

1° de julio al 15 de agosto de 2014

REALIDAD ECONOMICA

realidad económica

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

285



Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

IED EN AMÉRICA LATINA

Consecuencias de la financiarización

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Alfredo T. García

Secretaria:

Marisa Duarte

Prosecretario:

Mariano Borzel

Tesorero:

José María Cardo

Protesorero:

Enrique Jardel

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo
Roberto Gómez
Eduardo Kanevsky
Flora Losada
Daniel Rascovschi
Horacio Rovelli
Ariel Slipak
Carlos Zaietz

Vocales Suplentes:

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

Revisoras de cuentas:

Gabriela Vítola
Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337

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 285

1º de julio al

15 de agosto de 2014

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

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

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, científico y educativo; economías regionales; temas de administración y legislación, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores y movimientos 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 the exploring and dissemination of 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 Caribbean and to the defence of human rights.

The contents are comprehensive and includes economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, scientific, educational sectors; regional economies; matters of administration and legislation, international trade, public policies, urban issues, social actors and movements; 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

Análisis

La financiarización: principal característica de los flujos de IED en América latina

Financiarization: main characteristic of Foreign Direct Investment flows in Latin America

10-32

Vania López Toache



Los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la región latinoamericana, se han venido observando de manera más avanzada de la década de los noventa a la actualidad. La financiarización ha sido la principal característica de los mismos, teniendo como consecuencia niveles de crecimiento económico casi nulos, desplazamiento de empresas locales y por tanto, altos niveles de exclusión social en la región.

Este trabajo se divide en cuatro partes, en primer lugar se explican los procesos de financiarización que caracterizan estos flujos de IED; como segundo punto se describen las reformas del Consenso de Washington (CW) que hicieron posible el ingreso de los flujos de inversión hacia la región latinoamericana; en un tercer apartado se realiza un análisis de estos flujos de inversión en la región; en cuarto lugar, se muestra el impacto que ha tenido esta IED ingresada. Finalmente se esbozan algunas conclusiones importantes acerca del tema.

The foreign direct investment flows towards Latin America have been occurring faster from the nineties up to the present. The Financiarization has been the main feature of these, resulting in a very low level of economic growth as a consequence, as well as the crowding out of domestic enterprises, and therefore, high levels of social exclusion in the area.

This document is divided into four sections; in the first part, the financiarization processes which characterized these flows of FDI are explained. In the second part, the reforms of the consensus of Washington are described; these reforms made it possible for investment flows to enter the Latin American region; in the third section an analysis of these investment flows is made; and fourth, it shows the impact that this FDI has had. Finally it outlines some important conclusions about the topic.

Desafíos

.....

Dilemas de la democracia (y el capitalismo) en la Argentina: transformaciones sociales y reconfiguraciones ideológicas. Parte 1

33-56

Dilemmas of democracy (and capitalism) in Argentina: social transformations and ideological reconfigurations

Ezequiel Ipar - Eduardo Chávez Molina -

Gisela Catanzaro

Junto con la crisis económica global han resurgido nuevos desafíos para las sociedades democráticas. En el caso particular de América latina, ha llegado a ser evidente que cualquier intento por avanzar con políticas democratizadoras en términos políticos, culturales y económicos debe lidiar con la herencia de las reformas neoliberales, los cambios en la estructura social que éstas produjeron y un contexto internacional que se mueve en un sentido opuesto al de la soberanía de los poderes democráticos. En este trabajo se presenta una serie de análisis (resultado de una investigación empírica) que intenta plantear los desafíos que enfrenta la democracia en la Argentina desde el punto de vista de las transformaciones de la estructura social y las reconfiguraciones ideológicas que las acompañaron.

Along with the global economic crisis new challenges for democratic societies have arisen. In the particular case of Latin America, it has come to be evident that any attempt to go forward with politics of democratization -in political, cultural and economic terms- will have to deal with the cultural legacy of neoliberal reforms, the changes in the social structure produced by them, and an international context that moves in a direction that is opposite to democratic powers. In this article we offer a number of analyses (produced upon the basis of an empirical research) which try to approach the challenges Argentine democracy must face from the point of view of the transformations of the social structure and the ideological reconfigurations which came along with it.



Algunas consideraciones sobre el descanso dominical en el gremio de Empleados de Comercio en la ciudad de Rosario

A few considerations about Sunday rest in the union of Commercial Sector Employees in the city of Rosario

58-78

Jaime Guiamet

En este artículo el autor aborda un reclamo histórico de los empleados de comercio de la ciudad de Rosario: el descanso los días domingo. Considera imprescindible historizar y rastrear las vicisitudes de esta problemática para comprender su actual situación en la provincia de Santa Fe, que consiste en la media sanción de un proyecto de ley que propone cerrar los comercios de más de 100 m² de superficie los días domingo.

Analiza las transformaciones más importantes que se produjeron en el sector comercial de Rosario para vincularlo con los diferentes momentos que atravesó el reclamo por el descanso dominical en los últimos años. Además, se adentra en la situación de una empresa multinacional de supermercados para vislumbrar cómo se organiza el trabajo los días domingo y cuáles son las prácticas y los significados de los trabajadores.

In this article we will ask ourselves about an historical demand of commercial sector employees in the city of Rosario: the Sunday rest. We consider it essential to trace the vicissitudes of this problem in order to understand its current situation in the Santa Fe province, which consists of the preliminary approval of a bill that proposes to close stores that have a surface bigger than 100m² on Sundays.

Thereby, we will analyze the most important changes that occurred in the commercial sector in Rosario to link it with the different moments the demand for the Sunday rest went through in recent years. Finally, we will enter the situation of a multinational chain of supermarkets to perceive how the work on Sundays is organized and which are the practices and meanings of workers.



Límites al crecimiento del salario en la posconvertibilidad: 2005-2010

Limits of salary growth in post convertibility: 2005 - 2010

Santiago Mandirola

79-98

El modelo de la posconvertibilidad pareció revertir los patrones de la etapa anterior, sosteniendo un proceso económico liderado por la recuperación industrial. La explotación de la capacidad ociosa de la industria generó una demanda creciente de mano de obra, que se vio acompañada por un repunte de los salarios y de los ingresos de los trabajadores. Sin embargo, a medida que el modelo empezó a mostrar sus limitaciones, el salario pareció encontrar su techo. En este contexto se origina la investigación, los salarios que alcanzaron una leve mejora respecto de diciembre de 2001, comenzaron a bajar nuevamente en términos reales, víctimas de un sostenido proceso de inflación moderada que el Estado no logra resolver. La hipótesis de la que se parte en este trabajo postula que los límites del modelo de la posconvertibilidad representan un freno al crecimiento de los salarios y a una mejora progresiva de la distribución del ingreso.

The post convertibility model appeared to reverse the patterns of the previous era, sustaining an economic process led by the industrial recovery. The exploitation of the unused capacity of the industry generated a growing demand of workforce, accompanied by a rise in wages and in labor income. However, when the model started to show its limitations, wages also seemed to find their top. This context is what gives birth to our paper, a context in which wages, having hardly reached a little upgrade in comparison to what they were in December 2001, started to fall again in real terms, victims of a continuous process of moderate inflation that the government cannot solve. The hypothesis from where this paper takes off states that the limits implied in the post convertibility model represent an obstacle to the rise of wages and progressive improvement in the income distribution.

Argentina: evolución del presupuesto y del personal del INTA (1958-2010)

Argentina: evolution of budget and staff at INTA
(1958 - 2010)

Pablo Ariel Pellegrini

99-122

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) es el organismo público más importante en lo que se refiere a investigación en temas agropecuarios en la Argentina. Comenzó sus actividades en 1958 y ha desplegado una gran presencia territorial en el país, desarrollando investigaciones básicas y aplicadas, así como tareas de extensión rural. Desde entonces, el INTA ha atravesado diversos contextos político-económicos, manteniéndose como una institución de alcance nacional dedicada especialmente a promover la investigación y el desarrollo tecnológico para el sector agropecuario argentino.

Sin embargo, hasta ahora, no ha habido estudios que de un modo sistemático den cuenta de los cambios que atravesó la institución en función de factores fundamentales como su presupuesto y su personal. Este trabajo pretende mostrar las etapas que ha atravesado el INTA a través de los cambios en los recursos humanos y en el presupuesto de la institución.

The National Institute of Agricultural Technology (INTA) is the most important public research center on agricultural issues in Argentina. It began its activities in 1958, and since then INTA has spread out a huge presence throughout the country, developing basic and applied research and rural extension labors. During these years, INTA has gone through various political and economic contexts, being always a national institution devoted to the promotion of agricultural research and technological development.

However, until now, there have been no studies that systematically show the changes that the institution went through based on crucial factors such as budget and staff. In this regard, the present work aims to show the stages in INTA's history, in relation to the changes in its budget and in the staff affected to the institution.

Software y servicios informáticos en la Argentina

State intervention and development of Software and IT services sector in Argentina

123-150

Carina Borrastero

En este trabajo se observa la relación entre la cobertura de las políticas públicas nacionales para el sector de Software y Servicios Informáticos de la Argentina (SSI) y el desempeño económico e innovador de las empresas. El objetivo general es analizar la incidencia de la intervención estatal (IE) en el desarrollo sectorial (DS). Para ello se consideran las políticas más relevantes que el Estado nacional implementó a partir de 2004: ley de Software, FONSOFT y FONTAR. Como hipótesis de trabajo se plantea que la IE incide directamente en el DS en tanto opera como marco de oportunidades y fuente de recursos para producir incrementos en los indicadores de desempeño económico e innovador de las empresas del sector. En ausencia de esas políticas, no se producirían con igual magnitud o se postergarían.

In this paper we look at the relationship between coverage of national public policies for the Software and IT services sector in Argentina and the economic and innovative performance of the companies. The overall objective is to analyze the impact of State intervention in sector development. We consider the most relevant national policies that State implemented since 2004: Software Law, FONSOFT and FONTAR. As a working hypothesis we propose that State intervention directly affects sector development since it operates as a framework of opportunities and resources to produce increases in indicators of economic and innovative performance of the companies that, in absence of policies, would not occur with equal magnitude or would be delayed in time.

Galera de corrección

Producción y comercio de granos (1980-2012).
Políticas públicas, grandes empresas y
dependencia

JOSÉ PIERRI

Carlos León

151-154



Iade

Actividades

155-158

Orientaciones para los autores

159-160

La financiarización: principal característica de los flujos de IED en América latina

*Vania López Toache**

Los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) hacia la región latinoamericana, se han venido observando de manera más avanzada de la década de los noventa a la actualidad. La financiarización ha sido la principal característica de los mismos, teniendo como consecuencia niveles de crecimiento económico casi nulos, desplazamiento de empresas locales y por tanto, altos niveles de exclusión social en la región.

Este trabajo se divide en cuatro partes, en primer lugar se explican los procesos de financiarización que caracterizan estos flujos de IED; como segundo punto se describen las reformas del Consenso de Washington (CW) que hicieron posible el ingreso de los flujos de inversión hacia la región latinoamericana; en un tercer apartado se realiza un análisis de estos flujos de inversión en la región; en cuarto lugar, se muestra el impacto que ha tenido esta IED ingresada. Finalmente se esbozan algunas conclusiones importantes acerca del tema.

Palabras clave: Financiarización - Inversión Extranjera Directa - América latina

* Doctora en Economía, Posdoctorante en el Posgrado de Economía Social, Universidad Autónoma Metropolitana, Iztapalapa, México, Correo electrónico: vania.190580@gmail.com.

Financiarización: main characteristic of Foreign Direct Investment flows in Latin America

The foreign direct investment flows towards Latin America have been occurring faster from the nineties up to the present. The Financiarization has been the main feature of these, resulting in a very low level of economic growth as a consequence, as well as the crowding out of domestic enterprises, and therefore, high levels of social exclusion in the area.

This document is divided into four sections; in the first part, the financiarization processes which characterized these flows of FDI are explained. In the second part, the reforms of the consensus of Washington are described; these reforms made it possible for investment flows to enter the Latin American region; in the third section an analysis of these investment flows is made; and fourth, it shows the impact that this FDI has had. Finally it outlines some important conclusions about the topic.

Key words: Financiarization - Foreign Direct Investment - Latin America.

Fecha de recepción: enero de 2014

Fecha de aceptación: junio de 2014

I. La Financiarización: principal forma de operar de las Empresas Transnacionales

La apertura de la cuenta de capitales de la balanza de pagos, la liberalización financiera y la defensa de políticas flexibles en materia de tipo de cambio, configuraron estructuras financieras locales consonantes a este nuevo sistema financiero mundial desregulado. Así, se favoreció un entorno de las empresas de mayor acceso a los mercados financieros locales e internacionales para financiarse. Al mismo tiempo, las grandes empresas se han distanciado del crédito para la inversión productiva y participan intensamente en los mercados financieros. Sus operaciones incluyen todas las formas de crédito, ahorro y seguro, así como los grandes y diversificados mercados de títulos sobre las rentas futuras, tanto del lado de los activos como de los pasivos. Con ello se ha generado un cambio en la estructura de financiamiento vía los bancos de inversión, intermediarios no bancarios, corredurías y fondos de inversión diversos, creando un traslado de la intermediación creciente y un alargamiento de la estructura monetaria (Parguez, 2006 citado en Mendoza, 2010).

Se ha planteado que el traslado de las operaciones de financiamiento de las empresas, de los bancos a los mercados, fue impulsado por los problemas de la estructura crediticia, al mismo tiempo que las utilidades se debilitaban aceleradamente. El resultado ha sido la articulación de tendencias de estancamiento y crecimiento en el comportamiento de las inversiones productivas y aquellas que se desenvuelven en la esfera financiera (De Bernis, 1999; Plihon, 2003; Vidal, 2009). Anteriormente, este proceso de crecimiento y estancamiento recibió el nombre de financiarización, la liquidez se desvía desde una posible inversión productiva hacia una inversión de racionalización (De Bernis, 1988). En breve, las grandes empresas se encaminaron a obtener fondos directamente del mercado financiero, pasando a depender menos de los préstamos bancarios. Tanto en las economías europeas, como Estados Unidos y Japón, las empresas pasaron de un régimen de financiamiento bancario a otro fundado sobre el mercado de capitales: emisiones de acciones, colocaciones de títulos de deuda y manejo de tesorería (Lapavistas, 2009).

Así, la financiarización en el nivel empresa, en palabras de Serfati (2009: 118) tiene que ser considerada en relación con los cambios en el gobierno de la empresa, que han ocurrido en las Empresas Transnacionales (ETN's).

A principios de los ochenta, una "revuelta" accionista ocurrió en contra de los excesos del poder detentado por los altos gerentes ejecuti-

vos. Desde una perspectiva académica, esta revuelta fue fortalecida por la teoría de agencia¹ que fue crítica del fuerte desequilibrio existente en la relación entre los accionistas (el principal) y los gerentes (el agente).

Por tanto, las nuevas formas de gobierno de la empresa, definidas por los inversores anglosajones, tienen como objetivo disminuir “asimetrías de la información” e incitar a los directivos a maximizar el valor de las acciones.²

Para incrementar al máximo el valor accionarial, las empresas ponen en marcha políticas muy precisas, las cuales se organizan en cuatro categorías: fusiones y adquisiciones, retorno a actividades básicas, reingeniería de procesos y reducción de capital (Philon, 2003: 32-33).

Las fusiones y adquisiciones resultan uno de los métodos más identificados dentro de la creación de valor de las grandes ETN's, principalmente cuando la fusión o adquisición se realiza de forma horizontal, es decir, empresas pertenecientes a un mismo sector, ya que se explotan las sinergias y se fusionan y aprovechan las economías a escala, lo que se traduce en un mayor tamaño para poder tener un mayor grado de poder frente a la competencia y mayor ganancia de productividad. También lo hacen fusionando o adquiriendo otras empresas de forma

¹ Los problemas relacionados con la separación de la propiedad y control no fueron relevantes o no captaron la suficiente atención por parte de los investigadores hasta los años treinta, cuando fueron realizadas publicaciones por Berle y Means (1932) y Coase (1937). Los primeros autores centraron su atención sobre grandes empresas que poseían su capital repartido entre un gran número de accionistas, los cuales poseían una fracción mínima del capital total de la empresa, esto no les permitía poseer el control sobre las decisiones que los directivos tomaban. Por esta razón dichos autores afirman que los intereses de los directivos corporativos y de los accionistas difieren ampliamente, debido a que los directivos son personas que van en busca del prestigio, dinero y poder de la empresa, y por esto tratan de imponer sus objetivos personales, a diferencia de los accionistas que sólo buscan los beneficios monetarios. Los directivos preferían a las empresas de gran tamaño debido a que les proporcionaba poder, mayores salarios y suficiente discrecionalidad para influir en ésta. Lo anterior vino a constituir los fundamentos de la teoría *managerial* de la empresa, que es una de las primeras evidencias sobre el origen de la separación entre propiedad y control, es así como surge la Teoría de Agencia.

² Los inversores presionan a las empresas para que se ajusten a un modelo ideal que tenga en cuenta los siguientes criterios: calidad de la información suministrada a los accionistas, derechos y obligaciones de los accionistas, composición del consejo de administración, ausencia de medidas anti-OPA (oferta pública de adquisición), remuneración de los directivos (Véase mayor explicación en Dominique Plihon, 2003: 30). El objetivo de creación de valor para el accionista ha hecho que las empresas se doten de nuevos métodos de gestión como lo son el EVA (Economic Value Added) y el MVA (Market Value Added).

vertical, es decir, la compra de una compañía de su proveedor a efectos de producir sus propios insumos (integración hacia atrás) o de alguno de sus clientes para poder disponer de su propia producción (integración hacia delante). El retorno a “actividades básicas”, está completamente relacionado con las fusiones y adquisiciones verticales, ya que las ETN’s al centrarse únicamente sobre estas actividades para las que fueron creadas, explotan las ventajas competitivas en las que cada una tiene mayor experiencia.

La reingeniería de procesos consiste en externalizar la producción de bienes y servicios, implicando una subcontratación (*outsourcing*) a otras empresas que resultan más competitivas, con lo cual se ahorran costos operativos. O en su opuesto, llegan a desarrollar y especializar tanto algún departamento dentro de su propia organización, que en la búsqueda de hacerlo más rentable lo externalizan para ofrecer el servicio hacia otras empresas.

Con respecto a la última forma de creación de valor, reducción de capital, consiste en la compra de la empresa de sus propias acciones, a través de una oferta pública de compra, con lo cual se incrementa el valor de sus propias acciones. Esta subida del precio de las acciones es todavía mayor, si dicha compra se financia mediante una operación de crédito cuyo costo es inferior al de los fondos propios (apalancamiento financiero).

Por tanto, en la década de los ochenta, las economías han pasado de un régimen de endeudamiento (financiamiento de las empresas por parte de los bancos), a un régimen de economía de fondos propios (financiamiento a través de ahorro y de las emisiones de acciones). El poder corresponde cada vez más a los propietarios del capital financiero, es decir, a los accionistas y a los fondos de pensiones internacionales que poseen más de la mitad de ese capital. Esta situación va a tener cambios significativos (incremento del poder de los accionistas en detrimento de los directivos y trabajadores) sobre el conjunto de la economía mundial, con el aumento de la importancia de la actividad financiera especulativa y el reparto de la riqueza a favor de los propietarios del capital financiero. (Plihon, 2003, pp. 23-39)

La acumulación de fondos propios por parte de las empresas se basa sobre un reparto añadido que favorece a los beneficios. Las firmas generan su ahorro (principal fuente de fondos propios) a partir de sus beneficios y retribuyen a sus accionistas (segunda fuente de fondos propios). La instauración de la economía de fondos propios consagra el final del modelo tradicional de empresas (denominado *stakeholder*³),

³ El término “fordismo” se refiere al modo de producción en cadena que llevó a la práctica Henry Ford, fabricante de automóviles de Estados Unidos. Este sistema comenzó



cediendo el lugar a un nuevo modelo (llamado *shareholder*), el cual concede una prioridad absoluta a los intereses de los accionistas, es decir, a la rentabilización de los fondos propios.

A pesar de que los grupos transnacionales siguen ocupando un lugar muy destacado en el régimen de acumulación, ya no es el capital industrial el que marca la pauta del proceso en general. La liberalización financiera ha permitido a los propietarios de capital adueñarse de una proporción creciente del valor añadido a través de intereses y dividendos. Gracias al gobierno de la empresa (*corporate governance*), los inversores financieros han adquirido una influencia directa sobre los grupos industriales (Chesnais, 2003, p. 49).

II. Las Reformas financieras del Consenso de Washington y la IED en América latina y el Caribe

Como ya se mencionó, a partir de la década de los ochenta se comienza desplegar un nuevo régimen de acumulación de capital, denominado financiarización. Este proceso no es la excepción en América latina (AL) y el Caribe. En los países de la región latinoamericana, como resultado de la crisis de la deuda que se había suscitado, se estaban dando una serie de reformas financieras desde el Consenso de Washington (CW), las cuales, en el discurso, vendrían a resolver los terribles problemas de endeudamiento que se sufrían. Estas reformas permitían la privatización de empresas públicas latinoamericanas. Los bancos y empresas extranjeras aprovecharían dicha apertura para tomar participación en las principales privatizaciones de la región.

con la producción del primer automóvil a partir de 1908 con una combinación y organización general del trabajo altamente especializada y reglamentada a través de cadenas de montaje, maquinaria especializada, salarios más elevados y un número elevado de trabajadores en plantilla y fue utilizado posteriormente en forma extensiva en la industria de numerosos países, hasta la década de los '70 del siglo XX (cuando fue reemplazada por el "toyotismo"). El "fordismo" como modelo de producción resulta rentable siempre que el producto pueda venderse a un precio relativamente bajo en relación con los salarios promedio, generalmente en una economía desarrollada. Los elementos centrales del modelo fordista son: aumento de la división del trabajo, profundización del control de los tiempos productivos del obrero (vinculación tiempo/ejecución), reducción de costos y aumento de la circulación de la mercancía (expansión interclasista de mercado) e interés en el aumento del poder adquisitivo de los asalariados (clases subalternas a la élite), políticas de acuerdo entre obreros organizados (sindicato) y el capitalista y producción en serie. Durante la vigencia del régimen fordista, que funcionó hasta los años setenta, los directivos alcanzaron acuerdos con los asalariados en los que se establecía un reparto de las ganancias de la producción en el seno de la empresa que aseguraba la estabilidad del reparto del valor añadido.

Por un lado, en AL y el Caribe se estaban presentando grandes cambios. La crisis de la deuda externa de los años ochenta, además de las correspondientes dificultades derivadas de los déficits públicos, obligaba a centrar sobre la demanda externa (exportaciones), el crecimiento, la producción, el empleo y la generación de divisas para atender el pago de las importaciones y de la deuda externa.

Así, a principios de la década de los ochentas con esta crisis y la ejecución de políticas económicas fundadas sobre el ajuste fiscal, se impone una agenda de transformación, la agenda del CW⁴, que no es resultado de un proyecto elaborado en alguna oficina; por lo contrario, expresa los puntos de vista de diversos actores sociales cuyo centro articulador está en Washington. Su preeminencia en la región denota el predominio de los intereses de un reducido grupo de grandes empresas transnacionales, de algunos bancos e instituciones financieras del exterior aliados con un pequeño grupo de empresarios, grandes colocadores de recursos en el sistema financiero y antiguos dueños de compañías de los diversos países de la región que han decidido pasar a la condición de socios. En conjunto este grupo adopta un comportamiento rentista que mina las condiciones de crecimiento de la región (Vidal, 2010, p. 61).

Entran en escena el papel de los organismos internacionales como el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI) a través de las Reformas del CW, las cuales en el discurso vendrían a resolver los graves problemas que sufría la región latinoamericana y se pueden resumir en cuatro áreas primordiales: estabilidad macroeconómica (equilibrio fiscal, estabilidad cambiaria); gobierno pequeño y eficiente (gasto e ingreso público, empresas públicas); sector privado creciente y eficiente (apertura comercial y de inversiones); reducción de la pobreza (Williamson, 1990, citado en Correa, 2008: 102). Dichas reformas han modificado completamente la forma de operar de los gobiernos de la región, debido principalmente a la insistencia en la necesidad de alcanzar el objetivo del déficit cero en los presupuestos gubernamentales, así como también que las actividades económicas se realicen por cuenta de la iniciativa privada como condición de eficacia económica y correcta administración de los recursos.

Las reformas financieras han permitido que prospere un nuevo mecanismo de financiamiento de la inversión entre los países de la zona y, más en general,

⁴ El Consenso de Washington se fundamenta sobre 10 enunciados: 1. Disciplina presupuestaria; 2. Cambios en las prioridades del gasto público; 3. Reforma fiscal; 4. Tasas de interés; 5. Liberalización comercial; 6. El tipo de cambio; 7. Política de apertura respecto a Directa; 8. Política de privatizaciones; 9. Política desreguladora; 10. Derechos de propiedad.

en un amplio grupo de países en desarrollo. Se ha constituido una intermediación internacional del proceso de financiamiento de la inversión que incluye los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) – en gran parte utilizados para adquirir empresas, activos productivos en operación y participar en la privatización de los servicios públicos –, las colocaciones de títulos de deuda por las empresas de los países de América latina en los mercados financieros de algunos países desarrollados, las colocaciones de fondos y sociedades de inversión e inversionistas institucionales en general en los mercados de los países en desarrollo, las operaciones de crédito –y en sentido amplio, de las tesorerías entre las empresas transnacionales y sus filiales en los países en desarrollo – y los créditos de la banca transnacional. (Vidal, 2006: 48)

Por tanto, la adquisición de empresas y bancos latinoamericanos por parte de entidades extranjeras es un dato de la intermediación internacional del crédito, transformándose el endeudamiento interno en externo, además de que las estrategias de crecimiento de bancos e instituciones financieras obedecen a razones de rentabilidad exógenas a las economías en desarrollo (Vidal, 2006: 48). Los capitales del exterior han desplazado a empresarios de los países del área, que en algunos casos se vuelven socios minoritarios o simplemente grandes rentistas (Vidal, 2007: 78).

III. Los flujos de IED en América latina y el Caribe

A partir del análisis de los flujos de IED más específico hacia un país o una región, en el cual importa destacar a AL y el Caribe como región receptora de IED, por lo ya planteado en párrafos anteriores, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) (2007) ha analizado los flujos de inversión para la región latinoamericana y menciona que, durante la década de los años noventa, AL tuvo dos motores que funcionaron para la atracción de flujos de capitales de inversión: 1. La liberalización económica y 2. El proceso de fusiones y adquisiciones transfronterizas, donde incluso se incluye la expansión de las translatinas. El primero hizo énfasis en la desregulación y la privatización de empresas estatales durante el período de apertura de las economías latinoamericanas; mientras que el segundo proceso considera las estrategias particulares de las empresas transnacionales para realizar inversiones en otras economías, todo esto dentro de un contexto económico global. Siguiendo a la Cepal en esta misma línea, menciona que las inversiones extranjeras pueden categorizarse según su motivación principal en inversiones en busca de mercados, de recursos naturales, de eficiencia para exportar a terceros mercados y de activos tecnológicos.

Haciendo un análisis de los datos estadísticos acerca de la IED en AL y el Caribe con información obtenida de la Organización de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), se compa-

raron los flujos de IED hacia la región señalada con respecto a la mundial y lo que se pudo constatar, es que esta proporción se ha mantenido constante durante el período 1980-2012, ya que tomando en cuenta los porcentajes promedio por década (1980-1989, 1990-1999, 2000-2009) los resultados fueron los siguientes: 8,44%, 9,69%, 9,41% respectivamente en cada década; el último promedio calculado hace referencia a tres años únicamente (2010-2012), en el cual el porcentaje promedio fue de 15,54%, más alto que los promedios anteriores por década, el cual se explica debido a que se dio un mayor ingreso de IED en estos tres últimos años, en comparación con todo el período analizado. No obstante, el promedio de flujos de IED anual fue de 9,76% durante todo el período. Estos flujos se han tornado variables año con año, además de que los mayores volúmenes de flujos de IED mundial no tienen una relación directa con los mayores flujos de IED hacia AL y el Caribe (**cuadro 1**). Pudo incidir que las inversiones en la región latinoamericana se han dado en momentos específicos cuando se presenta alguna oportunidad de compra de activos, por lo que la estabilidad de los flujos de IED no se presentan de forma estable año con año.

Un análisis más detallado de los flujos de IED hacia la región latinoamericana durante las mismas tres décadas, permiten observar que en la primera década la región recibió un total acumulado de 65.761,96 millones de dólares, mientras que en la segunda este total aumentó a 420.065,86 millones de dólares, en 2000-2009 la cantidad fue de 1.195.195,07 millones de dólares y en los últimos tres años la cantidad ascendió a 683.148,03, es decir un poco más de la mitad de lo recibido en la última década de análisis. No obstante, la tasa de crecimiento anual de los flujos de IED tuvieron un promedio de 8,39%, 31,22%, 11,74% en cada uno de los períodos señalados, y 18,53% en el último trienio de estudio; con flujos anuales promedio de 6.576,20 millones de dólares, 42.006,59 millones de dólares, 108.654,10 millones de dólares y 227.716,01 respectivamente. Con lo cual se puede concluir que es a partir de la década de los ochenta cuando el ingreso de IED hacia la región comienza a aumentar considerablemente, siendo la década de los noventa la de mayor importancia en tasas de crecimiento en flujos de IED, pero la de 2000-2009 de mayor importancia en cuanto a flujos de IED acumulada y finalmente el último período de tres años (2010-2012) se está convirtiendo en el más representativo con flujos promedio más altos que en todos los períodos anteriores analizados (**cuadro 2**). De acuerdo con la UNCTAD (2012) son impulsados principalmente por la mayor afluencia a América del Sur (donde se disparó un 34 por ciento).

Cuadro 1. Flujos de Inversión Extranjera Directa: Mundial y América latina y el Caribe 1980-2012. Millones de dólares

Año	Flujos anuales de ingreso de IED Mundial	Flujos anuales de ingreso de IED América latina y el Caribe	Proporción de IED de AL y el Caribe con respecto a la mundial
1980	54.068,78	6.415,80	11,87
1981	69.528,21	8.624,17	12,40
1982	58.035,16	7.025,88	12,11
1983	50.237,93	5.171,62	10,29
1984	56.787,66	3.999,34	7,04
1985	55.842,38	6.222,91	11,14
1986	86.394,18	4.638,50	5,37
1987	136.639,91	5.774,18	4,23
1988	164.093,98	9.122,95	5,56
1989	197.647,62	8.766,61	4,44
1990	207.362,30	8.924,92	4,30
1991	153.794,60	11.601,26	7,54
1992	166.027,89	16.139,33	9,72
1993	223.356,22	15.135,33	6,78
1994	255.980,33	28.994,38	11,33
1995	343.544,14	29.507,21	8,59
1996	391.439,36	46.248,13	11,81
1997	488.160,33	73.385,09	15,03
1998	705.934,77	85.565,07	12,12
1999	1.091.490,69	104.565,14	9,58
2000	1.413.169,29	98.048,24	6,94
2001	836.012,16	80.781,83	9,66
2002	626.081,33	58.486,89	9,34
2003	601.246,32	47.965,69	7,98
2004	734.148,42	96.241,44	13,11
2005	989.617,68	78.054,05	7,89
2006	1.480.586,58	98.292,89	6,64
2007	2.002.694,61	171.929,19	8,58
2008	1.816.398,05	210.679,50	11,60
2009	1.216.474,71	150.150,22	12,34
2010	1.408.536,88	189.855,20	13,48
2011	1.651.510,89	249.431,83	15,10
2012	1.350.925,73	243.861,00	18,05

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos de la UNCTAD

Al año 2012, si se observa por región emisora, el ingreso de IED hacia los países de AL, Estados Unidos era el primer inversor con un 24%, los propios países de AL ocupaban el segundo lugar con el 14%, Países Bajos el tercer lugar los cuales tenían el 11%, Canadá y España le

Cuadro 2. Flujos anuales de ingreso de IED en América latina y el Caribe 1980-2012. Millones de dólares y porcentaje

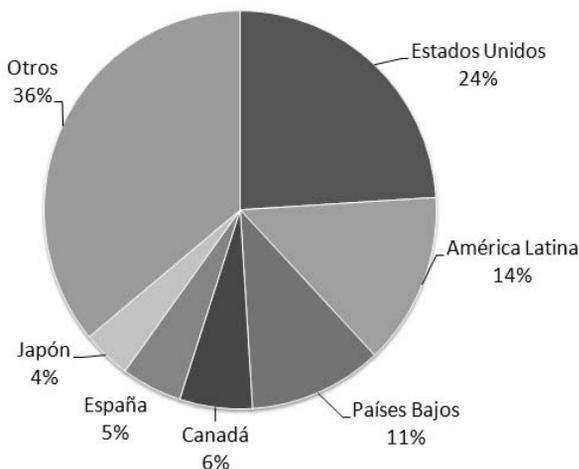
Año	Flujos anuales	Tasas de crecimiento
1980	6.415,80	
1981	8.624,17	34,42
1982	7.025,88	-18,53
1983	5.171,62	-26,39
1984	3.999,34	-22,67
1985	6.222,91	55,60
1986	4.638,50	-25,46
1987	5.774,18	24,48
1988	9.122,95	58,00
1989	8.766,61	-3,91
1990	8.924,92	1,81
1991	11.601,26	29,99
1992	16.139,33	39,12
1993	15.135,33	-6,22
1994	28.994,38	91,57
1995	29.507,21	1,77
1996	46.248,13	56,74
1997	73.385,09	58,68
1998	85.565,07	16,60
1999	104.565,14	22,21
2000	98.048,24	-6,23
2001	80.781,83	-17,61
2002	58.486,89	-27,60
2003	47.965,69	-17,99
2004	96.241,44	100,65
2005	78.054,05	-18,90
2006	98.292,89	25,93
2007	171.929,19	74,92
2008	210.679,50	22,54
2009	150.150,22	-28,73
2010	189.855,20	26,44
2011	249.431,83	31,38
2012	243.861,00	-2,23

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos de la UNCTAD.

seguían en la lista con el 6% y 5% respectivamente, y finalmente ocupando el sexto lugar Japón con el 4% (**gráfico 1**).

Los países que han recibido mayores flujos de IED en AL y el Caribe se concentran en pocos; Brasil, México, Islas Vírgenes Británicas, Chile, Argentina, Islas Caimán, Colombia, Perú y Venezuela fueron los mayores receptores de IED durante el período 1980-2012 (**cuadro 3**). Incluso se observa que estos nueve países, en conjunto, concentraron durante todos los períodos analizados más del 90% del total de IED ingresada acumulada. Brasil, México fueron los países punteros en ingreso de IED en AL e Islas Vírgenes Británicas e islas Caimán las delanteras del Caribe (**cuadro 4**).

Gráfico 1. Países de origen de la Inversión Extranjera Directa que ingresa hacia América latina y el Caribe. Porcentaje. Año: 2012



Fuente: La Inversión Extranjera Directa en América latina y el Caribe, 2012, p. 41, Informe Anual, CEPAL.

Nota: La IED representada en este gráfico corresponde al 66% del total de la IED de América latina y el Caribe. La categoría Otros se refiere tanto a los datos relativos a otros países como a los flujos cuyos países no ha sido posible determinar

Las entradas de IED en América Central y el Caribe, con excepción de los centros financieros transnacionales, aumentaron un 4%, en tanto que los flujos con destino a dichos centros financieros transnacionales disminuyeron un 4 por ciento. El fuerte crecimiento de la IED en

Cuadro 3. Flujos acumulados de IED en América latina y el Caribe: mayores países receptores. Millones de dólares. 1980-2012

Periodo	Brasil	México	Islas Vírgenes Británicas	Chile	Islas Caimán	Argentina	Colombia	Perú	Venezuela	Total acumulado por periodo
1980-1989	17.214,15	23.882,49	105,19	4.811,80	1.497,26	5.844,00	4.785,14	289,00	1.562,74	59.991,77
1990-1999	99.216,58	85.381,06	22.107,89	32.466,75	16.257,65	68.130,58	18.070,19	15.756,22	21.422,33	378.809,26
2000-2009	239.596,34	236.205,80	163.996,85	87.445,92	106.796,76	51.528,55	55.538,74	31.934,36	15.847,00	988.890,32
2010-2012	180.438,48	55.535,56	176.678,30	68.626,79	39.945,02	30.280,99	36.018,20	28.926,94	8.843,00	625.293,28
Total acumulado 1980-2012 por país	536.465,56	401.004,91	362.888,23	193.351,26	164.496,69	155.784,13	114.412,27	76.906,52	47.675,07	2.052.984,62

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos de la UNCTAD.

Cuadro 4. Flujos acumulados de IED en América latina y el Caribe como proporción del total: mayores países receptores. Millones de dólares. 1980-2012

Periodo	Brasil	México	Islas Vírgenes Británicas	Chile	Islas Caimán	Argentina	Colombia	Perú	Venezuela	Total Acumulado por periodo como porcentaje del total de IED ingresada
1980-1989	28,69	39,81	0,18	8,02	2,50	9,74	7,98	0,48	2,60	91,23
1990-1999	26,19	22,54	5,84	8,57	4,29	17,99	4,77	4,16	5,66	90,18
2000-2009	24,23	23,89	16,58	8,84	10,80	5,21	5,62	3,23	1,60	99,63
2010-2012	28,86	8,88	28,26	10,98	6,39	4,84	5,76	4,63	1,41	91,53

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos de la UNCTAD.

América del Sur se debió sobre todo a la expansión de los mercados de consumo, a las altas tasas de crecimiento y a la abundancia de recursos naturales. Los flujos de salida de la región se han vuelto volátiles desde el comienzo de la crisis financiera mundial. Esta volatilidad se debe a la importancia creciente de flujos que no siempre están relacionados con la inversión en actividades productivas en el extranjero, como refleja la elevada participación de los centros financieros transnacionales en la IED total procedente de la región, y la repatriación creciente de préstamos entre filiales de una misma empresa realizada por inversores brasileños en el extranjero (21.000 millones de dólares en 2011) (UNCTAD, 2012).

Con lo anterior se puede afirmar que el ingreso de IED en AL y el Caribe se ha concentrado sólo en algunos países de la región.

Por otro lado, como lo menciona la Cepal (2009), el indicador más importante del comportamiento de la IED en el nivel mundial es la actividad en el área de fusiones y adquisiciones (FyA) transfronterizas, una de las formas más comunes que tienen las ETN's de penetrar los mercados extranjeros. Las adquisiciones transfronterizas pueden clasificarse en entradas (compra de activos o de empresas locales por una compañía extranjera), cambio de titularidad (compra, por parte de una empresa extranjera, de activos o empresas controladas por otra empresa extranjera) y salidas (venta de activos de empresas extranjeras a grupos empresariales locales) (CEPAL, 2007: 35). Así también, las inversiones transfronterizas pueden ser efectuadas por fondos de inversión privados que se caracterizan por tener un horizonte temporal menor que el de las inversiones de empresas transnacionales y se con-

sideran directas siempre y cuando supongan una participación mayor del 10% en el capital de una empresa.

En varios años, los recursos utilizados en FyA que se reportan en las estadísticas internacionales equivalen a 80% o más del total de flujos de salida de IED en esos mismos años. Hay algunos países en desarrollo en que la mayor parte de los recursos ingresados por IED los hacen para realizar la compra de alguna empresa o activo en operación, en particular resulta importante para las economías de AL (Vidal, 2008).

Además no hay que dejar de mencionar la importancia económica que tienen las ETN's. Según el World Investment Report (WIR) (2009), existen unas 82.000 ETN's en todo el mundo, con 810.000 filiales extranjeras. Esas empresas desempeñan una función cada vez más importante en la economía mundial. Por ejemplo, se estima que las exportaciones de las filiales extranjeras de las ETN's representan la tercera parte de todas las exportaciones mundiales de bienes y servicios y para el año 2011, las filiales extranjeras de las ETN's tenían en plantilla unos 69 millones de trabajadores, que generaban 28 billones de dólares de ventas y 7 billones de dólares de valor añadido, es decir alrededor de un 9% más que en 2010 (WIR, 2011).

Por tanto, el ingreso de la IED incluye a nuevos participantes, por ejemplo, en AL se observa la irrupción de un grupo de empresas y bancos con matriz en España, como es también el caso de algunas compañías de autoservicio y de energía eléctrica de Estados Unidos, cuya internacionalización comienza a finales de los años ochenta y a principios de los noventa del siglo pasado. Para no hablar de las empresas de telecomunicaciones, de servicios de internet, de comercio electrónico, de servicios de información y periodismo que en diversos sentidos constituyen un hecho nuevo. Sin embargo, no se trata de tendencias que incluyan a un amplio y diverso grupo de países y empresas (Vidal, 2004).

Uno de los signos que caracteriza la expansión de las ETN's es la concentración económica. Las ETN's, como lo plantea Furtado (1999) citado por Vidal (2007), son un dato clave en el dinamismo del sistema capitalista, pero al mismo tiempo proporcionan su inestabilidad, impulsan la concentración del ingreso y son portadoras de las tendencias a la concentración y centralización del capital que caracterizan a la acumulación.

Un ejemplo claro de esta concentración y centralización es, como lo menciona el WIR (2009: 13), que las 100 principales ETN's de todo el mundo siguen representando una proporción considerable de la pro-

ducción internacional total del conjunto de ETN's. Entre 2006 y 2008 esas 100 empresas representaron como promedio el 9, el 16 y el 11%, respectivamente, de los activos extranjeros, las ventas y el empleo estimados de todas las ETN's. Y su valor añadido combinado supuso aproximadamente el 4% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, una proporción que ha permanecido relativamente estable desde el año 2000.

Las principales características estructurales de la IED en AL se mantienen, y un análisis de las fusiones y adquisiciones y de los anuncios de nuevas inversiones muestra que la mayor parte de estas actividades se concentran en áreas de recursos naturales y de manufactura de tecnología baja⁵ y media-baja⁶, y que existen muy pocos proyectos relacionados con la búsqueda de activos que faciliten las actividades de investigación y desarrollo (CEPAL, 2009: 27).

A continuación se muestran las principales fusiones y adquisiciones que se han llevado a cabo en AL en comparación con la IED ingresada. El período de análisis se reduce al período 1990-2012, ya que no se encontró evidencia de datos anteriores en la UNCTAD. No obstante, es muy interesante observar que en el año 1990 las FyA en AL y el Caribe representaban 98,02% del total de IED ingresada. Este porcentaje ha ido disminuyendo, no obstante, no significa que sea menos importante, sino que la forma de contabilizar las fusiones y adquisiciones, como ya se mencionó, se considera ya con una participación mínima del 10% de empresas extranjeras sobre las locales. Se observa además que en el año 1998 también se da un gran despunte de las FyA, y en los últimos años de análisis 2009, se ve incluso un decrecimiento, el cual es justificado por el WIR (2010) debido a las ventas de filiales extranjeras a empresas nacionales, sobre todo en el Brasil. En los años siguientes de 2010, 2011 y 2012 se vuelve a observar un crecimiento en las FyA. Esta fuerte subida refleja tanto el valor creciente de los activos en las bolsas de valores, como la mayor capacidad financiera de los compradores para llevar a cabo dichas operaciones.

⁵ Se refiere a la elaboración de productos alimenticios, bebidas y tabaco; fabricación de productos textiles, prendas de vestir; adobo y teñido de pieles, curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano, artículos de talabartería y guarnicionería y calzado; producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables; fabricación de papel y productos de papel, y actividades de edición e impresión y de reproducción de grabaciones; fabricación de muebles; industrias manufactureras y reciclamiento (Cepal, 2009, p. 74).

⁶ Se refiere a la fabricación de coque, productos de la refinación del petróleo y combustible nuclear; fabricación de productos de caucho y plástico; fabricación de otros productos minerales no metálicos; fabricación de metales comunes y de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo; construcción y reparación de buques y otras embarcaciones (Cepal, 2009, p. 74).

