

realidad económica

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

291



Julio Ibarra Warnes

IADE: III Jornada de Desarrollo

RENOVAR LA ENERGIA

1° de abril al 15 de mayo de 2015

REALIDAD ECONOMICA

Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

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 291

1º de abril al
15 de mayo de 2015

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, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

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

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

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

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

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

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

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

It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

SUMARIO

Historia económica

Dos maneras de estabilizar la economía y sus consecuencias. Los planes de ajuste de Perón y Frondizi

Two ways of stabilizing economy and its consequences. The plans for adjustment by Perón and Frondizi

Julián Zicari 10-34

El trabajo buscará desarrollar cómo llevaron adelante en situaciones de crisis similares sus planes de ajuste, tanto el gobierno de Perón en 1952, como el de Frondizi en 1959. En cada caso primero se describirá cómo funcionó la situación económica hasta el momento de las crisis, los objetivos buscados y las relaciones políticas y de poder con los actores sociales, así como las causas que llevaron a aplicar los planes de ajuste. Luego, se dará lugar a las fundamentaciones oficiales realizadas por sendos gobiernos, con las cuales buscaron justificar el cambio de política económica propuesto. Posteriormente se describirán las herramientas económicas utilizadas y cómo se realizaron los planes de ajuste. Finalmente, se tratará de indagar las consecuencias y resultados que generaron cada una de las experiencias abordadas. Se cerrará el trabajo con la comparación de los dos casos analizados.

This paper seeks to develop how both the Peron government in 1952 as Frondizi in 1959 carried out their plans for adjustment. In each case, we first describe how the economy worked until the crisis, the objectives sought and the political and power relations of social actors and the causes that led to the application of the adjustment plans.

Then, it will develop the official rationales made by both governments, which sought to justify the proposed change of economic policy. Later, the economic tools used are described and how the adjustment plans were made. Finally, it will investigate the effects and results generated in both experiences, closing by working with the comparison of the two cases analyzed.



Relaciones entre Rusia y Latinoamérica dentro del contexto global

Relations between Russia and Latin America within the global context

Vladimir Davydov 35- 48

“Tenemos hoy la enorme satisfacción de contar con la presencia del profesor Vladimir Davydov. Es el director del Instituto de Altos Estudios sobre América Latina de la Academia de Ciencias de Rusia, profesor de la Universidad Estatal de Moscú M.V. Lomonosov, especialista en economía política y cuenta con una larga lista de publicaciones que si tuviera que reseñar ahora se nos iría el tiempo. Creo que más que escuchar el currículum del profesor venimos a escuchar lo que tiene para decirnos.

En su presentación nos va a hablar sobre Rusia y sus relaciones con América latina, y la idea es que después de ella tengamos la posibilidad de establecer un intercambio de opiniones, a lo cual está plenamente dispuesto. Profesor, muchas gracias por su visita, y también nuestro agradecimiento al Centro Cultural de la Cooperación, al Programa Latinoamericano de Educación a Distancia en Ciencias Sociales (PLED) y a los amigos de Asia TV, que hicieron posible la realización de este evento. Sin más, queda con ustedes el profesor Vladimir”. (Atilio Boron, director del PLED).

"Today we have the enormous satisfaction of having Professor Vladimir Davydov amongst us. He is the director of the Institute of Higher Studies for Latin America of the Academy of Sciences of Russia, professor of the State University at Moscow M.V. Lomonosov, a specialist in political economy and he has published so much work that if I were to review it at the moment there would be no time. I think that, rather than hearing the Professor's curriculum vitae, we're here to hear what he has to say to us.

In his presentation he will talk about Russia and its relations with Latin America, and then plan is to afterwards have the possibility to establish an opinion exchange with him, to which he is fully predisposed. Professor, thank you very much for your visit, and also our thanks to the Cultural Center for Cooperation, the Latin American Program for distance learning in Social Sciences (PLED) and the friends of Asia TV, who made the realization of this event possible. Without further ado, Professor Vladimir with you". (Atilio Boron, director of PLED)

Tasa de ganancia en la Argentina de la posconvertibilidad (2002-2012)

Rate of profit in post-convertibility Argentina (2002-2012)