Cuadro 5. América latina y el Caribe: Valor y número de fusiones y adquisiciones como proporción de la Inversión Extranjera Directa ingresada. Millones de dólares y porcentaje

Período	Flujos anuales de ingreso de IED América latina	Fusiones y adquisiciones América latina	Número de fusiones y adquisiciones en América latina	Porcentaje de fusiones y adquisiciones como proporción de la IED
1990	8.924,92	8.748,34	50	98,02
1991	11.601,26	2.143,19	41	18,47
1992	16.139,33	4.913,16	90	30,44
1993	15.135,33	3.149,56	116	20,81
1994	28.994,38	6.575,36	176	22,68
1995	29.507,21	4.153,80	209	14,08
1996	46.248,13	12.271,38	277	26,53
1997	73.385,09	17.136,88	310	23,35
1998	85.565,07	39.450,18	474	46,11
1999	104.565,14	35.504,20	405	33,95
2000	98.048,24	35.797,67	413	36,51
2001	80.781,83	23.275,66	229	28,81
2002	58.486,89	8.558,60	100	14,63
2003	47.965,69	3.717,57	109	7,75
2004	96.241,44	8.160,36	132	8,48
2005	78.054,05	14.562,80	147	18,66
2006	98.292,89	12.767,56	250	12,99
2007	171.929,19	20.647,52	425	12,01
2008	210.679,50	15.452,24	378	7,33
2009	150.150,22	-4.357,82	221	-2,90
2010	189.855,20	28.414,47	408	14,97
2011	249.431,83	20.097,64	434	8,06
2012	243.861,00	21.070,41	417	8,64

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos del World Investment Report 2013, UNCTAD

Sólo para comparar la década de los '90 con respecto a la del 2000, la proporción promedio de FyA con respecto a la IED ingresada en AL y el Caribe se colocó en un 33,44%, mientras que en el segundo subperíodo este porcentaje promedio bajó al 14,43% y en los últimos tres años fue de 10,55%. Estos datos contrastan con el número de FyA, ya que mientras en la primera década señalada fue de 2.148 con un valor de 134.046,05 millones de dólares, en la segunda década ascendió a 2.404, significando 138.582,18 millones de dólares, es decir una gran concentración de las FyA en la década de los '90, ya que el valor de las mismas fue mayor con respecto a la del 2000 y no así el número de las mismas. No obstante, en los últimos tres años de análisis la suma se ubicaba en 1.259 FyA, con un valor total de 69.582,51 millones de dólares (**cuadro 5**)

Por otro lado, como menciona Vidal (2010, pp. 85-86):

Las operaciones de compra de las fusiones y adquisiciones están financiadas con créditos o nuevas emisiones de títulos e incluso nuevas emisiones de

acciones de la firma que realiza la adquisición. En los balances de bancos comerciales y de los hasta hace poco existentes bancos de inversión, como en sociedades de inversión, en fondos y otras instituciones financieras se encuentran documentos y títulos vinculados o resultados del proceso de fusiones.

IV. El impacto de los flujos de IED en AL y el Caribe

Como ya se comprobó en el punto anterior, los flujos de IED en la región se han dado en su mayoría para FyA de empresas ya constituidas. Por tanto se habla de un proceso de financiarización de las ETN's.

El discurso oficial que se generaba a principios de la década de los noventa, según el cual el ingreso de mayor IED en la región vendría a subsanar los principales problemas de pobreza y exclusión social en AL, bajo la premisa de que se crearían mayores fuentes de empleo, así como que habría una mayor infraestructura dentro de la región, resulta totalmente paradójico ya que es una promesa no cumplida, siendo una visión sólo de corto plazo. Es decir, obtener la mayor rentabilidad posible y asegurar su liquidez en los mercados locales para pagar sus pasivos en divisas. No obstante, en el momento en el que han dejado de percibir grandes rentabilidades en las empresas adquiridas venden su participación para comprar otras en alguna otra empresa ya sea dentro de la misma región o en cualquier otra. Esta característica es propia de esta fase, la cual se identifica por compras, fusiones y reparto de mercados (Vidal, 2001).

Por ejemplo, si se analiza la variable IED en AL con respecto a la Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF) en la región, se puede vislumbrar que no precisamente los flujos de IED han incrementado la FBKF en AL. No existe una relación directa entre estas dos variables. Comparando las tasas de crecimiento promedio de dos décadas 1990-1999 y 2000-2009, se puede mencionar que mientras en el primer período las tasas de crecimiento de los flujos de IED fueron de 34,49% y de la FBKF sólo llegó a un 6,59%; es decir, 42.006,59 y 353.191,72 millones de dólares promedio anuales. Por otro lado, en el segundo período las tasas de crecimiento se ubicaron en 10,70% y 9,07% con un valor de 109.062,99 y 599,200,80 millones de dólares respectivamente. Por lo que realmente se puede palpar que los flujos de inversión no han impactado de manera directa en el incremento de mayor infraestructura. El análisis de la siguiente década (2010-2019) aún está en avance (**cuadro 6**).

Cuadro 6. Formación Bruta de Capital Fijo y Flujos de Inversión Extranjera Directa en América latina y el Caribe. Millones de dólares y tasas de crecimiento. 1990-2012

Año	FBKF ¹	IED ²	IED en A.L. como porcentaje de la FBKF	Tasas de crecimiento		
				FBKF	IED	IED en A.L. como porcentaje de la FBKF
1990	231.500,79	8.924,92	3,86			
1991	244.618,97	11.601,26	4,74	5,67	29,99	23,02
1992	279.211,07	16.139,33	5,78	14,14	39,12	21,88
1993	304.292,38	15.135,33	4,97	8,98	-6,22	-13,95
1994	361.614,19	28.994,38	8,02	18,84	91,57	61,20
1995	371.946,49	29.507,21	7,93	2,86	1,77	-1,06
1996	404.569,63	46.248,13	11,43	8,77	56,74	44,10
1997	472.279,96	73.385,09	15,54	16,74	58,68	35,93
1998	467.500,67	85.565,07	18,30	-1,01	16,60	17,79
1999	394.383,10	104.565,14	26,51	-15,64	22,21	44,86
2000	450.810,03	98.048,24	21,75	14,31	-6,23	-17,97
2001	420.283,43	90.781,83	19,22	-6,77	-17,61	-11,63
2002	362.778,61	58.486,89	16,12	-13,68	-27,60	-16,12
2003	367.111,87	47.965,69	13,07	1,19	-17,99	-18,96
2004	457.891,14	96.241,44	21,02	24,73	100,65	60,87
2005	549.746,62	78.054,05	14,20	20,06	-18,90	-32,45
2006	681.422,91	98.292,89	14,42	23,95	25,93	1,60
2007	837.681,98	171.929,19	20,52	22,93	74,92	42,29
2008	1.029.452,14	210.679,50	20,47	22,89	22,54	-0,29
2009	834.829,24	150.150,22	17,99	-18,91	-28,73	-12,12
2010	1.063.034,00	189.855,20	17,86	27,34	26,44	-0,70
2011	1.245.654,42	249.431,83	20,02	17,18	31,38	12,12
2012	N.D.	243.861,00	N.D.	N.D.	-2,23	N.D.

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos de la CEPAL y la UNCTAD.

Notas: ¹Datos obtenidos de la CEPAL. ²Datos obtenidos de la UNCTAD. ³N.D. No disponible

Así también, si se compara esta misma variable de flujos de IED respecto del PIB de A.L., se puede observar, de acuerdo con el **cuadro 7**, que dicha inversión tampoco ha tenido un impacto en el crecimiento económico de la región. Si se divide en dos períodos de análisis 1990-1999 y 2000-2009, el promedio de las tasas de crecimiento para cada uno de los períodos es el siguiente: IED y PIB 34,49% y 6,43%, es decir 42.006,59 y 1.664.922,20 millones de dólares en promedio anuales respectivamente en el primer período, y para el segundo 10,70% y 8,39% para las mismas variables, lo que significa 109.062,99 y 2.793.689,76 millones de dólares. Se observa que a pesar de que en el primer período el promedio de la tasa de crecimiento de los flujos de IED es mayor que en el segundo, en este último incluso disminuye a menos de una tercera parte. No obstante, la tasa de crecimiento del PIB en el primer período es menor que en el segundo, por tanto, queda descartada la

Cuadro 7. Flujos de Inversión Extranjera Directa y Producto Interno Bruto en América latina y el Caribe. Millones de dólares y tasas de crecimiento. 1990-2012

Año	IED ¹	PIB ²	Tasas de crecimiento	
			IED	PIB
1990	8.924,92	1.114.876,06		
1991	11.601,26	1.184.830,01	29,99	6,27
1992	16.139,33	1.286.570,33	39,12	8,59
1993	15.135,33	1.420.121,61	-6,22	10,38
1994	28.994,38	1.688.411,24	91,57	18,89
1995	29.507,21	1.810.334,41	1,77	7,22
1996	46.248,13	1.959.790,99	56,74	8,26
1997	73.385,09	2.139.792,65	58,68	9,18
1998	85.565,07	2.137.859,24	16,60	-0,09
1999	104.565,14	1.906.635,42	22,21	-10,82
2000	98.048,24	2.099.570,26	-6,23	10,12
2001	80.781,83	2.045.385,12	-17,61	-2,58
2002	58.486,89	1.832.471,01	-27,60	-10,41
2003	47.965,69	1.898.212,04	-17,99	3,59
2004	96.241,44	2.193.162,61	100,65	15,54
2005	78.054,05	2.660.514,12	-18,90	21,31
2006	98.292,89	3.133.297,26	25,93	17,77
2007	171.929,19	3.707.715,25	74,92	18,33
2008	210.679,50	4.317.865,36	22,54	16,46
2009	150.150,22	4.048.704,60	-28,73	-6,23
2010	189.855,20	4.864.987,18	10,43	20,16
2011	249.431,83	5.628.841,98	18,39	15,70
2012	243.861,00	N.D.	-2,23	N.D.

Fuente: Elaboración propia sobre datos obtenidos de la CEPAL y la UNCTAD.

Notas: ¹Datos obtenidos de la CEPAL. ²Datos obtenidos de la UNCTAD. ³ N.D. No disponible

premisa de que mayores flujos de inversión darían como consecuencia mayor crecimiento económico. Los siguientes últimos años de análisis muestran la misma tendencia desigual entre IED y PIB.

Con este análisis realizado, se puede observar que el impacto positivo de los flujos de inversión en AL ha sido casi nulo. Incluso podría afirmarse que ha sido negativo, ya que esta inversión sólo ha venido a acentuar más los problemas de pobreza y exclusión social, ya que las principales características de estas inversiones es que son de corto plazo, además de que en la mayoría de las veces han sido empresas extranjeras las que han venido a adquirir o fusionar empresas ya existentes que se encontraban en crisis, con lo que sólo se desplaza a las empresas locales, haciendo uso de la mano de obra que resulta ser mucho más barata y poco calificada, pagándoles sueldos irrisorios y en condiciones laborales que muchas veces no son las adecuadas.

V. Conclusiones

Este trabajo se propuso demostrar que a partir de la década de los ochenta se suscita un nuevo régimen de acumulación denominado financiarización de la economía, donde el papel de las finanzas modifica la forma de operar de las empresas transnacionales fundamentalmente. Así se observan desde esta década a la actualidad, grandes flujos de IED y AL no es la excepción.

Como solución a la crisis de la deuda de la región latinoamericana son impulsadas las reformas financieras del CW, las cuales han influido en el avance del ingreso de flujos de IED en la región, asimismo, al realizar un análisis más específico de éstos, se pudo observar que comienzan a cobrar una gran importancia sobre todo a partir de la década de 1990, cuando las reformas de primera y segunda generación inician su implementación de forma directa en la región latinoamericana.

Estos flujos de inversión extranjera directa se materializan en fusiones y adquisiciones de las principales empresas públicas latinoamericanas y en el caso de los bancos, en la compra de instituciones bancarias que se encontraban en plena crisis financiera y que se decide privatizar.

No existen restricciones para que capitales del exterior adquieran deuda pública o documentos emitidos por las empresas y puedan venderlos en cualquier momento y retirarse del país. Desde hace años es posible vender la participación en una compañía y salir del territorio nacional, como también es posible realizar adquisiciones de la más diversa naturaleza. En la banca, las compañías de seguros y las afores (administradoras de ahorros para el retiro voluntario) se han producido cambios de propiedad varios entre firmas extranjeras. Sin embargo, ello no ha implicado un crecimiento del coeficiente de inversión.

Por tanto, el impacto de la IED en el crecimiento económico de AL y el Caribe no resulta sólido, ya que en su mayoría se trata de inversiones que así como ingresan, suelen salir nuevamente, no existe creación de nueva infraestructura, ni tampoco mayor empleo.

Esta inversión no viene a subsanar para nada los problemas de desempleo y de generación de una mayor infraestructura; en caso de que sí se genere esta última, resulta muy costosa para las empresas públicas latinoamericanas.

Bibliografía

Cepal (2012), *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*.

- Cepal (2009), *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*.
- Cepal (2007), *Informe sobre la inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe*.
- Cepal (1999), *Informe sobre la inversión extranjera en América Latina y el Caribe*.
- Correa, Eugenia (2008), Gasto y servicios públicos: efectos del ajuste presupuestal, *Revista Ola Financiera*, sep.-dic., pp. 96-126, disponible en: [<http://www.economia.unam.mx/ola/>]
- De Bernis, Gerard (1999), *Globalidad y sistema monetario internacional, en Globalidad, crisis y reforma monetaria, IIEc – UNAM, UAM – I y Miguel Ángel Porrúa*, México.
- De Bernis, Gerard (1988), *El capitalismo contemporáneo. Nuestro Tiempo*, México.
- Lapavistas, Costas (2009), *El capitalismo financiarizado. Expansión y crisis*. Maia ediciones, Madrid.
- Lapavistas, Costas (2010), Financiarización y ganancias de corporaciones en México, *Revista Ola Financiera*, 5, enero-abril, disponible en: http://www.ola-financiera.unam.mx/new_web/05/index.html
- Mendoza, Antonio (2009), La financiarización en su sentido estricto: la construcción de una alta rentabilidad en grandes grupos de capital privado con origen en México, en *Financiarización de los tipos de cambio en México*, Capítulo IV, Avance de reporte de investigación, Tesis Doctoral, Facultad de Economía.
- Ozawa, Terutomo (1992), Foreign Direct Investment and Economic Development. *Transnational Corporations*, vol. I, 1, febrero.
- Plihon, Dominique (2003), “La economía de fondos propios: un régimen de acumulación financiera”, en Chesnais, François y Plihon, Dominique (coords.), *Las trampas de las finanzas mundiales*, Ediciones Akal, Madrid.
- Serfati, Claude (2009), Dimensiones Financieras de la Empresa Transnacional: Cadena Global de Valor e Innovación Tecnológica, *Revista electrónica Ola Financiera*, 4, sep.-dic., pp. 109-147.
- Vidal, Gregorio (2009), *Capitalismo rentista y otras historias*. Revista Electrónica, *Ola Financiera*, 2, enero – abril, UNAM, en http://www.olafinanciera.unam.mx/new_web/02/pdfs/Vidal-OlaFin-2.pdf
- Vidal, Gregorio (2007), La expansión de las empresas transnacionales y la profundización del subdesarrollo. La necesidad de construir una alternativa para el desarrollo, en Vidal Gregorio y Guillén Arturo (comps.), *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización. Homenaje a Celso Furtado*, CLACSO, Buenos Aires, Argentina, Disponible en: http://biblioteca-virtual.clacso.org.ar/ar/libros/edicion/vidal_guillen/07Vidal.pdf.

- Vidal, Gregorio (2006a), Los procesos de integración en América, los acuerdos comerciales, los tratados bilaterales de inversión y la inversión extranjera directa, en Vidal Gregorio (coord.), *Procesos de integración y regionalización en América*, Coedición H. Cámara de Diputados, LIX Legislatura-UAM-INTAM-Miguel Ángel Porrúa, México.
- Vidal, Gregorio (2006b), América Latina: banca, mercados de capital y determinación externa del crédito, en Correa, Eugenia y Girón, Alicia (coords.), *Reforma financiera en América Latina*. CLACSO, Buenos Aires, Argentina.
- Vidal, Gregorio (2001a), Grandes empresas, apertura externa y transformaciones de la economía mexicana, en revista *ICE*, noviembre-diciembre, 795, España, pp. 142-154.
- Vidal, Gregorio (2001b), *Privatizaciones, fusiones y adquisiciones: Las grandes empresas en América Latina*, Coedición División de Ciencias Sociales y Humanidades de la UAM - Iztapalapa, Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM y Anthropos Editorial, México.
- UNCTAD (2012), *Informe sobre las inversiones en el mundo, Hacia una nueva generación de políticas de inversión*, World Investment Report.
- UNCTAD (2010), *Informe sobre las inversiones en el mundo, Invertir en una economía de bajo carbono*, World Investment Report.
- UNCTAD (2009), *Informe sobre las inversiones en el mundo, Empresas transnacionales, producción agrícola y desarrollo*, World Investment Report.

Desafíos

Dilemas de la democracia (y el capitalismo) en la Argentina: transformaciones sociales y reconfiguraciones ideológicas. Parte 1

*Ezequiel Ipar **
*Eduardo Chávez Molina ***
*Gisela Catanzaro****

Junto con la crisis económica global han resurgido nuevos desafíos para las sociedades democráticas. En el caso particular de América latina, ha llegado a ser evidente que cualquier intento por avanzar con políticas democratizadoras en términos políticos, culturales y económicos debe lidiar con la herencia de las reformas neoliberales, los cambios en la estructura social que éstas produjeron y un contexto internacional que se mueve en un sentido opuesto al de la soberanía de los poderes democráticos. En este trabajo se presenta una serie de análisis (resultado de una investigación empírica) que intenta plantear los desafíos que enfrenta la democracia en la Argentina desde el punto de vista de las transformaciones de la estructura social y las reconfiguraciones ideológicas que las acompañaron.

Palabras clave: Democracia - Capitalismo - Clases sociales - Ideologías

* Sociólogo UBA. Dr. en Cs. Sociales UBA. Dr. en Filosofía USP. Docente UBA. Investigador del CONICET y del Instituto de Estudios de América latina y del Caribe (IEALC). Director del proyecto "Problemas de la democracia..." del Conicet, que ha cofinanciado la investigación de la que surge el presente trabajo. Los miembros de este grupo de investigación no sólo han sido fundamentales para la realización de la misma, sino que también han participado activamente de la discusión y la redacción de este artículo: Emiliano Gambarotta, María Stegmayer, Micaela Cuesta, Diego Giller, Lucía Wegelin, Agustín Prestifilippo, Nicholas Rauschenberg, Sebastián Elisalde, Pablo Villarreal, Eugenio Garriga, Nicole Hass. Una versión previa de este trabajo fue presentada y discutida en el Departamento de Estudios Políticos del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, sin su valiosa colaboración esta investigación no podría haber sido realizada.

Dilemmas of democracy (and capitalism) in Argentina: social transformations and ideological reconfigurations

Along with the global economic crisis new challenges for democratic societies have arisen. In the particular case of Latin America, it has come to be evident that any attempt to go forward with politics of democratization -in political, cultural and economic terms- will have to deal with the cultural legacy of neoliberal reforms, the changes in the social structure produced by them, and an international context that moves in a direction that is opposite to democratic powers. In this article we offer a number of analyses (produced upon the basis of an empirical research) which try to approach the challenges Argentine democracy must face from the point of view of the transformations of the social structure and the ideological reconfigurations which came along with it.

Key words: Democracy - Capitalism - Social class - Ideologies

Fecha de recepción: noviembre de 2013

Fecha de aceptación: abril de 2014

La segunda parte de este trabajo se publicará en el N° 286

The second part of this article will be published in issue 286.

** Sociólogo UBA. Dr. en Cs. Sociales UBA. Docente UBA. Investigador del Instituto de Investigaciones Gino Germani IIGG. Director del proyecto "Tendencias y transformaciones en la estructura social..." PICT-FONCyT, que ha cofinanciado este trabajo. Quienes integran el grupo de investigación también han participado activamente en la discusión y redacción de este artículo: Jesica Pla, Pablo Molina Derteano, Maria Clara Fernández Melián, José Rodríguez de la Fuente, Lautaro Clemenceau, Emanuel Agú, Alejandra Santiago.

*** Socióloga UBA. Dra. en Cs. Sociales UBA. Docente UBA. Investigadora del CONICET y del IIGG.

I. Introducción general

En la Argentina, y en América latina en general, la democracia ha enfrentado recurrentes crisis y debilitamientos institucionales que han respondido a diferentes causas y determinaciones históricas. En un contexto de crisis económica y política global como el actual, vemos en el escenario mundial cómo reaparecen algunos de los viejos dilemas de las democracias latinoamericanas, que implican no sólo la amenaza de los golpes de Estado, sino también el deterioro interno que suponen la restricción de las libertades civiles y políticas, el condicionamiento de la esfera pública democrática y la fragilidad de las decisiones que toman los poderes democráticos cuando tienen que enfrentar los imperativos sistémicos del “nuevo” capitalismo¹. Como síntomas ostensibles de un proceso mucho más amplio, los acontecimientos recientes en países como Grecia o Portugal, Honduras o Paraguay, pero también en Bolivia y Ecuador, vuelven a poner en duda la confianza en una coordinación armónica entre el tipo de organización de la sociedad que promueve el capitalismo contemporáneo y las formas de sociabilidad y participación en las decisiones públicas sobre las que basan su legitimidad las democracias constitucionales.²

Sobre el trasfondo de este difícil proceso global, la *cuestión democrática*

¹ La necesidad de indagar en términos sociológicos la emergencia de un “nuevo capitalismo”, asociado con los efectos de las reformas neoliberales en la reconfiguración del mercado de trabajo, así como su articulación con nuevos órdenes de *justificación* de la explotación y la dominación se encuentra ampliamente desarrollada en el excelente trabajo de Boltanski, L. y Chiapello, È. *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid, 2002. Sobre los efectos (paradójicos) del nuevo capitalismo en la experiencia subjetiva y las reconfiguraciones ideológicas, ver: Sennett, R. *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Anagrama, Barcelona, 2000; y Honneth, A. “Paradojas del capitalismo”, en *Crítica del agravio moral*, FCE, Buenos Aires, 2009.

² Para un análisis teórico que recoge una amplia variedad de materiales empíricos sobre los dilemas que atraviesan las democracias europeas en el desarrollo de la actual crisis económica internacional, ver: Wolfgang Streeck, *Gekaufte Zeit, Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Frankfurturter Adorno Vorlesungen, Suhrkamp, Berlin, 2013. J. Habermas ofrece una perspectiva diferente, centrada sobre los problemas que afrontan (y las potencialidades a las que podrían recurrir) desde el punto de vista normativo e institucional los Estados democráticos nacionales para resistir al “ejercicio postdemocrático del poder” al que tiende la lógica immanente del capitalismo financiero actual, en: *La Constitución de Europa*, Trotta, Madrid, 2012. Finalmente, Sheldon Wolin analizó cómo surgieron a partir de la revolución neoconservadora distintas estrategias de legitimación de estas nuevas lógicas de asedio a la soberanía popular democrática en: *Democracia S.A., de la democracia dirigida y el fantasma del totalitarismo invertido*, Katz, Madrid, 2008.

tica reaparece en América latina enmarcada en una constelación de situaciones y fuerzas sociales muy singular. Planteado de modo esquemático, en la coyuntura latinoamericana actual se combinan de diferentes modos³: la crisis financiera internacional y las posibilidades que abre una nueva fase de los términos de intercambio del comercio mundial; la sedimentación de las transformaciones de la estructura social que produjeron las reformas neoliberales y los cambios económicos que pretenden revertirlos o moderar el daño social que provocaron; la reestructuración global de los “órdenes políticos y modelos de justificación” (Boltanski y Chiapello, 2002) de la dominación y la injusticia social del “nuevo” capitalismo y los esfuerzos por devolverle una primacía re-equilibradora a la política democrática.⁴ En el contexto de esta compleja coyuntura se repite una pregunta clave: ¿cómo puede afectar la combinación de estos procesos a las instituciones de la democracia, según el modo en el que afecten a los distintos grupos y actores sociales?

Evidentemente, una respuesta a esta cuestión requiere de muy diversas consideraciones teóricas y de análisis particulares. Pero debemos contar también con materiales de investigación empírica que nos permitan dar cuenta de estos nuevos desafíos de la democracia tanto desde un punto de vista normativo *razonable*⁵, como desde una pers-

³ El problema de la articulación de fenómenos globales con fenómenos locales, de procesos de larga duración con situaciones de corta duración, supo ser una cuestión teórica y filosófica fundamental en las ciencias sociales, al menos para las que se mostraron más atentas a la reflexión crítica sobre los paradigmas universalistas y “modernizadores”. Se forjaron así conceptos como el de *sobredeterminación*, desarrollo desigual y combinado, entre muchos otros. Aquí sólo podemos aludir a este problema, volver a señalar que esta vieja cuestión teórica reaparece en la nueva cuestión de la democracia, la estructuración de las clases, las ideologías y el protagonismo político en América latina.

⁴ Sea cual fuere el análisis o la valoración que se tenga de estos fenómenos, resulta evidente que cualquier intento político por superar la herencia social de las reformas neoliberales no puede actuar sobre sus efectos y particularidades locales de la misma manera y con el mismo grado de eficacia que los requeridos para transformar las determinaciones globales del neoliberalismo contemporáneo. Esto implica reconocer que cualquier esfuerzo por parte del Estado para recuperar su capacidad de regular el comercio internacional, la moneda y los actores económicos monopólicos (u oligopólicos) y, al mismo tiempo, para reconstruir un tejido de prestaciones y servicios sociales “perdidos” durante la consolidación del neoliberalismo, no puede evitar enfrentar la presión y la resistencia (por momentos “silenciosa”) de las transformaciones estructurales que sigue desplegando el “nuevo” capitalismo global.

⁵ Si bien la idea de lo *normativo* indica la aceptación social de reglas en un sentido fuerte, por otro lado, el horizonte conceptual de lo *razonable* presupone que esas reglas conviven inmersas en diferencias irreductibles pero *entendibles*. Más que “verdadero”, que implicaría un significado fuerte y contradictorio con un estudio sobre democracia,

pectiva sociológica atenta a las transformaciones de la estructura social y de las disposiciones ideológicas. Lo que vamos a presentar a continuación son observaciones preliminares referidas a esta problemática elaboradas a partir del análisis de los datos de una encuesta especialmente diseñada para esta investigación, realizada a comienzos de 2013 en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), y que abarcó un total de 700 casos. Para abordar este material vamos a realizar, en primer lugar, una breve revisión de la reactivación de la discusión teórica y metodológica sobre las clases sociales, para poder así presentar la perspectiva de análisis de las transformaciones de la estructura social que hemos utilizado (II); luego, vamos a desarrollar esquemáticamente el modelo interpretativo que usamos para dar cuenta de los desafíos de la democracia en el nivel de las formaciones culturales y las disposiciones subjetivas, y brindamos una primera lectura de los resultados globales de este diagnóstico (III); finalmente, realizamos un análisis que intenta vincular las transformaciones en la estructura social con algunas reconfiguraciones ideológicas que están operando en la actualidad sobre la percepción y la valoración de la democracia (IV).

II Los cambios en la estructura

II. a) La reactualización del debate en torno de las clases

A comienzos del siglo XXI, mientras muchos países de la región emergían de crisis económicas y político institucionales, se reanudó también un fuerte proceso de revisión del papel de las clases sociales. Esta preocupación de analistas y científicos sociales no sólo tuvo como objetivo discutir las estrategias clasificatorias propias de las ciencias sociales, sino que pretendía también volver a situar el concepto de clase social como un concepto relevante para la comprensión de los clivajes de comportamientos y la constitución de las identidades de los actores sociales.

La recuperación del concepto de clase implicaba también la recuperación de una mirada relacional sobre las clases sociales, que se había perdido luego de décadas de hegemonía del pensamiento estructural-funcionalista. El punto de inflexión con el mencionado paradigma lo marcó, tempranamente, el trabajo de Filgueira y Geneletti (1981: 2-3).

“razonable” indica que es posible pensar que las normas sociales asumen un sentido débil –pero reconstruible conceptualmente en las propias prácticas de los actores sociales– debido a los distintos modos de abordar las diferencias sociales, sean económicas, éticas, morales o políticas. Ver: Habermas, J. y Rawls, J. *Debate sobre el liberalismo político*, Paidós, Barcelona, 2010; Forst, R. *Kontexte der Gerechtigkeit: Politische Philosophie jenseits von Liberalismus und Kommunitarismus*, Suhrkamp Verlag, Frankfurt am Main, 1994.

Estos autores señalaban que el interés por estudiar las configuraciones que se derivan de la división básica del capitalismo (propietarios o no propietarios de los medios de producción) ha atravesado la historia de la sociología, desde los “fundadores” de la disciplina, tales como Marx (1851; 1885) y Weber (1922), hasta nuestros días. De hecho, las elaboraciones teóricas de dichos autores han delimitado el debate sobre la estratificación social y, en consecuencia, sobre la movilidad social, desde los albores del capitalismo. Es por esta razón que merece que le dediquemos a esta cuestión un breve repaso (incompleto y parcial, dado los límites de este artículo⁶).

Si bien no es posible encontrar una definición explícita del concepto de clase en Marx, sí es posible reconstruirla a partir de sus postulados teóricos principales. Para este autor el proceso histórico por el cual “nacen” las condiciones para que sea posible el modo de producción capitalista es un proceso de dos componentes: la creación de una parte (mayoritaria) de la población “libre” (en el doble sentido, de sus medios de producción y de vender su fuerza de trabajo en el mercado) y, por otro lado, la acumulación de capital usada para las industrias. En ese proceso, el trabajo “estructura” las relaciones sociales entre quienes se ven obligados a realizarlo (despojados de sus medios de producción, Marx, 1861, 1867) y quienes se apropian del mismo. La clase social es heredera de este proceso en el cual el trabajo toma una forma específica: la forma mercancía fuerza de trabajo⁷. La estructura social asume de esta manera una forma dicotómica: burgueses (propietarios) y proletarios (no propietarios). Pensar las clases sociales estructuradas en torno de las características particulares que asumen la propiedad privada y el trabajo en el desarrollo del capitalismo nos posiciona en una visión dinámica sobre ellas: hay una *constitución* del proceso histórico que relaciona las clases con el conflicto y la hegemonía de un grupo sobre otro. A su vez, la determinación de las clases sociales por el modo de producción es una determinación en última instancia: las clases no son resultado o consecuencia lineal del mismo sino componente y expresión de su existencia y movimiento.

Mientras para Marx el conflicto tiene una base estructural sustentada sobre la propiedad privada de los medios de producción, para Weber es necesario incorporar al análisis el estudio de la dominación y el conflicto político y organizativo. De esta concepción surge su propuesta multi-

⁶ Un abordaje más extenso de las definiciones marxista y weberiana del concepto de clase, en particular en relación con su uso en los estudios de movilidad social y los debates con las teorías funcionalistas puede encontrarse en Pla (2013).

⁷ Lo que caracteriza al trabajo que crea valor de cambio es que las relaciones sociales de las personas aparecen, por así decirlo, invertidas, como la relación social de las cosas (Marx, 1859. En la edición 1970: 53).

dimensional de la estratificación: clase, estatus, partido son los ejes que la delimitan. Con este modelo “autonomiza” las esferas económica, social y política y rechaza la posibilidad de adjudicar a una de ellas la determinación en última instancia, relativizando así la importancia primordial otorgada por la teoría marxista a la división de la sociedad en clases (Duek e Inda, 2006). Para Weber el proceso de desarrollo del capitalismo industrial no lleva a la polarización creciente de la estructura social que predijera Marx. Por lo contrario, se asiste a una complejización que genera la aparición de sectores que si bien no son propietarios de los medios de producción tienen capacidad profesional para negociar de mejor manera en el mercado. No existe entonces una clase social sino una situación de clase (Weber, 1922) definida por la capacidad de negociación de los sujetos en el mercado, por la relación que cada persona establece con el mismo y que genera diferentes fuentes de obtención de los beneficios.

El tercer conjunto de ideas respecto de la estructura y las clases sociales es el paradigma conocido como estructural funcionalismo. El mismo se genera a partir de una línea de desarrollo que comienza en Saint Simon, pasa por Auguste Comte y Emile Durkheim y llega a Talcott Parsons (Giddens, 1979). Sin embargo, Parsons no pone el foco en el concepto de clase social, sino en la función de la estratificación dentro del sistema social y sus necesidades. El concepto que él utiliza es el de *status* o el honor, que sería la base de la estratificación social. Según esta teoría no son los individuos los que buscan la riqueza, sino que ésta es una recompensa secundaria a quien más se esforzó por vivir según las necesidades de la sociedad y así aportó en un mayor grado a la integración del sistema social: la estratificación tiene entonces una función integradora y adaptativa, esto es, una función moral (Parsons, 1967).

Estas diferencias teóricas sobre la conformación social se hacen visibles en la concepción de clase de cada paradigma (Feito Alonso, 1995: 30-31): la gradacional y la relacional. De acuerdo con la concepción gradacional, que es la que subyace al funcionalismo, las clases sociales son agregados de unidades que en su propia estimación y en la de los demás en la sociedad, ocupan un *status* aproximadamente igual. Referir a la clase social en términos relacionales, en cambio, significa que las diferentes clases conforman un sistema de dependencia; la definición está dada por la relaciones sociales que se estructuran entre clases: no se trata de que una clase sea “menos” que la otra, sino que ocupan una posición social diferenciada y desigual en un sistema, por ejemplo el mercado de trabajo (Longhi, 2005: 109).

Partiendo de estas aristas, breves e incompletas, pasemos a analizar la relación entre clase social y movilidad. Para las teorías funcionalistas,



al considerar la sociedad como un campo continuo de personas desempeñando diferentes funciones, de mayor o menor prestigio, las posibilidades de movilidad son muy grandes. No se conciben las barreras sociales, dado que la sociedad es un sistema abierto basado sobre el mérito. Por lo contrario, para las perspectivas que adoptan el concepto de clase, está definida ya sea por su posición en el proceso de producción o en otros criterios clasificatorios, autoridad, poder, experiencia de vida, etc. La pertenencia a una clase de origen (signada por el entorno familiar) condiciona la opción de pertenecer a otra clase (Kerbo, 2004), debido a la existencia de barreras o cierres sociales. Desde una visión relacional de las clases sociales, la movilidad social debe ser pensada como uno de los determinantes de los procesos de formación (estratificación) y acción de clase. La estratificación social es entonces un proceso, en el cual la movilidad social puede ser entendida como una mediación entre estructura y acción (Kerbo, 2004). Conocer el patrón de movilidad social que enmarca una sociedad permite pensar la estructura social subyacente en lo que refiere a desigualdad social, es decir cuánto de la desigualdad se ha institucionalizado en una determinada forma de estratificación social que no es estática. Es en ese proceso, en su estudio, que las clases sociales se hacen visibles.

En las perspectivas relacionales, como la que adoptamos en este trabajo, el foco está puesto en la estructuración de las clases sociales a partir de la *relación* entre las mismas y en torno de un eje principal, la inserción en el mercado y el conflicto que las desiguales oportunidades o recursos asociados con cada clase generan: ser trabajador o ser capitalista no es “más o menos”, es una posición desigual en torno de las relaciones de producción y de poder.

La sociología que aborda la movilidad social y los procesos de estructuración de clase desde una perspectiva relacional que combina aspectos macro y microestructurales se basa sobre tres supuestos:

1) La totalidad social debe ser comprendida como un mercado segmentado. La sociología de la movilidad social ha de partir de alguna teoría de la segmentación del mercado de trabajo y no de una concepción homogénea del mismo.

2) Los hechos sociales básicos del campo de la movilidad social afectan fundamentalmente a los grupos sociales como tales, cuya condición varía en la estructura de posiciones sociales.

3) Diversos mecanismos interrelacionados determinan la posición de los grupos sociales y de los individuos en su interior, así como sus posibilidades de modificar históricamente su posición (familia, escuela, mercado de trabajo, Estado, y otros).

En conjunción con estos elementos aparece un quinto factor que complementa esta visión crítica. Si las relaciones origen – destino habían sido pensadas desde la idea de movilidad, ahora deben ser pensadas desde la idea de la trayectoria (Pla, 2012). Se trata de comprender el “espacio social” en el que la movilidad tiene lugar. Ese espacio no es sólo, pero sí fundamentalmente, estructura de clases, o es un “proceso de estructuración de las relaciones de clase” (Giddens, 1979).

II. b) Las propuestas de la clasificación: las clases ocupacionales basadas sobre la heterogeneidad estructural (COBHE)

A partir de lo anterior, vamos a desarrollar brevemente cuál fue el enfoque teórico que utilizamos en nuestra investigación. En términos generales, el desafío consistió en poder anclar la definición de las clases en una hipótesis de vieja data: la heterogeneidad estructural de las sociedades latinoamericanas; centrándonos para ello sobre la descripción de los procesos mediante los cuales hombres y mujeres reproducen sus condiciones cotidianas de sobrevivencia, basadas sobre la dinámica económico productiva en la que se insertan.

Partir de esta hipótesis implica determinados supuestos: a) la centralidad de la categoría de clase como noción conceptual explicativa de la desigualdad y por ende de los componentes de procesos de estratificación, b) la caracterización, no de un mercado dual, sino un tipo de lógica de acumulación ajustado a una economía heterogénea, c) clases sociales que se configuran en torno de esa heterogeneidad, y por lo cual se establecen límites estructurales a las probabilidades de movilidad vertical (dado que los condicionantes de la desigualdad y las oportunidades de revertir su situación están muy ligadas con el tipo de inserción económica reproductiva).

Como se planteó en el libro *Desigualdad y movilidad social* (Chávez Molina, 2013), la particularidad de este enfoque se centra no sólo sobre las características heterogéneas de la producción, sino fundamentalmente sobre el carácter estructural de dicha heterogeneidad. Generalmente el término estructura se refiere a las características de las colectividades, los grupos y las sociedades, rasgos no imputables a los individuos y que ejercen un efecto constrictivo sobre las creencias y acciones de éstos. La estructura tiene la característica de entenderse como el conjunto relativamente estable de las interrelaciones entre las diversas partes de una sociedad, más la distribución de estas partes según un orden dinámico (Feito Alonso, 1995).

La heterogeneidad estructural es un concepto que autores estructuralistas como Prebisch, Furtado y Pinto (Cimoli 2005) utilizaron para des-

taçar los efectos de la concentración del progreso técnico y de sus frutos en América latina. Con este concepto aludían a la coexistencia de sectores, ramas o actividades donde la productividad del trabajo era elevada, es decir, similar a la que alcanzaban las economías de los países centrales, junto con otras ramas o actividades en que la productividad era mucho menor respecto a las registradas en las economías centrales (Aníbal Pinto, 1969; Pablo Chena, 2009).

Esta situación denota marcadas asimetrías entre segmentos de empresas y trabajadores, que se combinan con la concentración del empleo en estratos de muy baja productividad relativa (CEPAL, 2010). Las sociedades latinoamericanas presentan una profunda desigualdad que se refleja en altos grados de concentración de la propiedad y una marcada heterogeneidad productiva. La existencia simultánea de sectores de productividad laboral media y alta, y un conjunto de segmentos en que la productividad del trabajo es muy baja, por lo cual las brechas sociales no pueden explicarse sin entender la desigualdad en la calidad y productividad de los puestos de trabajo en y entre sectores de la actividad económica, la que se proyecta en rendimientos muy desiguales entre los trabajadores, el capital y el trabajo.

Esta base social productiva, no sólo configura a los individuos en el espacio social productivo, sino además orienta las opciones de movilidad social, tanto a lo largo de su vida como en las comparaciones intergeneracionales. Esto es lo que queremos observar: cuánto inciden estos factores explicativos para visualizar las probabilidades adecuadas de ascenso o descenso social, ya no caracterizando el curso posible del individuo como un hecho aislado, sino al individuo en un hogar determinado, entendiendo al mismo como un espacio social de contención, de herencia y de socialización normativa.

Esta perspectiva teórica nos permite medir el concepto de clase social a partir de variables que reflejan las condiciones de heterogeneidad de la estructura. A fin de evitar aglutinar grupos ocupacionales iguales que componen distintas características contractuales con desiguales beneficios o retribuciones, se adoptaron criterios clave para un ordenamiento jerárquico de la estructura teniendo en cuenta la heterogeneidad descrita anteriormente, a saber: sector de la actividad diferenciando 'Público/Privado'; cantidad de personas que trabajan en el establecimiento (tamaño de establecimiento 'Grande-mediano/Pequeño'); control sobre la fuerza de trabajo ajena; condición de actividad ('Empleador/Obrero-empleado/ Cuentapropista/ Trabajador sin salario o ayuda familiar/ Personal de servicio doméstico'); control de calificaciones escasas y altamente valoradas; realización de aportes a la seguridad social.

Cabe aclarar que se dividió en dos al grupo de grandes y medianos

Cuadro 1. Clases Ocupacionales según teoría de la Heterogeneidad Estructural

Clase	Subtipos	Modo de remuneración
EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS DE GRANDES ESTABLECIMIENTOS	Propietarios, socios gerentes y empleadores de grandes y medianas empresas cuyo tamaño del establecimiento supera los veinte ocupados.	Utilidades. Sueldos y bonificaciones relacionadas con las utilidades.
EMPRESARIOS Y DIRECTIVOS DE PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS (Y PROFESIONALES INDEPENDIENTES).	Propietarios y empleadores de pequeñas empresas cuyo tamaño del establecimiento es igual o inferior a veinte ocupados. Profesionales y técnicos que realizan actividades en forma independiente, por cuenta propia.	Ganancias, beneficios, honorarios.
ASALARIADOS DE GRANDES ESTABLECIMIENTOS (SECTOR PRIVADO)	Profesionales con formación universitaria, técnicos, empleados de oficina y obreros asalariados con contrato en establecimientos del sector privado de más de veinte ocupados.	Sueldos y salarios sujetos a regulaciones.
ASALARIADOS DE GRANDES ESTABLECIMIENTOS (SECTOR PÚBLICO)	Profesionales con formación universitaria, técnicos, empleados de oficina y obreros asalariados con contrato en establecimientos del sector público de más de veinte ocupados.	Sueldos y salarios sujetos a regulaciones.
CUENTA PROPIA CALIFICADOS	Técnicos y profesionales de nivel medio que realizan tareas por cuenta propia.	Honorarios.
ASALARIADOS DE PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS - 20 TAMAÑO	Profesionales con formación universitaria, técnicos, empleados de oficina y obreros asalariados con contrato en establecimientos del sector privado con igual o inferior a veinte ocupados.	Sueldos y salarios sujetos a regulaciones.
CUENTA PROPIA NO CALIFICADOS	Obreros o empleados sin contrato laboral, trabajadores sin salario o con ayuda familiar y trabajadores de servicio doméstico.	Salarios no regulados.

Fuente: encuesta sobre movilidad social y opiniones sobre la sociedad actual, PIP-FONCyT.

establecimientos de más de veinte ocupados, en 'Privado' y 'Público'. Con esta decisión se busca evitar que el criterio del tamaño del establecimiento homogeneice las condiciones laborales de ambos sectores, que creemos se encuentran diferenciadas por las características particulares de cada uno. De todas estas consideraciones teóricas y metodológicas surge la clasificación que utilizamos en nuestro trabajo de campo (**cuadro 1**).

II c) El tamaño del establecimiento y el problema de la heterogeneidad estructural

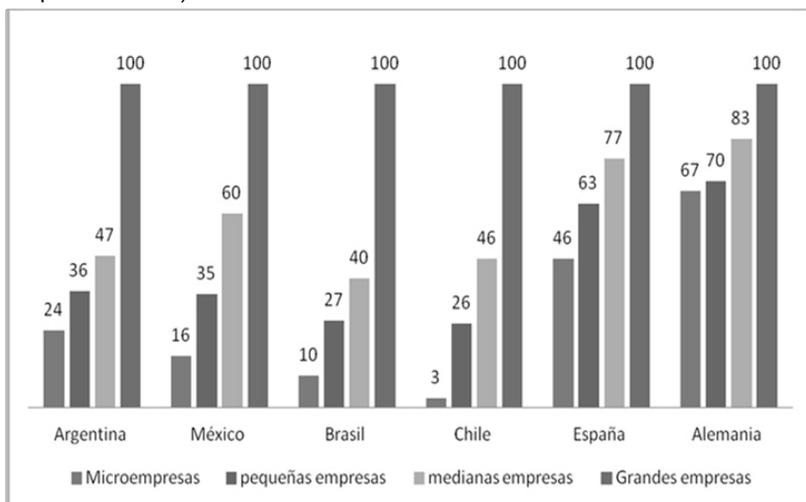
Para una adecuada medición de las clases sociales, utilizamos los siguientes criterios de clasificación:

- El control del capital y/o los medios de producción, lo cual permite en una primera instancia diferenciar a propietarios y no propietarios y por otro lado, a quienes tienen el control y la gestión del capital en las unidades económicas.
- Un segundo aspecto es el control de la fuerza de trabajo, lo cual implica magnitud al dominio del capital y permite separar “patrones” de “empleados” y “cuenta-propias”.
- El tercer aspecto hace referencia al control de las calificaciones, donde predominan no solamente las de elevado nivel educativo, sino también las tareas de alta complejidad.
- Por último, el tamaño del establecimiento, aspecto que resulta central a la heterogeneidad estructural, ya que diferentes estudios señalan una clara correspondencia entre la productividad y el tamaño del establecimiento (CEPAL, 2011). Por eso se incluye el tamaño del establecimiento donde la persona realiza sus tareas como *variable proxy* de la productividad. Los límites de la propia encuesta, que no mide productividad en el puesto de trabajo (imposible practicarlo en este tipo de relevamientos) nos lleva particularmente a mirar el tema del tamaño, considerándolo como una variable bisagra en la construcción empírica de “las clases sociales en contexto de heterogeneidad social”.

Para tener una dimensión de esto, presentamos una comparación entre los niveles de productividad según el tamaño del establecimiento para las cuatro economías latinoamericanas más grandes: Brasil, México, Chile y la Argentina y para dos países de Europa Central con distinto nivel de desarrollo económico como son España y Alemania (**gráfico 1**).

Para el caso alemán se observa que el nivel de productividad de las microempresas es del 67% en relación a las grandes empresas, siendo una brecha productiva y tecnológica relativamente corta en relación con el caso español que presenta casi un 50% de productividad entre las empresas de menor tamaño frente a las de mayor volumen. En el otro extremo, se observa el caso chileno o brasileño, con un nivel de productividad de las microempresas del 3% y 10% respectivamente en comparación con las grandes empresas. Por último, los casos de la Argentina y México, son muy distintos al caso español y alemán ya que exhiben un nivel de productividad del 24% y 16% para las

Gráfico 1. Productividad según tamaño del establecimiento (Grandes empresas = 100)



Fuente: Comisión Económica para América latina y el Caribe (CEPAL-2011). tamaño establecimiento, y PBI por tamaño.

Microempresas en comparación con las Grandes empresas, pero sin embargo, también se distancian de la situación existente en Brasil y Chile.

De aquí resulta, primero, una notable mayor heterogeneidad estructural en Latinoamérica en relación con los casos europeos. En segundo lugar, la Argentina es el país de mejor *performance* de la región, a pesar de lo cual la brecha de productividad entre las Microempresas y las empresas de gran dimensión es 2 veces más amplia que la brecha en España y 2,3 veces más amplia que en Alemania.

II. d) Movilidad y trayecto de clase

Por último, recurrimos al análisis intergeneracional para apreciar la composición de clase, de acuerdo con la inserción en las categorías ocupacionales anteriormente descritas, de los encuestados y sus padres, cuando los primeros tenían 16 años. Es decir, esta estrategia de análisis permite obtener una representación de cómo se distribuyeron y cambiaron las categorías ocupacionales a lo largo del tiempo en la Ciudad de Buenos Aires (**cuadro 2**).

En primer lugar podemos destacar que para 2012-2013, existiría aproximadamente un 54% de asalariados que se insertan tanto en grandes como en pequeños establecimientos. Por otro lado el análisis intergeneracional permite interpretar que la situación actual de los hijos se

Cuadro 2. Clases Ocupacionales según encuestados y padres. CABA. 2012 – 2013.

Clases Ocupacionales	Hijos	Padres
Empresarios y directivos de grandes establecimientos	1,4	4,1
Empresarios y directivos de pequeños establecimientos (y profesionales independientes).	15,8	21,8
Asalariados de grandes establecimientos (sector privado)	14,4	21,9
Asalariados de grandes establecimientos (sector público)	14,9	15,1
Cuenta propia calificados	16,5	16,9
Asalariados de pequeños establecimientos - 20 tamaño	25,1	15,0
Cuenta propia no calificados	11,8	5,2

Fuente: Encuesta sobre movilidad social y opiniones sobre la sociedad actual; PIP-CONCET y FONCyT

reconfigura de una manera muy disímil a la de los padres de acuerdo con el contexto sociohistórico en el cual los últimos se insertaron en la estructura productiva. Esto se refleja en el aumento de los asalariados de pequeños establecimientos 25% de los hijos contra un 15% de los padres; en un aumento ostensible de los cuentapropia no calificados pasando del 5% para los padres a casi el 12% para los hijos, y por último una disminución relativa de las clases empresaria y de los asalariados que se insertan en grandes establecimientos privados. Esta es en general la composición de las clases ocupacionales al realizar una comparación intergeneracional.

Tradicionalmente en los estudios de movilidad social se recurre al análisis de tablas de movilidad que permiten conocer el porcentaje de individuos que se ha movido por la estructura social, a lo largo de las generaciones o de su propia vida, de acuerdo con sus orígenes y destinos. Lo que vamos a presentar a continuación para realizar un primer análisis de la relación entre movilidad social y las reconfiguraciones ideológicas son tan sólo las trayectorias “intrageneracionales”, es decir, los procesos de movilidad social que un individuo tiene a lo largo de su biografía personal. Lo que se intenta es caracterizar a la movilidad en dos sentidos: de acuerdo con el movimiento en sí mismo, es decir ascenso, descenso o herencia y sobre la base de los orígenes y destinos. La tipología que hemos compuesto consta de 7 grupos:

1. Herencia en la cumbre (HC): aquellos que replican la posición social de sus padres en las dos clases mejor posicionadas.

Cuadro 3. Trayectos intergeneracionales. CABA. 2012 – 2013.

Clases ocupacionales padre / hijo	I	II	III	IV	V	VI	VII
I) clase empresarios y directivos de grandes establecimientos	HC			DA			DS
II) clase empresarios y directivos de pequeños establecimientos y profesionales independientes							
III) asalariados de grandes establecimientos (sector privado)	AC			HA			
IV) asalariados de grandes establecimientos (sector público)							
V) cuenta propia calificados							
VI) asalariados de pequeños establecimientos							
VII) cuenta propia no calificados				AA		HS	DS
						HS	

2. Ascenso a la cumbre (AC): aquellos que ascienden a las dos clases mejor posicionadas en la estructura social.
3. Herencia asalariada / calificada (HA): aquellos que heredan la posición asalariada en grandes establecimientos o como cuentapropia calificado.
4. Ascenso asalariado / calificado (AA): aquellos con orígenes en las dos clases más bajas y que ascienden a las clases intermedias.
5. Descenso asalariado / calificado (DA): aquellos que descienden a las clases intermedias proviniendo de la cumbre.
6. Herencia subalterna (HS): aquellos que heredan la dos posiciones más bajas de la estructura social.
7. Descenso subalterno (DS): aquellos que descienden a la clase más baja de la estructura social.

En el **cuadro 3** pueden observarse los diferentes tipos de trayectorias intrageneracionales que hemos utilizado en este estudio.

III. La cuestión de las ideologías y la ideología en cuestión.

La segunda parte de este trabajo, que pretende estudiar las reconfiguraciones ideológicas que han acompañado los procesos sociales de la Argentina reciente que hemos considerado en el apartado anterior, requiere que establezcamos una serie de observaciones preliminares respecto del modo en que suelen estructurarse tanto los estudios sobre percepciones y disposiciones ideológicas, como aquellos referidos a las

cuestiones normativas de la democracia en los distintos grupos sociales. En general, ambos se presentan como *estudios de opinión* y se asocian con una idea de investigación social que toma como dato último y verdadero las posiciones sostenidas conscientemente por los sujetos. Por lo contrario, lo que intentamos captar en nuestra investigación son aquellas disposiciones eficaces en las prácticas de los sujetos, pero con las cuales ellos no necesariamente se reconocen, es decir, actitudes y valoraciones que, en un contexto determinado, no asumirían ni enunciarían como propias. Esta dimensión del problema resulta crucial para los estudios sobre disposiciones democráticas.

En tanto consideramos que esas percepciones y sensibilidades afectan las prácticas sociales y políticas, buscamos producir un desplazamiento en torno de la idea de opinión subjetivamente sostenida, elaborando a tal fin un instrumento conformado por una serie de enunciados (48 ítems) orientados a captar elementos emocionales, actitudes y valoraciones que no necesariamente operan en el nivel consciente. Esos enunciados, referidos a su vez a tres dimensiones que consideramos restrictivas de las prácticas democráticas, componen nuestra "Escala de tendencias antidemocráticas" (AD), configurada luego como un cuestionario que fue administrado en la encuesta probabilística que realizamos en la Ciudad de Buenos Aires a comienzos de 2013.

III. a) La estructura enunciativa de la escala

De acuerdo con su estructura enunciativa, diferenciamos los ítems en dos tipos: 1) enunciados que funcionan como disparadores de tomas de posición inmediata y 2) enunciados duales que contienen una racionalización (justificatoria). Los primeros buscan registrar el estrato prerracionalizado de las valoraciones del sujeto operando como detonadores de emociones, adhesiones y juicios. Confrontados a enunciados del tipo "Las FF. AA. han perdido el lugar que deberían tener en la vida de nuestra sociedad" los sujetos se ven urgidos a una toma de posición directa y exenta de matices.

En el ejemplo, lo que funciona como disparador es el término "deberían" que, separando al enunciado de una descripción de hecho, supone y reclama una adhesión o rechazo normativos. Pero además del imperativo moral o de la expresión directa de juicios de valor (1a), fueron empleados como detonadores significantes muy connotados ideológicamente o "palabras clave" ("pasado trágico", "flexibilidad laboral", "normalidad", "reconciliación nacional", etc.) (1b), adverbios (temporales: "siempre", "nunca"; de modo: "independientemente", "más allá de"; de cantidad: "todas") y pronombres indeterminados ("nadie", "cualquiera", "todos") (1c).

Respecto de los enunciados del tipo (1b), partimos de la hipótesis de que frente a semejantes sustantivos, que siempre presuponen una interpretación de lo que es y –fundamentalmente– de lo que debería ser la política democrática, los encuestados cuentan con acervos tácitos de valor gracias a los cuales no solamente se les hace comprensible la palabra enunciada, sino que, por su inmediata remisión a un contexto político más amplio los obliga a adoptar una posición. En el caso de los adverbios y pronombres indeterminados (1c), los ítems funcionan invitando a los sujetos ya sea a absolutizar una posición deslindando su valor de contextos específicos de inscripción o bien a producir generalizaciones en las que se borra el proceso interpretativo implicado en la afirmación.

A diferencia de los enunciados directos, los caracterizados como racionalizaciones (2) tienen una estructura dual que no confronta a los encuestados de modo inmediato con un núcleo valorativo, sino que lo hace mediante un “rodeo” por otra proposición que lo relativizaría o justificaría. El ítem así diseñado procura, por un lado, “permitir un máximo de variación en la respuesta de un sujeto a otro”, y por otro, “suministrar canales a través de los cuales puedan expresarse procesos de la personalidad relativamente profundos” (Adorno, 2009: 173). Dicho de otro modo, la incorporación en los enunciados de la eventual duplicidad actuante en la relación de los sujetos con sus ideologías políticas permite que las valoraciones inconscientes puedan manifestarse en la medida en que se le otorga al sujeto una justificación compatible con los valores conscientemente sostenidos.

Un ejemplo de este tipo de formulación la encontramos en el siguiente ítem: “No está mal que las colectividades de inmigrantes vendan en la calle sus productos típicos, pero deberían hacerlo fuera de la vía pública y en lugares especiales”. Como puede observarse, la estructura enunciativa condicional favorece el acuerdo con un enunciado que, a primera vista, se presenta como una valoración democrática -la tolerancia respecto de la participación cultural diversa-, pero que, al mismo tiempo, y en virtud de su misma estructura, bloquea y subvierte dicha valoración, afirmando una distribución del espacio social de acuerdo a patrones xenófobos -“fuera de la vía pública y en lugares especiales”-.

Formulados bajo esta doble modalidad (inmediatos y racionalizados), cada uno de los enunciados está, a su vez, referido a alguna de las tres dimensiones que, como ya mencionamos, estructuraron nuestra aproximación crítica a la cuestión de la democracia y que a continuación resumimos.

III. b) *Las cuestiones de la democracia*

En la teoría de la democracia se ha producido una extensa discusión sobre el contenido de esta idea central para la modernidad política y, al mismo tiempo, sobre los modos de dar cuenta a través de análisis concretos de la presencia o la ausencia de esos contenidos del concepto de democracia.⁸ Nuestra perspectiva, que asume el carácter de una sociología normativamente orientada, intenta: traducir esas discusiones teóricas al campo de la investigación empírica y construir esa normatividad de modo tal que resulte razonable para los actores sociales que participan de la vida política. De allí que hayamos evitado tanto aquellas definiciones de la democracia que tienden a neutralizar la discusión sobre su sentido (presumiendo una diferencia imposible entre conocimiento y juicio), como aquellas que pretenden resumirla o clarificarla desde una perspectiva ideológica única. Lo que hemos intentado hacer es incorporar esas “tensiones” y diferencias al propio concepto con el que estudiamos esta problemática. En tal sentido, el concepto con el que pretendemos diagnosticar las formas culturales y las disposiciones subjetivas que dañan la vida democrática contiene las siguientes dimensiones/problemas: el *autoritarismo*, los procesos de *des-solidarización* y los procesos de *normalización*.

El primero de los tópicos sobre la democracia que hemos considerado en nuestra investigación concierne a una preocupación clásica de los estudios empíricos sobre democracia que comienzan a desplegarse a mediados del siglo XX: el *autoritarismo*.⁹ Debemos entender por *disposición autoritaria* la manifestación observable de rechazo y/o agresividad frente a las instituciones, normas, derechos y procedimientos que garantizan las libertades (civiles, políticas, culturales) de los individuos en las distintas esferas de la vida social. Esta dimensión busca captar no sólo la adhesión dogmática a valores tradicionales que justifican la violencia social, sino también la presencia de un tipo de vínculo rígido, no reflexivo, con contenidos valorativos que no son necesariamente tradicionalistas. De allí que la dimensión autoritarismo se pueda expresar tanto en

⁸ Para una perspectiva crítica amplia de las teorías de la democracia que inciden en los debates contemporáneos ver: Held, D. *Models of Democracy*, Cambridge, Cambridge Polity Press, 1987.

⁹ Acerca del tratamiento teórico de esta dimensión en los estudios sobre predisposiciones antidemocráticas en las sociedades modernas, véase: Adorno, T., et al. *La personalidad autoritaria*, Madrid, Akal, 2009; Altemeyer, B. *The Authoritarian Specter*, Cambridge, MA: Harvard University Press, 1996. El carácter pionero del uso de esta categoría en el estudio de Adorno se refleja en el reciente libro de Karen Stenner, *The Authoritarian Dynamic*, Cambridge, Cambridge University Press, 2005; en donde se revisa exhaustivamente la bibliografía especializada en los estudios sobre la democracia desde el punto de vista del concepto de autoritarismo.

el extremo de la sumisión a una autoridad tradicional –que valora el orden y lo instituido–, como en el de formas culturales que inducen una violencia de nuevo tipo que surge de valores asociados con el riesgo, la flexibilidad y la adaptación a los imperativos subjetivos del “nuevo” capitalismo.

La segunda dimensión, tal vez menos explorada en los estudios sobre democracia pero con una tradición y una historia que merece destacarse en el marco del tema que nos ocupa, está referida a la problemática de la justicia social entendida en sentido amplio, problemática de la que pretendimos dar cuenta bajo el concepto de *des-solidarización*.¹⁰ Con esta dimensión procuramos identificar signos de rechazo y/o agresividad frente a las instituciones, normas, derechos y procedimientos que garantizan formas básicas de la equidad y la igualdad que resultan indispensables para la participación efectiva en la vida democrática de una sociedad. Con el concepto de *des-solidarización* no sólo hacemos referencia a los problemas clásicos de la justicia distributiva en las sociedades capitalistas, sino también a los que se refieren al reconocimiento justo de las diferencias identitarias (por ej. el derecho igualitario al matrimonio).

La última dimensión, sin duda la más novedosa, incorpora problemas e interrogantes sustantivos sobre la democracia que, a nuestro entender, no son habitualmente abordados en los estudios empíricos sobre la temática. Con esta dimensión, a la que denominamos *normalización*, buscamos captar un problema que ha sido tematizado por distintas perspectivas políticas contemporáneas, que procuraron aprehender las modalidades ideológicas en las cuales una absolutización del valor de la “armonía” en las relaciones sociales o un respaldo acrítico de la estabilidad como el único modo de ser de las formas e instituciones políticas termina socavando la vitalidad y el poder de la democracia. Desde distintas perspectivas teóricas se ha señalado, por lo contrario, cómo la democracia entraña “el acogimiento de la disolución de los referentes de certeza” (Lefort), el antagonismo que imposibilita la sutura plena de la sociedad (Laclau) o la torsión que interrumpe a la división policial de lo sensible (Rancière).¹¹ Los enunciados elaborados para esta dimen-

¹⁰ Este concepto lo desarrolla A. Honneth en: *Crítica del agravio moral. Patologías de la sociedad contemporánea*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 2009, pp. 401-419. Para un seguimiento detallado de los complejos aspectos de esta categoría en clave de polémica, véase: Fraser, N. y Honneth, A. *¿Redistribución o reconocimiento? Un debate político-filosófico*, Madrid, Morata y Fundación Paideia-Galiza, 2006; Habermas, J. “Equal Treatment of Cultures and the Limits of Postmodern Liberalism”, *The Journal of Political Philosophy*, Vol. 13, 1, 2005, pp. 1-28; Barry, B. *Culture and Equality*, Cambridge, Polity Press, 2001.

¹¹ Sobre esta dimensión pueden consultarse: Mouffe, Ch., *The Democratic Paradox*,

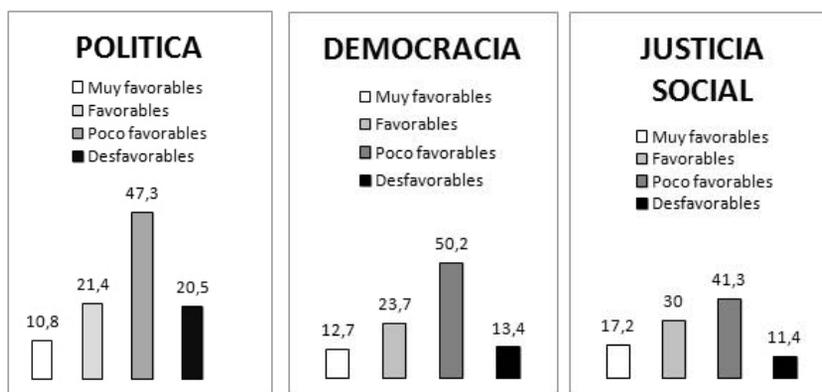
sión intentan registrar esas ideologías que promueven un rechazo a esta dimensión política de la democracia de distintas formas: el institucionalismo rígido y acrítico; la inclinación favorable a la disolución de la política en tecnocracia; el miedo al conflicto y al cambio; el pánico a la reconfiguración polémica de valores, entre otros. La dimensión incorpora, así, la idea de un horizonte de imposible totalización que se encontraría en el centro de la noción de democracia que esta investigación hace propia.

Mientras que las variables correspondientes a la dimensión *des-solidarización* apuntan a captar el borramiento de -y a reponer- las instancias *trans* o *supra* individuales por las que los individuos son afectados y de las que dependen, la dimensión que denominamos *normalización* comprende una serie de variables en las cuales lo nuevo resulta inevitablemente obliterado y/o denegado, y donde la política, las normas, decisiones, instituciones y saberes que la constituyen, son prejuizados a la luz de lugares y modos de existir presuntamente adecuados, puros y preestablecidos.

En el **gráfico 2** pueden observarse 1) bajo el título DEMOCRACIA, el modo en que se distribuyeron la totalidad de los encuestados en la escala AD que caracterizamos; 2) bajo el título POLÍTICA, el modo en que se distribuyeron la totalidad de los encuestados en la dimensión *normalización*; y 3) bajo el título JUSTICIA SOCIAL, el modo en que se distribuyeron la totalidad de los encuestados en la dimensión *des-solidarización*. Es en estas dos últimas dimensiones -y omitiendo por el momento debido a razones de espacio los resultados específicos obtenidos respecto a disposiciones autoritarias- que se concentrará fundamentalmente nuestro análisis en las páginas siguientes.

Pero antes detengámonos en algunas consideraciones generales sobre los resultados de nuestra escala de disposiciones antidemocráticas. Buena parte de la fecundidad de nuestro enfoque puede observarse ya en el análisis de estos datos agregados, que permiten un mejor abordaje de los desafíos de la democracia frente a las transformaciones sociales y los procesos de “interiorización” del neoliberalismo que promueve el “nuevo” capitalismo. En este punto se pone de manifiesto la importancia de haber indagado los motivos del debilitamiento (o fortalecimiento) de la democracia evitando los presupuestos (teóricos y metodológicos) de las “hipótesis felices” que plantean muchos estudios de

London, Verso, 2005 y *El retorno de lo político*, Buenos Aires, Paidós, 1999; Lefort, C., *La incertidumbre democrática*, Barcelona, Anthropos, 2004 y *La invención democrática*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1990; Rancière, J. *El desacuerdo*, Buenos Aires, Nueva Visión, 1996 y *El odio a la democracia*, Buenos Aires, Amorrortu, 2007; Foucault, M., *Nacimiento de la biopolítica*, Madrid, Akal, 2009.

Gráfico 2. Actitudes, valoraciones y disposiciones frente a...

Fuente: Encuesta sobre movilidad social y opiniones sobre la sociedad actual; PIP-CONCET y FONCyT

opinión, que se limitan a interrogar a los entrevistados con la bucólica pregunta: “¿es la democracia la mejor forma de gobierno?”. Según nuestro estudio, sólo un porcentaje reducido (pero no por eso poco significativo del 13,4 por ciento) de la población posee una disposición que podemos calificar como ideológicamente antidemocrática. Sin embargo, el grueso de esa misma población no se ubica tampoco entre los que muestran una disposición afirmativa intensa de la democracia (que sólo representan el 12,7% del total). Así, al construir una escala de disposiciones antidemocráticas podemos constatar, desde un punto de vista sociológico (pero orientado normativamente), de qué modo los estudios de opinión convencionales invisibilizan la fragilidad de la adhesión a la democracia que constatan. Tal vez, lo más significativo para interpretar los dilemas que la coyuntura actual le impone a las democracias radique en esa parte de la población que sin mostrar una disposición abiertamente antidemocrática se inscribe, sin embargo, en una relación débil con los requisitos (inter)subjetivos de la democracia (la cifra es contundente, se trata del 50,2% de la población).

Bibliografía

- Adorno, T., et. al. (2009). “Estudios sobre la personalidad autoritaria”, en: *Escritos Sociológicos II*, V.1, Madrid, Akal.
- Altemeyer, B. (1996). *The Authoritarian Specter*, Cambridge, MA, Harvard University Press, 1996.
- Barry, B. (2001). *Culture and Equality*, Cambridge, Polity Press.

- Boltanski, L. y Chiapello, È. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*, Madrid, Akal.
- Duek, Celia y Graciela Inda (2006) "La teoría de la estratificación social de Weber: un análisis crítico" en *Revista Austral de Ciencias Sociales*, 11, págs. 05-24.
- Feito Alonso, Rafael (1995) *Estructura social contemporánea. Las clases sociales en los países industrializados*. Madrid, Siglo XXI Editores.
- Filgueira, Carlos y Carlo Geneletti (1981) *Estratificación y movilidad ocupacional en América Latina*, Cuadernos de la CEPAL, 39, Santiago de Chile, CEPAL.
- Forst, R. (1994). *Kontexte der Gerechtigkeit: Politische Philosophie jenseits von Liberalismus und Kommunitarismus*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Foucault, M. (2009). *Nacimiento de la biopolítica*, Madrid, Akal.
- Fraser, N. y Honneth, A. (2006). *¿Redistribución o reconocimiento? Un debate político-filosófico*, Madrid, Morata y Fundación Paideia-Galiza.
- Giddens, Anthony (1979) *La estructura de las clases en las sociedades avanzadas*. Madrid, Alianza.
- Habermas, J. (1998). *Facticidad y validez*, Madrid, Trotta.
- Habermas, J. (2005). "Equal Treatment of Cultures and the Limits of Postmodern Liberalism", *The Journal of Political Philosophy*, Vol. 13, 1, pp. 1-28.
- Habermas, J. (2012). *La constitución de Europa*, Madrid, Trotta.
- Habermas, J. y Rawls, J. (2010). *Debate sobre el liberalismo político*, Barcelona, Paidós.
- Held, D. (1987). *Models of Democracy*, Cambridge, Cambridge Polity Press.
- Honneth, A. (1997). *La lucha por el reconocimiento. Por una gramática moral de los conflictos sociales*, Barcelona, Grijalbo.
- Honneth, A. (2002), (comp.). *Befreiung aus der Mündigkeit. Paradoxien des Gegenwärtigen Kapitalismus*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Honneth, A. (2007). *Pathologien der Vernunft. Geschichte und Gegenwart der kritischen Theorie*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Honneth, A. (2009). *Crítica del agravio moral. Patologías de la sociedad contemporánea*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Höppner, M. (2003). *Wer beherrscht die Unternehmen? Shareholder Value, Managerherrschaft und Mitbestimmung in Deutschland*, Frankfurt am Main, Suhrkamp.
- Kerbo, Harold, R. (2004) *Estratificación y desigualdad. El conflicto de clases en perspectiva histórica, comparada y global*, España: Mc Graw Hill/ Interamericana de España, S.A.U.
- Leffort, C. (2004). *La incertidumbre democrática*, Barcelona, Anthropos.
- Leffort, C. (1990). *La invención democrática*, Buenos Aires, Nueva Visión.

- Longhi, Augusto (2005) "La teorización de las clases sociales", en *Revista de Ciencias Sociales*. Departamento de Sociología, Año XVIII/ 22, págs. 104 – 114.
- Marx, Karl (1851) *El 18 brumario de Luis Bonaparte*. Edición año 1973: Editorial Anteo, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1859) *Contribución a la crítica de la Economía Política*, Madrid, Alberto Editor. Edición del año 1970.
- Marx, Karl (1861) *Grundrisse der Kritik der Politischen Ökonomie*, primera publicación 1939, Penguin. Edición castellano: (1997) *Grundrisse. Elementos fundamentales de la crítica de la economía política*, México: Siglo XXI Editores.
- Marx, Karl (1867) *El Capital: Crítica de la Economía Política*, edición 1992, Tomo I, Vol. I, México, Fondo de Cultura Económica. Edición Vigésima Séptima reimpresión año 2000.
- Marx, Karl (1885) "Las clases" en *El capital*, Tomo III, Vol. 8, Edición 1991. México, Siglo XXI editores.
- Mouffe, Ch. (1999). *El retorno de lo político*, Buenos Aires, Paidós.
- Mouffe, Ch. (2005). *The Democratic Paradox*, London, Verso.
- Parsons, Talcott (1967) *Ensayos de teoría sociológica*. Buenos Aires, Paidós.
- Pla, Jéscica (2013) "Reflexiones sobre el uso del concepto de clase para el estudio de la movilidad social" en Chávez Molina, Eduardo (comp.) *Aportes a los estudios sobre desigualdad...*, Buenos Aires, Editorial Imago Mundi.
- Pla, Jéscica Lorena (2012) "Trayectorias inter-generacionales de clase y marcos de certidumbre social...", http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/programa/biblioteca/bolsa/Tesis_Jesi.pdf
- Rancière, J. (1996). *El desacuerdo*, Buenos Aires, Nueva Visión.
- Rancière, J. (2008). *El odio a la democracia*, Buenos Aires, Amorrortu.
- Sennett, R. (2000). *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*, Barcelona, Anagrama.
- Stenner, K. (2005). *The Authoritarian Dynamic*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Streeck, W. (2013). *Gekaufte Zeit. Die vertragte Krise des demokratischen Kapitalismus*, Frankfurter Adorno Vorlesungen, Berlin, Suhrkamp.
- Weber, Max (1922) "División del poder en la comunidad: clases, estamentos, partidos", en *Economía y Sociedad*. México, Fondo de Cultura Económica, edición año 1996.
- Wolín, S. (2008). *Democracia S.A., de la democracia dirigida y el fantasma del totalitarismo invertido*, Madrid, Katz.



:: Colecciones en **coedición** con el Centro Cultural de la Cooperación “*Floreal Gorini*”

:: ***Economía y Gestión***

- > Dirección de la Producción. *Alfredo Russo*
- > Organización y gestión de empresas turísticas y hoteleras. *Raúl Saucedo*
- > Organización y administración de empresas. *Juan José Gilli y Amanda Tartabini*
- > Dirección estratégica. *Juan José Gilli y Amanda Tartabini*
- > Gestión práctica para PyMES. *Rubén Bozzo*
- > Planificación y control de gestión. *Rodolfo Oscar Fernández Ziegler*

:: ***Economía y Sociedad***

- > Integración económica. *Fernando Porta, Patricia Gutti y Ramiro Bertoni*
- > Relaciones económicas internacionales. *Antonio Vicenzotti*
- > Teorías del comercio internacional. *Gustavo Lugones*
- > Paradoja de la soja argentina. *Germán Dabat*
- > Introducción a la economía. *Ramiro Ruíz del Castillo y Ernesto Toffoletti*
- > Commodities agrícolas. *Germán Dabat y Sergio Paz (Comps.)*

:: ***Pensamiento Crítico***

- > Las industrias culturales en la legislación argentina. *Gustavo López*
- > Abya Yala, hijos de la tierra. *Sebastián Miquel*
- > Horacio Giberti, memorias de un imprescindible. *Diego Ramírez*
- > En clave de emergencia. *Ernesto López*
- > Los dos siglos de la Argentina. *Guillermo Vitelli*
- > Las economías regionales. *Alejandro Rofman*
- > Discurso, política y acumulación en el kirchnerismo. *Javier Balsa (Comp.)*
- > La re-invencción religiosa del encierro. *Rodolfo Brardinelli y Joaquín Algranti*
- > Mujeres: violencias y sociedad urbana. *Carlos Fidel (Coordinador)*
- > Fidel: Una historia cinco miradas. *Oswaldo Salas, Liborio Noval, Roberto Salas, Pablo Caballero y Alex Castro*

:: A su disposición en:

- > Librería de la UNQ
- > Librería del Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini”
- > Librería Universitaria Argentina (LUA)

:: Distribuye:

> **Editorial Atuel**

Julian Álvarez 813, CABA >> info@editorialatuel.com.ar
y en todas las librerías del país.

:: Compra por Internet:

- > www.imfc.coop/ (Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos)
- > www.unq.edu.ar/ (Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes)
- > www.antigonalibros.com.ar/ (Antigona Libros)

“Nunca en domingo”

Algunas consideraciones sobre el descanso dominical en el gremio de Empleados de Comercio en la ciudad de Rosario

*Jaime Guiamet**

En este artículo el autor aborda un reclamo histórico de los empleados de comercio de la ciudad de Rosario: el descanso los días domingo. Considera imprescindible historizar y rastrear las vicisitudes de esta problemática para comprender su actual situación en la provincia de Santa Fe, que consiste en la media sanción de un proyecto de ley que propone cerrar los comercios de más de 100 m² de superficie los días domingo.

Analiza las transformaciones más importantes que se produjeron en el sector comercial de Rosario para vincularlo con los diferentes momentos que atravesó el reclamo por el descanso dominical en los últimos años. Además, se adentra en la situación de una empresa multinacional de supermercados para vislumbrar cómo se organiza el trabajo los días domingo y cuáles son las prácticas y los significados de los trabajadores.

Palabras clave: Trabajo – Supermercados - Descanso dominical - Enfoque socioantropológico

* Lic en Antropología. Universidad Nacional de Rosario. Doctorando en Humanidades (mención en Antropología). Beca de Posgrado Tipo II CONICET. Miembro del Núcleo de Estudios del Trabajo y la Conflictividad Social (NET)

A few considerations about Sunday rest in the union of Commercial Sector Employees in the city of Rosario

In this article we will ask ourselves about an historical demand of commercial sector employees in the city of Rosario: the Sunday rest. We consider it essential to trace the vicissitudes of this problem in order to understand its current situation in the Santa Fe province, which consists of the preliminary approval of a bill that proposes to close stores that have a surface bigger than 100m² on Sundays.

Thereby, we will analyze the most important changes that occurred in the commercial sector in Rosario to link it with the different moments the demand for the Sunday rest went through in recent years. Finally, we will enter the situation of a multinational chain of supermarkets to perceive how the work on Sundays is organized and which are the practices and meanings of workers.

Key words: Work - Supermarkets - Sunday rest - Socioanthropological approach

Fecha de recepción: abril de 2014

Fecha de aceptación: julio de 2014

Introducción: breve historia del gremio mercantil en Rosario

Los reclamos por el descanso los fines de semana de los trabajadores mercantiles se realizan prácticamente desde el inicio de la organización de estos trabajadores. Consideramos que esto se vincula con una característica del comercio en gran escala cuya práctica se realiza históricamente por clientes que disponen de sus horas de descanso u ocio para realizar sus compras. De este modo, existe una tensión inherente al sector en torno de la tendencia del empresario de ampliar los horarios de atención para aumentar los márgenes de ganancia y la necesidad del trabajador de tener un período de descanso acorde con el resto de la sociedad.

De hecho, algunos de los fenómenos económico-sociales que favorecen la expansión del supermercadismo se vinculan precisamente con un acotamiento del tiempo históricamente destinado a realizar las compras, producido por el ingreso masivo de la mujer al mercado de trabajo. Esto promueve el agrupamiento de los víveres en un solo establecimiento, que se encuentre abierto en un horario extenso, que es lo que básicamente comenzó a ofrecer el formato supermercadista por sobre los comercios tradicionales¹.

En la ciudad de Rosario, el reclamo por el descanso dominical se ha configurado como uno de los ejes centrales de este sector de los trabajadores a lo largo de su historia. La organización gremial de los empleados de comercio de Rosario se encuentra prácticamente desde los orígenes del movimiento obrero en la ciudad. Esto se vincula con el perfil de este espacio urbano como un enclave comercial en la región pampeana, relacionado con su intensa actividad portuaria.

En 1884 se constituye la Sociedad de Protección Mutua de los trabajadores mercantiles, la cual tenía una orientación anarquista y una de las acciones colectivas más importantes que realiza es una huelga en 1904 en respaldo de las reivindicaciones de la reducción de la jornada laboral, el descanso dominical y lo que se caracterizaba como “vida externa”, que consistía en poder vivir fuera de los establecimientos

¹ Otro de los cambios importantes que se generó a lo largo de la segunda mitad del siglo XX es la adquisición masiva de automóviles que permitió el desplazamiento de los clientes hacia lugares alejados, y posibilitó además cargar el vehículo con una diversidad de productos (un elemento importante de las grandes cadenas de supermercados es poseer una gran playa de estacionamiento). También el surgimiento de los refrigeradores y su aparición masiva en los hogares permitieron que las compras pudieran realizarse semanal, quincenal o mensualmente, modificando en conjunto la rutina de compras que las familias tenían hasta entonces.

comerciales (Rodríguez, 2005). En diciembre de dicho año la huelga se extiende al resto del país. Un año después se sanciona la ley sobre el descanso dominical, elevada al Congreso por Alfredo Palacios, en un contexto de conflictividad social creciente.

En 1928 se sanciona la ley por la jornada de ocho horas y el Comité de Empleados de Comercio Pro-Jornada de 8 Horas se constituye en 1929 en la Asociación de Empleados de Comercio (en adelante A.E.C.), que continúa hasta la actualidad como el sindicato que nuclea a los trabajadores de dicho sector en Rosario.

De modo general, podemos afirmar que se producen dos grandes tendencias políticas en el sindicato a lo largo de su historia, “que si bien han coexistido en el tiempo, cada una ha predominado en un período diferente. Desde los inicios del movimiento hasta 1937 predominan las ideas anarquistas y anarco-sindicalistas, si bien ya desde 1930 podemos registrar la presencia significativa de militantes socialistas. En el contexto del golpe de estado de 1955, retornan antiguos militantes al sindicato y se produce una reforma estatutaria y nuevas actividades que van a marcar una senda de fuerte tendencia mutualista en la vida del sindicato” (Rodríguez, 2005:120). También a partir de este momento, y prácticamente hasta la actualidad, se mantiene preponderante el socialismo como la tendencia hegemónica de la dirigencia de la A.E.C.²

Los cambios en el sector mercantil y el descanso dominical

A lo largo de la historia de los empleados de comercio en la ciudad la problemática del horario reviste una importancia fundamental en los distintos reclamos del gremio. Durante la década de los '30, el reclamo por el cese del trabajo los días domingo ocupa un lugar preponderante entre las denuncias del sindicato al Departamento Provincial de Trabajo. En la década de los '40 continúan los reclamos por la problemática horaria, entre los que se destaca la lucha por el cierre uniforme de todos los comercios a las 20 horas. También en las décadas de

² Esta organización posee la particularidad de ser una de las pocas organizaciones sindicales en donde los dirigentes (provenientes del anarquismo y del socialismo) se mantienen luego del primer peronismo y “se mantiene hasta la actualidad, plasmada por una parte en la reivindicación de los principios de independencia de clase de las organizaciones sindicales y, por la otra, en concepciones democráticas y pluralistas de construcción sindical” (Rodríguez, Soul y Gindin, 2004:62). Otra de las características que se fortalece a lo largo del período es la importancia otorgada a la prestación de servicios a los afiliados, tales como la obra social, predios para vacacionar, proveeduría, campos de deportes, etc.

los '60 y '70 se reclama el establecimiento del horario corrido mediante diversas campañas de movilización (Rodríguez, Soul y Gindin, 2004). La dictadura militar de 1976 intenta retrotraer la ley dictada en 1905 a través del decreto - ley 9.178/78 de Ibérico Saint James que permitía la apertura de los comercios sin ningún tipo de compensación hacia los trabajadores. A partir de esto se permite la apertura de los comercios, si bien será con el arribo de las cadenas multinacionales de supermercados en la década de los '90 cuando se generalice a la mayoría del sector mercantil y se transforme drásticamente la situación estructural de este sector económico, como veremos a continuación.

Como hemos abordado en otros escritos (Guiamet, 2011), las transformaciones neoliberales que se suceden en el modelo económico en la década de los '90 (apertura externa, privatización, desregulación comercial y laboral, etc.) impactan en el sector supermercadista (García, 2007, Chiodo, 2010, entre otros), favoreciendo la instalación de las cadenas multinacionales de supermercados en todo el país, la concentración del capital y una precarización de las condiciones de trabajo de los mercantiles, entre las tendencias más importantes.

En el aglomerado urbano del Gran Rosario estas transformaciones económicas del neoliberalismo tienen un impacto particular, al ser una región con base industrial heredada de los diferentes procesos de industrialización por sustitución de importaciones. Según Rofman (1996:64) "la política económica implantada en 1976 comenzó a debilitar su base productiva, cuya estructura tenía como eje la actividad manufacturera, en torno de la rama metalmeccánica, destinada a la producción de bienes finales para el mercado interno. El deterioro de la década de los '80 acentuó este debilitamiento, pero el Plan de Convertibilidad, con su política de apertura indiscriminada y el elevado costo financiero de las PyMES locales, terminó por acentuar su ciclo regresivo. El área no dispone de un sector público que haya podido actuar como 'colchón' compensador de la destrucción de fuentes de trabajo". En este sentido, la ciudad estuvo caracterizada en la década de los '90 por presentar importantes niveles de desocupación que superaban la media del país³, así como por una conflictividad social y gremial que llevó a conocerla como "la capital del paro" en esos años (Rodríguez, 2006).

En vinculación con estas transformaciones, en el sector supermercadista se incrementan las cadenas de supermercados de modo masivo, particularmente en Rosario a partir de la segunda mitad de 1990⁴. Sin

³ Como corolario, a mediados del año 2002 la desocupación llega a un récord histórico en el Aglomerado del Gran Rosario al alcanzar el 24,3 por ciento.

⁴ Para profundizar en una historización de las cadenas en la ciudad, consultar Raposo y Romero (2001).

embargo, previamente se había producido un aumento del tamaño de los establecimientos así como del número de trabajadores por establecimiento, el cual, según Raposo y Romero (2001), aumenta de 6 a 34 entre 1985 y 1994. Este crecimiento de la media de trabajadores por establecimiento no implica un crecimiento concomitante de la cantidad absoluta de trabajadores, la cual de hecho disminuye. Cuando miramos la diferencia entre el Censo Económico de 1974 y el de 1994, encontramos que en la ciudad de Rosario la cantidad de trabajadores en el sector comercial disminuye un 12%, lo cual es más del doble del promedio en que disminuyen los puestos de trabajo en el nivel nacional, un 5 por ciento. (Cafarell et. al, 1999). Consideramos que esto constituye un indicador de que las transformaciones en el sector comercial en la ciudad se produjeron en un período histórico amplio que supera a la década en cuestión.

Como dijimos, a partir de 1995 se producen importantes cambios en relación con el ingreso de las cadenas nacionales y multinacionales de supermercados a la ciudad. En 1996 ingresa la cadena francesa Carrefour, instalándose en el primer anillo perimetral de la ciudad (Avenida de Circunvalación), lo que facilitó el acceso a clientes tanto de la ciudad como de la región⁵. Otro momento importante es la instalación de Coto, cadena nacional de supermercados que ingresa en el año 1999 a la ciudad e instala varios locales en la zona céntrica, algunos de los cuales poseen instalaciones como patios de comidas o locales comerciales dentro del hipermercado. También en este período otras de capitales locales impulsan una política de apertura de sucursales en la zona céntrica y los alrededores para limitar la posibilidad de una posterior expansión de Carrefour. Siguiendo a Cafarell et. al. (1999), el ingreso masivo de las cadenas tanto multinacionales como nacionales profundiza la apertura, ampliación y expansión del número de locales de supermercados e hipermercados, con una tendencia a la disminución de ventas por metro cuadrado. Además, se produce una concentración de la propiedad en manos de los grandes agentes de la distribución, sobre la base de adquisiciones y fusiones entre distintos formatos y capitales nacionales e internacionales⁶.

⁵ Otras empresas que desarrollan esta estrategia de ubicación son las cadenas Makro de origen holandés, Libertad controlada por el grupo francés Casino y La Gallega (local).

⁶ Si bien existen varias fusiones y adquisiciones, una de las más importantes se produjo en 1999 cuando Carrefour y el grupo Promodés se fusionaron (este último poseía, entre otras, la cadena de Hipermercados Norte que contaba con varias sucursales en la ciudad). García (2007) destaca que esta operación fue controlada por la Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC), ya que se encontraba vigente la nueva ley de defensa de la competencia. Sin embargo, la comisión no pone trabas a

Así, vale destacar que este proceso que comienza en la década de 1990 suscita un conflicto interempresarial que continúa hasta la actualidad entre las grandes empresas de hipermercados que arriban a la región, y las pequeñas y medianas cadenas que ven amenazada su existencia frente a éstas. En relación con ello, la extensión horaria se convirtió en una de las principales herramientas para asegurar un mayor volumen de ventas por parte de las grandes empresas frente a los pequeños y medianos comercios, que no pueden abrir durante tanto tiempo debido a la menor utilización de mano de obra.

En esta misma línea, una de las aristas más graves de la concentración y extranjerización del capital que se produce en el sector mercantil es la quiebra de numerosas firmas locales, con la consecuente caída de puestos de trabajo. Este proceso de quiebra de comercios pequeños no se limita solo a almacenes, sino que verdulerías, bazares, zapaterías y demás rubros se ven afectados por la expansión de las grandes cadenas de comercialización, tanto de alimentos como de otros productos. En el nivel nacional, se estima que entre 1984 y 1993 en la categoría de pequeños comercios tradicionales se perdieron 64.000 de estos establecimientos minoristas de la alimentación provocando la consiguiente pérdida de 125.000 puestos de trabajo, mientras que la instalación de supermercados recuperó solo un quinto de estos puestos, 23.000 (Gutman, 1997:8).

En relación con este proceso, también se producen quiebras y ventas de empresas comerciales que tenían una vasta trayectoria en la ciudad, como por ejemplo El Hogar Obrero en 1989 -1990, la cual es adquirida parcialmente por las cadenas Tigre y Dorel. En este caso, los obreros "ocuparon el local durante meses y sostuvieron el conflicto hasta lograr el traspaso empresarial y la conservación de los puestos de trabajo" (Rodríguez, 2006:56). La mayoría de las quiebras de las empresas de capitales locales en la ciudad se producen a mediados y fines de la década de 1990, cuando el proceso de instalación de las grandes cadenas se encuentra avanzado. En 1997 quiebra Reina Elena, que poseía siete locales, en 1998 Mega (que es comprada por Hipermercados Norte) y tiempo más tarde Tigre, entre las más importantes. Además, la cadena Olivia vende sus sucursales a Coto, que también adquiere dos locales de Reina Elena cuando realiza su ingreso a la ciudad.

Todas estas quiebras generan algunos procesos de organización gremial entre los trabajadores, si bien, como algunos activistas sindicales lo indican, se oscilaba entre la búsqueda por vías legales de la indem-

la fusión, sólo el condicionamiento de que el grupo se abstenga de aumentar su superficie durante un año en la zona de Rosario y el Gran Rosario, lo que consideramos da cuenta de la situación de concentración del capital en que se encontraba la región.

nización y el reclamo por el mantenimiento de los puestos de trabajo (Ghioldi, 2009). Uno de los procesos de resistencia de los trabajadores de supermercados más emblemáticos en la ciudad de Rosario es la ocupación de una sucursal de los supermercados Tigre, cuando los mismos entran en quiebra en el año 2000. Si bien no profundizaremos en este conflicto que tiene variadas e interesantes dimensiones, la lucha de los ex empleados de Tigre en la constitución de la cooperativa “La Toma” se ha constituido en un emblema de las empresas recuperadas de la región, y se ha logrado ocupar el espacio con diversas actividades, como un comedor, un supermercado comunitario, una diversidad de emprendimientos asociativos, etc.