Rodrigo Javier Agostino

49-76

El trabajo aborda la cuestión de la medición de la tasa de ganancia a través de los Estados de Resultados de los balances, aplicándola al caso argentino. Para lograr ese objetivo, se toman como base de análisis teórico los desarrollos de autores que ya han realizado sus estimaciones para la Argentina, así como también cuál es la concepción de tasa de ganancia en la teoría neoclásica, y se explicita la equivalencia que se propone entre los distintos estados contables y las categorías que conforman la tasa de ganancia. El cálculo se realiza utilizando como datos los balances y reportes de sustentabilidad de 67 de las 100 empresas de mayor volumen de facturación. Por último, se compara la estimación lograda con la tasa de ganancia de Juan Iñigo Carrera, quien lleva varios años estudiando el caso argentino, para demostrar que la estimación de este trabajo posee semejanzas en la posconvertibilidad.

This paper elaborates on the measurement of the rate of profit through the Income Statement in the balance, applying it to the Argentine case. To achieve this objective, input to theoretical developments of authors who have already made their analysis estimates for Argentina is used, as well as which the concept of profit rate in neoclassical theory is, and the equivalence between different accounting statements and categories that make up the rate of profit is explicitly proposed. The calculation is performed using as data balances and sustainability reports of 67 of the 100 largest turnover companies of Argentina. Finally, the estimate calculated is compared to the profit rate of Juan Iñigo Carrera -who has been studying the Argentine case for several years-, to demonstrate that the estimate of this work has similarities to the post-convertibility.

La crisis mundial y el capital ficticio

World crisis and fictitious capital

Alberto Wiñazky

77- 89

El sistema capitalista atraviesa desde comienzos de la década de los '70 del siglo pasado, por un escenario global de crisis periódicas, que afectan severamente al régimen de acumulación comenzado en la posguerra. Con la iniciación de este nuevo período, quedó atrás la época de oro del capitalismo que había dado lugar al "estado de bienestar" dentro de un contexto de prosperidad general. En esta nueva etapa, hacen su aparición el lento progreso técnico, la caída de la tasa de rentabilidad, el débil ritmo de acumulación, el desempleo estructural y los altos niveles de endeudamiento, tanto en los países centrales como de la periferia. Comenzó, al mismo tiempo, un ciclo en el que se fueron ejecutando programas económicos y sociales que respondiendo al paradigma del orden neoliberal, bajo la primacía de las finanzas y la libre empresa, implicó el desarrollo de un mercado libre y global de los capitales.



The capitalist system is, since the beginning of the 1970's, going through a global scenario of periodic crises, which severely affect the accumulation regime that had started during the post-war. With the start of this new period the golden age of capitalism which had made way for the "welfare state" within a context of general prosperity was left behind. In this new stage, slow technical progress, fall of profitability rates, weak rhythm of accumulation, structural unemployment and high levels of debt appear, in central countries as much as in peripheral ones. A cycle

began, at the same time, in which economic and social programs were executed, and, while answering to the paradigm of neoliberal order and under the supremacy of finances and free enterprise, this cycle implied the development of a free, global market of capitals.

III Jornada de Desarrollo del IADE
Desarrollo económico y política
energética en la Argentina

3rd. Development Conference of IADE
Economic development and energy policy

90-127

La política energética está determinada por múltiples factores, entre los que cabe mencionar: a) geopolíticos que hacen a la distribución de las fuentes primarias de energía entre los países; b) tecnológicos que permiten o limitan la transformación de la energía primaria en energía secundaria; c) económicos que, en virtud del incremento de la demanda interna y externa, encarecen las fuentes y las tecnologías necesarias para la producción, además del fuerte impacto en el potencial de crecimiento del país; d) medioambientales, en tanto casi la totalidad de la energía consumida es no renovable, además de que la producción y el uso de dicha energía son los principales responsables de las emisiones de gases de efecto invernadero; y e) cuestiones sociales en función de la persistencia de desigualdades en el acceso a la energía en ciertos sectores. Por otra parte, la política energética puede constituirse en un poderoso instrumento para el desarrollo económico y la igualdad social. En ese sentido, el sostenimiento de la inversión en el sector produce un fuerte efecto multiplicador en variables como la inversión en otros sectores, el empleo y el desarrollo de la ciencia y la tecnología. En un sentido más amplio, la política energética puede contribuir a reducir las desigualdades sociales, promover la integración y contribuir a la calidad democrática de las sociedades. En dicho marco, el IADE promueve un debate que permita caracterizar las múltiples facetas de la política energética hasta el momento y esbozar las perspectivas a partir de considerar las posibilidades técnicas, económicas y políticas del sector en mediano y largo plazos.