En relación con la extensión horaria que nos interesa aquí, vale aclarar que esta forma parte de una serie de transformaciones en las condiciones laborales de los supermercados que se producen a lo largo de la década, como la renovación de la fuerza de trabajo (contratando jóvenes que por lo general inician su vida laboral en estas empresas) o la contratación de trabajadores mediante figuras como las pasantías o las “contrataciones promovidas”⁷, entre las más importantes. En 1991, mediante el decreto 2.284/91 de Desregulación del Comercio Interior de Bienes y Servicios, se regulariza la apertura los días domingos. Según uno de los activistas sindicales del gremio de empleados de comercio, en Rosario “a fines de los ´80 y principios de los ´90 era común el pago de premios extraordinarios a cambio de ir a trabajar los días domingos, o de quedarse después de horario. Con el tiempo los pagos extraordinarios fueron licuándose y la costumbre de prestar servicios en esos días o en horarios extendidos fue instalándose. La rotación de personal fue haciendo su tarea para que la costumbre se transformara en obligación. Si no se aceptaban jornadas extendidas y semana de trabajo alargada la amenaza de despido, hacía el resto de la tarea” (Ghioldi, 2009:59).

Uno de los momentos clave en la ciudad en relación con la apertura dominical lo constituye el ingreso de Carrefour, ya que instala el debate sobre la posibilidad de imponer cláusulas horarias para contrarrestar dicha apertura. Sin embargo, paralelamente a dicha instalación el Secretario de Comercio Interior y Desregulación afirmaba que la solución es “fortalecer la competitividad de las empresas pequeñas (ya que) no tiene sentido poner barreras horarias”⁸. Por otra parte, empresarios

⁷ Los sistemas de contratación promovidas habían sido creados por la ley Nacional de Empleo 24.013 en 1991 y por lo general se orientaban a jóvenes de menos de 24 años, eximiendo al empleador de aportes y permitiendo disponer un año del trabajador sin abonar indemnización al finalizar el contrato.

⁸ Diario *La Capital* de Rosario, 23 de junio de 1996.

de algunas de las empresas más importantes de capitales locales realizan denuncias públicas acerca de la “competencia desleal” de dicha cadena internacional, acusándolos de “dumping”, de ser tratados preferencialmente por los bancos ofreciendo financiamiento mediante tarjetas de crédito, de tener desgravaciones contributivas, etc.⁹

Además, tempranamente algunos sectores empresariales comienzan a proponer el cierre dominical, particularmente los almaceneros y pequeños y medianos comerciantes, quienes se veían más afectados por esta extensión de los días de trabajo. En febrero de 1998 presentan un proyecto de ley a la Cámara de Supermercadistas (organización empresaria que nuclea a supermercados de capitales locales) que propone el cierre de los domingos, el cual es rechazado por la Cámara, optando por centrar sus esfuerzos en solicitar una ley para impedir la radicación de nuevas superficies comerciales¹⁰.

En relación con el accionar de la dirección sindical de los empleados de comercio en este contexto, Rodríguez, Soul y Gindin (2004) destacan que la Asociación de Empleados de Comercio (A.E.C.) no acuerda con las empresas la firma de convenios que posibiliten dicha apertura, remitiéndose al Convenio Colectivo de Trabajo de 1975. También se destacan en la A.E.C la aparición de afiches durante esta década criticando algunas medidas neoliberales. En 1999, un grupo de activistas y trabajadores que habían participado en los procesos de lucha por el mantenimiento de los puestos de trabajo (particularmente en El Hogar Obrero a comienzos de los '90) forma la Comisión de Acción Gremial (CAG). La CAG nace en la coyuntura de un conflicto con los Hipermercados Tigre, en donde se intentó extender la jornada laboral a los días sábado y domingo, sin reconocimiento de las horas extras. Esto también da cuenta de que si bien se había generalizado la apertura dominical, en cada empresa los tiempos y modos de implementación no eran automáticos, sino que dependían de las correlaciones de fuerza en los lugares de trabajo.

Casi desde el momento de su nacimiento, la CAG¹¹ comienza una campaña por la restitución del descanso dominical, apelando a diversos sectores sociales, que iba desde otros gremios, concejales, miembros

⁹ Diario *La Capital*, 28 de abril de 1996.

¹⁰ Diario *La Capital*, 12 de febrero de 1998.

¹¹ Otra de las acciones más importantes de la CAG a lo largo de todo el período es el proceso de incorporación de delegados gremiales en los lugares de trabajo. Según datos de la A.E.C. hasta el año 2001 solo cinco empresas en toda la ciudad tenían delegados sindicales, mientras que en el año 2007 se había logrado que 37 empresas de comercio tengan delegados gremiales, representando a 4.800 empleados de comercio (Ghioldi, 2009).

de organizaciones sociales, artistas¹² y hasta un sector del empresariado que anteriormente había apoyado la apertura de los comercios los domingos¹³.

Según los propios activistas de esta campaña, la respuesta de los trabajadores del sector fue moderada: “si bien un sector la veía con simpatía, ya que trabajar los domingos había dejado de ser abonado como un premio desde hacía algunos años, muy pocos se mostraron predispuestos a sumarse activamente a la campaña. El temor que imponían los patrones era demasiado para que los compañeros pudieran avanzar en un poco de participación democrática” (Ghioldi, 2009:27).

En el nivel nacional, en el año 2007 se realiza el Acuerdo 245/07 entre la Federación Argentina de Empleados de Comercio y Servicios y la Asociación Supermercados Unidos para que el trabajo realizado los domingos sea remunerado al 100% adicional. En los años posteriores, la A.E.C. tuvo un recambio de autoridades luego de más de cuarenta años de la administración continua de Rubén Ghioldi como Secretario General. En este contexto, en los años 2012-2013 el sindicato revitaliza el reclamo por el descanso en los feriados nacionales, realizando manifestaciones públicas en los comercios más importantes de la ciudad, que abrían sus puertas en dichas fechas. También en este contexto se promueve el descanso dominical, buscando apoyo en entidades políticas, religiosas y sectores del propio empresariado que apoyan el cierre los días domingo, como por ejemplo la Cámara de Supermercados de Rosario. Este reclamo se materializa en un proyecto de ley que logra media sanción en diputados en 2013 y aún se encuentra siendo debatido en el senado provincial.

Prácticas y sentidos de los trabajadores en torno de la organización del trabajo los días feriados y domingo en una empresa multinacional de supermercados

En este apartado nos preguntamos cómo se configura y cuáles son las principales características del trabajo los domingos y feriados en una empresa multinacional de supermercados. Para ello se realizaron entrevistas a 35 trabajadores de un supermercado que se instaló en Rosario en 2004. El supermercado ocupa 8.000 m². y actualmente trabajan

¹² De hecho, el título de nuestro escrito (“Nunca en domingo”) refiere al título de un disco realizado por Adrián Abonizio y Hugo García que incluía una canción a favor del descanso dominical, en el marco de la campaña de la CAG (Ghioldi, 2009).

¹³ Vale destacar, entre varias acciones, el acto por el día del trabajador en el año 2000, el cual tiene como eje central el descanso dominical y la junta de 65.000 firmas que se presentan a la gobernación de la Provincia de Santa Fe.

cerca de 200 empleados, que son principalmente jóvenes de entre 20 y 30 años, en su mayoría viven en las casas de sus padres, no tienen hijos (aunque analizaremos diferencias en torno de esto), poseen el secundario completo y algunos realizan estudios terciarios. En relación con las jornadas de los trabajadores, éstas varían entre la “jornada completa” de 48 horas semanales (que en el supermercado es nombrada como la jornada de 186 horas mensuales) y jornadas de tiempo parcial que consisten fundamentalmente de 30 y 20 horas semanales¹⁴.

Debemos aclarar que en esta empresa se abonan los domingos y feriados al 100% adicionales desde que se produce el Acuerdo en el año 2007 mencionado. Esto implicó el desarrollo de un sistema según el cual los trabajadores que tienen jornada completa trabajan domingo por medio. Básicamente, en la actualidad la “jornada completa” es la de 186 horas, que consiste en una semana de 8 horas con un franco (que por lo general es un día de semana fijo) y una de nueve horas con dos francos (el día fijo de la semana más un domingo). En relación con los turnos, algunos son rotativos y otros fijos, existe una tendencia de trabajadores de mayor antigüedad fijos a la mañana y quienes tienen menor antigüedad trabajan fijos de tarde o rotan una semana de mañana y otra de tarde (Guiamet, 2012).

A continuación abordaremos algunos ejes que contribuyen a comprender cómo se organiza el trabajo los domingos y feriados en la empresa analizada.

El primer eje que consideramos necesario analizar es el cambio de jornada. La jornada de 186 horas descrita en el párrafo anterior viene a reemplazar la jornada completa predominante, que consistía en trabajar 6 días de 8 horas con dos francos seguidos (nombrada por los trabajadores como la “jornada de 6x2”), la cual implicaba que se tengan francos rotativos (lunes y martes, martes y miércoles, y así sucesivamente). Si bien la jornada de 6x2 le permitía a la empresa desarrollar una mayor rotación de los trabajadores y, por ende, desarrollar un sistema altamente flexible para poder disponer de la mayor cantidad de trabajadores en los momentos de mayor trabajo, al imponerse el pago

¹⁴ Antes de llegar a la situación actual existía la jornada parcial de 144 horas mensuales, la cual consistía en jornadas horarias de 7 horas cinco días a la semana, en su mayoría con francos y turnos rotativos. Esta jornada desaparece en los años 2008 y 2009 debido a denuncias del sindicato sobre la infracción a la ley de Contrato de Trabajo, ya que no respetaba la modalidad de contratos a tiempo parcial (según el artículo 92 de la ley de Contrato de Trabajo, cuando una jornada de tiempo parcial supera los dos tercios de una jornada completa debe ser abonada como tal). Nos parece interesante remarcar esta situación ya que, cuando se quita este tipo de jornadas, sumado al pago doble los días domingo, se produce la modificación en el sistema de asignación de los días que abordaremos en este escrito.

del 100% adicional de los días domingo se modifica esta jornada. En síntesis, se produjo un cambio organizativo del horario entre los trabajadores de jornada completa, según el cual los francos dejan de ser variables y pasan a ser, en su mayoría, fijos. Según uno de los delegados sindicales, una de las causas por las cuales se modifica es por las diferencias salariales que se generan en relación con que en algunos períodos muchos de los trabajadores se desempeñan todos los días domingo en un mes¹⁵.

Para sacar los domingos, eso es un movimiento pura y exclusivamente para sacarles los domingos. Para que no cobren tanto, porque por ahí trabajaban todos los domingos, porque les tocaba, tenían 6 días y descansaban dos, había un mes que les tocaba todos los domingos y eran 200 pesos más (Registro 12, septiembre 2008)

Esto permite disminuir los intercambios de domingo, que generan diferencias salariales entre trabajadores (Guiamet, 2012). Este mecanismo consiste en que quién que necesita un día de franco solicita un intercambio a otro trabajador, el cual debía ser autorizado por el “jefe o encargado de sector”¹⁶. Si bien no lo analizaremos aquí, este sistema implicaba paralelamente la puesta en juego de mecanismos que beneficiaban a ciertos trabajadores, otorgándoles más cambios por sobre otros, con las consecuentes implicancias en las relaciones entre compañeros. Esto se expresaba particularmente en torno del trabajo de los domingos, ya que si bien la jornada de 6x2 implicaba un reparto igualitario de estos días, en la práctica se generaron transacciones que favorecían a algunos trabajadores por sobre otros, ya que algunos con más antigüedad o más jerarquía comenzaron a tener franco fijo los domingos.

(...) la pasé tan mal al principio, tan mal, porque tenía pésimos horarios, tenía

¹⁵ No sólo se modifica este sistema sino que la empresa despliega diversos ensayos a lo largo de estos años para instalar un orden laboral en el que se acepten los diversos cambios de la patronal en relación con el trabajo los domingos y feriados. Entre los más importantes, podemos destacar la contratación masiva de trabajadores para jornadas reducidas a los que se les abonaba el domingo como un día normal (según el Acuerdo 245/07 sólo se abona el domingo al 100% a quienes trabajan 24, 36 ó 48 horas semanales) y la subcontratación de éstos por agencia de empleo eventual (algunas de las cuales tienen como “pautas” que “sus trabajadores deben aceptar el trabajo los días domingo, feriados, aceptar cambios horarios, etcétera.)

¹⁶ Las categorías laborales son, en orden decreciente de jerarquía: Gerente, Jefe de Recursos Humanos, Administradores (de alimentos perecederos y “non food”), Jefe de Recepción, Subadministradores, Jefe de Sector (Cajas, Fiambrería y Quesería, Almacén, Verdulería, Carnicería, etc.) y Empleados. En los últimos años proliferaron cargos informales de “encargado de sector” y se disminuyó el número de jefes de los sectores.

francos que eran una porquería, lunes y martes, ponele, o martes y miércoles, y por ahí tenía esos días fijos. Por eso te digo que había mucho amiguismo, ¿entendés? Esa gente que tenía buenos francos, yo no tenía la posibilidad de tener un domingo, tenía el casamiento de mi hermana y no me lo querían cambiar (Registro 30, mayo 2013)

De este modo, aproximadamente a partir de 2009 se impuso la obligación de trabajar un domingo por medio para la mayoría, lo que implica disponer de una importante cantidad de trabajadores para los momentos de mayor demanda y, a su vez, mitigar estos mecanismos de diferenciación que se vinculaban con las posibilidades de tener franco los domingos. También debemos aclarar que, al comenzar a pagarse al 100% adicional los domingos, las ventajas de tenerlo como franco fijo se relativizaron, como veremos a continuación.

El segundo eje de análisis al que nos aproximaremos aquí son las prácticas y significaciones que los trabajadores construyen en relación con el trabajo los días domingo en este contexto particular. En primer lugar, podemos destacar que presentan heterogeneidades e inclusive algunas tensiones que se expresan al momento de reflexionar sobre este proceso de cambio de jornada.

Para algunos de los trabajadores entrevistados, el cambio de jornada resultó negativo, ya que implicó una mayor carga horaria mensual. Además, algunos valoraban la posibilidad de tener dos francos seguidos con el sistema anterior, posibilidad que se encuentra prácticamente vedada con las nuevas jornadas (excepto para quienes tienen franco fijo sábados o lunes, que son minoritarios y por lo general son quienes poseen determinados beneficios por antigüedad o por la ocupación de cargos jerárquicos como “encargado de turno” o “jefe de sector”).

T (trabajador): Yo en ese momento entré con 6 días y dos francos, y 8 horas por día (...) y 2 francos, o sea, eran rotativos los francos (...) estaba muy buena esa jornada, muy buena (...) hasta que hace un par de años la tuve que cambiar porque quedábamos pocos con esa jornada, y me dieron la que tengo ahora que son más de 200 horas, una banda (...) una semana de 8, un solo franco, y una semana de 9 con dos francos (...) fijos, domingo por medio y todos los lunes.

E (entrevistador): Claro... ¿y esta te gusta menos por?

T: Mucho menos, son más horas, y los francos no los tenés rotativos.

E: ¿y por qué preferías tener los francos rotativos?

T: y porque a veces tenía viernes y sábado, sábado y domingo, domingo y lunes... (Registro 34; agosto 2013)

El párrafo anterior nos invita a considerar diversas dimensiones que atraviesan a este cambio de sistema horario. Por un lado, si bien el nuevo sistema implica el descanso dos domingos al mes, que el ante-



Melina Mercouri, protagonista de "Nunca en domingo", película de Jules Dassin

rior no lo hacía, esto no conlleva una mayor valoración, particularmente debido al hecho de que no existe la posibilidad de tener un fin de semana entero franco. Es decir, el cambio a francos fijos no necesariamente consiste en un avance frente a la flexibilidad horaria, ya que los mismos son separados y, por lo general, el franco fijo es un día semanal. A su vez, debido a la distribución entre días de trabajo y francos, la modificación de la jornada implicó el incremento de la cantidad de horas de trabajo mensuales¹⁷.

Por otra parte, otros sujetos valoran esta modificación particularmente en relación con el mayor salario que implica. Este sistema incluye el pago de dos domingos al mes al 100% adicional, lo que se constituye en aproximadamente en un 10% del salario neto. Incluso este porcentaje se incrementa cuando se trabajan los feriados, prácticamente a 5% por feriado. El porcentaje por sí solo no proporciona un panorama completo si no lo vinculamos con otro dato, que el salario de empleados de comercio se encuentra entre los más bajos de las ramas de empleo registrado. De este modo, para algunos trabajadores el desempeñarse los domingos se vuelve necesario para asegurar su reproducción, particularmente entre quienes son jefes o jefas de hogar y/o tienen familia a cargo.

T1: (...) mi hijo tiene seis años, el padre en los seis años nunca le pasó un peso, nunca le compró nada, así que imagínate que con él tampoco puedo contar, es así, los feriados tenemos que venir a trabajar sí o sí.

T2: ¡Sí o sí! y cuantos más feriados hay mejor, más contenta estamos. Y después salimos, si, los domingos capaz que nos vamos al parque, ayer nos fuimos al parque con los chicos las dos, y re bien, pero... un feriado no (Registro 35; septiembre 2013)

(...) me fui a laburar a la verdulería y en la verdulería, los domingos, porque necesito hacer un par de mangos, laburo dos domingos por mes y ayudo a la gente de Restaurant, del Rincón (Registro N° 28; marzo 2013)

En síntesis, el sistema implementado por la empresa produce significaciones heterogéneas entre los trabajadores del supermercado: mientras que algunos valoran el hecho de poder descansar los domingos, en otros prevalece la necesidad de contar con ese considerable porcentaje del salario. Sin embargo, como vemos en la cita anterior, esta necesidad no implica tomar la decisión de trabajar todos los domingos, algo que prácticamente no se constituye como una opción que otorgue la empresa a los trabajadores de jornada completa. Esto también se vin-

¹⁷ El sistema de 6x2 implica un 25% de los días francos, mientras que el de un franco y medio semanal implica aproximadamente un 21% de los días francos. Esto, sumado a que se trabajan 9 horas semanales en lugar de 8, implica una mayor carga horaria, de aproximadamente 18 horas mensuales.

cula con la necesidad de algunos trabajadores de concurrir a trabajar los feriados. De este modo, la estrategia empresarial que consiste en imponer el trabajo domingo por medio, combinado con el “trabajo opcional” los días feriados (ya veremos el porqué del encomillado), permite disponer de la mano de obra necesaria en los momentos de mayor demanda. Entre los trabajadores del supermercado se encuentra instalada la posibilidad de trabajar domingos y feriados como un modo de “hacer la diferencia” en términos económicos, lo que también implica un distanciamiento respecto del reclamo del descanso dominical.

(Con el sindicato) hay cosas con las que no comparto por ejemplo como que quieren que los domingos no se trabaje y que no quieren que se trabaje los feriados y yo no estoy de acuerdo porque yo hago la diferencia con eso, así que no estoy de acuerdo con eso (Registro 35; septiembre 2013)

Consideramos que estas prácticas organizativas de la empresa en relación con el trabajo de estos días implican una imbricación de la flexibilidad horaria con la flexibilidad salarial. Estas prácticas y sentidos de los trabajadores diferían entre algunos sujetos que no eran jefes de hogar y que construían valoraciones diferentes en torno del trabajo de domingos y feriados.

A mí por empezar odio trabajar los domingos. ¿A quién no le gusta estar con su familia, comerse un asado, un domingo? Para mí trabajar los domingos es mortal. Yo preferiría trabajar de lunes a sábados, ¡Qué sé yo! hasta las 6 de la tarde por decirte, pero no el domingo, ¿me entendés? Los días de semana para mí no serían tanto, pero ya trabajar el domingo es lo que más me enferma. Llega el domingo y voy con malhumor, voy con malhumor a trabajar. Porque yo...es como digo, veo que va caminando gente hacia el parque, a la florida, y yo digo, yo podría estar haciendo lo mismo o estar en mi casa comiendo un asado con mi familia, y tengo que estar acá encerrado. Esto del domingo no tendría porque existir, los domingos supuestamente es franco, para todos en general (Registro 20, noviembre 2009)

Ahora parece que quieren cerrar los domingos, vamos a ver, dicen que está muy encaminado (...) me parece bien. Pasa que tengo que respetar a la gente que por ahí, tiene hijos, y por ahí los domingos suma más plata, al ir los domingos. En mi caso a mí me alcanza sin laburar los domingos...ya me cansé yo de trabajar los domingos, está bien que tengo dos nomás, pero igual...igual que los feriados, si fuera por mí ya no iría más, pero hay gente que necesita el día, y eso es respetable (Registro 34, agosto 2013)

De este modo, hemos intentado abordar las diferencias más importantes en torno de la valoración del trabajo los días domingo. En primer lugar, resulta necesario destacar que estas diferencias se vinculan con ciertas diferencias en la situación socioeconómica de los trabajadores. Sin embargo, incluso entre quienes eligen no trabajar feriados y domingos circulan significaciones sobre la necesidad de “respetar” a quienes consideran necesario “hacer la diferencia”. Esto nos introduce al tercer

eje que analizaremos en este apartado: el margen de libertad a la hora de decidir si concurrir a trabajar o no los días feriados. En primer lugar, la idea de respetar a quienes “necesitan concurrir a trabajar” también aparece fuertemente, inclusive entre los delegados sindicales que intentan llevar a cabo el reclamo sobre el descanso dominical y en los días feriados.

(...) para mí tiene que ser optativo, y optativo realmente, exigir que sea optativo, y exigir que se pague como se tiene que pagar. Igual que los domingos, optativo, hay gente que necesita ir a trabajar, a lo mejor hay gente que necesita esa plata, yo no puedo dictaminar vos no vayás y vos andá. Para mí tiene que ser optativo, si estamos en democracia como dicen que estamos tiene que ser realmente optativo (Registro 32; junio 2013)

Como adelantamos anteriormente, consideramos que para que funcione el sistema de trabajar domingo por medio y días feriados tenga legitimidad entre los trabajadores, debe existir un mínimo margen de decisión del trabajador, margen que existe de modo muy matizado dentro del supermercado. Así, quienes se niegan a trabajar feriados o a concurrir a trabajar los domingos que tienen franco debido a alguna eventualidad, reciben ciertas sanciones encubiertas, particularmente en torno de la posibilidad de utilizar la flexibilidad horaria para obtener ciertos beneficios. Por lo general las sanciones consisten en la prohibición de intercambiar días con sus compañeros, en dificultar el otorgamiento de días para estudio (lo cual se constituye en una ilegalidad por parte de la empresa) y en la asignación de horarios rotativos que les impiden realizar actividades cotidianas por fuera del trabajo (Guiamet, 2012). Incluso se habla de la formación de “listas negras” de trabajadores que no aceptan cambiar sus horarios del modo que lo propone la empresa.

T: Por ejemplo, si no venías los domingos, si los feriados tampoco venías, te ponían en una lista negra.

E: ¿Cómo es eso?

T: Mandaban...el de Recursos Humanos mandaba a los jefes, gente que no venía los feriados para que no les dé días, así cuando vos vas y le pedís. Por ejemplo, yo voy y le digo, necesito el miércoles por tal y tal cosa, no, vos no viniste el feriado, no te doy nada. (Registro 23; enero 2011)

Si bien muchos trabajadores afirman trabajar los feriados “por la plata”, se encuentran encubiertas las presiones de la empresa para favorecer dicha “opción”. Esto también nos invita a pensar ciertas prácticas de los trabajadores en relación con el trabajo los días feriados.

(...) vos tenías la opción de no ir los feriados, no es que ellos te obligaban, pero...es como yo le dije al administrador, yo siempre trabajé los feriados, siempre...a lo último no trabajé, pero porque ya me daba igual (Registro 30, junio 2013)

Este trabajador comienza afirmando la “libre elección”, sin embargo, luego aclara que deja de concurrir los feriados al supermercado cuando su permanencia en la empresa “le daba igual”. La siguiente cita también da cuenta de las dificultades a la hora de “elegir” trabajar los feriados.

T (trabajadora): No, y aparte son 200 pesos más, yo trabajé tres feriados y son 600 pesos más.

ET (ex trabajador): No laborás con libertad, eso es lo que tiene, ni tampoco tan tranquilo, porque si vos tenés alguien atrás que te dice, “mirá, si no esto, lo otro” (...)

T: Pero igual los tendría que laborar, eh...es así también, si yo tengo que ir de lunes a jueves ponele, y el miércoles hay feriado...voy, si total era un día que me correspondía también para trabajar. Si no había feriado tenía que ir igual. (Registro 26, mayo 2012)

Vemos cómo se oscila entre la “libertad de elegir trabajar los feriados” y la presión de la empresa, incluso llegando a justificar el trabajo los días feriados, debido a que “si no serían días de semana”. Es decir, se llega a “desnaturalizar” el origen de los feriados pero no el sistema y las presiones de la empresa para tener la disposición constante de los trabajadores en estos días. Resulta similar a las significaciones sobre la cuestión salarial en relación con el descanso dominical, ya que las visiones de los trabajadores se explayaban sobre el cálculo económico en relación con ir a trabajar domingos y feriados o no, y no sobre los bajos salarios de la empresa. Tampoco la existencia de las “listas negras” resulta fácil de vislumbrar, lo cual consideramos que se encuentra vinculado con esta “libertad” que siente la trabajadora en relación con los feriados. Consideramos que estas visiones se encuentran atravesadas por los propios mecanismos de dominación de la empresa, que implican una adaptación de los trabajadores (tanto en sus prácticas como en los sentidos que le otorgan a su trabajo). En el registro anterior, resulta interesante que sea un “ex trabajador” de la empresa quien tiene la posibilidad de cuestionar la lógica de este sistema de trabajo.

Conclusión

A lo largo de este trabajo hemos abordado la situación del trabajo los días domingo en el sector supermercadista de Rosario, particularmente a partir del estudio en profundidad de una empresa multinacional instalada en la ciudad. En primer lugar, consideramos necesario historizar el reclamo por el descanso dominical, para dar cuenta de la importancia que el mismo tiene a lo largo de la historia de los empleados de comercio. Además, destacamos las modificaciones que se producen en

los últimos años en el sector supermercadista, modificaciones que redundaron en una mayor concentración y extranjerización del capital, lo cual se produce paralelamente con la masificación de la apertura de los locales los domingos. Por último, destacamos que, si bien en los últimos quince años se han gestado dos iniciativas en la ciudad, por parte de diversos sectores sindicales, en torno del reclamo del cierre los días domingo, ambos han encontrado obstáculos para propagarlos al conjunto de los trabajadores del sector. Es debido a esto que elegimos enfocarnos en qué sucede particularmente en una empresa multinacional de supermercados de la ciudad en relación con el trabajo en feriados y fines de semana.

Así, en el segundo apartado hemos intentado introducirnos en el proceso de otorgamiento de horarios diferenciales que se produce en los diez años de historia del supermercado, el cual se modifica sustancialmente en los últimos cinco años; retrotrayendo algunas de las diferenciaciones más importantes que existían entre los trabajadores en torno del otorgamiento de los días domingo. Este mecanismo le permitió a la empresa disponer de una cantidad de trabajadores (la mitad del personal), lo suficiente para cubrir la demanda pero no abonar el pago doble a una cantidad excesiva de trabajadores.

En segundo lugar, el pago doble los días domingos conllevó ciertas modificaciones en las prácticas y las significaciones de los trabajadores. Si anteriormente quienes tenían mayor antigüedad o mayor afinidad con los jefes buscaban trabajar la menor cantidad posible de domingos, intercambiándolos con los trabajadores de menor antigüedad, actualmente la decisión de trabajar o no (la cual sin embargo se limita en gran medida) y, sobre todo, la valoración del trabajo en estos días, se convierte en una decisión basada sobre el cálculo económico de cada trabajador de modo individual, cálculo obviamente relacionado con su situación socioeconómica.

En último lugar, destacamos cómo, si bien se limitó la decisión de trabajar o no los domingos, esto no ocurrió con los feriados, en donde existen fuertes presiones para que la mayor cantidad de trabajadores estén disponibles para trabajarlos. De este modo, con la breve descripción de las diferentes aristas de este sistema de asignación de trabajo los días domingo y feriados quisimos dar cuenta de la complejidad que implicó el avance de las distintas esferas de la flexibilidad laboral en los últimos años, avances que contribuyen a conformar estrategias de los propios trabajadores para afrontar dicha flexibilidad, siempre dentro de las condiciones de posibilidad que ofrece la empresa. Por supuesto que no se trata del denominador común de las empresas más chicas, en las que por lo general no se abona el trabajo los días domingos. Con la breve

descripción de esta problemática en una empresa que abona al 100% adicional los domingos y feriados quisimos problematizar sobre la complejidad que implica abordar esferas particulares de la flexibilización laboral cuando no se analiza la organización del trabajo como un sistema en el que la empresa tiene el control total.

Bibliografía

- Cafarell, Sonia; Castagna, Alicia; Raposo, Isabel; Romero, Lidia y Woelflin, María (1999) "Nueva estructura comercial en el Gran Rosario. Impacto de las grandes superficies", en Cuartas Jornadas "*Investigaciones en la Facultad*" de Ciencias Económicas y Estadística, octubre.
- Chiodo, Luis (2010) "Hipermercados en América Latina. Historia del comercio de alimentos, de los autoservicios hasta el imperio de cinco cadenas multinacionales". Buenos Aires, Antropofagia.
- García, Américo (2007) "Deficiencias en la política antimonopólica. La concentración en el sector supermercadista" **Realidad Económica** 231, octubre/nov. Buenos Aires.
- Guiamet, Jaime (2011) "La organización del trabajo en una cadena multinacional de supermercados en la ciudad de Rosario: flexibilidad laboral y construcción de subjetividad en trabajadores jóvenes", en 10° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET. Buenos Aires.
- Guiamet, Jaime. (2012), 'Acá no tenés vida': prácticas y significados vinculados con la flexibilización horaria de trabajadores jóvenes de una cadena multinacional de supermercados en la ciudad de Rosario. *Revista de la Escuela de Antropología*, Vol. XVIII, Rosario
- Gutman, Graciela (1997) *Transformaciones recientes en la distribución de alimentos en la Argentina*. SAGPyA, Buenos Aires.
- Raposo, Isabel y Romero, Lidia (2001) "Actividades terciarias y nueva centralidad urbana: la reestructuración de la actividad comercial y sus efectos en la formación del espacio urbano", en *Reestructuración productiva, mercado laboral y desigualdades regionales en Argentina*. Castagna, Woelflin y Raposo (comps.), UNR editora, Rosario.
- Rodríguez, Gloria (2005) "Dinámica del movimiento gremial mercantil en Rosario" en Fernández, A. y Rodríguez, G. *Particularidades regionales en la tradición sindical argentina* Editorial Prohistoria. Rosario.
- Rodríguez, Gloria (2006) "Trabajo y trabajadores en la provincia de Santa Fe. Del neoliberalismo a la salida de la convertibilidad", en *Nueva Historia de Santa Fe* (Águila y Videla, comps.). Prohistoria ediciones. Rosario.
- Rodríguez, Gloria; Soul, Julia y Gindín, Julián (2004) "Políticas de organización gremial en Rosario. Las experiencias de docentes y mercantiles" en *Revista Estudios del Trabajo*, 26, julio-diciembre.

Rofman, Alejandro (1996) “La crisis en los centros urbanos” en Revista de la Universidad de Buenos Aires “Encrucijadas” Año 2, 4.

Fuentes

Acuerdo 245/07 entre FAECyS y Asociación Supermercados Unidos. Disponible en <http://www.ignacioonline.com.ar/2010/01/acuerdo-24507-supermercados-trabajo-en.html>

Diario *La Capital* de Rosario (Años 1995-1999)

Ghioldi, Carlos. (2009) “Qué hicimos. Informe para los trabajadores” Centro Cultural *La Toma*, Rosario.

Entrevistas: se han realizado 35 entrevistas en profundidad a trabajadores y trabajadoras del supermercado.

Los salarios y su techo

Límites al crecimiento del salario en la posconvertibilidad: 2005-2010*

*Santiago Mandirola***

El modelo de la posconvertibilidad pareció revertir los patrones de la etapa anterior, sosteniendo un proceso económico liderado por la recuperación industrial. La explotación de la capacidad ociosa de la industria generó una demanda creciente de mano de obra, que se vio acompañada por un repunte de los salarios y de los ingresos de los trabajadores. Sin embargo, a medida que el modelo empezó a mostrar sus limitaciones, el salario pareció encontrar su techo. En este contexto se origina la investigación, los salarios que alcanzaron una leve mejora respecto de diciembre de 2001, comenzaron a bajar nuevamente en términos reales, víctimas de un sostenido proceso de inflación moderada que el Estado no logra resolver. La hipótesis de la que se parte en este trabajo postula que los límites del modelo de la posconvertibilidad representan un freno al crecimiento de los salarios y a una mejora progresiva de la distribución del ingreso.

Palabras clave: Salario - Inflación - Distribución del ingreso - Producción industrial

* El artículo es una versión sintetizada de un trabajo de investigación presentado en el marco del seminario: "Carácter social de los procesos económicos", de la carrera de Sociología de la Universidad de Buenos Aires.

** Lic. en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. santiago.mandirola@yahoo.com.ar

Limits of salary growth in post convertibility: 2005 - 2010

The post convertibility model appeared to reverse the patterns of the previous era, sustaining an economic process led by the industrial recovery. The exploitation of the unused capacity of the industry generated a growing demand of workforce, accompanied by a rise in wages and in labor income. However, when the model started to show its limitations, wages also seemed to find their top. This context is what gives birth to our paper, a context in which wages, having hardly reached a little upgrade in comparison to what they were in December 2001, started to fall again in real terms, victims of a continuous process of moderate inflation that the government cannot solve. The hypothesis from where this paper takes off states that the limits implied in the post convertibility model represent an obstacle to the rise of wages and progressive improvement in the income distribution.

Key words: Wages – Inflation - Income distribution - Industrial production

Fecha de recepción: enero de 2014

Fecha de aceptación: junio de 2014

A modo de Introducción

El proceso inaugurado en 1976 marcó el comienzo de una etapa sin igual para la Argentina en todos los sentidos jamás imaginados. En materia económica, se toman una serie de medidas, luego profundizadas en los años noventa, que generan un total desmantelamiento de la industria, cuyas consecuencias perjudicaron principalmente a los sectores populares, los cuales nunca pudieron recuperar los niveles de bienestar alcanzados a inicios de los setenta, aun en la segunda década del siglo XXI.

El perjuicio a los asalariados tomó varias formas, pero se cristalizó principalmente en una: el derrumbe de su poder adquisitivo. En este sentido, el salario y el empleo siempre fueron la variable de ajuste. La caída en la producción industrial, por un lado, generó una sistemática expulsión de mano de obra del sistema productivo, lo que, al acumular más trabajadores en el ejército de reserva, fue generando una erosión en los ingresos de los trabajadores que nunca volvieron a los niveles anteriores. La alta tasa de desempleo (que se acercó al 25 por ciento en los noventa) contribuyó además a un proceso de precarización laboral que afectó a las capas populares. Por otro lado, el salario registrado del sector público también resultó ser una variable de ajuste, sobre todo en los inéditos tres años consecutivos de recesión económica inaugurados en 1998.

Habiendo recibido esta herencia, el modelo de la posconvertibilidad pareció mostrar en sus inicios una leve reversión de estos patrones. Como más adelante veremos, se inició un proceso de recuperación económica con los papeles cambiados, liderado por la recuperación industrial. En este contexto, la explotación de la capacidad ociosa de la industria generó una demanda creciente de mano de obra, que se vio lógicamente acompañada en un repunte de los salarios y de los ingresos de los trabajadores. Sin embargo, a medida que el modelo empezó a mostrar sus limitaciones, el salario pareció también encontrar su bajo techo. Este contexto es en el que se origina nuestra investigación, un contexto en el que los salarios, habiendo apenas alcanzado una leve mejora de lo que eran en diciembre de 2001, comenzaron a bajar nuevamente en términos reales, víctimas de un sostenido proceso de inflación moderada que el Estado no sólo no logra resolver sino que incluso niega.

Por este camino nacen los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son los límites al salario en el patrón de crecimiento de la posconvertibilidad? ¿Los salarios alcanzaron su techo en el actual modelo? ¿Qué continuidades y rupturas muestra el actual modelo en materia distributiva en relación con el modelo de la convertibilidad?

Para responder a dichas preguntas, nos proponemos como objetivo general describir la evolución y el desempeño del salario en el segundo tramo de la posconvertibilidad. En busca de alcanzar este fin, cumpliremos uno a uno con los siguientes objetivos específicos: describir la evolución del salario registrado y no registrado, comparar la evolución de los costos laborales con el desempeño de la productividad, definir el grado de apropiación del producto por parte del sector asalariado, analizar la distribución del ingreso de la última década e identificar continuidades y rupturas respecto de la década anterior y describir las trabas que genera en los sectores asalariados la falta de confiabilidad de las estadísticas oficiales para lograr una mejora salarial.

La hipótesis de la que se parte en esta investigación postula que los límites propios del modelo de la posconvertibilidad representan un freno al crecimiento de los salarios y a una mejora progresiva de la distribución del ingreso.

Problemática

El abordaje del salario como variable en el modelo de la posconvertibilidad no puede realizarse sin tomar en cuenta un conjunto global de factores, inherentes al patrón de crecimiento, que afectan su evolución. Para un análisis integral de la posconvertibilidad nos apoyaremos principalmente en el trabajo *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*, publicado por el Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA) (2010). Este trabajo repasa las principales variables macroeconómicas de la posconvertibilidad, señalando que existe una leve reversión de ciertos indicadores, que llevan a un crecimiento económico prácticamente inédito en la Argentina, liderado (y aquí marcando la diferencia crucial con el período anterior) por el sector industrial.

Aun así, los autores sostienen que es muy prematuro hablar de un nuevo patrón de crecimiento (en el cual todavía permanecen ciertos vicios heredados) e identifican tres pilares clave sobre los que se basa el desarrollo mencionado. El primero de ellos es la política de dólar caro, que en los hechos significa una barrera de protección cambiaria de la industria, posibilitando todo tipo de nuevas producciones domésticas. En segundo lugar, la remanencia de dos elementos estructurales de la etapa anterior, la capacidad ociosa por un lado y la mano de obra desocupada por el otro, permitió expandir la productividad a salarios bajos. Por último, los impuestos a las exportaciones (componentes de la canasta básica en la Argentina) lograron moderar el incremento de los precios de los bienes transables, amortiguando así el impacto del

tipo de cambio. Como última observación a este respecto, nos queda decir que los aportes del CENDA, al menos hasta ese momento, resultaban muy valiosos, sobre todo tomando en cuenta la posterior elaboración de un índice de precios alternativo al oficial, permitiendo así una percepción más concreta del poder adquisitivo de los individuos.

Para el análisis de la industria específicamente, resulta muy interesante el libro *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, de Daniel Azpiazu y Martín Schorr (2010). Si bien el trabajo abarca por completo el período mencionado en su título, el apartado dedicado a la posconvertibilidad deja conceptos muy interesantes a la hora de abordar su análisis. A modo de conclusión provisoria, los autores sostienen que el desarrollo industrial reciente se debe principalmente al *piloto automático* del modelo del dólar alto (primer factor mencionado más arriba por el CENDA) y que al agotarse esa variable, el desarrollo tocará su techo. Tomando esto en cuenta, la economía presenta dos factores principales: en primer lugar una estructura fabril trunca, muy orientada a las primeras etapas de transformación manufacturera y desacoples en los niveles intra e interindustriales. En segundo lugar, existe también una distribución regresiva del ingreso, en detrimento del trabajo y en favor de las facciones concentradas y transnacionales del capital.

El trabajo *Empleo y salarios en Argentina. Una visión a largo plazo* (Arceo, Monsalvo, Schorr y Wainer, 2008) muestra la evolución del salario y demás indicadores del mercado de trabajo en la Argentina desde el tramo final del siglo XX hasta los primeros años del XXI. Al dedicarse a la posconvertibilidad, los autores extrapolan las falencias globales del modelo para explicar los impedimentos al crecimiento del salario. De esta manera, sostienen que el techo que significa para el desarrollo y la expansión la inercia del dólar alto, es también un techo para el crecimiento del salario y la distribución del ingreso. Al agotarse la capacidad ociosa heredada y los beneficios de la competitividad, tanto la producción como la demanda de mano de obra se desaceleran, frenando el crecimiento del empleo y, por lo tanto, de los salarios.

Para abordajes más actuales, ya entrada la corriente década, nos parece muy pertinente recurrir a las publicaciones de la CTA, a través de su Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA) (coordinado por Eduardo Basualdo). Este centro presenta una serie de trabajos e Informes de Coyuntura muy adecuados para el análisis de la situación laboral actual. Entre ellos se destaca *Variaciones de precios y salarios en los últimos años*, que presenta un seguimiento muy interesante de los salarios en relación con los precios reales, recurriendo a un IPC distinto al del INDEC, generando datos más confiables.

Presenta una sola falencia: al tratar de una central sindical, sólo toma en cuenta los salarios registrados.

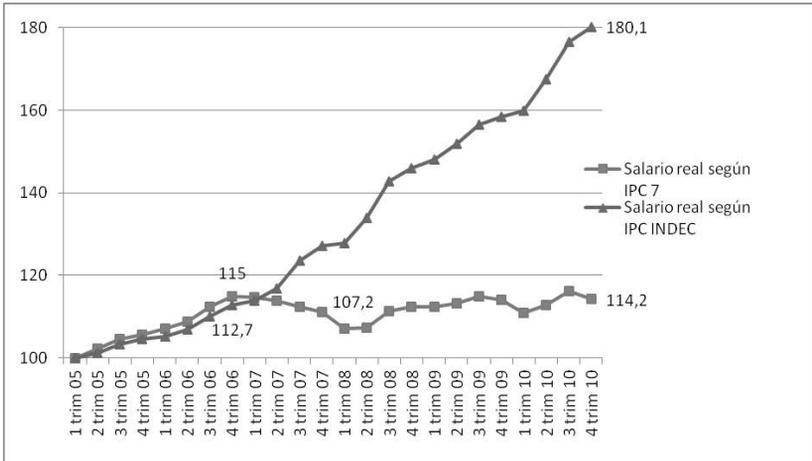
El presente trabajo buscará complementar (o al menos lo intentará) el análisis de las publicaciones mencionadas. Mientras que la mayoría de ellas abarcan solamente hasta 2006 ó 2007, nosotros expandimos nuestra periodización hasta 2010 inclusive, lo cual se torna clave en dos factores fundamentales que más adelante profundizaremos. En primer lugar, el modelo productivo parece haber alcanzado un pico de desarrollo en el año 2007, interrumpiéndose o desacelerándose el ritmo de crecimiento de la economía, cuestión importantísima en el tema abordado. En segundo lugar, la periodización sugerida alcanza prácticamente hasta el final del segundo mandato de la agrupación política que ha conducido al país, con éxito diverso, durante la década mencionada. A su vez, la inflación parece afianzarse en el tramo 2007-2010, por lo que observar y analizar la evolución de los salarios en períodos de inflación moderada o alta, pero sobre todo sostenida, se vuelve un aporte novedoso de nuestro trabajo respecto de los mencionados. Por último, el uso de la inflación como variable ha sido una de las principales problemáticas a la hora de relevar datos, dado que, luego de su intervención en 2006, los datos proporcionados por el INDEC en cuanto al índice de precios se vuelve poco confiable, obligándonos a recurrir a índices y datos alternativos ajenos y discrepantes de los del mencionado instituto.

El período tomado, 2005-2010, no es arbitrario, sino que 2005 parecería ser el año en que los salarios reales recién vuelven a ser lo que eran en 2001, antes de que la devaluación los pulverizara. Por lo que nos resulta pertinente, y capaz de una mayor especificidad de abordaje, recurrir solamente a este período, para así percibir cómo evolucionan estos indicadores una vez recuperados, tres años después, de la devaluación de 2002. Por último, la cuestión salarial es un problema siempre actual, más desde la espiral inflacionaria sostenida que pesa sobre los bolsillos principalmente desde 2008 y que parece no sólo no encontrar cura sino, como ya dijimos, ser negado por el Estado. El salario real, finalmente, recobra importancia por aquello que señala el CENDA, respecto de que su bajo nivel es un factor de continuidad con la etapa de la convertibilidad.

El salario real en la posconvertibilidad

En el análisis de la problemática indicamos, a partir de lo propuesto por el CENDA, al salario como una de las variables de la posconvertibilidad que no terminaba de afianzarse ni de lograr un despegue significativo en

Gráfico 1. Índice de salario real (registrado y no registrado) según IPC 7 provincias y según IPC INDEC 2005-2010. Base primer trimestre 2005=100



Fuente: elaboración propia sobre datos del INDEC y del IPC 7 provincias del CENDA

relación con lo que fue el salario durante la convertibilidad. Asimismo, destacamos, también a partir de datos del CENDA (2010), al año 2005 como el momento en el que los salarios parecerían empezar a recuperar recién el nivel que tenían antes de la devaluación de 2002. El **gráfico 1** nos muestra lo que fue la evolución de los salarios reales durante el período abordado por este trabajo.

Los datos que arroja el gráfico nos permiten partir el período abordado en dos: en primer lugar encontramos al poder adquisitivo del salario en plena expansión, entre 2005 y 2007. En estos dos años, los dos últimos del momento bautizado como *etapa rosa* de la posconvertibilidad, el salario parece acompañar casi por inercia la expansión de todos los indicadores de la economía. De hecho, como ya mencionamos, el salario mostró un crecimiento bastante moderado en relación con el resto de los indicadores de la economía. Aun así, hasta fines del año 2006, el crecimiento de esta variable es evidente; el salario real aumentó un 15 por ciento (ó 12,7 según el IPC que se utilice) en dos años.

El año 2007 parece ser el momento donde el salario toca su techo, y aquí nos adentramos en el segunda parte de nuestro análisis¹. A partir de 2008, el salario se estanca e incluso experimenta ciertas bajas. De hecho, hacia 2008 (ya viéndonos obligados a utilizar el IPC 7 provincias,

¹ Como ya mencionamos y a la vez profundizaremos más adelante, es a partir de 2007 cuando toma importancia la utilización del índice de precios alternativo expuesto en el **gráfico 1**.

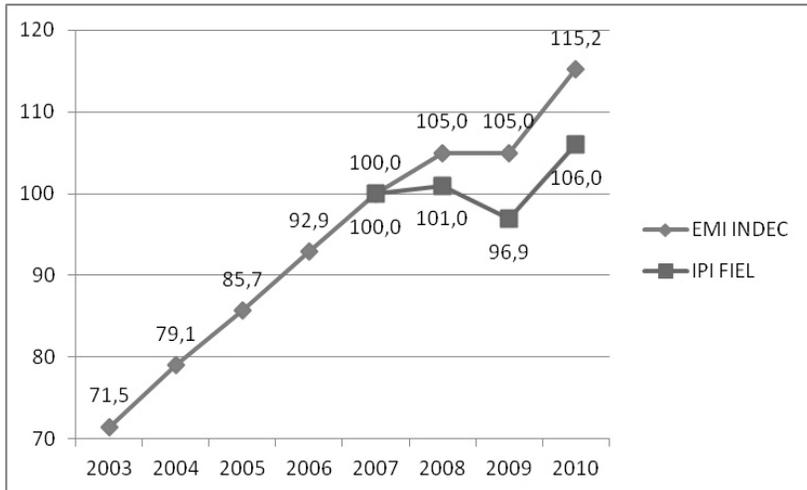
dada la falta de confiabilidad de las estadísticas oficiales) parece reducir su poder adquisitivo en casi 8 puntos porcentuales respecto de lo que fue su pico, llegando a 2007. Para este escenario pueden diagramarse dos explicaciones, una externa y una interna. En primer lugar, el contexto económico mundial generado a partir de la crisis de 2008 parece haber tenido un impacto en la situación argentina. En el mercado de trabajo este impacto se expresa, por ejemplo, en un estancamiento de la tasa de empleo (CIFRA, 2009) y, como vimos, en la baja del salario real.

Por otro lado, en 2008 también queda claro que el proceso inflacionario (persistente hasta la actualidad) llegó a la Argentina para quedarse, siendo la suba de precios un depredador lento pero constante de los bolsillos asalariados. Sin embargo, a pesar de que desde 2007 el ritmo inflacionario no baja de un 20 por ciento anual, el poder adquisitivo del salario parece sostenerse (Campos, 2012). Las negociaciones colectivas parecen defender eficazmente el bolsillo de los trabajadores frente a la inflación, alcanzando convenios que incluso muchas veces la superan. Sin embargo, estas negociaciones tienen un carácter defensivo. Si a la hora de negociar salarios se toma como referencia la inflación del año previo, entonces el salario siempre corre a la inflación desde atrás, la persigue pero no la termina de alcanzar. Este proceso, si bien permite que los trabajadores recuperen el nivel adquisitivo respecto del año anterior, impide que se dé una negociación ofensiva en la que se busque una mejora sustancial en las condiciones de vida. Año a año, las paritarias defienden al trabajador de la inflación, sosteniendo su nivel de vida. Salvo en raras excepciones, se limitan a eso, a una defensa². Se observa esto también en nuestro gráfico, ya que desde 2007 el salario real parece estancarse. Sostiene su nivel pero no crece.

Los límites al salario descriptos hasta el momento parecen coincidir con los límites inherentes al modelo de desarrollo de la posconvertibilidad. Arceo (et al., 2008) sostienen que en el modelo actual los salarios tienen un techo muy bajo, dado que la rentabilidad de los sectores sustitutos de importaciones depende casi exclusivamente de los bajos costos y la competitividad proporcionada por el tipo de cambio alto. En este marco, la fracción exportadora es la que sale favorecida (como a lo largo de la historia de nuestro país), fracción en su mayoría asociada con las materias primas y los recursos naturales, con poca capacidad de generación de puestos de trabajo, mano de obra sin calificar y salarios bajos en términos relativos. A su vez, el hecho de que estos bienes exportables sean productos de la canasta básica alimentaria genera un

² Las negociaciones colectivas sólo afectan, como es obvio, a los trabajadores registrados, siendo los no registrados más vulnerables a la inflación.

Gráfico 2. Evolución anual del Estimador Mensual Industrial (INDEC) y el Índice de producción industrial (FIEL), 2003-2010. Base: 2007=100



Nota: Dada la intervención del INDEC, desde 2007 se contrastan los datos con los de FIEL

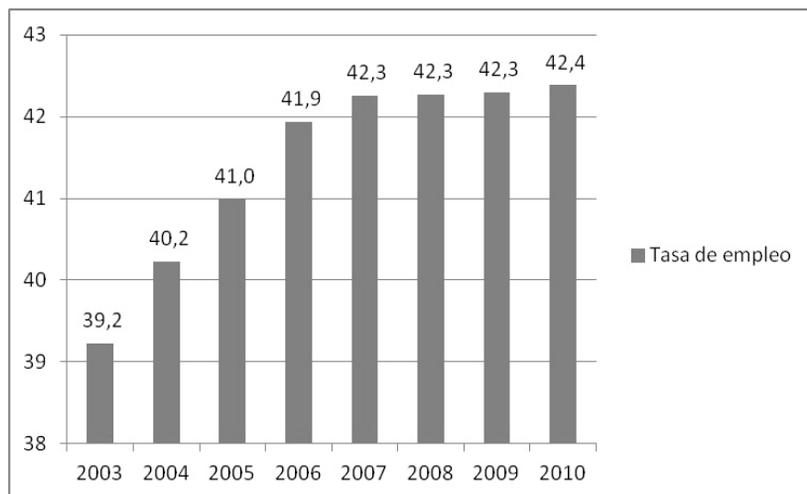
Fuente: Elaboración propia sobre datos del INDEC y de FIEL

círculo vicioso que corroe el poder adquisitivo del salario dado que esos bienes se aprecian en el mercado interno al encontrar también altos precios en el mercado externo, y más en un contexto de dólar alto. Por último, este sector es además un sector de baja o nula integración con el resto del tejido industrial.

En esta coyuntura, la industria manufacturera va perdiendo terreno a medida que la competitividad desaparece y el modelo se agota. Su crecimiento se desacelera así como su posibilidad de absorción de mano de obra.

El **gráfico 2** muestra cómo el sostenido y pronunciado crecimiento industrial iniciado a la salida de la convertibilidad se desacelera luego de unos años. De esta manera, mientras que en cuatro años de crecimiento la producción industrial de 2007 termina siendo casi un 30 por ciento mayor a la de 2003, en los siguientes tres años, al menos según FIEL, sólo crece un 6 por ciento en el acumulado, experimentando una baja entre 2008 y 2009 y recuperando algo de terreno una vez finalizado 2010. Incluso en los estimadores del intervenido INDEC se muestra un crecimiento menguante de la actividad, siendo de un 15 por ciento acumulado desde 2007.

La desaceleración en la industria significa la desaceleración del sector

Gráfico 3. Evolución anual de la tasa de empleo, 2003-2010.

Fuente: elaboración propia sobre datos del MTEySS.

con mayor capacidad de generación de empleo. Al analizar la evolución de la tasa de empleo, vemos que parece alcanzar un techo al mismo tiempo que la actividad industrial se contrae.

Se aprecia en el **gráfico 3** que la tasa de empleo recorre un camino similar al de la actividad industrial. En este caso, entre 2003 y 2007, la tasa de empleo logra un crecimiento acumulado de 3 puntos porcentuales, sosteniendo un ritmo anual de un 1 por ciento hasta 2006. En contrapartida, de 2007 a 2010 el empleo casi no experimenta cambios. No se reduce pero tampoco crece, logrando apenas subir una décima en 2010. El estancamiento de la tasa de empleo parece coincidir así con la retracción de la actividad industrial.

Azpiazu y Schorr (2010) explican cómo la contracción industrial y la detención de la tasa de empleo impacta de manera directa y perjudicial sobre el salario de los trabajadores. Mediante este proceso, y ante el tope de actividad, el mercado de trabajo interrumpe la demanda de mano de obra, dejando de incorporar nuevos actores a la cadena productiva. Por esta vía, el precio de la mano de obra se mantiene estático, al no demandarse, no crece, lo que explica el estancamiento del salario en los últimos años de nuestro análisis así como también el carácter defensivo de las negociaciones colectivas. Los autores sostienen, por último, que estos factores repercuten en el largo plazo de manera regresiva en la distribución del ingreso, concentrando la riqueza y volcándola hacia los sectores de más altos recursos. De estas cuestiones y más, nos ocuparemos en los apartados sucesivos.

Continuidades y rupturas I: apropiación del producto

El bajo poder adquisitivo del salario en la posconvertibilidad es una herencia del período anterior. Como remarcamos previamente, la quietud del salario real tiene incidencia directa en los indicadores económicos que expresan la distribución del ingreso o la participación en el producto por parte de los distintos sectores. Por este motivo, en la presente sección nos dedicaremos a analizar estas dos últimas cuestiones, pero esta vez expandiendo nuestra línea histórica, en pos de ser capaces de abarcar también las continuidades y las rupturas que el período actual presenta respecto de la época de la convertibilidad.

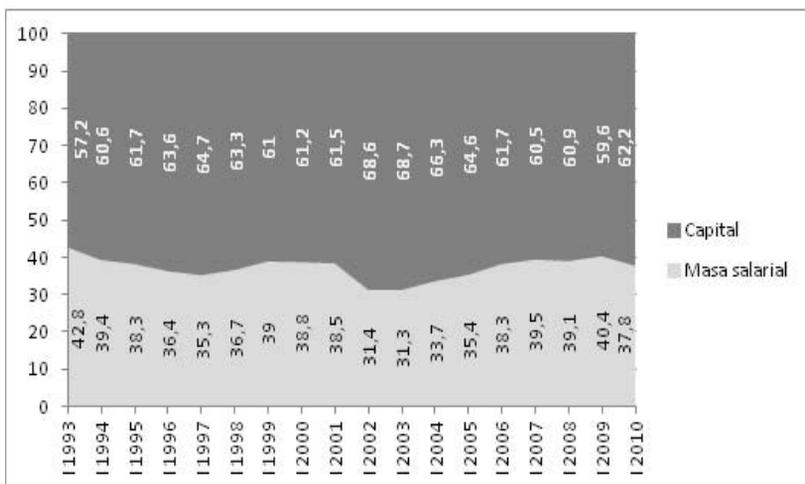
Para analizar la participación en el producto resulta fundamental el trabajo de Fernández y González (2012). En su enfoque, las autoras proponen medir la participación de la masa salarial en el Valor Agregado, para saber así de qué grado o de qué porcentaje del producto se apropia el salario. Esta forma de abordar el tema permite definir la participación del salario en el producto inherente al sistema productivo, en una instancia previa a las diferentes medidas macroeconómicas de carácter redistributivo, generalmente implementadas desde el Estado. De esta manera, el enfoque de las autoras se centra puramente sobre el proceso productivo, a diferencia de los estudios de distribución personal o familiar de los ingresos, que luego abordaremos.

Vale aclarar también que la medición de la participación salarial en el producto es un abordaje puramente de clase, en el que se toma a los asalariados como un sector uniforme en contraste con el capital, también considerado como otro sector uniforme. En esta línea, el producto se reparte siempre entre estos dos sectores³.

El **gráfico 4** nos brinda un buen panorama de lo que fue la participación de la masa salarial en el producto a lo largo de los dos períodos. Llamativamente, el punto más alto se encuentra en 1993, con un pico de un 42,8 por ciento. Desde ese año, se acentúa la tendencia decreciente, con piso de un 35,3 % para toda la década de los noventa en el año 1997. En los últimos años de la convertibilidad se muestra un leve incremento en la participación salarial, debido a que, en un contexto de profunda recesión, el producto se redujo mientras que el empleo mostró una leve suba y las remuneraciones permanecieron constantes (Fernández y González, 2012). La convertibilidad se cierra con una

³ Fernández y González (2012) realizan esta aclaración en su artículo y destacan también los distintos grados de apropiación del producto por parte de los diferentes tipos de asalariados, separándolos según rama, actividad o nivel educativo. En el presente trabajo no realizaremos semejante distinción para no alejarnos de lo que son nuestros objetivos.

Gráfico 4. Participación de la masa salarial y del capital en el Valor Agregado Bruto, 1993-2010 (en porcentajes)



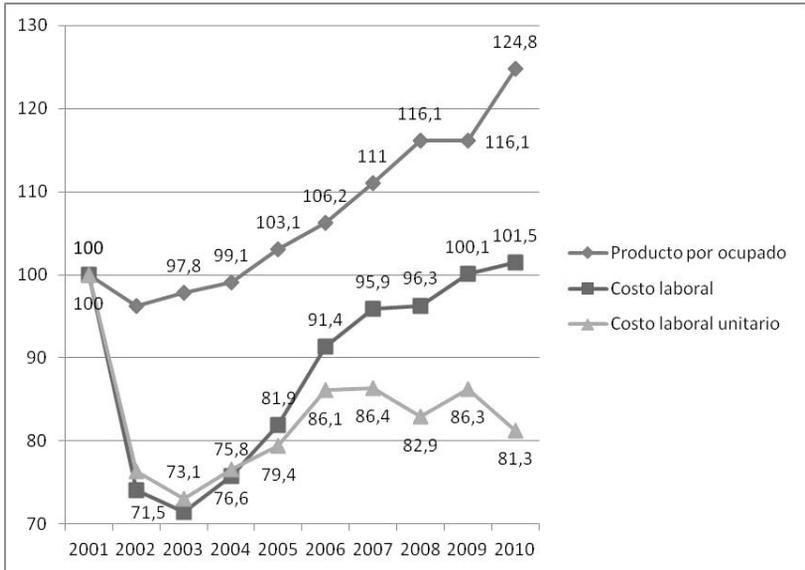
Fuente: Elaboración propia sobre los datos proporcionados por Fernández y González (2012: 21)

reducción acumulada del 4,3 por ciento de participación del salario en el Valor Agregado Bruto.

Los años posteriores a la devaluación muestran una drástica reducción de la participación del salario, llegando a un piso de 31,3 puntos porcentuales en 2003. En ese año parece tocar su piso la curva descendente y la tendencia se revierte desde 2004. Desde entonces, el salario acompaña de manera relativa la recuperación económica general y sus niveles suben, principalmente debido a la extraordinaria generación de puestos de trabajo. Sin embargo, y en sintonía con lo que se viene planteando en este trabajo, recién en el año 2006 la apropiación salarial parece aproximarse a lo que era en 2001, año de la crisis.

La participación salarial en el VAB crece hasta 2007 y luego comienza a reducirse paulatinamente, con excepción de 2009, año en el que la economía expresó de manera contundente el impacto de la crisis mundial y prácticamente no creció en términos reales, mientras que el empleo apenas se redujo y los salarios sufrieron un leve incremento en términos reales (Ibíd.). La serie se cierra con una participación salarial en el valor agregado del 37,8 por ciento para el año 2010, dejando en claro que la apropiación salarial del producto nunca recuperó los niveles de 1993 y mantuvo durante la posconvertibilidad un nivel similar, en promedio, al de los años noventa, pero, vale aclarar, con un nivel de empleo mucho mayor.

Gráfico 5. Evolución del costo laboral, el costo laboral unitario y el producto por ocupado, 2001-2010. Base 2001=100



Fuente: Fernández y González (2012: 22)

La caída de la participación salarial en el VAB a partir del año 2007 se debe a que la masa salarial crece por debajo del valor agregado que se genera. Es decir, la productividad crece por encima de los sueldos (ibíd.) y aquí entra en juego la otra cara de esta moneda.

El **gráfico 5** termina de acentuar la idea que venimos sosteniendo a lo largo de este trabajo. Al comparar la evolución del costo laboral con el producto por ocupado y el costo laboral unitario, los datos son contundentes: mientras que de 2001 a 2010 el producto por ocupado se incrementó en un 24,8 por ciento, el costo laboral solamente lo hizo en un 1,5 por ciento.

Luego de la devaluación y de tocar su piso en 2003, el costo laboral repunta de gran manera creciendo casi 25 puntos porcentuales hacia 2007. A partir de entonces parece desacelerarse, superando en 2010 por menos de un 2 por ciento a lo que era en 2001. Esto se explica a partir de los vaivenes que el salario fue sufriendo desde la crisis de la convertibilidad: se desplomó por completo luego de la devaluación, y si bien fue logrando una recuperación gradual (insistimos, sobre todo a partir de una mucho mayor demanda de mano de obra), esta fue muy tibia y muy por debajo del crecimiento del producto por ocupado.

El producto por ocupado, por lo contrario, muestra un gran crecimiento, con la ventaja de no haber sufrido grandes caídas luego de la crisis, lo que posibilita que para finales de la década la productividad por ocupado haya aumentado un 24,8 %, en sintonía con una economía de fuerte crecimiento. La combinación de las dos cuestiones arriba mencionadas resulta en la caída del costo laboral unitario⁴ para 2010 de un 18,7 por ciento. Por último, si tomamos la serie a partir de 2007, vemos cómo este último indicador empieza a disminuir, lo que expresa y se condice con la menor participación de la masa salarial en el Valor Agregado Bruto, cuya disminución se explica a partir del bajo crecimiento de los salarios en relación con el gran aumento de la productividad (Ibíd.).

Continuidades y rupturas II: distribución del ingreso

En la sección anterior vimos cómo se reparte el producto de manera genuina dentro del proceso productivo y sólo dentro de éste. Los indicadores arriba abordados se limitan a lo que es la participación en el producto inherente a su producción, sin otros factores en juego. En el presente apartado, por lo contrario, nos dedicaremos a estudiar la distribución del ingreso en la posconvertibilidad. Es decir, la repartición personal del ingreso total, una vez ejecutada la intervención del Estado en materia distributiva.

La distribución personal del ingreso en la Argentina (**tabla 1**) muestra en la posconvertibilidad una clara ruptura respecto del período anterior. En el año de la devaluación, 2002, la concentración de riqueza alcanza su tope, momento en el que, por ejemplo, el decil más rico de la población se apropia del 40 por ciento del ingreso. A partir de entonces esta tendencia comienza a decrecer paulatinamente, llegando a fines de 2010 resignando casi un 10 por ciento de su riqueza. 10 por ciento del ingreso que es apropiado en partes relativamente similares por los restantes nueve deciles, dado que la percepción del ingreso creció aproximadamente un punto para cada uno de ellos.

Durante los años noventa esta tendencia es contraria, dado que podemos observar que el ingreso empieza a transferirse de manera gradual pero sostenida, desde los sectores más pobres hacia los más ricos. Este proceso se verifica entre 1992 y 2001, lapso en el que los seis deciles más pobres ven contraerse sus ingresos regularmente, los cuales caen en manos del decil más rico, ante la casi inmovilidad del ingreso de los deciles 7, 8 y 9.

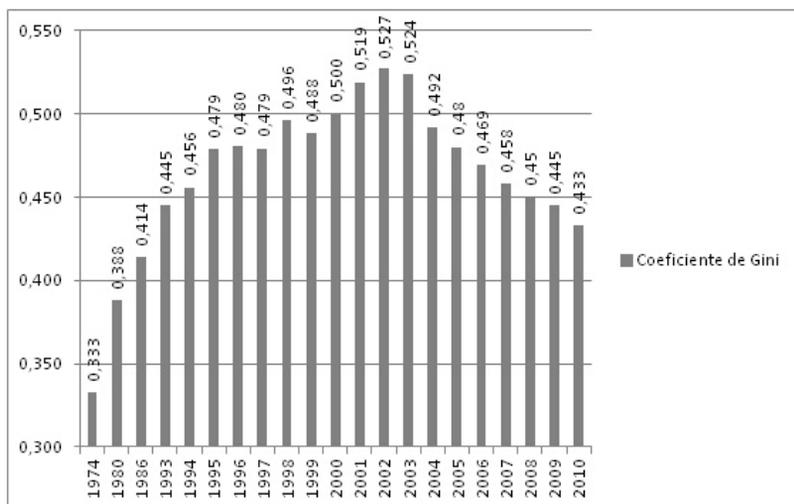
⁴ El costo laboral unitario resulta del cociente de costo laboral sobre producto por ocupado. El indicador representa la porción de la unidad producida que le corresponde al costo laboral.

Tabla 1. Distribución personal del ingreso en la Argentina, 1974, 1980, 1986, 1988, 1991-2010 (en porcentajes)

	Porcentaje de ingreso de los deciles									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
GBA										
1974	2,9	4,6	5,5	6,6	7,8	9,0	10,4	12,2	15,3	25,7
1980	2,4	3,8	4,9	5,9	7,0	8,3	9,8	12,3	16,3	29,3
1986	2,2	3,6	4,5	5,6	6,8	8,0	9,6	11,9	16,2	31,7
1988	1,7	2,9	4,0	5,1	6,3	7,7	9,6	12,1	16,6	33,9
1991	1,9	3,2	4,1	5,1	6,1	7,3	8,9	11,4	16,0	36,0
15 C.P.*										
1992	1,9	3,2	4,2	5,2	6,3	7,5	9,2	11,9	16,5	34,2
1993	1,7	3,1	4,2	5,2	6,4	7,7	9,6	12,2	16,4	33,5
1994	1,8	3,0	4,1	5,1	6,2	7,6	9,3	11,9	16,1	35,0
1995	1,5	2,8	3,9	4,8	5,9	7,2	8,9	11,6	16,6	36,8
1996	1,5	2,7	3,7	4,8	5,9	7,3	9,1	11,8	16,7	36,4
1997	1,4	2,7	3,7	4,8	6,0	7,4	9,1	11,9	16,8	36,2
28 C.P.*										
1998	1,3	2,5	3,5	4,6	5,7	7,1	9,0	11,8	16,8	37,7
1999	1,4	2,6	3,6	4,6	5,8	7,3	9,1	11,9	17,0	36,8
2000	1,2	2,4	3,4	4,4	5,7	7,2	9,1	12,0	17,2	37,3
2001	1,0	2,2	3,2	4,2	5,4	6,9	9,0	11,9	17,4	38,8
2002	1,1	2,0	3,0	4,2	5,4	6,8	8,7	11,6	17,3	39,9
2003	1,2	2,2	3,0	4,1	5,3	6,8	8,8	11,8	17,4	39,4
EPHC										
2003-II	1,1	2,2	3,2	4,3	5,4	7,0	9,0	11,9	17,1	37,9
2004-I	1,2	2,4	3,5	4,5	5,7	7,3	9,3	12,1	17,0	37,1
2004-II	1,2	2,5	3,5	4,6	5,9	7,5	9,4	12,3	17,4	35,6
2005-I	1,3	2,6	3,6	4,7	6,0	7,6	9,5	12,3	17,0	35,5
2005-II	1,3	2,6	3,6	4,7	6,0	7,6	9,6	12,2	16,9	35,4
2006-I	1,3	2,6	3,7	4,9	6,2	7,8	9,8	12,5	17,2	34,0
2006-II	1,3	2,6	3,7	4,8	6,1	7,8	9,7	12,4	16,9	34,2
2007-I	1,4	2,7	3,9	5,0	6,3	7,9	9,9	12,6	17,1	33,2
2007-II	1,5	2,8	3,8	5,0	6,3	7,8	9,8	12,4	16,6	34,0
2008-I	1,5	2,8	4,0	5,2	6,5	8,1	9,9	12,5	16,7	32,8
2008-II	1,5	2,8	4,0	5,1	6,5	8,0	9,9	12,5	16,8	33,0
2009-I	1,5	2,9	4,0	5,2	6,5	7,9	9,9	12,5	16,9	32,9
2009-II	1,5	2,9	4,1	5,3	6,6	8,1	10,0	12,6	17,0	31,9
2010-I	1,6	3,1	4,2	5,4	6,6	8,1	9,9	12,5	16,7	31,8
2010-II	1,7	3,1	4,2	5,4	6,7	8,1	9,9	12,5	16,8	31,6

*Ciudades principales

Fuente: SEDLAC (CEDLAS y el Banco Mundial)

Gráfico 6. Evolución del coeficiente de Gini, 1974, 1980, 1986, 1993-2010

Fuente: elaboración propia sobre datos de SEDLAC (CEDLAS y el Banco Mundial)

Sin embargo, no en vano la **tabla 1** se expande aún más atrás en la historia. El retroceso hasta 1974 nos permite ver lo que era la distribución del ingreso en la Argentina dos años antes del comienzo de la última dictadura militar. Estas cifras nos permiten ver los resultados en materia distributiva del proceso económico iniciado en dictadura y profundizado en democracia. Si bien en la posconvertibilidad se lograron revertir los patrones distributivos de los años noventa, distan muchísimo de alcanzar los niveles de los años setenta, anteriores a la dictadura.

Si echamos un vistazo a la evolución del coeficiente de Gini, vemos que el índice de desigualdad recorre un camino similar. El **gráfico 6** expone cómo una vez más el año 2002 se hace presente, mostrando el pico de desigualdad según este coeficiente. A partir de entonces la cifra comienza a decrecer ininterrumpidamente, llegando a un piso de 0,433 en 2010, inferior incluso al correspondiente al año 1993.

En este caso también la tendencia de la posconvertibilidad es opuesta a la del período anterior, momento en el que la desigualdad caminaba por una curva ascendente. Por esta vía, la desigualdad comienza a crecer hasta llegar a su techo en 2002, resultando en un coeficiente de 0,527, un 0,082 mayor al de 1993 y más de un 0,1 mayor al de fines de los ochenta. Podemos afirmar que el terreno que la desigualdad pierde en la primera década del siglo XXI es el que había ganado durante la década de los noventa, siendo apenas inferiores en 2012 los niveles de

1993. Una vez más, el regreso a 1974 nos permite ver lo que era el nivel de desigualdad en ese entonces, un 0,1 inferior al de 2010.

Queda claro analizando las dos variables expuestas en el presente apartado que en materia redistributiva se han dado algunos avances durante la posconvertibilidad. Los niveles de desigualdad y la concentración de riqueza resultantes de la convertibilidad parecen haber sido revertidos en el actual modelo. Sin embargo, se debe esto más a la mano del Estado como administrador de recursos⁵ que al modelo económico en sí. Incluso con la reasignación estatal mediante, los niveles de igualdad logrados en los años setenta, previos a la desindustrialización, siguen siendo muy distantes.

Las estadísticas oficiales y las negociaciones por el salario

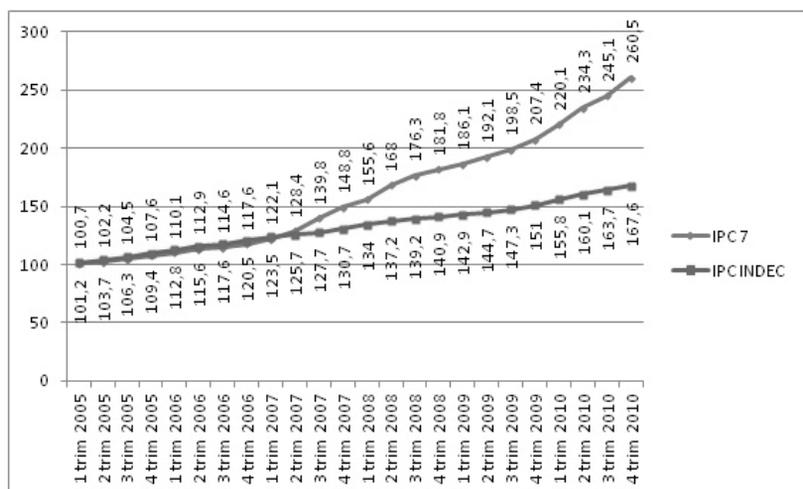
En reiteradas ocasiones a lo largo de este trabajo hemos tenido que recurrir a indicadores alternativos a los oficiales para obtener datos más confiables para nuestro análisis. La traba que genera esta falta de confiabilidad en las mediciones oficiales a la hora de medir el poder adquisitivo del salario es una piedra en el zapato en el momento de calcular en cuánto mejoró o se deterioró el bolsillo asalariado.

El **gráfico 7** ilustra con claridad esta cuestión. Mientras que hasta 2007 ambos IPCs evolucionan de manera similar, luego de ese momento y una vez intervenido el INDEC, su IPC crece muy por debajo del elaborado por el CENDA. Este último se incrementa, hasta alcanzar un crecimiento del 160 por ciento acumulado para todo el período abordado por nuestro gráfico. El índice oficial, por lo contrario, muestra en el acumulado una suba de apenas el 67,6 por ciento.

Si bien el salario, mediante las negociaciones colectivas y como mencionamos previamente, ha logrado defenderse con cierto éxito de la espiral inflacionaria, nunca se sabe con exactitud hasta qué punto debe reajustarse el salario para recién equipararse a la inflación pasada. Asimismo, una inflación que ronda el 25 por ciento anual, impide demandas salariales ofensivas, que permitan una mejora sustancial en el nivel de vida de la mano de obra. En cambio, repetimos, las negociaciones se limitan a defender el terreno recuperado. Por último, el encubrimiento de la inflación por parte del Estado es una manera directa de atender contra el conjunto de los asalariados, lo que muestra, en definitiva, de qué lado se encuentra esta gestión.

⁵ Medidas como la Asignación Universal por Hijo, por ejemplo, tienen un fuerte y progresivo impacto en la distribución del ingreso.

Gráfico 7. Evolución del IPC del INDEC y del IPC 7 provincias del CENDA, 2005-2010. Base enero 2005=100



Fuente: elaboración propia sobre datos del IPC del INDEC y del IPC 7 provincias del CENDA

A modo de conclusión

Para finalizar, y a modo de cierre de nuestro informe, podemos concluir que la hipótesis planteada al comienzo ha sido corroborada. La recuperación del salario encuentra su techo dentro de los propios límites del modelo de la posconvertibilidad. Para arribar a esta conclusión hemos recorrido un camino que nos permitió alcanzar los objetivos propuestos.

De esta manera, y en primer lugar, analizamos el desempeño y la evolución del salario real entre los años 2005 y 2010. Pudimos ver entonces cómo hasta el año 2007 el poder adquisitivo del salario se mantiene en ascenso, moderado pero sostenido. Como ya mencionamos, en 2005 recupera los niveles anteriores a la devaluación y continúa en ascenso hasta 2007. A partir de entonces (y coincidente con la intervención del INDEC) su nivel se estanca, permaneciendo casi estático hasta 2010.

Al avanzar un poco más allá en nuestro abordaje, observamos que la casi paralización del salario coincide en el tiempo con la retracción de otros indicadores en la economía. En esta línea, destacamos que desde 2007 la producción industrial también se contrae, así como la tasa de empleo. Mediante estos componentes se configuran tres de las caras de un mismo proceso: el sector económico que más valor agregado gene-

ra y que mayor cantidad de mano de obra necesita, desacelera o estanca su rendimiento, por lo que también se reducen tanto la demanda como la creación de empleo. Como resultado, el precio del trabajo o de la mano de obra baja o se estanca, como sucede en este caso y se expresa en la retracción o detención del crecimiento del salario real.

En segundo lugar, nos dedicamos a delimitar la participación de la masa salarial en el producto. En pos de dicha meta, tomamos una mirada puramente de clase, mediante la cual partimos la torta en dos: de una porción se apropia el salario y de la restante, el capital. En este aspecto el año 2007 también resulta ser un parteaguas, al ver que es a partir de allí cuando la participación de la masa salarial en el Valor Agregado Bruto comienza a reducirse, luego de un crecimiento ininterrumpido desde el año de devaluación. La caída de la participación salarial se explica a partir de un crecimiento en la producción que no se ve acompañado por un crecimiento de las remuneraciones de igual magnitud. Al comparar el costo laboral con el producto por ocupado, esta afirmación se verifica. Por lo que la distribución del producto inherente al proceso productivo toma un tinte regresivo llegando a finales de década, en la cual la producción aumenta pero el salario no la acompaña.

Sin embargo, la igualdad y la distribución del ingreso mejoran considerablemente una vez ocurrida la intervención del Estado. Un análisis tanto de la distribución personal del ingreso como del coeficiente de Gini para casi los últimos veinte años nos permite señalar que durante la posconvertibilidad parece haberse revertido la curva regresiva que la distribución del ingreso recorrió en los noventa. En este contexto, la igualdad recupera en la última década el terreno perdido en la década anterior. A pesar de esto, de ninguna manera estos indicadores se acercan a los recogidos en el año 1974, antes de la última dictadura. Si vemos la convertibilidad como la continuidad (o la profundización) del proceso económico iniciado por la gestión militar, podemos observar el gran daño que ha causado en materia distributiva, siendo todavía lejanos a esta altura los progresivos números que esta cuestión arrojaba en la primera mitad de los setenta.

Por otro lado, y luego de hacer un repaso más específico de lo que la inflación representa para el bolsillo asalariado en el actual período, pudimos reafirmar nuestra conclusión respecto de que en la actualidad las negociaciones colectivas adquieren un carácter defensivo, buscando recuperar el terreno perdido vía la inflación, pero siempre corriéndola de atrás. De esta manera, el salario año a año se reajusta en base a una estimación (y sólo estimación, dada la carencia de datos oficiales confiables) de la inflación pasada, pero comenzando a perder valor a medida que transcurre el tiempo y los precios sostienen su ascenso.

Por último, volvemos a confirmar nuestra hipótesis: los salarios encuentran su techo dentro de las mismas limitaciones que el modelo de la posconvertibilidad presenta. Una vez agotados los beneficios y la competitividad generados por la permanencia del dólar alto, la producción industrial, principalmente la que sustituye las importaciones, contrae su desempeño, volviendo a preponderar (una vez más) los sectores productivos de baja agregación de valor y de poca o nula relación con el resto del tejido productivo. En este sentido, no nos queda más que retomar lo subrayado por Azpiazu y Schorr (2010), quienes sostienen que el agotamiento del *piloto automático* del dólar alto, deja como resultado una economía con dos características principales: una estructura fabril trunca de orientación primaria y una regresiva distribución del ingreso, favorable a las fracciones más concentradas del capital.

Bibliografía

- Arceo, N.; Monsalvo, A.; Schorr, M.; Wainer, A. (2008): *Empleo y salarios en Argentina: una visión de largo plazo*. Buenos Aires: Capital Intelectual
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores
- Campos, L. (2012): "La negociación colectiva en la posconvertibilidad: recuperación histórica y acumulación de tensiones" *Apuntes para el cambio*, 3, 32-44. Recuperado de http://www.apuntesparaelcambio.com.ar/apc_n3.pdf
- CENDA (2010): *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual*. Buenos Aires: Cara o Ceca
- CIFRA (Noviembre 2009): *La crisis mundial y sus consecuencias en América Latina* (Documento de trabajo 3). Buenos Aires. CTA. Recuperado de <http://www.centrocifra.org.ar/docs/DT%20n3%20.pdf>
- CIFRA (Febrero 2011): *Variaciones de precios y salarios en los últimos años*. Buenos Aires. CTA. Recuperado de http://www.cta.org.ar/IMG/pdf/variacion_precios_y_salarios1.pdf
- Fernández, A. y González M. (2012): "La desigualdad en los ingresos laborales. Su evolución en la posconvertibilidad" *Apuntes para el cambio*, 3, 18-31. Recuperado de http://www.apuntesparaelcambio.com.ar/apc_n3.pdf

Argentina: evolución del presupuesto y del personal del INTA (1958-2010)

*Pablo Ariel Pellegrini**

El Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) es el organismo público más importante en lo que se refiere a investigación en temas agropecuarios en la Argentina. Comenzó sus actividades en 1958 y ha desplegado una gran presencia territorial en el país, desarrollando investigaciones básicas y aplicadas, así como tareas de extensión rural. Desde entonces, el INTA ha atravesado diversos contextos político-económicos, manteniéndose como una institución de alcance nacional dedicada especialmente a promover la investigación y el desarrollo tecnológico para el sector agropecuario argentino.

Sin embargo, hasta ahora, no ha habido estudios que de un modo sistemático den cuenta de los cambios que atravesó la institución en función de factores fundamentales como su presupuesto y su personal. Este trabajo pretende mostrar las etapas que ha atravesado el INTA a través de los cambios en los recursos humanos y en el presupuesto de la institución.

Palabras clave: INTA - Investigación agropecuaria - Presupuesto - Personal

* Investigador del CONICET, Instituto de Estudios sobre la Ciencia y la Tecnología, Universidad Nacional de Quilmes, ppellegrini@unq.edu.ar

Argentina : evolution of budget and staff at INTA (1958 - 2010)

The National Institute of Agricultural Technology (INTA) is the most important public research center on agricultural issues in Argentina. It began its activities in 1958, and since then INTA has spread out a huge presence throughout the country, developing basic and applied research and rural extension labors. During these years, INTA has gone through various political and economic contexts, being always a national institution devoted to the promotion of agricultural research and technological development.

However, until now, there have been no studies that systematically show the changes that the institution went through based on crucial factors such as budget and staff. In this regard, the present work aims to show the stages in INTA's history, in relation to the changes in its budget and in the staff affected to the institution.

Key words: INTA - Agricultural research - Budget - Staff

Fecha de recepción: febrero de 2014

Fecha de aceptación: abril de 2014

Introducción

El desarrollo de la ciencia y la tecnología agropecuarias en la Argentina depende en gran medida, desde mediados del siglo XX, del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Sin embargo, hasta ahora, no ha habido estudios que de un modo sistemático den cuenta de los cambios que atravesó la institución en función de factores fundamentales como su presupuesto y su personal. A ello se dedica este trabajo.

Si bien los estudios que han tratado cuestiones sobre historia agropecuaria en el país señalan de forma prácticamente unánime que la creación del INTA, en 1956, ha marcado un hito en el desarrollo de la investigación en el sector, ello no implica que previamente no hubiera habido ciencia agropecuaria de relevancia. En la presente introducción, señalaré los antecedentes en materia de ciencia y tecnología agropecuarias, para luego centrarme en las etapas que atravesó el INTA en función de su presupuesto y personal.

En efecto, hasta pasada la mitad del siglo XX, la investigación y desarrollo en el sector agropecuario argentino parece ocupar un lugar esporádico o disperso. Diversos períodos marcaron la evolución del sector, pero en ningún caso la investigación y desarrollo ocupó un lugar destacado. El llamado “período agroexportador”, que se extiende desde mediados del siglo XIX hasta 1930, se caracterizó por un rápido crecimiento de la producción agropecuaria, pero ligado fundamentalmente al aprovechamiento de los fértiles recursos naturales en función de la demanda global, maximizando así la facilidad con la que ganado y cultivos se desarrollaban, sobre todo, en la pampa húmeda (Sábato, 1993). La presencia del Estado promoviendo el desarrollo del sector agropecuario durante esta etapa fue muy exigua, destacándose la creación del Departamento de Agricultura en 1872 (desde 1898, elevado al rango de Ministerio), pero que contaba con un bajo nivel de recursos (Barsky y Dávila, 2008). Claro que para desarrollar esas actividades productivas se necesitaba de algún tipo de tecnología, pero la maquinaria y herramientas necesarias eran en su gran mayoría importadas (Volkind, 2008). La crisis económica mundial de la década de los ‘30 evidenció la gran dependencia que la producción agropecuaria nacional demostraba ante los movimientos de capitales internacionales, y frente a ello comenzaron a implementarse algunas medidas tendientes a evitar tal dependencia, como la creación de Juntas Reguladoras (Barsky, 1993). La Segunda Guerra Mundial, junto con el boicot norteamericano contra la Argentina entre 1942 y 1949, produjo una fuerte caída de la producción agrícola, etapa donde además se evidenció un gran desfase tecnológico de la agricultura pampeana en relación con

las similares en el nivel mundial (Barsky, 1993). El gobierno peronista desplegó políticas tendientes a mejorar la producción del sector, tales como incremento de créditos y estímulo a la fabricación local de tractores, pero las fuertes sequías de comienzos de la década de 1950 demoraron la aparición de resultados (Lattuada, 1986).

De este modo, al menos hasta mediados del siglo XX, el sector agropecuario argentino atravesó etapas de auge, caída, reactivación y estancamiento, pero sin que la inversión estatal en investigación y desarrollo tecnológico desempeñara un papel significativo. En definitiva, hasta mediados del siglo XX se le concedió escasa importancia al papel del progreso técnico en la producción agropecuaria (Obschatko, 1988).

La creación, en 1956, del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), marcaría un punto de inflexión en la política agropecuaria nacional, pues se trata de una institución de alcance nacional dedicada especialmente a promover la investigación y el desarrollo tecnológico para el sector agropecuario argentino (Penna, 1994; Barsky, 1988; Piñeiro, 1982; Obschatko, 1988). No obstante, hay una serie de acontecimientos anteriores de los que se nutrió el INTA.

Hasta entonces, la incidencia de la investigación agropecuaria puede rastrearse como una sucesión de hechos más o menos aislados, entre los que cabe señalar el rol desempeñado por los criaderos. En efecto, a comienzos del siglo XX la agricultura argentina presentaba una baja productividad, vinculada con la falta de variedades definidas, debido a que los cultivos se habían expandido simplemente por el impulso de los agricultores que en muchos casos traían semillas de Europa sin mayores controles. En 1912, el ministro de Agricultura contrató al especialista Backhouse, que vino desde Cambridge con la misión de mejorar las variedades de trigo que se empleaban en el país (Gutiérrez, 1991). Los especialistas extranjeros que arribaron a la Argentina formaron, además, discípulos que luego continuarían su obra. Estos especialistas habrían de crear los primeros criaderos del país, donde se desarrollaban nuevas variedades de cultivos. La producción de maíz híbrido comenzaría en 1923, cuando el ministro de Agricultura Tomás Le Breton contrató al genetista norteamericano Thomas Bregger (León y Losada, 2002).¹

¹ A pesar de haber comenzado tempranamente las actividades de fitomejoramiento, la Argentina llegó a registrar sus primeros cultivos híbridos recién hacia fines de la década de 1940, mientras que Estados Unidos había creado el primer híbrido de maíz en 1930 (Gutiérrez, 1988). Las causas de esta tardía difusión de los híbridos en el país se encontrarían en la escasez de fondos públicos y de estabilidad laboral de los técnicos, la crisis agrícola de 1930 y las características de los materiales experimentales (Vessuri, 2005).

Otro acontecimiento de importancia para el impulso de la mejora en la actividad agropecuaria fue la creación de Estaciones Experimentales a comienzos del siglo XX, entre las que se destacan la Chacra Experimental de Irrigaciones de Patagones, la Estación Experimental Agrícola de Tucumán y la de Pergamino. No obstante, la política de impulsar las Estaciones Experimentales no fue sostenida en el tiempo. De hecho, en 1944, el Ing. Pedro Marotta, quien fue decano de la Facultad de Agronomía y ministro de Agricultura, consideró que había 50 años de atraso en las estaciones experimentales argentinas respecto de las de Estados Unidos (Gutiérrez, 1991).² La preocupación por incrementar la productividad a través de las mejoras tecnológicas dio lugar a la creación del Instituto de Suelos (1943), el Instituto de Microbiología (1944) y el Instituto de Fitotecnia (1945), que pasarían luego a depender del INTA (Bisang, 1994; Katz y Bercovich, 1988).