Energy policy is determined by many factors, including: a) geopolitical related to primary energy sources among countries; b) technological that allow or limit the conversion of primary energy into secondary; c) economic, that according to domestic and external demand drive up sources and technologies necessary to production, and that impact in the growth potential of the country; d) environmental, given that almost all energy consumed is non-renewable, and that production and use of that kind of energy are mainly responsible for greenhouse gas emission; and e) social factors related to the persistence of inequality of access to energy in some sectors. In addition, energy policy can become a powerful tool for economic development and social equality. In this regard, sustaining investment in that sector produces a strong multiplier effect in variables such as investment in other sectors, employment and science and technology development. In a broader sense, energy policy can contribute to reduce social inequality, to promote integration and to contribute to the quality of democracy of societies. In this context, IADE promotes a debate that allows characterizing the many facets of energy policy up to now and outline perspectives from considering technical, economic and political possibilities of the sector in the medium to long term.

Actores sociales

Redes de comercio justo: un espacio, múltiples intereses

Fair Trade networks: one place, different motivations

María Florencia Díaz Ramos

128-148

La convergencia de políticas de apertura económica y desregulación estatal durante la década de los '90 dio lugar a una de las crisis socioeconómicas más profundas en nuestro país. Los altos niveles de desocupación, subocupación y pobreza, subsidiarios de políticas destinadas a quebrantar el tejido industrial y productivo, llevaron a gran parte de la población argentina a buscar oportunidades laborales y comerciales por fuera del mercado formal. Este fue el origen de la expansión de una forma de comercialización alternativa: las redes de comercio justo, en cuyo seno se entrelazan actores sociales (productores, intermediarios y consumidores) con necesidades y motivaciones diferenciadas. Identificar y analizar las diferencias es una herramienta privilegiada para caracterizar a estos actores sociales y con ello visualizar las posibilidades de expansión o contracción de las redes de comercio justo en la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, el análisis permite comprender el rol inclusivo de estas redes y visualizar el impacto social de su posible expansión.

The convergence of politics of economic opening and state deregulation during the decade of the '90 led to one of the deepest socioeconomic crisis in our country. The high levels of unemployment, underemployment and poverty, as a consequence of policies destined to destroy industry and production, lead many Argentine people to look for work and commerce opportunities on the outside of the formal market. This was the origin of the growth of an alternative way of commerce: the fair trade networks, where many social actors become involved (producers, intermediate and consumers) with different needs and motivations. Identifying and analyzing these differences is a privileged tool to characterize these social actors and see the possibilities of expansion or contraction of these fair trade commerce networks in Buenos Aires City. Also, the analysis helps to understand the inclusive role of these trading systems and to visualize the social impact of a possible expansion.

Sector agrícola

El INTA y los desafíos de la gestión de la complejidad en un país heterogéneo

INTA and the challenges of managing the complexity of a
heterogeneous country

Germán Linzer

149-167

El sector agrícola es el sector en el que más efecto real ha tenido la consolidación del nuevo "paradigma tecnológico", basado fundamentalmente sobre la biotecnología y las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs). Esto llevó a la aparición de nuevos sujetos agrícolas y, fundamentalmente, a un cambio en la estructura socioeconómica agropecuaria. De esta forma, en las últimas décadas el escenario sobre el cual actúa el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) sufrió una fuerte transformación. La tradicional "extensión del INTA" fue modificándose, volviéndose mucho más proactiva y compleja. Asimismo, en el marco de dicho paradigma, el INTA puede proponer la tecnificación de actividades y empresas existentes y, más importante aún, la creación de un nuevo segmento de empresas productivas, denominadas "industrias tecnológicas". La planificación y organización de nuevas actividades y la formación de cuadros institucionales capaces de gestionar estas áreas serán críticas para evitar su desbalance y para desarrollar políticas proactivas.