Por otro lado, la dispar mecanización de la agricultura también atestiguaba el escaso desarrollo tecnológico del sector. Hasta la década de 1950 todavía era frecuente el uso de caballos para las tareas de laboreo de la tierra, puesto que los tractores había que importarlos a precios elevados. Un cambio en esa dinámica se produjo con la fabricación de tractores nacionales. Durante el gobierno de Perón se dispuso la compra de un tractor de origen alemán, y mediante ingeniería reversa —esto es, desarmando el tractor y procurando reproducir el modo en que había sido fabricado—, se obtuvo el primer prototipo del tractor “Pampa” en 1952, y poco después se comenzaron a vender las primeras unidades (Bonetto, 2004; Picabea, 2010).³

Hasta la década de 1950, como vemos, existieron iniciativas puntuales y aisladas de investigación y desarrollo tecnológico agropecuario nacional. En 1948, se sancionó la ley 13.254, que dispuso la creación del Centro Nacional de Investigaciones Agropecuarias en el predio de Castelar, que pocos años después quedaría bajo la órbita del INTA (León y Losada, 2002). Esta ley da cuenta de la necesidad que había de jerarquizar y organizar las actividades de investigación agropecuaria. Como señalan León y Losada (2002), los antecedentes que menciona-

² En términos similares se expresa un informe de la CEPAL elaborado en la década de los '50 sobre el estado de la tecnología agraria en la región pampeana, donde da cuenta de que la ausencia de investigaciones y de prácticas de uso de suelo eficientes situaba a los cultivos en niveles peores que los de 1930 (Barsky, 1988).

³ La lógica de producir vehículos nacionales mediante ingeniería reversa, buscando reproducir los diseños fundamentales de modelos extranjeros exitosos, parece haber sido una política del gobierno peronista. Hacia la misma época que se obtenía de este modo el tractor “Pampa”, se dispuso la fabricación bajo una lógica similar de la motocicleta “Puma”; y también se construyeron otros vehículos nacionales, como el utilitario “Rastrojero” y el automóvil “Justicialista” (Picabea y Thomas, 2011; Bonetto, 2004).

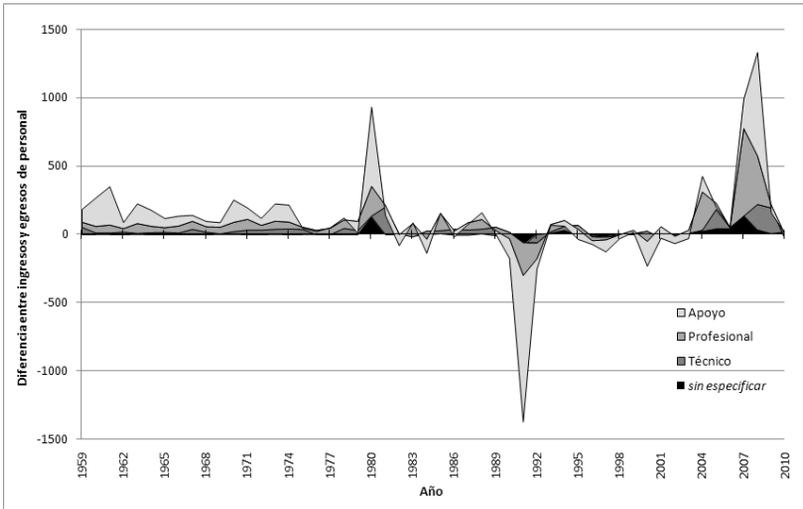
mos aquí permitieron disponer de una base de estructuras y capacidades para la investigación científica y tecnológica para el sector agropecuario, que luego se consolidarían con la creación del INTA.

Hacia la década de 1950, organismos multinacionales propiciaron la creación de instituciones nacionales dedicadas a la ciencia y la tecnología, bajo la premisa de que servirían al crecimiento de los países en vías de desarrollo. Así, la CEPAL estimuló la creación de instituciones dedicadas al desarrollo de la tecnología agrícola en América latina (Nun, 1995). En ese marco, y bajo la iniciativa de Raúl Prebisch, en 1956 se creó formalmente en la Argentina el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), con el objetivo de concentrar en un organismo los esfuerzos de investigación y desarrollo para el sector agropecuario (Losada, 2005). El INTA comenzó sus actividades en 1958, en instalaciones que anteriormente pertenecían al Ministerio de Agricultura (INTA, 2006).

El INTA es la institución más importante del país en lo que se refiere a investigación y desarrollo para el sector agropecuario, cuanto menos considerando su extensión territorial y la gran diversidad de líneas de trabajo y grupos que lo componen. De este modo, al centrar el análisis de este trabajo sobre dicha institución, disponemos de un objeto apropiado para el estudio de la evolución de la investigación agropecuaria en la Argentina desde 1958. Para ello, tomaré en particular dos variables en el desarrollo del INTA: la evolución de sus recursos humanos y de su presupuesto. Para ambas variables se recurrió fundamentalmente a fuentes primarias: legajos del personal de la institución y partidas presupuestarias. Se trata de dos variables que permiten dar cuenta de la importancia que se le concede al sector, por cuanto la disponibilidad de recursos humanos y de presupuesto afectan sensiblemente las capacidades de la institución para llevar adelante sus tareas, y dichas variables, como veremos a continuación, han sufrido interesantes cambios a lo largo del tiempo.

Evolución de los recursos humanos del INTA

Los cambios en la cantidad de recursos humanos con los que cuenta el INTA no han sido estudiados de modo sistemático hasta ahora, existiendo apenas algunos estudios que abordan aspectos más acotados temporalmente –como la evolución del número de técnicos con nivel de posgrado entre 1958 y 1978 (Trigo et al., 1982)–, o más recientemente un trabajo que plantea los cambios en las disciplinas de origen de los investigadores a lo largo de su historia (Pellegrini, 2013). Por cierto que ha habido análisis sobre la evolución de los recursos humanos de otras

Gráfico 1. Cambios en el personal del INTA

Fuente: elaboración propia sobre archivos provistos por la Gerencia de Administración de Personal del INTA.

instituciones del complejo científico-tecnológico del país, como el caso del CONICET (Casalet, 1992), pero un análisis global de la evolución de los recursos humanos del INTA aún no ha sido desarrollado. De modo que para este trabajo he reconstruido los ingresos y egresos de personal desde el inicio de la institución hasta 2010. En ese sentido, la metodología empleada consistió en un relevamiento de los archivos de personal del INTA, los cuales he analizado en función de la fecha de ingreso, de egreso y categoría del personal.⁴

En el **gráfico 1** pueden observarse los cambios que ha presentado el INTA en cuanto a sus recursos humanos. Lejos de haber asistido a una evolución estable, el gráfico muestra tres períodos de intensas transformaciones. En líneas generales, se observa un crecimiento en recursos humanos hacia el año 1980, un notable declive a comienzos de la década de 1990, y una nueva etapa de fuerte crecimiento hacia 2008.

⁴ Cabe mencionar que para el presente análisis me he restringido al personal de planta del INTA (empleando archivos provistos por la Gerencia de Administración de Personal). Esto se debe a que los trabajadores con otro tipo de vínculo con la institución no siempre fueron debidamente registrados en sus archivos, y dado que el objetivo de este trabajo es presentar una evolución histórica de estos cambios, me he limitado a aquellos registros consistentes. Pero es importante señalar que el personal de la institución cuenta también con otro tipo de relaciones laborales no contemplados aquí, tales como contratos temporales, investigadores visitantes y becarios.

Durante el resto de los años, los cambios netos en la cantidad de personal se mantienen cercanos a 0.

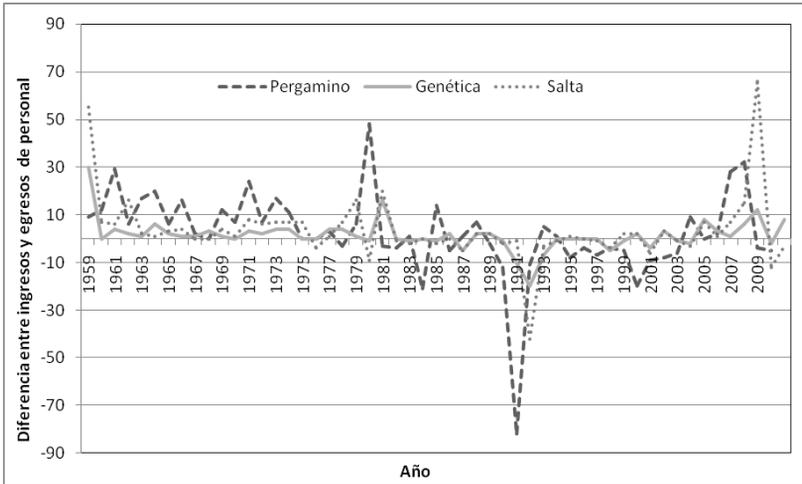
Sobre las características que presentan estos tres momentos críticos nos explayaremos más adelante. Antes, es preciso detenerse a indagar en las posibilidades de generalizar estos resultados para el conjunto de la institución, pues tanto el tipo de trabajador como el tipo de instituto dentro del INTA puede ser muy variado, lo cual podría resultar en que estos cambios generales, en realidad, hubieran afectado sensiblemente más a algunos actores que a otros dentro de la institución. Para abordar el primer punto podemos remitirnos al **gráfico 1**, donde se distingue el tipo de trabajador en la evolución de la cantidad de personal. De tal modo, el gráfico presenta cuatro categorías: personal de apoyo, profesional, técnico y personal con categoría sin identificar (esta última ronda el 5,6% del total).⁵ Con el transcurso del tiempo, los profesionales y técnicos aumentaron su peso relativo en la institución en detrimento del personal de apoyo, lo que indica un proceso de aumento en la educación formal del personal.⁶ En el crecimiento de 1980 el personal de apoyo fue el más beneficiado, pero en el período 1990-1992 fue el más perjudicado. En el crecimiento de los años 2004, 2007 y 2008, es el personal profesional el más beneficiado, seguido de cerca por el personal de apoyo. En ese sentido, en los tres períodos críticos señalados, el personal fue afectado guardando cierta relación con la proporción que tenía dentro de la institución.

Para analizar si estos cambios generales que vemos son realmente representativos del conjunto de los institutos del INTA, ya que los hay más orientados a la investigación mientras otros se dedican fundamentalmente a la extensión, es conveniente tomar algunas dependencias del INTA que presenten perfiles distintos entre sí, y observar en ellas la

⁵ El personal de apoyo incluye a aquellos que poseen hasta título de estudios secundarios, ya sean personal de campo o administrativo. El personal técnico está constituido por quienes poseen título terciario, mientras que el personal profesional designa a quien posee al menos título de grado. Hay algunas excepciones, pues en los inicios de la institución se presentan algunos casos aislados de peones de campo con categoría de personal profesional, debido a que en su momento las categorías establecían escalas más que nada salariales, luego se fueron afirmando como categorías de función sobre la base de la formación.

⁶ En 1958, los profesionales representaban el 26,2%, los técnicos el 3,8% y el personal de apoyo el 69,8%. Para 1970, los técnicos representaban el 7,9%, crecimiento que se dio a expensas del personal de apoyo. En 2010, el personal profesional representaba el 42,8%, el técnico el 22,3% y el de apoyo había disminuido al 29,2%. El INTA dispuso de diversos programas para aumentar el nivel de educación de su personal a lo largo de la historia, como la recordada Escuela para Graduados, que funcionó entre 1968 y 1974 mediante un convenio entre el IICA, la UBA, la UNLP y el INTA (Ardila et al., 1980; Socias Schlottfeldt, 1971; Trigo et al., 1982).

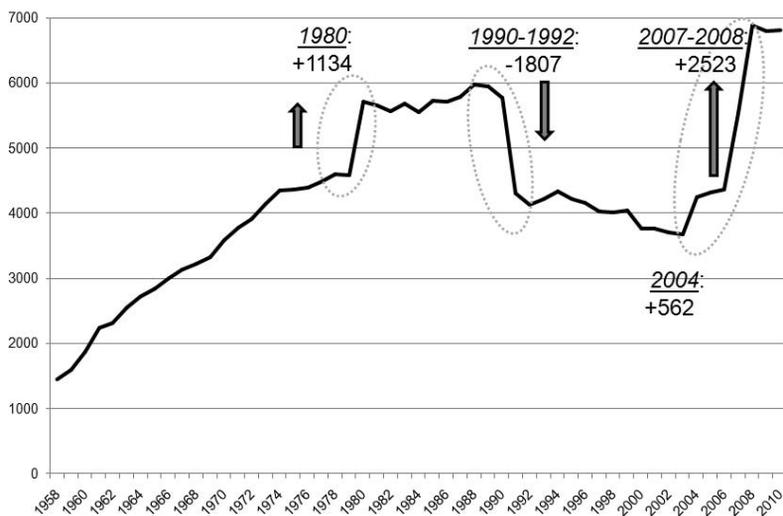
Gráfico 2. Cambios en el personal del Instituto de Genética, la EEA Pergamino y la EEA Salta del INTA.



Fuente: elaboración propia sobre archivos provistos por la Gerencia de Administración de Personal del INTA.

evolución del personal. De este modo, he seleccionado tres dependencias del INTA (**gráfico 2**). El Instituto de Genética del INTA está radicado en la provincia de Buenos Aires y se caracteriza por ser uno de los centros de investigación con mayor tradición en la institución. La Estación Experimental Agropecuaria (EEA) de Salta está ubicada al norte del país, y cuenta con un perfil orientado a actividades de extensión a los fines de dar respuesta a los productores de la zona. Por su parte, la Estación Experimental Agropecuaria de Pergamino, ubicada al norte de la provincia de Buenos Aires, es también una dependencia de larga historia, que combina tanto actividades de extensión como de investigación.

Si bien en el **gráfico 2** se observa que la altura de los picos varía —es decir, la magnitud de los cambios de personal es distinta para cada caso— eso se debe a que los diferentes institutos analizados tienen distinta cantidad de personas trabajando. Así, la EEA de Pergamino es la que mayor personal tiene, y por ende la que mayores cambios absolutos presenta. Pero en todos los casos, lo que se advierte es que las variaciones presentan el mismo perfil: en todos los institutos hay un aumento de personal hacia 1980, una fuerte disminución a comienzos de la década de 1990, y un nuevo período de crecimiento fundamentalmente entre 2007 y 2009. Es posible encontrar matices locales, como el hecho de que la Estación Experimental de Salta presente un incremen-

Gráfico 3. Puntos de inflexión en la evolución del personal del INTA.

Fuente: elaboración propia sobre archivos provistos por la Gerencia de Administración de Personal del INTA.

to mayor que el resto en los últimos años, mientras que su descenso a comienzos de 1990 no es tan significativo como en otros institutos; pero lo cierto es que la trama general persiste, los tres períodos clave señalados se registran en todos los casos. Esto estaría indicando que, efectivamente, los cambios señalados en estos tres momentos históricos afectaron al conjunto de la institución.

A partir de lo anterior podemos inferir que los cambios de personal acaecidos en el INTA a lo largo de su historia muestran la existencia de ciertos momentos clave, y que esos cambios repercutieron en toda la estructura del INTA, esto es, en los diferentes tipos de institutos que posee, como así también en las distintas categorías de trabajadores que lo integran. Ahora podemos detenernos a analizar qué etapas pueden distinguirse a través de estos cambios y qué características presentan.

En el **gráfico 3** se observa la evolución del personal del INTA a lo largo de su historia en términos absolutos, esto es, expresando la totalidad de trabajadores en la institución en cada año. Se distingue el crecimiento paulatino y sostenido que llevaba la institución desde su puesta en funcionamiento, en 1958 hasta 1974. Durante esos años, hay un incremento neto de 181 trabajadores por año. En los 5 años siguientes, hasta 1979, la institución sigue creciendo, pero a una tasa menor (aproximadamente 45 nuevos empleados se suman por año).

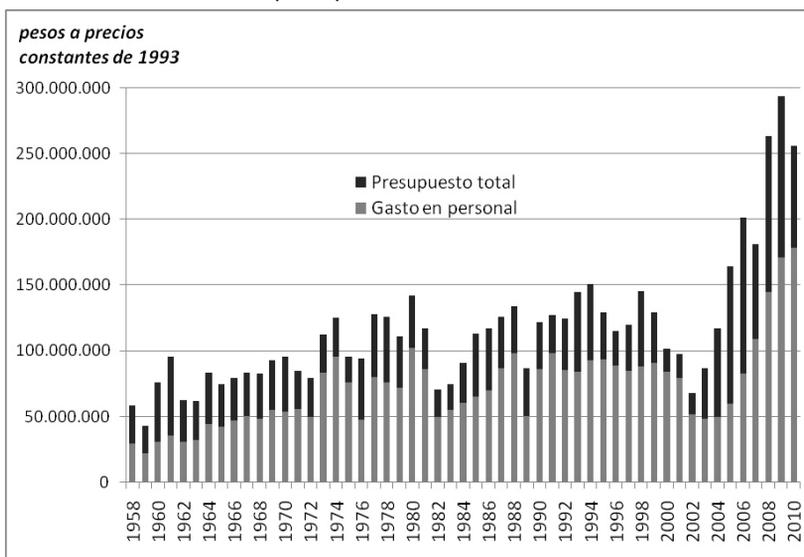
El primer punto de inflexión que se destaca es el que tiene lugar en 1980, cuando se produce un salto en la cantidad de personal de la institución, que incorpora en ese año 1.134 trabajadores, pasando así de tener 4.576 empleados en 1979, a 5.710 un año después. El resto de la década de 1980 manifiesta un período de estabilidad para la institución, en el que no se observan cambios significativos: no hay crecimiento ni decrecimiento en la cantidad de personal. Pero luego, a comienzos de la década de 1990, se observa el segundo punto de inflexión, produciéndose el declive más pronunciado que tuvo el INTA en lo que se refiere a la cantidad de trabajadores. En efecto, entre 1990 y 1992, más de 1.800 personas dejaron la institución, lo que provocó que la entidad retrocediera hasta alcanzar el tamaño que poseía en 1973, esto es, veinte años atrás. Durante los años siguientes continuó decreciendo, aunque a una tasa sensiblemente menor que la de esos primeros años de la década de 1990. Así, en 2003 el INTA contaba con 3.680 trabajadores. A partir de entonces comienza una etapa de crecimiento, pues en 2004 la institución incorpora 562 empleados. Sin embargo, el salto más destacado se produce en los años 2007 y 2008, en los que el INTA sumó más de 2.500 trabajadores, alcanzando el mayor tamaño que hubiera registrado, con más de 6.800 empleados.

La relación entre estos tres puntos de inflexión (1980, 1990-1992 y 2004-2008) y el contexto sociopolítico, se analizará más adelante, al caracterizar las distintas etapas que marcaron el desarrollo de la institución.

Evolución del presupuesto del INTA

Si en la sección anterior analizamos la evolución del INTA a través de los cambios en su personal, aquí tomaremos otro parámetro: la evolución de su presupuesto.

Al tratarse de un período prolongado (1958-2010), y considerando que en dicho lapso en el país se sucedieron cinco monedas nacionales y hubo notorios procesos inflacionarios, es imprescindible deflactar el presupuesto del INTA de cada año, a fin de poder expresarlo en un valor comparable. A tal efecto, he tomado como factor de conversión el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) —el cual mide las variaciones a través del tiempo en los precios de un conjunto definido de bienes y servicios— tomando como base el año 1993. Al convertir los valores absolutos de los presupuestos que recibió la institución a lo largo de su historia en valores deflactados con base en el año 1993, los valores resultantes constituyen unidades homogéneas, comparables entre sí, y que permiten por ende observar la evolución de dicho presupuesto.

Gráfico 4. Evolución del presupuesto del INTA.

Fuente: elaboración propia sobre archivos provistos por el Departamento de Presupuesto del INTA. Para el análisis, se emplea como índice de deflación el Índice de Precios Internos al por Mayor (IPIM) con base en el año 1993.

La evolución del presupuesto así normalizado puede observarse en el **gráfico 4**, que evidencia algunos cambios bruscos. Con algunas oscilaciones en las primeras décadas de la institución, el primer salto abrupto que se destaca se presenta del año 1980 a 1982, cuando el presupuesto se ve disminuido a la mitad. Siguiendo con el **gráfico 4**, también se registra una disminución en el año 1989, que implica una pérdida del 35% del presupuesto en relación con el año anterior. Un porcentaje de pérdida similar se observa en 2002. Ambas disminuciones estarían asociadas con momentos de crisis económicas (el período hiperinflacionario de fines de la década de 1980 y la crisis político-económica de 2001). No obstante, estos cambios no se alejan demasiado de la media que presenta el presupuesto del INTA entre 1958 y 2004 (de 102 millones de pesos constantes). Pero si se observan los años posteriores, y en particular desde 2008, se destaca un crecimiento muy por encima de dicha media, casi triplicándola. En ese sentido, el gráfico da cuenta de un crecimiento significativo del presupuesto a partir del año 2005, y de algunas oscilaciones llamativas –aunque no tan significativas– en los años anteriores. Estas oscilaciones serán analizadas en relación con los cambios en el personal de la institución, en la sección siguiente.

En cuanto a la composición del presupuesto, históricamente el gasto

en personal se ubicó entre el 60 y 70% del presupuesto total del INTA. En los primeros 7 años de vida de la institución, ese gasto fue menor, oscilando entre el 37 y 57%. En esos primeros años, el gasto en inversiones y otros rubros que permitían financiar construcciones y equipamientos resultaba fundamental para montar la infraestructura de la institución. En efecto, en ese tiempo los esfuerzos se concentraron en la construcción de infraestructura, lo que demandó importantes inversiones (Valeiras, 1992). Luego, el gasto en personal pasaría a ser el rubro principal del presupuesto. A partir del 2004, sin embargo, se observa que el presupuesto excede por un margen mayor al gasto en personal, en el transcurso de una etapa en la que el INTA contará con mayores recursos para financiar, por ejemplo, investigaciones propias.

Etapas de la investigación agropecuaria, desde 1958 hasta 2010

Al comienzo del artículo señalábamos las dificultades de periodizar la investigación agropecuaria en la Argentina, toda vez que la misma se encontraba más bien en hitos aislados y de escasa continuidad a lo largo del tiempo. Pero con la creación del INTA, se institucionaliza la investigación agropecuaria en el país, y es posible mostrar las distintas etapas que se sucedieron desde entonces. Tomando como parámetros la evolución del presupuesto y del personal del INTA, que hemos descrito anteriormente, podemos encontrar cinco etapas que hacen a la investigación agropecuaria desde 1958 hasta 2010: una etapa de *crecimiento sostenido*, seguida de un *salto de crecimiento*, luego un período de *estancamiento*, al que sigue un *decrecimiento masivo*, y finalmente una etapa de *auge de recursos*.

Etapa de crecimiento sostenido

En función de la evolución del personal y del presupuesto del INTA, se observa una primera etapa institucional, que abarca desde 1958 hasta 1979, caracterizada por un incremento moderado y continuo de la institución. Las dos primeras décadas de la institución dan cuenta de una etapa de crecimiento sostenido. En efecto, hacia 1979, su personal se había triplicado y su presupuesto duplicado respecto del inicial. Como se ve, esta etapa atraviesa los primeros años de la dictadura cívico-militar que asoló al país entre 1976 y 1983. Sin embargo, los primeros años de la dictadura no parecen haber afectado los parámetros aquí considerados. Si bien en 1975 su presupuesto cae un 24% respecto del año anterior, en los años siguientes retoma niveles presupuestarios similares a los que tenía. En cuanto al personal, entre 1975 y 1979 disminuye su ritmo de crecimiento. En esos años comienzan las persecuciones

en el INTA, que luego proseguirían con la dictadura, pues en diciembre de 1974 echan a 9 profesionales aplicando la reciente ley de prescindibilidad, que facultaba a las autoridades nacionales a remover rápidamente a personal de la administración pública (Adamoli, 2007). Pero de todos modos, aún en esos años el INTA sigue siendo una institución que crece en cuanto a su cantidad de trabajadores.⁷ Durante los años de la dictadura, hubo un total de 800 trabajadores que dejaron de pertenecer al INTA, pero esa cifra no es mayor que la de otros períodos (de hecho, entre 1984 y 1988 se produjo la misma cantidad de bajas).⁸

¿Implica esto que el INTA se vio ajeno a las persecuciones que sufrió el conjunto de la sociedad durante la dictadura cívico-militar? Por cierto que no, pues fue intervenido apenas se produjo el golpe militar, hubo personas separadas de la institución y hasta desaparecidos. Sólo en la Estación Experimental de Pergamino 6 personas fueron detenidas (Golberg, 2007). Según Alberto Golberg (2007), algunas autoridades del INTA colaboraron con la dictadura al confeccionar listas de “subversivos”, mientras que otras autoridades protegieron a su personal. Recientes estudios comienzan a dar cuenta de esos acontecimientos, entre los que se incluye el hecho de que durante ese período se cerraron algunas líneas de investigación, en especial en sociología rural (Gárgano, 2011). En el área de fitomejoramiento, por ejemplo, la intervención en la conducción del INTA llevó a que la institución se volcara hacia la investigación básica, bajo la premisa de que la actividad innovadora debía quedar en manos del sector privado (Gutiérrez, 1991).

Lo que a la luz de este trabajo cabe señalar, es que la incidencia de la dictadura cívico-militar en el INTA fue localizada, afectando fatalmente a algunos trabajadores y líneas de investigación, pero esa intervención no modificó la estructura general de la institución en lo que se refiere a la cantidad global de personal y a su presupuesto. Eso indicaría que la política de la dictadura para con la institución no parecía radicar en un intento por cerrar o hacer colapsar la misma.

⁷ El año 1979 puede distinguirse en la medida que es el único, dentro de estas primeras décadas de la institución, en el cual la cantidad de personal disminuye respecto del año anterior, pero esta disminución es de apenas el 0,35 por ciento.

⁸ Estas cifras provienen de las fuentes primarias consultadas, esto es, los archivos de personal provistos por la Gerencia de Administración de Personal del INTA. Durante los años de la dictadura cívico-militar (1976-1983), la cantidad total de trabajadores desvinculados del INTA representó el 2% del personal total de la institución (siempre refiriéndonos al personal de planta). En el promedio de toda la historia del INTA, por año se ha desvinculado el 2,73% de trabajadores en relación con el total de personal. Para una mayor perspectiva sobre las desvinculaciones de trabajadores del INTA, véase el **gráfico 6**.

Salto de crecimiento

El año 1980 da cuenta de un crecimiento inédito en el INTA. Si bien el presupuesto que recibe la institución ese año es el mayor hasta entonces, por sí solo no bastaría para caracterizarlo como un punto de inflexión. Es la cantidad de nuevos trabajadores que se suman lo que le imprime a ese año un salto de crecimiento. La planta de personal del INTA pasa de 4.576 a 5.710 trabajadores, cuando el crecimiento promedio hasta entonces era de 148,7 nuevos empleados por año. Esa notable expansión de personal es llamativa, toda vez que se da en el marco de la dictadura que gobernaba al país. En ese sentido, cabe mencionar que otros estudios han dado cuenta de que durante la dictadura hubo determinados organismos científico-técnicos que se vieron beneficiados en términos de recursos humanos y financieros.

En particular, durante esos años el CONICET vio su financiamiento incrementado, a la vez que creció en institutos –de 55 a 127– y en personal (Bekerman, 2011). Por lo contrario, las universidades recibieron menos financiamiento y se expulsó a numerosos profesores de sus establecimientos. Ello da cuenta del tipo de política que la dictadura implementó hacia el sector: la persecución se dirigió hacia las actividades políticas en las universidades, buscando así desarticular las capacidades de las mismas. En contraposición, el CONICET se nutrió de los profesores expulsados, y ese beneficio habría sido deliberado, pues este organismo vio incrementado su financiamiento, su personal y sus capacidades en detrimento de las universidades (Bekerman, 2013).

En ese sentido, cabe preguntarse si el INTA habría seguido una suerte similar a la del CONICET, es decir, si su crecimiento también se debió a una política de la dictadura dirigida a lograr su crecimiento en detrimento de las universidades. Para abordar esta cuestión, conviene detenerse en el aspecto presupuestario. Si se observa el **gráfico 4**, en 1980 el INTA gozó del mayor presupuesto hasta entonces, pero conviene aclarar que la forma de financiamiento resultaba bastante autónoma desde la creación del organismo, pues dependía directamente de un porcentaje de las exportaciones. Sin embargo, a fines de ese mismo año, el gobierno militar dispuso cambiar el mecanismo de su financiamiento, el cual pasó a depender de un financiamiento directo del gobierno (INTA, 2000).⁹ Esto sugeriría que hasta 1980, el INTA se manejó, en relación con su presupuesto, con bastante autonomía, la cual perdió a

⁹ En efecto, durante la última dictadura cívico-militar, un decreto-ley de octubre de 1980 (22.294/80) le quitó al INTA su financiamiento vía exportaciones, y pasó a depender de los aportes que le otorgara el Tesoro Nacional (INTA, 2000). En dicho decreto-ley se deroga el artículo 16 de la ley 21.680/1956, el cual estipulaba el mecanismo de financiamiento del INTA desde su creación.

fin de ese año. Esto es coherente con lo señalado por diversos estudios sobre la política científica y tecnológica de la dictadura, los que observan que la misma se introdujo sobre todo hacia 1981, cuando liberalizó por completo la importación de tecnología (Yoguel et al., 2007; Chudnovsky y López, 1996; Nun, 1995). En ese marco, la explicación del salto de crecimiento en personal que experimentó en 1980 no parece encontrarse en una política deliberada de la dictadura, sino en la relativa autonomía de la que aún gozaba la institución, y que le habría permitido incorporar a su planta estable de trabajadores a un conjunto de recursos humanos provenientes de diversos orígenes, tales como profesores perseguidos en las universidades y becarios y contratados por el INTA. Esa situación se terminó con la intervención directa del gobierno de facto sobre el presupuesto de la institución, lo que ocurrió a fines de 1980.

Estancamiento

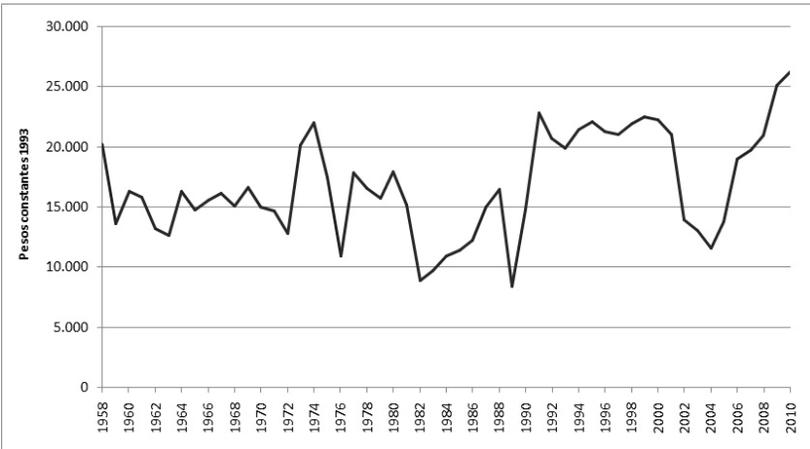
La década de 1980, en lo que a nuestro objeto de estudio se refiere, es una década sin cambios: no hay crecimiento ni disminución del personal del INTA. El presupuesto por trabajador es muy bajo a comienzos de la década, y sube paulatinamente, aunque en todo momento se mantiene muy por debajo de su promedio histórico. Acaso el cambio más importante que se produjo en este período en los parámetros que estudiamos, sea la restitución del antiguo mecanismo de financiamiento de la institución. En 1984 una nueva ley restituyó la autarquía financiera y administrativa del INTA.¹⁰ Si bien eso le devolvió la autarquía a la institución, no cambió sustancialmente su presupuesto, ya que volvió a depender del 1,5% de las exportaciones del sector agropecuario, que no fueron destacadas durante la época. En el **gráfico 5** se observa que esta década presenta la peor relación de gasto en personal por trabajador en la historia de la institución.

Este período de estancamiento institucional atraviesa nuevamente dos períodos políticos marcadamente distintos: el fin de la dictadura militar y el primer gobierno democrático.

Durante el primer gobierno democrático después de la dictadura se introdujeron algunas modificaciones en el INTA destinadas a estabilizar su fuente de ingresos, aumentar su vinculación con usuarios, y aumentar su eficiencia mediante una importante descentralización de la institución (Barsky, 1992). Pero en lo que se refiere a la evolución de personal y de presupuesto, no se observan modificaciones significativas. El hecho de que no se reflejen grandes cambios en los parámetros que estamos estudiando, tiene sentido si uno analiza, nuevamente, la biblio-

¹⁰ Se efectuó mediante la ley 23.058.

Gráfico 5. Gasto en personal por cada trabajador del INTA, a pesos constantes de 1993.



Fuente: elaboración propia sobre archivos del INTA.

grafía relacionada con la política científica y tecnológica de la época. En efecto, la literatura señala que el primer gobierno democrático suprimió la persecución ideológico-política implantada por el régimen militar, pero no cambió sustancialmente las políticas de CyT heredadas (Chudnovsky y López, 1996). Si nos remitimos al **gráfico 3**, el estancamiento de los recursos humanos del INTA durante la década de 1980 es evidente. En ese sentido, durante esa década la institución mantuvo el mismo tamaño, en cuanto a personal, que heredó de la dictadura cívico-militar.

Decrecimiento masivo

Como se observa en el **gráfico 3**, a partir de 1990 comienza un profundo proceso de pérdida de personal de la institución que se prolonga hasta 2003, período durante el cual el INTA pierde 2.250 trabajadores. Los primeros años son los más dramáticos, pues entre 1990 y 1992 se pierden 1.807 puestos de trabajo. Esta etapa de decrecimiento masivo tiene una explicación que se enmarca en distintos niveles. En términos de política global, durante la década de 1990 se impuso el denominado “Consenso de Washington”, que se caracterizó por un conjunto de políticas tendientes a aumentar la liberalización de los mercados, las privatizaciones y las desregulaciones. Así, la década neoliberal se constituyó bajo la premisa de que había que disponer de un Estado mínimo. En la Argentina, la suerte de los organismos públicos en esta etapa estuvo

fuertemente marcada por esas políticas (Oszlak, 2003). La ley 1.757 de 1990 estableció una reestructuración del sector público que condujo a la expulsión de 122.000 personas de sus puestos de trabajo (Cagnoli, 2007).

En este contexto, hubo un intento de privatizar el INTA, bajo la premisa de que el Estado no debía sostener este tipo de instituciones. Así, se consideraba que “resultaba ineficiente tanto para transferir tecnología a los sectores productivos como para asociarse con el sector privado en aquellas actividades en que éste era más competitivo”, y “en la perspectiva de representantes del gobierno en el Consejo Directivo, de funcionarios del Ministerio de Economía y de la Subsecretaría de Agricultura y de algunos consultores vinculados con organismos internacionales, era necesario privatizar el INTA, para lograr mayor autonomía, celeridad y flexibilidad” (Calandra, 2007). No obstante, el proyecto privatizador encontró resistencias dentro de la entidad, sobre todo de parte de los actores regionales, lo que sugiere que la descentralización operada en el INTA en la década de los '80 habría sido un factor decisivo en el mantenimiento del perfil público de la institución.

Si bien el INTA no llegó a ser privatizado, sus capacidades se vieron seriamente mermadas. Su mecanismo de financiamiento volvió a cambiar, pasando a depender, ya no de las exportaciones, sino de un porcentaje de las importaciones.¹¹ Con su cantidad de personal dramáticamente disminuido, se trata de la etapa que mayor impacto negativo tuvo en este aspecto.

Auge de recursos

A partir de 2004 se abre una etapa de gran afluencia de recursos para la institución. No solamente crece de un modo inédito la cantidad de personal del INTA, sino que el presupuesto con que cuenta la institución se destaca por sobre toda etapa anterior (**gráfico 4**). En lo que respecta a la planta de trabajadores, en 7 años se duplicó. En particular, dentro de este período se destacan los años 2007 y 2008, cuando más de 2.500 personas se incorporan al INTA. Indudablemente, muchos de estos trabajadores venían desempeñándose con anterioridad en algún tipo de vínculo con la institución, fundamentalmente a través de becas, pero es en estos años que pasan a incorporarse como trabajadores de planta. Como señalé anteriormente, aquí sólo relevamos información vinculada con el personal de planta, pero el hecho de que muchos de los que se

¹¹ Mediante el decreto 2.049 de 1992, se sustituyó el financiamiento del INTA vía un gravamen a las exportaciones agropecuarias por un porcentaje de las importaciones. Esto reflejaba el cambio de paradigma en torno de un perfil importador.

incorporan en 2007 y 2008 antes fueran becarios no invalida este análisis; por lo contrario, este período de “auge de recursos” es rico también en becas.¹²

Este crecimiento no se explica por una política exclusiva hacia el INTA, sino que forma parte de un contexto más amplio, puesto que durante esta etapa también se incrementaron los recursos humanos y el presupuesto en otras instituciones nacionales de ciencia y tecnología.¹³

Discusión

Uno de los rasgos más significativos que arroja este estudio, es que la etapa de mayor dificultad para el INTA fue la década de 1990, cuando se redujo drásticamente su cantidad de personal y hasta hubo un intento de privatización de la institución.

El período de la dictadura cívico-militar (1976-1983), en cambio, no produjo deserciones masivas. Según los archivos de personal analizado, la cantidad de trabajadores que dejaron de pertenecer al INTA durante la dictadura no fue mayor que en otros períodos, y de hecho hubo un fuerte incremento en el año 1980. Esto parece indicar que las persecuciones que hubo en la institución fueron focalizadas, o quizá se hayan concentrado en personal contratado (este trabajo empleó el registro de los trabajadores de planta del INTA). Un estudio publicado en 1982 dedicado a analizar el personal de posgrado del INTA, realizó una encuesta para conocer los motivos de quienes dejaron la institución entre 1960 y 1978, y los principales motivos que figuran se relacionan con cuestiones salariales y de desarrollo profesional, sólo en quinto y sexto lugar aparecen, respectivamente, argumentos que se vincularían con el contexto sociopolítico: el “estilo gerencial” y las “políticas colaterales del gobierno” (Trigo et al., 1982). En términos generales, la dictadura cívico-militar que comenzó en marzo de 1976 fue devastadora para las instituciones de ciencia y tecnología del país, que vieron a muchos de sus investigadores exiliarse, a otros detenidos y otros desaparecidos. Pero en lo que se refiere a cada sector e institución del ámbito científico, los impactos fueron muy variables. Así, el CONICET, aunque sufrió la persecución de varios de sus investigadores, vio incrementados sus recursos y creció en tamaño. El área nuclear ganó un

¹² En 2010, los becarios del INTA representaban el 5% de los recursos humanos de la institución. Ver:

http://www.mincyt.gov.ar/multimedia/archivo/archivos/11.05.06_Semproni.pdf

¹³ De 2003 a 2010, la cantidad de becas que otorgó el CONICET, por ejemplo, se incrementó en un 350%. Ver:

http://www.mincyt.gov.ar/noticias/noticias_detalle.php?id_noticia=735

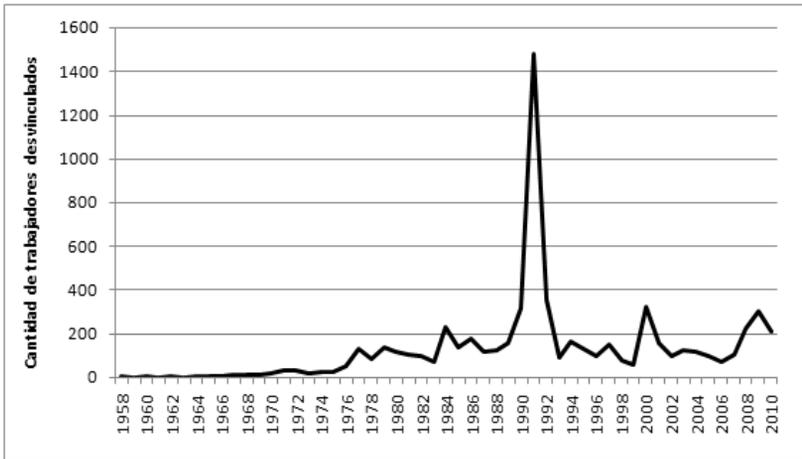
impulso inédito durante la dictadura, período en el que incluso se creó INVAP, empresa del Estado que habría de ganar gran reconocimiento por su capacidad de desarrollo y transferencia de tecnología nuclear (Hurtado, 2010).

El INTA también sufrió los efectos de la dictadura: fue intervenido, hubo desapariciones y persecuciones; pero los resultados de este artículo indican que la dictadura no procedió con él como hizo, por ejemplo, con las universidades, a las que consideraba una amenaza política, sino que lo hizo, en todo caso, con intervenciones aisladas y en el marco de la autarquía que lo benefició hasta fines de 1980. De hecho, otro resultado llamativo de este trabajo es el salto de crecimiento que presenta la institución en 1980, cuando se incorpora una gran cantidad de trabajadores. Ello respondería, como se ha dicho, a la relativa autonomía que contaba la institución por entonces, y que finalizó ese año, cuando la dictadura eliminó la autarquía del organismo promoviendo además una liberalización general de la política científica y tecnológica. Trabajos recientes que han abordado la situación durante la dictadura, señalan que entre 1974 y 1980 fueron cesanteados 600 trabajadores del INTA (Gárgano, 2013; 2014).¹⁴ Si tomáramos la cifra de 600 cesanteados entre 1974 y 1980, constataríamos que eso da una media de aproximadamente 86 trabajadores desvinculados del INTA por año. Si bien es una cifra mayor a la que se registraba en la institución en años anteriores, a su vez es menor que en épocas posteriores. La media que presenta el INTA en toda su historia es de 130 trabajadores desvinculados por año. Esto confirma que la época que más sufrió la pérdida de trabajadores fue, en realidad, la década de 1990, como se observa en el **gráfico 6**.

El otro elemento de interés que emerge de este trabajo es el auge de recursos con que se dotó a la institución desde 2004, y fundamentalmente en 2007 y 2008. Dicha afluencia de recursos, tanto humanos como presupuestarios, marca una etapa de gran crecimiento para la institución. En 2012, recibió un presupuesto de más de 1.600 millones de pesos corrientes, afirmándose como el segundo presupuesto más

¹⁴ Si bien los trabajos de Gárgano, que utiliza como fuentes las actas de la institución, señalan que a los pocos días del golpe de Estado de marzo de 1976 fueron cesanteados 194 trabajadores (cifra mayor a los datos volcados en nuestra investigación), los mismos trabajos indican que, en total, entre 1974 y 1980 se cesantearon a 600 trabajadores del INTA. Dicho estudio no distingue cuántos de los trabajadores cesanteados eran contratados y cuántos trabajadores de planta (nuestro trabajo se concentra únicamente en el personal de planta de la institución, por no contar con información que dé cuenta de la cantidad de contratados a lo largo de toda la historia del INTA). Pero de todos modos el número total de 600 trabajadores desvinculados entre 1974 y 1980 coincide con nuestras cifras.

Gráfico 6. Cantidad de trabajadores de planta desvinculados del INTA por año.



Fuente: elaboración propia sobre archivos de legajos provistos por la Gerencia de Administración de Personal del INTA.

alto de los organismos de ciencia y tecnología de la Argentina, sólo por debajo del CONICET. A partir de este análisis pudimos efectuar una caracterización del desarrollo del INTA en cinco etapas sucesivas: una etapa de *crecimiento sostenido*, un *salto de crecimiento*, un período de *estancamiento*, un *decrecimiento masivo*, y finalmente una etapa de *auge de recursos*.

La sola disposición de recursos, por cierto, no determina el modelo de desarrollo e innovación que se persigue. El nivel de planificación de este concepto, el tipo de utilización de los conocimientos generados, la capacidad de apropiación de los mismos, son cuestiones fundamentales que no vienen determinados en los recursos. Pero su existencia en términos humanos y materiales, son el cimiento imprescindible sobre el cual se puede desplegar un esquema ambicioso de planificación, utilización y apropiación de conocimientos. Por eso, la variación en la asignación de esos recursos analizada en este trabajo marca la existencia de distintas etapas en la evolución de la principal institución dedicada a la investigación y desarrollo del sector agropecuario de la Argentina.

Bibliografía

Adamoli, J. (2007). *El Caso Agronomía*. En: *Ruptura y reconstrucción de la ciencia argentina*. Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires, pp. 106-109.

- Ardila, J.; Reichart, N.; Rincón, A. (1980). *Sistemas nacionales de investigación agropecuaria en América Latina: Análisis comparativo de los recursos humanos en países seleccionados. El caso del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria de Argentina (INTA)*. Documento Protaal 48. IICA, Bogotá.
- Barsky, O. (1988). *La caída de la producción agrícola en la década de 1940*. En: Barsky, O. et al., *La agricultura pampeana: transformaciones productivas y sociales*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 31-112.
- Barsky, O. (1992). "Políticas agrícolas y reformas institucionales en la Argentina en el contexto del "ajuste"". *Ruralia*, 3, pp. 7-34.
- Barsky, O. (1993). *La evolución de las políticas agrarias en Argentina*. En: Bonaudo, M. y Pucciarelli, A. R. (comps.), *La problemática agraria: Nuevas aproximaciones, III*. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, pp. 51-88.
- Barsky, O. y Dávila, M. (2008). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Bekerman, F. (2011). *La expansión de las research capacities en tiempos de dictadura: la política de creación de institutos en el CONICET y su impacto en la estructura del sistema científico argentino (1974-1983)*. *Estudios*, 25, pp. 121-139.
- Bekerman, F. (2013). *The Scientific Field During Argentina's Latest Military Dictatorship (1976–1983): Contraction of Public Universities and Expansion of the National Council for Scientific and Technological Research (CONICET)*. *Minerva*, Vol. 51, 2, pp. 253-269.
- Bisang, R. (1994). *Industrialización e incorporación del progreso técnico en la Argentina*. Documento de Trabajo 54, CEPAL, Buenos Aires.
- Bonetto, W. (2004). *La industria perdida*. Universidad Nacional de Río Cuarto, Río Cuarto.
- Cagnoli, C. R. (2007). *Reflexiones sobre las Reformas del Estado y de la Administración Pública de los '90 en Argentina*. 4º Congreso Argentino de Administración Pública, Buenos Aires, septiembre.
- Calandra, M. (2007). *Los actores regionales en el desarrollo institucional del INTA entre 1990-1993*. *DLocal*, 3.
- Casalet, M. (1992). *Recursos humanos de investigación en el Complejo Científico y Tecnológico: evolución del empleo y políticas de recursos humanos del CONICET*. En: Oteiza, E. (dir.), *La política de investigación científica y tecnológica argentina: historia y perspectivas*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, pp. 235-258.
- Chudnovsky, D. y López, A. (1996). *Política tecnológica en la Argentina: ¿hay algo más que laissez faire?* *Redes*, Vol. 3, 6, pp. 33-75.
- Gárgano, C. (2011). *La reorganización de las agendas de investigación y extensión del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) durante la última dictadura militar argentina (1976-1983)*. *Realidad Económica*, 258, pp. 120-149.

- Gárgano, C. (2013). *Ciencia y dictadura: producción pública y apropiación privada de conocimiento científico-tecnológico. Dinámicas de cooptación y transferencia en el ámbito del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) durante la última dictadura cívico-militar argentina (1976-1983)*. Crítica y Emancipación, Vol. 5, 10, pp. 131-170.
- Gárgano, C. (2014). *Experimentación científica, genética aviar y dictadura militar en el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (1956-1976)*. Mundo Agrario, Vol. 15, 28.
- Golberg, A. (2007). *Cuarenta años de ejercicio de la agronomía: vivencias y reflexiones*. En: *Ruptura y reconstrucción de la ciencia argentina*. Secretaría de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva, Buenos Aires, pp. 98-102.
- Gutiérrez, M. (1988). *Semillas mejoradas: desarrollo industrial e impacto sobre la producción agrícola*. En: Barsky, O. et al., *La agricultura pampeana: transformaciones productivas y sociales*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, pp. 176-211.
- Gutiérrez, M. (1991). *Políticas en genética vegetal*. En: Barsky, O. (ed.), *El desarrollo agropecuario pampeano*. Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, pp. 669-694.
- Hurtado, D. (2010). *La ciencia argentina. Un proyecto inconcluso: 1930-2000*. Edhasa, Buenos Aires.
- INTA (2000). *Financiamiento Institucional*. Dirección Nacional Asistente de Planificación, INTA, Buenos Aires, junio.
- INTA (2006). *INTA, medio siglo al servicio del campo argentino*. INTA, Buenos Aires.
- Katz, J. y Bercovich, N. (1988). *Innovación genética, esfuerzos públicos de investigación y desarrollo y la frontera tecnológica internacional: nuevos híbridos en el INTA*. Desarrollo Económico, Vol. 28, 110, pp. 209-243.
- Lattuada, M. (1986). *La política agraria peronista (1943-1983)*. CEAL, Buenos Aires.
- León, C. y Losada, F. (2002). *Ciencia y tecnología agropecuarias antes de la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA)*. Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios - Cuadernos del P.I.E.A, 16, pp. 35-90.
- Losada, F. (2005). *Los orígenes del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Análisis del período 1956-1961*. **Realidad Económica**, 210, pp. 21-40.
- Nun, J. (1995). *Argentina: el Estado y las actividades científicas y tecnológicas*. REDES, Vol. 2, 3, pp. 59-98.
- Obschatko, E. (1988). *La transformación económica y tecnológica de la agricultura pampeana*. Ediciones Culturales Argentinas, Buenos Aires.
- Oszlak, O. (2003). *El mito del Estado mínimo: una década de reforma estatal en Argentina*. Desarrollo Económico, Vol. 42, 168, pp. 519-543.

- Pellegrini, P. (2013). *Del campo al laboratorio. La institucionalización de la biología molecular en Argentina*. Scientiae Studia. Revista Latino-Americana de Filosofía e História da Ciência, Vol. 11, 3, pp. 531-556.
- Penna, J. A. (1994). *El crecimiento del sector agropecuario pampeano en las últimas dos décadas: algunas consideraciones*. En: Ras, N.; Caimi, R.; Fernández Alsina, C.; Pastor, C.; *La innovación tecnológica agropecuaria*, Ed. Hemisferio Sur, Buenos Aires, pp. 25-46.
- Picabea, J. F. (2010). *Análisis de la trayectoria tecno-productiva de la industria estatal argentina. El caso IAME (1952-1955)*. Tesis de Maestría, FLACSO Argentina, Buenos Aires.
- Picabea, F. y Thomas, H. (2011). *Política económica y producción de tecnología en la segunda presidencia peronista*. REDES, Vol. 17, 32, pp. 65-93.
- Piñeiro, M. (1982). *El sector privado en la investigación agropecuaria: reflexiones para su análisis*. CISEA, Buenos Aires.
- Sábato, H. (1993). Estructura productiva e ineficiencia del agro pampeano, 1850-1950: un siglo de historia en debate. En: Bonaudo, M. y Pucciarelli, A. R. (comps.), *La problemática agraria: Nuevas aproximaciones, III*. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, pp. 7-49.
- Socias Schlottfeldt, C. (1971). *Educación para graduados en ciencias agropecuarias y afines en América Latina. Tomo II: Leyes, Decretos y Reglamentos*. IICA/CIDIA, San José de Costa Rica.
- Trigo, E. J.; Piñeiro, M. E.; Ardila, J. (1982). *Organización de la investigación agropecuaria en América Latina*. IICA, San José de Costa Rica.
- Valeiras, J. (1992). *Principales instituciones especializadas de investigación y extensión*. En: Oteiza, E. (dir.), *La política de investigación científica y tecnológica argentina: historia y perspectivas*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, pp. 129-167.
- Vessuri, H. (2005). *La tecnología de la investigación en la temprana fitotecnia sudamericana: Horovitz, el maíz y la investigación agrícola*. En: Arellano Hernández, A.; Kreimer, P.; Ocampo Ledesma, J.; Vessuri, H. (comp.), *Ciencias agrícolas y cultura científica en América Latina*, Prometeo Libros, Buenos Aires, pp. 15-44.
- Volkind, P. (2008). *Entre el ingenio y la frustración: la producción nacional de maquinaria agrícola y el papel de las herramientas extranjeras en la región pampeana, 1895-1914*. Documentos del CEIA, 3, pp. 165-189.
- Yoguel, G.; Lugones, M.; Sztulwark, S. (2007). *La política científica y tecnológica Argentina en las últimas décadas: algunas consideraciones desde la perspectiva del desarrollo de procesos de aprendizaje*. CEPAL, Santiago de Chile.

Software y servicios informáticos en la Argentina

*Carina Borrastero**

En este trabajo se observa la relación entre la cobertura de las políticas públicas nacionales para el sector de Software y Servicios Informáticos de la Argentina (SSI) y el desempeño económico e innovador de las empresas. El objetivo general es analizar la incidencia de la intervención estatal (IE) en el desarrollo sectorial (DS). Para ello se consideran las políticas más relevantes que el Estado nacional implementó a partir de 2004: ley de Software, FONSOFT y FONTAR. Como hipótesis de trabajo se plantea que la IE incide directamente en el DS en tanto opera como marco de oportunidades y fuente de recursos para producir incrementos en los indicadores de desempeño económico e innovador de las empresas del sector. En ausencia de esas políticas, no se producirían con igual magnitud o se postergarían.

Palabras clave: Intervención estatal - Desarrollo sectorial - Sector de Software y Servicios Informáticos - Argentina

* Magíster en Ciencia, Tecnología y Sociedad por la Universidad Nacional de Quilmes; Becaria Interna de Posgrado Tipo II de CONICET con sede en IDAES/UNSAM; Doctoranda en Ciencias Sociales, UBA; Profesora en Tecnicatura Superior en Desarrollo de Software, Instituto de Enseñanza Superior Simón Bolívar.

State intervention and development of Software and IT services sector in Argentina

In this paper we look at the relationship between coverage of national public policies for the Software and IT services sector in Argentina and the economic and innovative performance of the companies. The overall objective is to analyze the impact of State intervention in sector development. We consider the most relevant national policies that State implemented since 2004: Software Law, FONSOFT and FONTAR. As a working hypothesis we propose that State intervention directly affects sector development since it operates as a framework of opportunities and resources to produce increases in indicators of economic and innovative performance of the companies that, in absense of policies, would not occur with equal magnitude or would be delayed in time.

Key words: State Intervention - Sectoral Development - Software and IT services sector - Argentina

Fecha de recepción: febrero de 2014

Fecha de aceptación: mayo de 2014

1. Intervención estatal y desarrollo sectorial

En las ciencias sociales es reconocida la relevancia de la intervención estatal en el desarrollo de los sectores económicos, pero advertimos que son aún escasas las investigaciones dedicadas a analizar su incidencia en la industria de SSI argentina.

Definimos aquí la IE como el conjunto de acciones del Estado identificables en un marco temporal determinado que dan cuenta de sus funciones regulatorias y productivas¹. Según su ámbito de incidencia, se tratará de intervenciones económicas o político-institucionales. Las intervenciones económicas (IEE) son las acciones regulatorias del mercado y las acciones del Estado como agente económico, esto es, como productor y demandante de bienes y servicios y/o como financiador directo o indirecto de la actividad de los agentes privados. En particular, esta clase de intervenciones define el tipo y la orientación de las transferencias de recursos públicos hacia el capital². Las intervenciones político-institucionales (IPI) son las acciones del Estado destinadas a crear y/o modificar arreglos institucionales específicos para la definición e implementación de políticas públicas³. A partir de estas categorías es posible abordar tanto las IE dirigidas a establecer las formas de asignación de los recursos económicos como las orientadas a instituir transformaciones en los mecanismos de toma de decisiones. Asumimos, con Evans (1995), que las IE afectan directa e indirectamente la actividad económica y la acción política de los agentes privados. En este sentido, la relevancia de la IE no se pone en discusión a la hora de analizar procesos de desarrollo (Evans 1995, Scokpol 1985) sino el grado, orientación y calidad de estas intervenciones y su incidencia en procesos de desarrollo situados territorial e históricamente.

Dichas intervenciones se expresan en políticas públicas dirigidas a ámbitos y objetivos específicos, cuyos efectos en términos cuantitativos pueden medirse parcialmente a partir de análisis de indicadores estadísticos. Consideraremos aquí las políticas públicas como “un conjunto de acciones y omisiones que manifiestan una determinada modalidad de intervención del Estado en relación con una cuestión que concita la atención, interés o movilización de otros actores en la sociedad civil. De dicha intervención puede inferirse una cierta direccionalidad, una determinada orientación normativa, que previsiblemente afectará el futuro curso del proceso social hasta entonces desarrollado en torno a la cuestión” (Oszlak y O’Donnel, 1976⁴). Si bien se trata de una definición muy

¹ Castellani (2010), Borrastero (2011).

² Castellani (2010).

³ Borrastero (2011).

⁴ Cabe aclarar que nos referiremos exclusivamente a las políticas estatales en términos de acciones dirigidas a incidir sobre la situación de otros actores. Queremos remarcar con ello que no entraremos en consideraciones acerca de los procesos internos del Estado en torno de la definición e implementación de las políticas, que sí es objeto de análisis o problematización en otras aproximaciones (Oszlak, 1980). Asumiremos entonces que las políticas formuladas por el Estado son producto de procesos complejos de elaboración, negociaciones y disputas de intereses muchas veces contradictorios y atravesados por el conflicto al interior del propio Estado, y nos dedicaremos estrictamente a analizar políticas ya implementadas y sus efectos sobre el sector en cuestión.

general, nos permite ver que atender a las políticas públicas es importante no sólo en razón de que repercuten en la sociedad con un alcance mayor al de las políticas privadas, sino también porque así suelen considerarlo el resto de los actores sociales (Ibídem) y ello entonces condiciona su disposición a vincularse o no con el Estado en función de necesidades determinadas. Al mismo tiempo, desde una perspectiva económica evolucionista, es necesario tener en cuenta que las políticas públicas afectan tres aspectos fundamentales para las firmas privadas: sus capacidades tecnológicas, las señales económicas que enfrentan y el modo en que interactúan entre ellas y con otras instituciones (Cimoli et al., 2006). En suma, las instituciones en general y las políticas en particular siempre importan en los procesos de aprendizaje tecnológico necesarios para el crecimiento de las firmas, y los programas públicos orientados a la innovación en las empresas son una parte esencial de la dinámica innovativa (Nelson, 2008)⁵.

El espectro de acciones que pueden ser consideradas políticas públicas es amplio. Aquí tomaremos en cuenta las siguientes clasificaciones:

- Las políticas “de desarrollo productivo” (Melo y Rodríguez-Clare, 2006) apuntan a fortalecer la estructura productiva de una determinada economía nacional. Incluyen cualquier medida o programa orientado a incrementar el crecimiento y competitividad de los grandes sectores económicos, sectores específicos, o ciertas actividades estratégicas (políticas como I+D, formación de capital humano, etc.).
- La “política industrial”: “un esfuerzo nacional declarado, oficial, total y estratégico para influir sobre el desarrollo sectorial y, así, sobre la inserción industrial nacional” Graham (1992:3). El objetivo inmediato de este tipo de políticas no es la estructura productiva como un todo, sino un sector determinado cuyo crecimiento propenderá en un mediano o largo plazo a fortalecer la estructura productiva del país. En este sentido, Esser *et.al.* (1996) remarcan el contraste entre las políticas macroeconómicas y las industriales, en tanto estas últimas involucran políticas microeconómicas tendientes a estimular la innovación y la eficiencia en el nivel de las firmas y políticas mesoeconómicas orientadas a mejorar la situación de un sector o sub-sector en términos de contratos de trabajo, importaciones, exportaciones, etc⁶.
- A su vez es posible clasificar las políticas públicas, según su abarcabilidad en términos sectoriales, en horizontales o verticales. Las primeras afectan a todos los sectores económicos (como la provisión de energía, el marco legal de las actividades económicas, etc.) y las segundas favorecen a un sector o subsector específico por sobre otros, y en este sentido pueden considerarse

⁵ Dejaremos de lado un abordaje conceptual de las relaciones entre “instituciones” y “políticas” por razones de pertinencia y alcance del trabajo. Para un acercamiento a esta problemática puede verse por ejemplo Cimoli et.al. (2006), Nelson y Sampat (2001).

⁶ Este concepto de política industrial es similar al que propone Chang (2006), en tanto dicho autor enfatiza: a) que son industrias particulares el objeto de este tipo de políticas, y no acciones dirigidas a afectar a la industria en general como la inversión educativa o la infraestructura tecnológica; b) que es el principio de eficiencia el que las guía y no otros (como por ejemplo, el principio de equidad); y c) que si bien se trata de políticas de tipo sectorial, su objetivo último es el fortalecimiento de la economía nacional como un todo.

políticas selectivas. Las políticas verticales incluyen protección comercial y subsidios en forma de incentivos fiscales, créditos blandos para determinados tipos de firmas, e instrumentos afines (Altenburg, 2011:12).

- Por último, las políticas públicas pueden clasificarse según estimulen la oferta o la demanda de la producción sectorial. Las políticas de oferta buscan fomentar de manera directa la producción de determinados bienes o servicios, a través de instrumentos que pueden afectar aspectos variados de la producción (como la incorporación de insumos de capital a través de subsidios, créditos o exenciones impositivas, o la incorporación de fuerza de trabajo calificada a través de subsidios al empleo o políticas educativas). Las políticas de subsidio a la demanda, en cambio, buscan estimular la incorporación de determinados insumos en los distintos eslabones de las cadenas productivas, en el Estado o en el consumo de los hogares (Dughera et.al., 2012).

Al analizar la incidencia de las políticas públicas, es necesario tener en cuenta la dificultad que supone atribuir a determinadas políticas determinados impactos⁷. En este sentido Oszlack y O'Donnell (1976) enfatizan el carácter relativamente precario que adquirirán las conexiones causales que puedan establecerse entre la existencia de políticas y sus resultados sobre otras variables. Ello debido fundamentalmente a las dificultades para despejar los factores coocurrentes y no causantes de un resultado determinado para una variable x y atribuir las causas a la política analizada.

A la par del interés por la acción del Estado en el marco de los debates sobre desarrollo, en los últimos años ha crecido sensiblemente en el campo académico y político el interés por el desarrollo sectorial. En América latina ello se vincula con la preocupación por las vías posibles de desarrollo económico como condición necesaria de la inclusión y el bienestar de las mayorías. A su vez, visto que son las industrias de base tecnológica los sectores en auge en las últimas décadas, existe un reconocimiento creciente de la innovación como impulsor privilegiado del desarrollo. En el ámbito local, reconocemos un conjunto de trabajos preocupados por los factores socioeconómicos que inciden en la constitución de ámbitos estratégicos de desarrollo que contribuyan al desarrollo general de las economías nacionales, y así, de las sociedades en cuestión (Schneider y Wolfson 1999, Rougier 2011, Castellani 2010). Sin embargo, son aún incipientes las investigaciones sobre el desarrollo de sectores tecnológicos desde esta perspectiva (Castellani y Borrastero 2012, Borrastero 2011). Acerca de los rasgos propios del sector de SSI y su comportamiento en términos económicos y de innovación, reconocemos importantes antecedentes (Barletta et.al., 2012; CESSI, 2012; López y Ramos, 2008). No obstante, en dichos trabajos la problemática de las políticas públicas ocupa un lugar menor. Detectamos algunos estudios preocupados por el tema, de carácter preliminar, que principalmente describen las características de los instrumentos de promoción existen-

⁷ Utilizamos aquí la noción de "impactos" para aludir en términos generales al modo en que las políticas inciden sobre otras variables o conjuntos de variables, pero cabría emplear asimismo los términos productos (outputs), consecuencias (outcomes), etc. para referirnos al mismo concepto como se propone en diversos marcos teóricos, sin que desaparecieran por ello los problemas de atribución de los que hablamos (ver Oszlack y O'Donnell, 1976).

tes, analizan su grado de cobertura o se preguntan por su proceso de formulación e implementación (Ginsberg y Silva Failde, 2009; Dughera et.al., 2012; Gajst, 2011; Uriona et.al., 2012). En el nivel global, existen trabajos sobre el sector de SSI cuyo objetivo es ilustrar la importancia que distintos gobiernos otorgan a las políticas de innovación sectoriales, así como otros que analizan el rol de las políticas nacionales en este segmento productivo (Anchordoguy, 2000; Breznitz, 2007; Mowery & Langlois, 1996). Observamos que este tipo de estudios no han sido replicados para el caso argentino.

Desde el enfoque de economía evolucionista que nos interesa rescatar aquí en términos generales, se considera que el cambio tecnológico es un proceso evolutivo de aprendizaje y que la innovación es un fenómeno de carácter sistémico que permite el desarrollo de una economía (Nelson y Winter, 1982, Saviotti y Metcalfe, 1984, Dosi, Silverberg y Orsenigo, 1988; Dosi, 1999). De manera que los resultados de innovación que las firmas obtienen dependen de una interrelación de factores y competencias endógenos de la firma con otros factores relativos al entorno, como el acceso a instrumentos de política pública que incentiven directa o indirectamente la innovación. Como mencionamos antes, consideramos que este último aspecto ha sido escasamente estudiado en la Argentina, privilegiando el análisis de los factores internos de la innovación en las firmas.

En este marco general, y en virtud de la escasez de investigaciones sobre nuestro tema, este trabajo tendrá un carácter exploratorio. Disponemos de una muestra representativa de 188 empresas, surgida de un relevamiento de firmas de SSI realizado en la Argentina para el periodo 2008-2010 por investigadores de la UNGS y la UNC y financiado por la Fundación Carolina de España. En el relevamiento se aplicó un cuestionario estructurado de más de 50 preguntas del cual surgió una base de datos de corte transversal que contiene abundante información acerca de las características estructurales, el comportamiento económico e innovador y la participación de las firmas en los regímenes de promoción mencionados. Para el análisis de los datos emplearemos una metodología cuantitativa, basada sobre el análisis estadístico de los indicadores seleccionados. Para analizar la cobertura de las políticas y el perfil estructural de las firmas beneficiarias recurriremos a la estadística descriptiva. Y para analizar la relación entre adhesión a las políticas y desempeño económico e innovador en las firmas realizaremos un Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples (AFCM) que nos permitirá corroborar la existencia de vinculación entre la recepción de subsidios y los resultados de innovación, para elaborar a partir de allí conclusiones acerca de la incidencia de las políticas y la relación entre la IE y el DS.

2. Las principales políticas públicas nacionales para el sector de SSI argentino

Las políticas sectoriales que el Estado nacional impulsó especialmente durante la última década son tres:

- 1) La Ley Nacional de Promoción de la Industria del Software se sancionó en el año 2004. Prevé los siguientes instrumentos:

- Estabilidad fiscal por 10 años para todos los tributos nacionales.
- La posibilidad de convertir en bono fiscal el 70% de las contribuciones patronales, en los casos de empresas que realicen al menos una de las siguientes actividades durante el primer año de incorporación al régimen, y dos de ellas desde el segundo año: I+D⁸, certificación de calidad en software, exportación de software⁹. Con dicho bono es posible cancelar impuestos nacionales que tengan su origen en la industria del software¹⁰.
- La desgravación del 60% del impuesto a las ganancias, beneficio sujeto a evaluación de la autoridad de aplicación.
- Eliminación de las restricciones al giro de divisas para importación de productos informáticos destinados a la producción de software.
- Preferencia en la adjudicación de financiamiento proveniente del FONSOFT para las empresas inscriptas en el régimen.

2) El Fondo Fiduciario de Promoción de la Industria del Software (FONSOFT) se creó en el marco de la ley antedicha, con el objeto de financiar actividades de innovación de distinto tipo. Este Fondo posee cuatro grandes líneas de financiación:

- a) Aportes No Reembolsables (ANR): subsidios destinados a la certificación de calidad, desarrollo de nuevos productos y procesos de software, e investigación y desarrollo precompetitivo de productos y procesos de software.
- b) Emprendedores Fonsoft: financia proyectos orientados a implementar actividades de innovación tecnológica acordes con los objetivos de cada llamado anual, priorizando el desarrollo de productos de software y servicios informáticos que den origen a nuevas empresas y/o consoliden las existentes con alto grado de innovación, que sean factibles técnicamente, rentables, posean un mercado definido y constituyan creaciones intelectuales de los participantes.
- c) Créditos Exporta: financian hasta el 80% del costo total de proyectos de un año de duración, a tasas mínimas y con dos años de gracia, destinados a asistencia técnica y/o consultoría vinculada con el desarrollo de nuevos productos exportables y/o modificación de los existentes, capacitación en comercio exterior, adecuación a estándares técnicos o de calidad cuando éstos sean una barrera de acceso a los mercados de destino, promoción comercial externa, desarrollo de nuevos mercados de exportación, desarro-

⁸ Detalles que brinda el decreto reglamentario 1594/2004: "Se entiende que se desarrolla actividad de investigación y desarrollo de software cuando los gastos aplicados a la misma superen el 3% del gasto total de las actividades sujetas a promoción (...) Dichos gastos serán considerados cuando exista una relación directa entre la actividad de investigación y el desarrollo de nuevos productos (o dispositivos), así como nuevos procesos o servicios, y deben constituir un proyecto específicamente dirigido a elevar el nivel tecnológico de una o más empresas. Las actividades pueden ser ejecutadas en su totalidad por los propios beneficiarios, o bien en colaboración con universidades o institutos de ciencia y tecnología públicos o privados" (art. 8°, inc. A).

⁹ Decreto reglamentario: "Cuando las ventas de software al exterior que realice el beneficiario superen el 8% de las ventas totales que resulten de las actividades sujetas a promoción".

¹⁰ Entre ellos, el IVA. No se permite cancelar el impuesto a las ganancias ni deudas contraídas con anterioridad.

llo del departamento o área de comercio exterior de la empresa, adquisición de bienes de capital vinculados con la ejecución del proyecto exportador.

d) ANR FONSOFT Capacitación: subsidia a instituciones públicas con aporte fiscal directo o instituciones privadas sin fines de lucro vinculadas con este sector productivo, con el objeto de sostener la permanente actualización de los recursos humanos en software.

3) El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) se constituyó en el año 1996 al crearse la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. No es un instrumento exclusivamente destinado a las empresas de software pero es de uso relativamente frecuente entre ellas. Prevé una variedad de alternativas de financiación destinadas a promover la innovación en la industria:

a) Aportes para I+D: subsidios y créditos para desarrollar tecnologías, crear laboratorios de I+D, proyectos de producción limpia, cooperación internacional para el desarrollo de proyectos de innovación.

b) Aportes no reembolsables para gastos de patentamiento.

c) Proyectos asociativos: subsidios para el desarrollo de proveedores, de aglomerados productivos

d) Proyectos de modernización tecnológica: subsidios y créditos para proyectos de innovación orientados a mejorar la competitividad de las empresas.

e) Créditos para la prestación y consolidación de servicios tecnológicos, individuales o asociativos.

f) Consejerías tecnológicas: subsidios para contratación de profesionales expertos.

g) Incorporación de personal de alto nivel: subsidios para la contratación de profesionales doctorados y cobertura del costo salarial durante tres años.

Según las tipologías señaladas en el apartado anterior, consideraremos aquí al conjunto de las políticas estatales para el sector de SSI argentino como una política industrial de tipo vertical y ofertista dirigida a fortalecer el desempeño económico e innovador de las empresas productoras de software y servicios informáticos. En rigor, el FONTAR se definiría en nuestros términos como una política de desarrollo productivo, pero optamos aquí por considerarlo una política industrial vertical en virtud del impacto que ha tenido particularmente en el sector de SSI, motivo por el cual, a su vez, se incluyó en el relevamiento sobre el que se basa nuestro análisis.

Es de destacar que no detectamos hasta el momento acciones estatales destinadas a estimular la demanda en el sector que puedan ser consideradas políticas públicas en nuestros términos en función de su sistematicidad, focalización y difusión sectorial. Es decir, han existido acciones puntuales del Estado dirigidas a estimular la compra de software, sea por parte del propio Estado o de privados, como misiones comerciales o compra de paquetes informáticos específicos a empresas locales, pero consideramos que no merecen atención en el presente trabajo dado el objetivo de analizar las políticas públicas sectoriales en los términos ya explicados. No desconocemos, sin embargo, el interés que puede presentar para futuros trabajos de investigación un análisis específico de este tipo de acciones.

3. Descripción del comportamiento de las empresas de la muestra en relación con las variables claves del análisis

En esta sección se realiza en primer lugar una descripción del comportamiento de las empresas por un lado, en relación con las características estructurales y de desempeño económico de las mismas: tamaño, antigüedad, facturación, exportaciones, asociación institucional; y por otro, en relación con su comportamiento innovador: esfuerzos de innovación e importancia de las innovaciones. En segundo lugar, se exponen los indicadores de adhesión a las políticas públicas entre las empresas de la muestra, luego un análisis del impacto de las políticas según la visión de los empresarios y, por último, algunos indicadores que muestran la relación entre el acceso a las políticas y las capacidades de las empresas en términos de empleados capacitados y calificación formal de la mano de obra junto con el desempeño económico de las firmas.

La muestra se compone de 188 firmas de software pertenecientes a los tres polos de producción más importantes del país: Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe.

3.1. Características generales de la muestra, desempeño económico e innovador

Como se observa en la **tabla 1**, se trata en general de empresas pequeñas: más del 70% tiene menos de 40 empleados, y no presenta un patrón particular de concentración geográfica. Cerca del 5% de las firmas se caracterizan por ser de gran tamaño, es decir, que ocupan 200 o más empleados. Estas últimas se localizan en su mayoría en Buenos Aires y poseen oficinas en el exterior o en diversas provincias del país.

Son, además, empresas de relativa antigüedad: cerca del 90% fueron creadas antes del año 2002, es decir, en el período de convertibilidad y preconvertibilidad en la Argentina, tal como se aprecia en la **tabla 2**. El 11% de las empresas restantes fueron creadas en el período de posconvertibilidad, coincidiendo con el período de la sanción de la ley de Software y la creación del FONSOFT.

Tabla 1. Tamaño de las empresas del sector de SSI de la Argentina (según cantidad de ocupados, 2010)

Tamaño	Total	%
Micro (1-9 empleados)	42	22,58
Pequeñas (10-39 empleados)	91	48,92
Medianas (40-199 empleados)	44	23,66
Grandes (200 o más empleados)	9	4,84
Total firmas	186*	100,00

Fuente: Elaboración propia.

* Valores perdidos: 2.

Tabla 2. Antigüedad de las empresas de SSI de la Argentina

Antigüedad	Total	%
Posconvertibilidad	21	11,35
Convertibilidad	78	42,16
Ant. '90s	86	46,49
Total firmas	185*	100,00

Fuente: Elaboración propia.

* Valores perdidos: 3.

Tabla 3. Ventas totales de las empresas de SSI de la Argentina (en pesos 2010)

Facturación (en pesos)	Total	%
Alta (10 millones y más)	43	26,06
Media (1-9,9 millones)	83	50,30
Baja (hasta 1 millón)	39	23,64
Total firmas	165*	100,00

Fuente: Elaboración propia.

* Valores perdidos: 23.

En términos de facturación, la muestra se caracteriza como se ve en la **tabla 3**, donde observamos que las empresas de la muestra presentan un nivel intermedio de facturación: el 50% factura más de un millón de pesos y menos de 10 millones de pesos al año y el otro 50% se reparte entre empresas que facturan hasta 1 millón de pesos (24% de la muestra) y empresas que facturan 10 millones de pesos anuales o más (26%)¹¹.

En la **tabla 4** se resume el comportamiento exportador de las firmas de la muestra y observamos que más del 50% de las firmas exporta parte de su producción: el 27,57% exporta menos de 30%, un 16,22% exporta entre 30 y 69% y un 9,19% exporta el 70% o más. Entre los destinos de exportación más frecuentes se encuentran Estados Unidos, España, Chile, Brasil, México y Uruguay. El restante 47,03% está constituido por empresas que sólo venden en el mercado interno.

La **tabla 5** exhibe el comportamiento asociativo de las empresas. La mayoría de las firmas (65%) está asociada a alguna entidad representativa sectorial: Cámara, Cluster o agrupación formal. En el nivel nacional, las empresas se encuentran asociadas en su mayoría con la CESSI (Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de la Argentina), y aquellas vinculadas al

¹¹ Cabe aclarar que aquí la muestra se reduce a 165 empresas por falta de respuesta de las restantes, inconveniente habitual en este tipo de relevamientos que entendemos en nuestro caso no obsta para realizar un análisis aproximado de la muestra en este aspecto.

Tabla 4. Exportaciones de las empresas de SSI de la Argentina sobre sus ventas totales (2010)

Exportación sobre ventas	Total	%
No exporta	87	47,03
Baja (0,5-29%)	51	27,57
Media (30-69%)	30	16,22
Alta (70% o más)	17	9,19
Total firmas	185*	100

Fuente: Elaboración propia.

* Valores perdidos: 3.

Tabla 5. Asociación institucional de las empresas de SSI de la Argentina

Asociación institucional	Total	%
Asociadas	121	65,05
No asociadas	65	34,95
Total firmas	186*	100

Fuente: Elaboración propia.

* Valores perdidos: 2.

mismo tiempo con la industria electrónica y radicadas en la región central del país suelen estar también vinculadas con la CIIECCA (Cámara de Industrias Informáticas, Electrónicas y de Comunicaciones del Centro de la Argentina).

Al sistematizar los esfuerzos de innovación que realizan las empresas obtuvimos los datos que se indican en la **tabla 6**, un 30,3% realiza altos esfuerzos, el 56,38% realiza esfuerzos medios, y un 13,3% realiza bajos esfuerzos¹².

Por último, se resumen en la **tabla 7** los resultados de innovación que obtuvieron las firmas entre 2008 y 2010, medidos según la importancia de las innovaciones introducidas:

De acuerdo con los datos de la **tabla 7**, si revisamos los resultados de innovación que obtienen las empresas en función de la importancia de los produc-

Tabla 6. Esfuerzos de innovación de las firmas de SSI de la Argentina¹³

Esfuerzos de Innovación	Total	%
Altos	25	13,30
Medios	106	56,38
Bajos	57	30,32
Total firmas	188	100,00

Fuente: Elaboración propia.

¹² Consultar Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

¹³ Para conocer la composición de este indicador, ver Apéndice metodológico.

Tabla 7. Importancia de las innovaciones introducidas por las firmas (2008-2010)¹⁴

Importancia de las innovaciones	Productos %	Productos + Procesos %
Alta	29,79	31,38
Media	28,19	37,23
Baja o nula	42,02	31,38
Total firmas	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia.

tos nuevos introducidos vemos que las empresas de innovación media y alta representan menos del 30% de la muestra respectivamente, y el restante 42,02% corresponde a empresas de baja innovación. Ahora bien, si consideramos al mismo tiempo las innovaciones de producto y de proceso que las firmas introdujeron, vemos que se presenta una distribución bastante proporcionada del resultado innovador por ellas obtenido: el 31,4% de las empresas presenta alta innovación, un 37,2% innovación media y otro 31,4% muestra bajos resultados de innovación.

Según los objetivos planteados, describiremos a continuación el comportamiento de las empresas de la muestra específicamente a partir de aquellas variables relevantes para el análisis de la relación entre acceso a las políticas y desempeño económico e innovador.

3.2. Cobertura de las políticas

En primer lugar, observamos que una proporción importante de las empresas de la muestra han sido beneficiarias de alguna de las tres políticas seleccionadas (**tabla 8**).

Cuando distinguimos las firmas beneficiarias según el instrumento (**tabla 9**), vemos que la mayor parte de ellas ha accedido a subsidios o créditos FONSOFT:

Tabla 8. Cantidad de firmas beneficiarias de la ley de Software, FONSOFT y/o FONTAR

Cobertura de las políticas	Total	%
Firmas beneficiarias	126	67,02
Firmas no beneficiarias	62	32,98
Total firmas	188	100,00

Fuente: Elaboración propia.

¹⁴ Ver Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

Tabla 9. Cantidad de firmas beneficiarias según instrumento

Firmas beneficiarias por instrumento	Total	% ¹⁵
Ley de Software	65	34,57
Fonsoft	96	51,06
Fontar	43	22,87
Total firmas	188	

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Impacto percibido de las políticas en el desempeño de las empresas

Hasta aquí registramos simplemente el nivel de acceso de las empresas de la muestra a los instrumentos de promoción. Pero como planteamos al inicio, nos interesa explorar qué incidencia ha tenido dicho acceso en su desempeño. Una primera aproximación en este sentido, también estrictamente descriptiva, resulta de observar el impacto percibido por los empresarios de las actividades derivadas del financiamiento recibido en distintos aspectos del desempeño de la empresa.

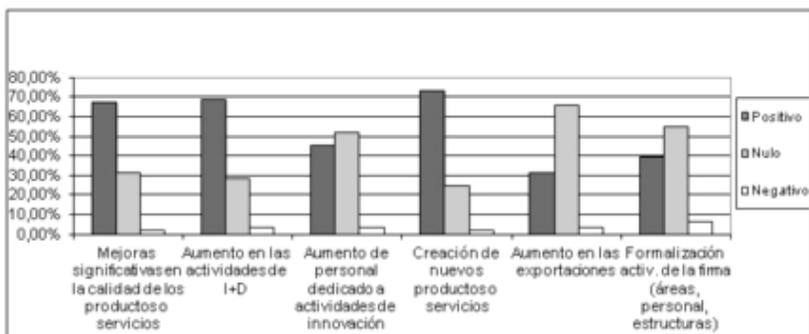
Con respecto a la ley de Software, observamos que la mayoría de las respuestas relacionadas con impactos positivos se concentran en dos aspectos: mejoras en la calidad (36,67% de las firmas perciben impactos positivos en este aspecto) y aumento de personal (el 30% de las empresas indicó haber aumentado su personal a partir de su inscripción en el régimen)¹⁶.

Para medir el impacto percibido de las actividades derivadas del financiamiento del FONSOFT, el relevamiento se centró sobre los aspectos que se aprecian en el **gráfico 1** junto con los resultados obtenidos:

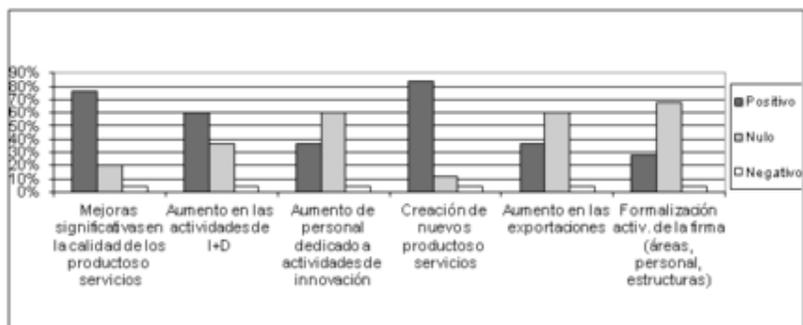
Una primera observación que surge del **gráfico 1**, es que son mínimos los impactos negativos de esta política según la percepción de los empresarios, tomando como referencia cualquiera de los aspectos del desempeño de las firmas. En tres de estos aspectos, el impacto percibido es claramente positivo: mejoras significativas en la calidad de los productos o servicios (67,19% de los casos), aumento en las actividades de I+D (68,75%) y creación de nuevos productos o servicios (73,44%). En los otros tres aspectos medidos, la mayor parte de los empresarios percibe que los impactos del FONSOFT han sido nulos: aumento de personal dedicado a actividades de innovación (51,56% de los

¹⁵ Nótese que los instrumentos no son excluyentes entre sí, por lo que cabe la posibilidad de que una empresa reviste en más de una categoría, de allí que la cantidad de respuestas positivas no sume el 100% de las empresas.

¹⁶ Cabe señalar que en el cuestionario utilizado en el relevamiento, la pregunta por el impacto de la ley de Software es abierta, por lo que hemos debido agrupar las respuestas en diez tipos de impactos, habiendo obtenido porcentajes menores de respuestas afirmativas en los restantes ocho aspectos que no mencionamos: Innovación en productos/procesos (3,33%), Reinversión de utilidades (6,67%), I+D (3,33%), Importación a bajos aranceles (3,33%), Aumento de clientes (3,33%), Capacitación de los RRHH (3,33%), Reducción de costos (6,67%), Mejora de salarios (3,33%).

Gráfico 1. Impacto percibido del financiamiento del FONSOFT¹⁷

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Impacto percibido del financiamiento del FONTAR

Fuente: Elaboración propia.

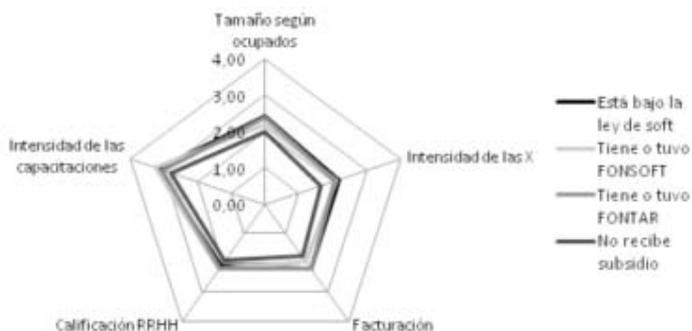
casos), aumento en las exportaciones (65,63%) y formalización de las actividades de la firma (54,69%).

Respecto del impacto percibido de las actividades derivadas del financiamiento del FONTAR, se observa una percepción muy similar por parte de los empresarios (**gráfico 2**).

Nuevamente los impactos negativos del acceso a este financiamiento son casi irrelevantes (4% de los empresarios los perciben en cada uno de los aspectos relevados). Los impactos positivos se concentran sobre los mismos aspectos que en el caso de FONSOFT, aunque en porcentajes distintos y generalmente superiores: mejoras significativas en la calidad de los productos o servicios (76% de los casos), aumento en las actividades de I+D (60%) y creación de nuevos productos o servicios (84%). Los impactos nulos se registran en su mayoría en los tres aspectos restantes (al igual que en el caso del FONSOFT):

¹⁷ Consultar Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

Gráfico 3. Competencias y desempeño de las empresas según acceso a políticas públicas sectoriales



Fuente: Elaboración propia. Ver con más detalle en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

aumento de personal dedicado a actividades de innovación (60% de los casos), aumento en las exportaciones (60%) y formalización de las actividades de la firma (68%).

3.4. Cobertura de las políticas, capacidades y desempeño económico de las firmas

Según el comportamiento de las empresas de la muestra en relación con las distintas variables de capacidades y desempeño económico, y teniendo en cuenta si reciben los beneficios públicos estudiados, veremos también que en términos generales las empresas inscriptas en la ley de Software o que han accedido a financiamiento del FONSOFT o FONTAR presentan indicadores más elevados que las que no reciben ningún tipo de subsidio.

Se expone un gráfico radial que muestra los resultados de la comparación entre los promedios muestrales de cada indicador por subgrupos de empresas según su acceso a las políticas analizadas (4 subgrupos¹⁸), para los indicadores de: tamaño, intensidad de las capacitaciones, nivel de calificación de los trabajadores, facturación e intensidad de las exportaciones. El **gráfico 3** debe interpretarse del siguiente modo: en cada uno de los vértices se representa uno de los indicadores mencionados (5 vértices), y cada una de las líneas indica el promedio que alcanzan las empresas de cada subgrupo para cada indicador. Mientras más alejada del origen se encuentre la línea, mayor será el promedio de empresas de cada subgrupo que presentan los valores más altos para cada indicador. Como se verá, la línea negra más lejana al origen representa a las empresas inscriptas en la ley de Software, la línea color gris oscuro más lejana al origen representa a aquellas que recibieron subsidios FONTAR, la línea en gris claro más cercana al origen representa a las firmas beneficiarias del FON-

¹⁸ 1) Está bajo la ley de Software, 2) Tiene o tuvo FONSOFT, 3) Tiene o tuvo FONTAR, 4) No recibe subsidio.

SOFT, y la línea negra más cercana al origen muestra el comportamiento de las empresas que no recibieron ningún tipo de subsidio.

La primera observación que surge del **gráfico 3** es que para todos los indicadores el desempeño de las empresas que no acceden a los beneficios de ninguna de las tres políticas públicas analizadas es más bajo en términos relativos que el de las empresas que sí acceden a ellas. Vemos allí que, para el indicador de tamaño, las empresas inscriptas en la ley de Software son en promedio las más grandes, seguidas por las que reciben financiamiento del FONTAR y por último del FONSOFT. En relación con las capacidades de las empresas, podemos apreciar que las empresas que tienen o tuvieron ayuda del FONSOFT son, en promedio, las que capacitaron a una mayor cantidad de trabajadores¹⁹, seguidas de cerca por las empresas que están bajo la ley de Software y luego por las que accedieron a un subsidio o crédito del FONTAR. En cuanto a la calificación de los trabajadores²⁰, observamos que también las empresas subsidiadas por el FONSOFT presentan en promedio mayor cantidad de empleados con mayores niveles de educación formal, seguidas por aquellas que recibieron ayuda del FONTAR y luego por las que se encuentran bajo la ley de Software. Si comparamos los grupos de empresas según la intensidad de sus exportaciones, vemos que las que más exportan en promedio son las empresas beneficiarias de la ley de Software, seguidas por las que obtuvieron financiamiento del FONSOFT y por último del FONTAR. Respecto de la facturación, las firmas que están bajo la ley de Software presentan en promedio los indicadores más altos, luego las empresas financiadas por el FONTAR en valores promedio similares, y luego el grupo de las que recibieron ayuda del FONSOFT con un promedio de facturación menor.

A continuación, se presentan los resultados extraídos del AFCM en relación con el desempeño innovador de las empresas, que brindará mayor robustez a los resultados obtenidos en la presente sección.