The agricultural sector is the sector in which the consolidation of the new "technological paradigm" based primarily on biotechnology and Information and Communications Technology (ICT) has had the most real effect. This led to the emergence of new agricultural subjects and mainly to a change in the agricultural socio-economic structure. Thus, in recent decades the stage on which the National Institute Agricultural Technology (INTA) acts underwent a major transformation. The traditional "extension of INTA" was modified, becoming much more proactive and complex. Also, in the context of this paradigm, INTA may propose the modernization of activities and existing businesses and, more importantly, the creation of a new segment of productive companies called "technological industries". The planification and organization of new activities and the training of institutional cadres capable of managing these areas will be critical to prevent imbalance and to develop proactive policies.

Galera de corrección

Revisionismo histórico constitucional. Proyecto nacional y Constitución

JORGE F. CHOLVIS

Alberto González Arzac

168-170

Manifiesto de Buenos Aires

FORO INTERNACIONAL POR LA EMANCIPACIÓN Y LA IGUALDAD

171-174

IADE

Actividades

175-176

Historia económica

Dos maneras de estabilizar la economía y sus consecuencias

Los planes de ajuste de Perón y Frondizi

*Julián Zicari**

El trabajo buscará desarrollar cómo llevaron adelante en situaciones de crisis similares sus planes de ajuste, tanto el gobierno de Perón en 1952 como el de Frondizi en 1959. En cada caso primero se describirá cómo funcionó la situación económica hasta el momento de las crisis, los objetivos buscados y las relaciones políticas y de poder con los actores sociales, así como las causas que llevaron a aplicar los planes de ajuste. Luego, se dará lugar a las fundamentaciones oficiales realizadas por sendos gobiernos, con las cuales buscaron justificar el cambio de política económica propuesto. Posteriormente se describirán las herramientas económicas utilizadas y cómo se realizaron los planes. Finalmente, se tratará de indagar las consecuencias y resultados que generaron cada una de las experiencias abordadas. Se cerrará el trabajo con la comparación de los dos casos analizados.

Palabras clave: Ajuste – Perón – Frondizi – Industrialización

* Licenciado en Historia (FFyL – UBA) y en Economía (FCE- UBA). Maestrando en Historia Económica (FCE- UBA). Docente Universitario. Becario doctoral del Conicet. sanlofas@hotmail.com

Two ways of stabilizing economy and its consequences. The plans for adjustment by Perón and Frondizi

This paper seeks to develop how both the Peron government in 1952 as Frondizi in 1959 carried out their plans for adjustment. In each case, we first describe how the economy worked until the crisis, the objectives sought and the political and power relations of social actors and the causes that led to the application of the adjustment plans. Then, it will develop the official rationales made by both governments, which sought to justify the proposed change of economic policy. Later, the economic tools used are described and how the adjustment plans were made. Finally, it will investigate the effects and results generated in both experiences, closing by working with the comparison of the two cases analyzed.

Keywords: Adjustment – Perón – Frondizi – Industrialization

Fecha de recepción: marzo de 2015

Fecha de aceptación: mayo de 2015

Introducción. Las trampas del subdesarrollo y dos tipos de estrategias para sortearlas