4. Principales resultados del análisis estadístico del desempeño innovador

Para contrastar la hipótesis de trabajo con mayor exhaustividad, y concentrándonos especialmente en el desempeño innovador de las empresas, utilizamos el Análisis Factorial de Correspondencias Múltiples (AFCM). Dicho método posibilita corroborar si existe relación entre variables²¹, conformando grupos de empresas en función de las modalidades de determinadas variables activas que los identifican de manera de constituir grupos con alta homogeneidad al interior de los mismos y una alta heterogeneidad entre ellos (análisis de *clusters*). A partir de allí es posible analizar las características particulares de cada grupo a través de la observación del comportamiento de determinadas variables ilustrativas. Finalmente, el AFCM indicará qué modalidades de las variables consideradas están sobre o subrepresentadas respecto de los valo-

¹⁹ Ver Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

²⁰ Consultar Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

²¹ Si bien no permite establecer causalidades.

res muestrales promedio, a determinado nivel de significación estadística. Esto es, por cada *cluster* considerado señalará los casos en que la proporción que adquieren las distintas modalidades de los indicadores alcanza niveles significativamente diferentes a la proporción que adquieren en la muestra. Una modalidad estará sobrerrepresentada en un grupo cuando su importancia en él sea estadísticamente superior a la que tiene en la muestra, y estará subrepresentada cuando tenga una importancia estadísticamente inferior en el grupo que en la muestra²². Cabe aclarar aquí que en el presente trabajo no se realiza estrictamente una evaluación de impacto de los programas, sino un análisis exploratorio, a partir de una técnica que busca identificar la vinculación entre el acceso a los programas y el desempeño de las empresas²³.

Para el análisis de la relación entre acceso a las políticas públicas y desempeño innovador de las empresas, definimos como activas 3 variables relativas a lo primero: inscripción en la ley de Software, recepción de financiamiento del FONSOFT y recepción de financiamiento del FONTAR. Como variables ilustrativas definimos un total de 10 variables: antigüedad de las empresas, tamaño según ocupados, intensidad de las exportaciones, facturación, asociación institucional, esfuerzos de calidad²⁴, esfuerzos de innovación, más tres indicadores de resultado innovador: participación de los productos y servicios nuevos en las ventas²⁵, importancia de los productos nuevos introducidos e importancia de los productos y procesos nuevos²⁶.

El análisis de *cluster* sobre la base de estas variables permitió conformar 4 grupos de empresas, cuyas características principales en términos de acceso a las políticas públicas e innovación se resumen en la **tabla 10**.

Esa tabla exhibe, para cada variable, las modalidades que se encuentran sobrerrepresentadas en cada grupo, y en los casos en que los valores promedio para cada modalidad dentro del grupo no se diferencian significativamente de los promedios muestrales lo indicamos con la leyenda "Similar al promedio muestral". Un análisis global de estos resultados muestra ya algunas evidencias en favor de nuestra hipótesis de trabajo. El Grupo 1 está conformado por firmas beneficiarias de las tres políticas analizadas, y allí están sobrerrepresentadas las empresas que presentan altos resultados de innovación, altos esfuerzos innovativos y de calidad, tratándose en general de empresas de gran tamaño. El Grupo 2 está formado por empresas que no reciben los beneficios del FONTAR pero sí del FONSOFT y de la ley de Software, y allí sólo están sobrerrepresentados los esfuerzos de calidad, el resto de los indicadores se encuentra en

²² Se trata de un test de diferencia de proporciones.

²³ Los métodos de evaluación tipo PSM, por ejemplo, suponen definir grupos de control y de experimentación, analizar si ambos grupos son estadísticamente similares, construir escenarios contrafactuales, lo cual no es el objetivo del presente trabajo dado su alcance relativamente limitado que podrá extenderse en futuras indagaciones que se encuentran en curso.

²⁴ Ver Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534..>

²⁵ Consultar Apéndice metodológico en <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=5534>.

²⁶ Cabe aclarar que para comprobar la robustez del modelo de análisis factorial que construimos, realizamos una medición invirtiendo la función de las variables, es decir, utilizamos como variables activas los indicadores de innovación, obteniendo resultados coherentes con los aquí presentados.

Tabla 10. Tipologías de empresas según acceso a políticas públicas

VARIABLES	Beneficiarias ley de Soft	Beneficiarias FONSOFT	Beneficiarias FONTAR	Resultado Innovador	Esfuerzos de Innovación	Esfuerzos de Calidad	Tamaño
GRUPOS							
Grupo 1 (22,87 %)	Si	Si	Si	Alto	Altos	Altos	Grandes
Grupo 2 (22,34 %)	Si	Similar al promedio muestral	No	Similar al promedio muestral	Similar al promedio muestral	Altos	Similar al promedio muestral
Grupo 3 (22,81 %)	No	Si	No	Medio	Medios	Similar al promedio muestral	Pequeñas
Grupo 4 (32,98 %)	No	No	No	Bajo	Bajos	Bajos	Similar al promedio muestral

Fuente: Elaboración propia.

Nota: Las cifras consignadas en la primera columna indican el porcentaje de empresas de la muestra que pertenecen a cada grupo.

niveles cercanos a la media muestral. Las empresas del Grupo 3 sólo reciben financiamiento del FONSOFT y allí se destacan las firmas con resultados y esfuerzos medios de innovación, tratándose en su mayoría de unidades pequeñas. En el Grupo 4 se encuentra la totalidad de las empresas que no reciben los beneficios de ninguna de las tres políticas analizadas, allí observamos que están sobrerrepresentadas las firmas con indicadores de resultados y esfuerzos de innovación bajos y también con bajos esfuerzos de calidad.

Ahora analizaremos con mayor precisión la conformación de cada uno de los 4 grupos formados. Las tablas correspondientes a los grupos muestran la sobre o subrepresentación de cada una de las modalidades de las variables ilustrativas seleccionadas, al interior de cada grupo. La columna “% de empresas del grupo” indica las empresas del grupo para las cuales cada indicador asume la modalidad señalada, y la columna “Promedio muestral” indica la media muestral para cada indicador/modalidad. De esta manera, una modalidad está sobrerrepresentada entre las empresas del grupo cuando el valor de la columna “% de empresas del grupo” supera el de la columna “Promedio muestral”, y está subrepresentada cuando ocurre lo inverso. A fin de resaltar la sobre o subrepresentación para cada modalidad optamos por encerrar entre paréntesis los valores de la columna “% de empresas del grupo” que expresan modalidades subrepresentadas en el grupo. Cuando las celdas se encuentran vacías se asume que la cantidad de empresas del grupo que presenta esa modalidad/indicador está cercana a la media muestral. Cabe aclarar que nos interesa concentrarnos en las variables ilustrativas relacionadas con la innovación, pero consignamos también en las tablas el comportamiento de las variables de políticas públicas para acceder a una visión más precisa de los parámetros de conformación de los grupos. Asimismo, resta aclarar que para facilitar la exposición conjunta de los datos para todas las variables, y debido a la casi nula diferenciación de las modalidades medias en cada grupo con respecto a los promedios muestrales, decidimos eliminar de las tablas estas modalidades para las variables de innovación.

Tabla 11. Características de las empresas del Grupo 1

MODALIDADES	SI		NO	
	% de empresas del grupo	Promedio muestral	% de empresas del grupo	Promedio muestral
Beneficiarias Ley de Software	48,84**	33,51	(51,16)**	66,49
Beneficiarias FONSOFT	72,09*	51,06	(27,91)*	48,94
Beneficiarias FONTAR	100,00*	22,87	(0)*	77,13
	ALTAS		BAJAS	
Importancia de las innovaciones de producto	46,51*	29,79	—	—
Importancia de las innovaciones de productos y procesos	46,51**	31,38	—	—
Esfuerzos de innovación	20,93***	13,30	(20,93)***	30,32
Esfuerzos de calidad	48,84*	30,32	(20,93)*	43,09

Fuente: Elaboración propia.

Nota: En las columnas CAT/GRP, los valores de signo positivo expresan los indicadores sobrerrepresentados al interior

del grupo y los valores de signo negativo los indicadores sub-representados.

(*) Nivel de significatividad estadística del 1%.

(**) Nivel de significatividad estadística del 5%.

(***) Nivel de significatividad estadística del 10%.

En la **tabla 11** podemos apreciar las características del Grupo 1.

Como veíamos antes en la **tabla 10**, en el Grupo 1 la totalidad de las empresas son beneficiarias de alguna de las tres políticas analizadas (22,87% de la muestra), por lo que en la **tabla 11** se observa que la modalidad "SI" para cada una de las políticas está sobrerrepresentada en este grupo²⁷. En la Tabla 11 se observa también que un 48,84% de las empresas del grupo están inscriptas en la ley de Software, un 72,09% recibe ayuda del FONSOFT y el 100% cuenta con financiación del FONTAR. En relación con las variables de innovación, observamos en primer lugar que en este grupo se encuentran sobrerrepresentadas las modalidades Altas tanto para los indicadores de esfuerzos de innovación y esfuerzos de calidad, como para los indicadores de resultados de innovación. Ello contribuye a concluir que se trata de un grupo altamente innovador y, en ese sentido, a respaldar parcialmente nuestra hipótesis de trabajo.

En la **tabla 12** se resumen las características del segundo grupo.

El Grupo 2 está conformado por el 22,34% de la muestra. Aquí vemos que el 100% de las empresas están bajo la ley de Software, ninguna recibe beneficios del FONTAR, y el acceso al FONSOFT entre las empresas de este grupo es cercano a la media muestral (51,06%). Al analizar el comportamiento de las variables relacionadas con la innovación, observamos que la conducta de las

²⁷ La cantidad de empresas que respondieron "SI" al preguntarles si accedieron a los beneficios de estas políticas es superior en este grupo a la media muestral.

Tabla 12. Características de las empresas del Grupo 2

MODALIDADES	SI		NO	
INDICADORES	% de empresas del grupo	Promedio muestral	% de empresas del grupo	Promedio muestral
INDICADORES	CAT/GRP	GLOBAL	CAT/GRP	GLOBAL
Beneficiarias Ley de Software	100*	33,51	(0)*	66,49
Beneficiarias FONSOFT	—	—	—	—
Beneficiarias FONTAR	(0)*	22,87	100*	77,13
	ALTAS		BAJAS	
Importancia de las innovaciones de producto	—	—	—	—
Importancia de las innovaciones de productos y procesos	—	—	—	—
Esfuerzos de innovación	—	—	—	—
Esfuerzos de calidad	47,62*	30,32	(21,43)*	43,09

Fuente: Elaboración propia.

Nota: En las columnas CAT/GRP, los valores de signo positivo expresan los indicadores sobrerrepresentados al interior del grupo y los valores de signo negativo los indicadores subrepresentados.

(*) Nivel de significatividad estadística del 1%.

(**) Nivel de significatividad estadística del 5%.

(***) Nivel de significatividad estadística del 10%.

empresas de este grupo no se diferencia significativamente del que presenta la muestra en general. La única excepción la constituyen los Esfuerzos de calidad, para los que está sobrerrepresentada la modalidad Alta y subrepresentada la modalidad Baja entre las empresas pertenecientes al grupo.

En la **tabla 13** se exponen los valores que asumen las variables ilustrativas para el Grupo 3.

El Grupo 3 representa el 22,81% del total de firmas que componen la muestra. Como se observa en la **tabla 13**, la totalidad de las empresas de este grupo sólo recibe financiamiento del FONSOFT. Aquí también se da el caso de que no se observa sobre ni subrepresentación en la mayoría de los indicadores, excepto cuando se toma en cuenta la importancia de las innovaciones de producto en su modalidad Baja, que se encuentra subrepresentada. Esto es, que el comportamiento innovador de las empresas de este grupo no se diferencia significativamente de los promedios muestrales.

Las características del Grupo 4 pueden observarse en la **tabla 14**. El 32,98% de las empresas de la muestra pertenece al Grupo 4. La característica evidente de este grupo es que ninguna de las firmas que lo componen recibe los beneficios de ninguno de los instrumentos de ayuda pública aquí analizados. Al observar cómo se comportan las variables relacionadas con innovación al interior de este grupo, se presentan mayores evidencias a favor de nuestra hipóte-

Tabla 13. Características de las empresas del Grupo 3

MODALIDADES	SI		NO	
INDICADORES	% de empresas del grupo	Promedio muestral	% de empresas del grupo	Promedio muestral
INDICADORES	CAT/GRP	GLOBAL	CAT/GRP	GLOBAL
Beneficiarias ley de Software	(0)*	33,51	100*	66,49
Beneficiarias FONSOFT	100*	51,06	(0)*	48,94
Beneficiarias FONTAR	(0)*	22,87	100*	77,13
MODALIDADES	ALTAS		BAJAS	
Importancia de las innovaciones de producto	—	—	(31,71)***	42,02
Importancia de las innovaciones de productos y procesos	—	—	—	—
Esfuerzos de innovación	—	—	—	—
Esfuerzos de calidad	—	—	—	—

Fuente: Elaboración propia.

Nota: En las columnas CAT/GRP, los valores de signo positivo expresan los indicadores sobrerrepresentados al interior del grupo y los valores de signo negativo los indicadores subrepresentados.

(*) Nivel de significatividad estadística del 1%.

(**) Nivel de significatividad estadística del 5%.

(***) Nivel de significatividad estadística del 10%.

Tabla 14. Características de las empresas del Grupo 4

MODALIDADES	SI		NO	
INDICADORES	% de empresas del grupo	Promedio muestral	% de empresas del grupo	Promedio muestral
INDICADORES	CAT/GRP	GLOBAL	CAT/GRP	GLOBAL
Beneficiarias ley de Software	(0)*	33,51	100*	66,49
Beneficiarias FONSOFT	(0)*	51,06	100*	48,94
Beneficiarias FONTAR	(0)*	22,87	100*	77,13
MODALIDADES	ALTAS		BAJAS	
Importancia de las innovaciones de producto	(16,13)*	29,79	56,45*	42,02
Importancia de las innovaciones de productos y procesos	(20,97)**	31,38	40,32**	31,38
Esfuerzos de innovación	—	—	43,55*	30,32
Esfuerzos de calidad	(11,29)*	30,32	67,74*	43,09

Fuente: Elaboración propia.

Nota: En las columnas CAT/GRP, los valores de signo positivo expresan los indicadores sobrerrepresentados al interior del grupo y los valores de signo negativo los indicadores subrepresentados.

(*) Nivel de significatividad estadística del 1%.

(**) Nivel de significatividad estadística del 5%.

(***) Nivel de significatividad estadística del 10%.

sis de trabajo sobre la existencia de una relación directa y positiva entre el acceso de las empresas a las políticas públicas de promoción sectorial y su desempeño innovador. En primer lugar, en la Tabla 14 se aprecia que las modalidades Altas de los indicadores de resultado innovador se encuentran sub-representadas entre las empresas del grupo. Lo mismo se observa para la modalidad Alta de Esfuerzos de calidad. Para el indicador de Esfuerzos de innovación, la modalidad Alta está cercana en este grupo al promedio muestral, y la modalidad Baja está sobrerrepresentada. Ello implica que las empresas que componen este último grupo exhiben un bajo desempeño innovador en relación con las empresas de los demás grupos, principalmente del primero.

5. Comentarios finales

Hasta aquí hemos caracterizado el sector de SSI de la Argentina en relación con el acceso de las firmas a las tres políticas nacionales de promoción sectorial más relevantes -la ley de Software, el FONSOFT y el FONTAR- y hemos avanzado en la consideración de la incidencia de estas políticas en el desempeño económico e innovador de las empresas.

En primer lugar, observamos que es amplia la cobertura de las políticas analizadas entre las empresas de la muestra, lo que nos inclina a concluir que en términos generales las firmas conocen los beneficios disponibles, son capaces de acceder a ellos, y -en términos de Oszlak y O'Donnell- muestran predisposición a vincularse con el Estado en torno de sus necesidades de financiamiento y apoyo institucional. Los subsidios del FONSOFT son los mayormente obtenidos por las empresas, seguidos por los beneficios de la ley de Software y por último los del FONTAR. Dicho acceso, a su vez, es percibido como positivo en términos generales por los empresarios, que no atribuyen impactos negativos a las actividades derivadas de estos financiamientos o lo hacen con una frecuencia muy menor, y les atribuyen impactos positivos vinculados con mejoras en la calidad de los productos o servicios, aumento en las actividades de I+D, creación de nuevos productos y servicios y aumento de personal (esto último sólo en el caso de las empresas inscriptas en la ley de Software). De este modo, puede afirmarse que, a excepción del aumento de personal dedicado a actividades de innovación dentro de las empresas donde el impacto percibido es mayoritariamente nulo, los impactos de las políticas percibidos como positivos son los relacionados más directamente con la innovación.

Otra constatación derivada del análisis cuantitativo es que las empresas que accedieron a los instrumentos considerados muestran capacidades más elevadas que las que no accedieron, medidas según la cantidad de empleados capacitados y su nivel de calificación formal. Lo mismo sucede cuando se observa el comportamiento diferencial de las firmas en relación con los indicadores de tamaño, facturación e intensidad de las exportaciones.

El análisis permitió corroborar que el grupo de empresas con mayor cobertura de políticas públicas resulta ser el más innovador, tanto en términos de esfuerzos como de resultados de innovación, y el grupo sin acceso a ningún instrumento es el menos innovador de la muestra. Entre ambos suman más del 50%

del total de empresas, y allí la asociación estadística planteada es muy clara, como vimos más arriba. En los dos grupos intermedios, que acceden a alguna de las políticas pero no a las otras, los indicadores tienden a ser similares a los de la muestra o a exhibir una sobrerrepresentación de las modalidades medias de comportamiento innovador.

En suma, observamos que en términos generales son coincidentes las percepciones de los empresarios, el análisis de la asociación entre acceso a las políticas-capacidades-desempeño económico, y el análisis de la asociación entre acceso a las políticas-desempeño innovador. De acuerdo con estos resultados, podemos afirmar la existencia de una asociación directa y positiva entre el acceso de las firmas a los beneficios de la ley de Software, el FONSOFT y el FONTAR y el desempeño sectorial de las empresas de SSI argentinas.

De este modo sugerimos, en primer lugar, que el tipo de política industrial, vertical y ofertista que representan los instrumentos analizados ha obtenido hasta el momento resultados positivos en términos de incentivos al crecimiento económico y la innovación en las firmas, tal como muestra el análisis estadístico. En tal sentido, podemos afirmar que la hipótesis planteada se confirma en nuestro caso. Ello implica que la intervención estatal ha contribuido de manera sustancial al crecimiento de una industria tecnológica con un importante potencial de desarrollo para la economía argentina como es el sector de SSI. En particular, se destacan las intervenciones económicas destinadas a impulsar o fortalecer el desarrollo de innovaciones en las empresas que son aquellas que contribuyen de manera más directa al desarrollo sectorial con valor agregado y, por ello mismo, fuente de desarrollo de la economía argentina.

Si bien resta analizar de un modo más integrado la relación entre los factores internos y externos de la innovación en las empresas, como así también poner en relación los resultados obtenidos en este estudio con un análisis del potencial de las acciones estatales dirigidas a estimular la demanda hoy casi ausentes en el sector, consideramos que un trabajo exploratorio de este tipo brinda pistas iniciales y claves de análisis relevantes para profundizar en un futuro nuestra comprensión de la relación entre intervención estatal y desarrollo sectorial.

Bibliografía

- Altenburg, Tilman, (2011) "Industrial policy in developing countries: overview and lessons from seven country cases", Discussion Paper 4/2011, German Development Institute, Bonn.
- Anchordoguy, Marie, (2000) "Japan's software industry: a failure of institutions?", *Research Policy*, 29, p.p. 391-408.
- Barletta, Florencia; Pereira, Mariano; Robert, Verónica y Yoguel, Gabriel, (2012) "Capacidades de absorción y conectividad en sistemas productivos y de innovación locales. El caso de la industria de Software y Servicios Informáticos", Informe de Proyecto Fundación Carolina, Mimeo, Buenos Aires.
- Breznitz, Dan, (2007) "Industrial R&D as a national policy: Horizontal technology policies and industry-state co-evolution in the growth of the Israeli software industry", *Research Policy*, 36, pp. 1465-1482.

- Borrastero, Carina, (2011) "Intervención estatal, transformaciones en los vínculos con el sector privado y crecimiento económico sectorial. El caso del sector de Software y Servicios Informáticos de la ciudad de Córdoba. 2000 – *H-industri@*, 8.
- Castellani, Ana, (2010) "Ámbitos privilegiados de acumulación y restricciones al desarrollo. Aspectos teórico-metodológicos para abordar la relación Estado-empresarios en la Argentina", Ponencia presentada en las *V Jornadas de Estudios Sociales de la Economía*, IDAES-UNSAM, Buenos Aires.
- Castellani, Ana y Borrastero, Carina (2013) "Estado y empresarios en el desarrollo de industrias estratégicas: la configuración del sector de Software y Servicios Informáticos de la ciudad de Córdoba (2000-2010)", en Rougier, M. (Coord.) (2013), *Estudios sobre la industria. Políticas de promoción 3*, Ed. Lenguaje Claro, Buenos Aires.
- CESSI, (2012) *Reporte semestral del Sector de Software y Servicios Informáticos de la República Argentina*, Cámara de Empresas de Software y Servicios Informáticos de Argentina, Buenos Aires.
- Chang, Ha Joon, (2006) "Industrial policy in East Asia: Lessons for Europe", *EIB Papers*, 11, pp. 106-132.
- Cimoli, Mario; Dosi, Giovanni; Nelson, Richard y Stiglitz, Joseph (2006) "Institutions and policies shaping industrial development: An introductory note", *LEM WP Series*, 2006/02.
- Dosi, Giovanni, (1999) "Some Notes on National Systems of Innovation and Production and Their Implication for Economic Analysis", en Archibugi, Daniele; Howells, Jeremy and Jonathan Michie (Eds.), *Innovation Policy in a Global Economy*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Dosi, Giovanni; Silverberg, Gerald y Luigi Orsenigo, (1988) "Innovation, Diversity and Diffusion: A Self-Organisation Model", *The Economic Journal* 98 (393), p.p.1032-1054.
- Dughera, Lucila; Ferpozzi, Hugo; Gajst, Natalia; Mura, Nahuel; Yannoulas, Mario; Yansen, Guillermina y Zukerfeld, Mariano, (2012) "Las políticas públicas y el subsector del software y los servicios informáticos en la Argentina: una introducción", *IX Jornadas Latinoamericanas de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*, México.
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Meyer-Stamer, Jörg (1996) "Competitividad sistémica", *Revista de la CEPAL*, 59, Santiago de Chile, pp. 39-52.
- Evans, Peter, (1995) *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton: New Jersey.
- Fajnzylber, Fernando, (1992) "De la 'caja negra' al 'casillero vacío'. *Nueva Sociedad*, 118, pp. 21-28, marzo-abril.
- Furtado, Celso, (1968) "Teoría y política del desarrollo", Siglo XXI Ed., México.
- Gajst, Natalia, (2011) "Las políticas públicas dirigidas a la industria argentina del software y servicios informáticos argentina en la posconvertibilidad: una historia de la cuestión", *IX Jornadas de Sociología de la UBA*, Buenos Aires.
- Ginsberg, Matías y Silva Failde, Diego (2009) "Análisis del régimen de promoción de la industria del software y servicios informáticos", *I Congreso Anual de AEDA*, Buenos Aires.
- Graham, Otis, (1992) *Losing time: The industrial policy debate*, Harvard University Press, Cambridge.
- Hodgson, George, (1996) "Economics and evolution. Bringing life back into Economics", The University of Michigan Press, USA.

- Ley Nacional de Promoción de la Industria del Software y Decretos reglamentarios asociados y antecedentes, FONSOFT, FONTAR: <http://www.agencia.mincyt.gob.ar/>
- López, Andrés y Ramos, Daniela (2008) "La industria argentina de software y servicios informáticos. Tendencias, factores de competitividad y clusters", CENIT, Buenos Aires.
- Meier, Gerald y Stiglitz, Joseph (Eds.), (2002) *Fronteras de la economía del desarrollo. El futuro en perspectiva*, Ed. BID-Alfaomega, Colombia.
- Melo, Alberto y Rodríguez Care, Andrés, (2006) "Productive Development Policies And Supporting Institutions In Latin America And The Caribbean", *Competitiveness Studies Series*, Working Paper C-106, Washington DC.
- Mowery, David y Langlois, Richard, (1996) "Spinning off and spinning on(?): the federal government role in the development of the US computer software industry", *Research Policy*, 25, pp. 947-966.
- Nelson, Richard, (2008) "Economic development from the perspective of evolutionary economic theory", *Oxford development studies*, 36, pp. 9-21.
- Nelson, Richard y Sampat, Bhaven, (2001) "Las instituciones como factor que regula el desempeño económico", *Revista de Economía Institucional*, 5, pp. 17-51.
- Nelson, Richard y Winter, Sidney, (1982) *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Harvard University Press, Cambridge, MA.
- Oszlak, Oscar y O'Donnell, Guillermo, (1976) "Estado y Políticas Estatales en América Latina". DT CEDES/CLACSO 4, Buenos Aires.
- Oszlak, Oscar, (1980) "Políticas Públicas y Regímenes Políticos: reflexiones a partir de algunas experiencias latinoamericanas", *Estudios CEDES*, Vol. 3, 2, Buenos Aires.
- Prebisch, Raúl, (1949) "El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas", *El Trimestre Económico*, Vol. XVI, 63, pp. 347-431.
- Rougier, Marcelo, (2011) "Estado y empresarios en la industria del aluminio en la Argentina: el caso Aluar". UNQui Editorial, Bernal.
- Saviotti, Pier Paolo y Metcalfe, John Stanley, (1984) "A theoretical approach to the construction of technological output indicators", *Research Policy* 13 (3), pp. 141-151.
- Schneider, Ben Ross y Wolfson, Leandro, (1999) "Las relaciones entre el estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente", *Desarrollo Económico*, Vol. 39, 153.
- Schumpeter, Joseph (1963), *Capitalismo, socialismo y democracia*. Ed. Aguilar, México.
- Scokpol, Thédá, (1985) "El Estado regresa al primer plano: estrategias de análisis en la investigación actual", en Evans, P.; Rueschemeyer, Daniel y Thédá Scokpol (Comps.), *Bringing the State Back in*, Cambridge University Press, pp. 3-43.
- Uriona, Mauricio; Morero, Hernán y Borrastero, Carina (2012) "'Catching up' en Servicios Intensivos en conocimiento: el caso de la producción de software y servicios informáticos de Argentina y Brasil", en *Lecturas seleccionadas de la XVII Reunión Anual Red Pymes Mercosur*, Brasil.

Apéndice metodológico: construcción de los indicadores de innovación

Esfuerzos de innovación

Este indicador se calcula a partir del recuento de la cantidad de actividades emprendidas por las empresas y orientadas a la innovación entre 2008 y 2010. El formulario de la encuesta distingue 11 actividades, a saber: gastos en licencias relacionadas con productos y/o procesos nuevos o mejorados, adquisición de software genérico o específico, desarrollo de software, implementación de programas de mejora continua, ingeniería reversa y adaptación, diseño de nuevos productos o procesos, I+D interna y externa, consultorías y capacitación. Los esfuerzos se codifican según la siguiente escala:

1= Bajo: realizó 4 o menos actividades.

2= Medio: realizó de 5 a 8 actividades.

3= Alto: realizó 9 o más actividades.

Esfuerzos de calidad

Se consideran 10 tipos de esfuerzos relacionados con la gestión de la calidad en la empresa: trazabilidad, equipos para solucionar problemas o lograr mejoras en el proceso, comunicaciones periódicas con los clientes para modificar productos/servicios, gestión de riesgos en el diseño de los proyectos, auditorías internas, personal dedicado a la gestión de calidad, área dedicada a la gestión de calidad, realización de *testing*, documentación del *testing*, seguimiento de una metodología predeterminada para el *testing*. Las empresas se categorizan según la cantidad de estos esfuerzos que realizan:

1= Bajos esfuerzos: realizó 0-6 actividades.

2= Esfuerzos Medios: realizó 7 u 8 actividades.

3= Altos Esfuerzos: realizó 9 ó 10 actividades.

Capacitación

Se considera el porcentaje de empleados capacitados entre 2008 y 2010, siguiendo esta escala:

1= No capacitó

2 = capacitó a menos del 40% de su personal

3 = capacitó entre el 40% y el 69% de su personal

4 = capacitó a más del 69% de su personal

Nivel de calificación formal de los trabajadores

El indicador se construyó calculando para cada empresa el porcentaje que representaba sobre la cantidad de ocupados, el número de trabajadores con cada nivel de educación formal. Estos porcentajes se ponderaron con los pesos

mencionados a continuación, se sumaron y se establecieron 3 estratos:

1= Bajo nivel: 18%

2= Nivel Medio: 22%

3= Alto nivel: 47%

Las ponderaciones utilizadas para construir el indicador fueron: posgrado 35%, estudios universitarios completos 25%, universitarios incompletos 20%, nivel terciario 15% y secundario 5%. El nivel primario no se tuvo en cuenta debido al reducido número de ocupados con este nivel de formación.

Importancia de las innovaciones de producto

Indica la importancia de las innovaciones *de productos* introducidas por la firma, según su alcance: mundial, nacional, empresa. Se clasifica a cada empresa según la innovación de producto o servicio de mayor nivel introducida, siguiendo esta escala:

1= Baja importancia (nivel empresa).

2= Importancia media (nivel nacional).

3= Alta importancia (nivel mundial).

Importancia de las innovaciones de productos y procesos

Ídem anterior para las innovaciones de productos y procesos.

Impacto percibido de los beneficios de la ley de Software

En base a las respuestas obtenidas a partir de una pregunta abierta por los cambios dentro de la firma que sólo fueron posibles por haberse inscripto en la ley de Software, se construyeron 10 categorías de impactos bajo las cuales se agruparon y contabilizaron las respuestas:

- Mejora de calidad
- Innovación en productos/procesos
- Reinversión de utilidades
- Aumento de personal
- I+D
- Importación a bajos aranceles
- Aumento de clientes
- Capacitación de los RRHH
- Reducción de costos
- Mejora de salarios

Impacto percibido de los beneficios del FONSOFT

Ante la pregunta por el impacto del desarrollo de actividades derivado del financiamiento del FONSOFT, los encuestados valoran dicho impacto en una escala Likert de 5 los siguientes aspectos: mejoras significativas en la calidad de los productos o servicios, aumento en las actividades de I+D, aumento de personal dedicado a actividades de innovación, creación de nuevos productos o servicios, aumento en las exportaciones, formalización de las actividades de la firma (áreas, personal, estructuras), correspondiendo el valor un alto impacto negativo, el valor la ausencia de impacto y el valor 5 a un alto impacto positivo. Se codifica cada empresa según una nueva escala que reduce a 3 los 5 valores de la escala Likert original:

1= Impacto Negativo (valores 1 y 2 en Likert)

2= Sin impacto (valor 3 en Likert)

3= Impacto Positivo (valores 4 y 5 en Likert)

Impacto percibido de los beneficios del FONTAR

Ídem anterior para FONTAR.



JOSÉ PIERRI (ED.)

Producción y comercio de granos (1980-2012). Políticas públicas, grandes empresas y dependencia

Biblos Sociedad - Buenos Aires, 2014

De reciente aparición, este libro surge como resultado de un proyecto de investigación sobre aspectos económicos de la producción y comercialización interna y externa de granos, radicado en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

El período estudiado en este proyecto es el de las últimas tres décadas, lo suficientemente amplio como para abarcar las distintas políticas públicas hacia el sector entre las cuales se destaca, por su importancia e impacto, la eliminación de la Junta Nacional de Granos en 1991, luego de casi siete décadas de existencia.

El libro se desarrolla en siete capítulos, con intervención de seis autores, siendo su editor José Pierri el autor o coautor de cuatro artículos y de la introducción.

Los siete capítulos tratan las siguientes temáticas:

- Evolución económica de la producción de granos, 1980-2010
- Evolución comparada de los sectores agroindustriales de la Argentina y Brasil, 1990-2010
- Análisis de costos comparados de la producción agrícola en Uruguay y la Argentina
- El transporte de granos

- Comercio de granos 1980-2000: cosechas record, concentración, extranjerización e insuficiencia estadística
- El diferencial de precios en el comercio exterior de granos, 1980-2010
- Las características del sujeto agrario “hegemónico”

El libro incluye, además, las desgrabaciones de las entrevistas realizadas a tres informantes calificados, especialistas en los temas tratados.

Una primera reflexión sobre el libro es la importancia que tiene el estudio e investigación de la temática de la producción y comercio de granos de nuestro país.

Paradójicamente, siendo la producción granaria la más gravitante en el PIB agropecuario y en los valores de exportaciones del país -como producto primario y como su manufactura- los equipos de investigación y estudio sobre el tema, ya sea procedentes de ámbitos públicos como privados, son mínimos en relación con la trascendencia económico social del tema.

La desaparición de la Junta Nacional de Granos, hace más de dos décadas, produjo un vaciamiento no sólo de las políticas públicas hacia el sector, sino también en la generación de conocimiento e información relevante.

Al respecto, en la introducción, José Pierri afirma que *“En el transcurso del proceso de investigación se confirmó la relativa falta de información estadística sobre aspectos económicos esenciales que permitiesen profundizar el conocimiento de los distintos sectores de la cadena agroindustrial; situación que obliga a reflexionar sobre la contradicción entre la decisiva importancia del sector en la economía nacional y el relativo desinterés o desidia del Estado y de diversas entidades relacionadas con el sector en construir las bases de datos que permitan una mayor precisión en los estudios”*.

Dos de los capítulos sobresalen del conjunto, por el esfuerzo logrado en el aporte de información, el nivel de análisis alcanzado y el estudio comparativo de distintas fases, dentro del período de las tres décadas consideradas. Ellos son, el 5 sobre el comercio de granos entre 1980-2000 y el 6 que analiza el diferencial de precios existente en el comercio exterior, que abarca hasta 2010.

En el primero de los dos capítulos señalados, se profundiza en la estructura del sistema de comercialización de granos, en la interpretación de la evolución del mercado mundial y en las características del comercio argentino de granos en dos períodos fundamentales: i) desde 1976 hasta 1990, es decir, desde los inicios de la privatización durante



la dictadura militar y los intentos posteriores de recuperación de las políticas públicas por parte del gobierno de Raúl Alfonsín; ii) los cambios acaecidos en la producción y comercialización durante el período neoliberal de la década de los '90, caracterizado por el afianzamiento de empresas transnacionales y la destrucción de la Junta Nacional de Granos en 1991.

El capítulo 6 profundiza en el diferencial de precios en el comercio exterior de granos, tema que siempre fue trascendente durante la vigencia de la Junta Nacional de Granos y que justamente justificaba una de las razones de la existencia de dicho organismo, que normalmente obtenía mayores precios FOB de exportación que las grandes corporaciones privadas.

Este capítulo se inicia con un enfoque teórico sobre el tema, analizando la “ley de precio único” dentro de la teoría económica, para luego centrarse sobre el análisis del diferencial de precios en el comercio exterior de granos de la Argentina. Para ello, se consideran tres subperíodos: i) entre 1980 y 1991, caracterizado por la persistente inflación, la aplicación de derechos de exportación y la acción de la Junta Nacional de Granos; ii) entre 1992 y 2001, con vigencia de la “ley de convertibilidad”, la eliminación de las “retenciones” y la desaparición de la Junta Nacional de Granos y iii) entre 2002 y 2010, que se inicia con la fuerte crisis económica en el país y con la reintroducción de los derechos de exportación, como instrumento principal de la intervención del Estado.

Este capítulo genera mucha información cuantitativa, que constituye un importante esfuerzo de los autores, a partir de las escasas y dispersas estadísticas existentes sobre este tema. Tiene, además, importantes reflexiones finales, entre las cuales deseo puntualizar, el señalamiento en cuanto a que la eliminación de la Junta Nacional de Granos no contribuyó a erradicar el diferencial de precios, de acuerdo a lo que vaticinaban los agentes privados del comercio de granos.

En la parte final de este capítulo, los autores, José Pierri y Leonardo Cosenza sostienen que: *“Conviene retomar los estudios sobre la existencia de ciertos comportamientos oligopólicos y oligopsónicos en el comercio internacional de granos y su incidencia al momento de liquidar divisas y retenciones. En consecuencia, además de las falencias teóricas de suponer la existencia de un único precio internacional para estas dos commodities, atendiendo al carácter de bienes homogéneos e indiferenciados que presentan para el consumidor, los diferenciales de precios y, sobre todo, su ampliación en los meses de mayores exportaciones implican un costo para la economía argentina en términos de divisas y de recaudación fiscal”*

La inclusión de las desgrabaciones de las tres entrevistas a informantes calificados en el tema, significa un aporte importante, porque permite al lector una apreciación directa de algunos problemas, que fueron luego abordados y analizados por los autores.

El libro en su conjunto, es un esfuerzo loable por parte de su editor, en cuanto a reunir un primer conjunto de trabajos emergentes del proyecto de investigación.

Es ínfima la bibliografía que ha sido editada en los últimos años sobre la temática de la producción y comercialización de granos, repito, a pesar de la trascendencia que tiene en el país.

Sobre estos temas, el libro aporta distintos elementos que analiza y profundiza. Incluye un importante esfuerzo de recuperación de información estadística, difícil de ser reunida por vías convencionales. De varios de sus capítulos pueden extraerse conclusiones y lineamientos importantes y que podrían ser insumos para nuevas investigaciones.

Por último, el libro *Producción y Comercio de Granos, 1980-2012* es un desafío a continuar profundizando el estudio de la economía granaria, del impacto que ha tenido la desaparición de la Junta Nacional de Granos y del futuro devenir de la actividad, que constituye uno de los aportes más importantes de divisas al país.

Carlos León

UBA - FLACSO - UCAR - MinAgri
Cátedra Libre E.A: Ing. Agr. Horacio Giberti



Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades a realizar

AGOSTO A NOVIEMBRE

Seminario Cuatrimestral de grado

Problemas actuales del agro argentino

Organizan: Cátedra Libre Ing. Agr. "Horacio Giberti" y el Dpto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras-UBA

Auspician: CCC "Floreal Gorini" y el IADE

FF y Letras UBA, Puán 456, CABA

2 DE SEPTIEMBRE

Presentación de la Cátedra Abierta José Ber Gelbard

Organizan: Universidad Nacional de Quilmes, el Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico

Sala Osvaldo Pugliese Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"

Corrientes 1543 PB. CABA

SEPTIEMBRE

Presentación de Realidad Económica 283

Desarrollo: perspectiva crítica desde el análisis del poder y del territorio

Mabel Manzanal

Organizado por: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Río Cuarto.

22 DE OCTUBRE

Atas. Jornadas de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"

Políticas públicas para el sector agrario.

Proyectos de leyes de semillas y para la agricultura familiar

actividades realizadas

7 DE ABRIL DE 2014

Presentación de Realidad Económica 279

Economía popular: una estrategia para sostener la actual alianza política y profundizar el cambio estructural

Patricio Narodowski (UNLP- UNM – UNAJ)

Comentaron: *Elsa Laurelli, Marcos Silveira, Alejandro Rofman, Emilio Pérsico y Silvina Batakis.*

Presentación y coordinación: *Ricardo Gil y Juan Carlos Amigo*

Organizado por: Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata – Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos filial La Plata - FECOOTRA - IADE-Realidad Económica

9 DE ABRIL DE 2014

Presentación del Libro

China y el epicentro económico del Pacífico Norte

de Luciano Damián Bolinaga

Presentación y coordinación: *Ariel Slipak,*

Organizó: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico – Revista Realidad Económica.

14 DE MAYO DE 2014

Jornada *La problemática agraria en la Argentina. Debates actuales y estrategias de abordaje en la escuela media*

Docentes: *Carlos León, Mariana Arzeno y Paricia Souto*

Organizado por Cátedra Libre de Estudios Agrarios “Ing. Agr. Horacio Giberti ” y el Dpto de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras - UBA. **Auspiciado** por el Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini” y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico - Revista Realidad Económica

28 DE MAYO DE 2014

*Presentación del libro digital***Economía solidaria y cuestión regional en la Argentina de principios de siglo XXI**de *Alejandro Rofman y Ariel García*Comentaron: *Mercedes Caracciolo*, consultora de la CONAMI
de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social*Andrea Maggio*, Directora (int.) del Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico
para la Pequeña Agricultura Familiar CIPAF del INTA,**Organizado por:** Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar CIPAF-INTA - Instituto Argentino para el Desarrollo Económico - Realidad Económica**Auspicio:** Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"

3 DE JUNIO DE 2014

*Presentación del libro***El empresariado argentino. Luchas y perspectivas**de *Pablo Galetti*Comentaron: *Juan Carlos Junio*, Director del Centro Cultural de la Cooperación;
Eduardo Fernández, Presidente de APYME*Juan Carlos Amigo*, Asesor de APYME y Director de Realidad Económica,**Organizado por:** Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" - APYME - IADE

11 DE JUNIO DE 2014

*Presentación de Realidad Económica 283***Dilemas recurrentes del modelo de crecimiento distributivo en un país periférico**de *Roberto Schunk, Elena Riegelhaupt, Leandro Rodríguez*Comentarista: *Carlos Vilas*, politólogo, investigador y docente UN de LanúsPresentación: *Eduardo Kanevsky*, Lic. en Economía, CD del LADE**Organizó:** Facultad de Trabajo Social Universidad Nacional de Entre Ríos - Instituto Argentino para el Desarrollo Económico - Realidad Económica

4 DE AGOSTO DE 2014

Auspicio a la 4ta. Reunión sobre

La estructura productiva desequilibrada, cuarenta años después

Panelistas: *Andrés Wainer y Martín Schorr,***Organizado por:** Comisión de Desarrollo Tecnológico de Carta Abierta y el Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini en el marco del Foro de discusión 2014 La Centralidad del Estado en el desarrollo productivo

13 DE AGOSTO DE 2014

Seminario Taller de Investigación y Debate

Problemas económicos en la producción y comercio de granos 1980/2014

1ra. Charla debate

Costos, gastos de comercialización y rentabilidad en la producción de granos 1980/2014

Expositores: *Guillermo Martini (Grupo Campo)**Carlos Guida Daza (INTA – Marcos Juárez)**Leandro Pierbatisti (Ing. Agr. y consultor en Comercio de granos)**José Pierri (CIEA-C.L.H.G.),**2da. Charla debate*

Situación reciente y perspectivas de la comercialización interna y externa de granos

Expositores: *Reinaldo Muñoz (INTA Pergamino)**Pedro Peretti (Agrup. Grito de Alcorta de FAA)**Sebastián Premici (periodista),**3ra. Charla debate*Expositores: *Rubén Ciani. Director de Mercados Agrícolas del MINAGRI***Organizaron:** Proyecto de Investigación "Producción y comercialización de granos" del CIEA-FCE-UBA; el Departamento de Economía Política del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"; la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti", F.F y L-UBA y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico



realidad económica

Orientaciones para los autores

La Dirección y el Comité editorial de la revista **Realidad Económica** y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) están interesados en publicar en forma permanente artículos que aborden distintos aspectos de la realidad económica, política y social de la República Argentina, de América latina y del mundo en general.

Con el objeto de facilitar la consideración y publicación de los trabajos, se indican las orientaciones generales para su presentación.

Los trabajos deben ser preferentemente inéditos. Pueden aceptarse originales aparecidos en publicaciones de poca difusión en la Argentina que el Comité editorial considere relevantes en las diferentes áreas.

La evaluación por parte del Comité editorial es de carácter anónimo y no puede ser recurrida ante la dirección de la revista ni ante ninguna otra instancia de evaluación.

El envío de un artículo supone el compromiso por parte del autor de no someterlo simultáneamente a la consideración de otras publicaciones, o bien poner este hecho en conocimiento de la Dirección de la revista.

Los trabajos deben enviarse con un resumen, preferentemente no más de 1.000 caracteres, cuatro o cinco palabras clave y traducción al inglés del título, resumen y palabras clave. Deben consignarse nombre y nacionalidad del autor, con un breve currículum académico y profesional. Esto podrá obviarse cuando se hayan publicado trabajos anteriores del mismo autor.

La extensión de los trabajos puede variar según el tema desarrollado, estimándose que no debe exceder las veinte (20) páginas, a razón de 3.200 caracteres por página, incluidos espacios. Si el Comité editorial lo considera pertinente, podrán aceptarse, excepcionalmente, trabajos de mayor extensión.

Las propuestas de artículos deben enviarse por correo electrónico a realidadeconomica@iade.org.ar, indicando título del artículo, autor, archivos que acompañan el envío y forma de contactarse (correo electrónico y teléfono). Los trabajos deben presentarse en formato electrónico, en procesador de textos Word. Las ilustraciones o gráficos deben presentarse en sus programas originales (Excel o Illustrator), indicando fuente, y en el caso de imágenes, en .jpg o .tif. Se recomienda para los gráficos evitar el uso de color para diferenciar variables (la revista se publica en blanco y negro). En lo posible, no enviar materiales en .pdf o Power Point, ya que la calidad de las imágenes extraídas de esos programas es baja.

La bibliografía debe consignar con exactitud apellido y nombre del o los autores, título completo y subtítulo cuando corresponda, editor, ciudad, mes y año de publicación. Si se trata de una publicación periódica, indicar número y fecha de aparición. En el caso de una serie, indicar título y número del volumen.

La Dirección de la revista se reserva el derecho de efectuar los cambios formales que requieran los artículos, incluyendo sus títulos, previa consulta con el autor.

Los autores tienen derecho a tres (3) ejemplares del número de Realidad Económica en que aparezca publicado su artículo. Podrán solicitar ejemplares adicionales, que les serán entregados en la medida de lo posible.