Una de las características por las cuales se diferencia de modo notorio a los países subdesarrollados de los centrales es que los primeros sufren de manera recurrente desequilibrios en sus economías. Así, su fuerte dependencia en el comercio exterior de los bienes primarios, los desbalances productivos entre sectores proveedores y demandantes de divisas y demás problemas estructurales generan constantemente cuellos de botellas y ahogos externos, los cuales afectan a todo el sistema económico una y otra vez con sus consabidas consecuencias: se produce descontrol inflacionario, déficit estatal, interrupción del ciclo económico, se despierta incertidumbre sobre el futuro, caen la inversión y el ahorro, se origina malestar y temor social por el abrupto cambio de condiciones, mientras que también faltan las divisas suficientes que puedan atenuar todas estas dificultades. De esta manera, la sucesión repetida de este tipo de comportamientos termina por conllevar a situaciones precarias, con equilibrios muy endebles y frágiles, y a lógicas oscilantes y espiraladas que impiden tener un mayor control de las economías. Es decir, las condiciones sobre las cuales se monta el subdesarrollo son también las mismas que impiden que los países periféricos puedan quebrar su atraso, siendo sumamente difícil y complejo poder hacerlo. Mencionados estos elementos, el presente trabajo se propondrá abordar cómo ante situaciones de crisis similares y típicas del subdesarrollo como las descritas, tanto Perón como Frondizi llevaron adelante sus planes de ajuste, uno en 1952 y el otro en 1959. En este sentido, lo que se intentará señalar es que ambos gobiernos debieron enfrentar contextos económicos parecidos, y en los cuales ambos buscaban en el mediano y largo plazos cómo acentuar el proceso industrializador del país. Sin embargo, en uno y otro caso veremos que las respuestas y los resultados que se alcanzarán serán bien dispares: mientras durante el gobierno de Perón se aplicó un pragmático mix de medidas heterodoxas y ortodoxas, que buscaron privilegiar su alianza estratégica con el movimiento obrero y el mercado interno, el gobierno de Frondizi decidió llevar adelante un plan de ajuste fuertemente ortodoxo y bajo premisas del liberalismo tradicional, pactado con el Fondo Monetario Internacional (FMI) y que buscó acercarse a los sectores del capital concentrado con el fin de, según se decía, volver al país "atractivo para la inversión". Frente a escenarios y problemas no muy alejados entre sí, ambos gobiernos trazarían diagnósticos, objetivos y herramientas diferentes para sortear las dificultades que atravesaba la economía del país durante sus mandatos. Con estos dos ejemplos del pasado se podrá evaluar de mejor modo tanto las teorías y las

alianzas político-económicas que guiaron el tipo de camino a seguir frente a las irrupciones que conlleva tener economías desequilibradas. De allí que se podrán contrastar las consecuencias que implica respetar los supuestos del liberalismo ortodoxo de aquellos intentos de ofrecer un camino alternativo, mostrándose ambas experiencias como modelos comparativos que impidan a los países periféricos repetir las trampas del pasado.

Para llevar adelante nuestro objetivo se dará igual tratamiento tanto al gobierno de Perón como al de Frondizi. Así, primero se describirá cómo funcionó la situación económica hasta el momento de las crisis, los objetivos buscados y las relaciones políticas y de poder de los gobiernos con los actores sociales de su contexto, así como las causas que llevaron a aplicar los planes de ajuste. Luego, se dará lugar a las fundamentaciones oficiales realizadas por sendos gobiernos, con las cuales buscaron justificar el cambio de política económica propuesto. Posteriormente se describirán las herramientas económicas utilizadas y cómo se realizaron los planes de ajuste. Finalmente, se tratará de indagar las consecuencias y resultados que generaron cada una de las experiencias abordadas. Se cerrará el trabajo con algunas conclusiones comparativas al respecto.

I. El plan de ajuste del peronismo

De la primavera económica peronista a los cuellos de botella

Los tres primeros años que tuvieron como presidente de la nación a Perón (1946-1948) fueron los años de oro del peronismo y parte fundamental de su identidad constitutiva. Fue en ese momento cuando se aplicaron, en un breve tiempo cambios muy importantes en las relaciones económicas, sociales, institucionales y políticas. Además, para esa época por primera vez desde el Estado se aplicó un decidido programa de industrialización del país que intentó consolidar los avances ya logrados en esa materia, así como también reforzar la alianza política fundamental del peronismo entre gobierno y sindicatos. De esta manera, se produjo un muy importante proceso de mejoras salariales, que permitieron que la Argentina alcanzara la mejor distribución de ingresos de América latina¹, se aplicó una firme política de nacionalizaciones de empresas de servicios públicos, que pronto pasaron a manos del Estado y se canceló la totalidad de la deuda externa. Con respecto al comercio exterior, se vivió igualmente un periodo particularmente

¹ Para un buen análisis sobre cómo funcionó la política de distribución de ingresos del peronismo ver Villarruel, 1988.

excepcional. En este sentido, para aprovechar la benigna coyuntura externa, el grueso del comercio exterior quedó prácticamente nacionalizado a través de Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI), con el cual el Estado pudo capturar rentas extraordinarias para llevar a cabo sus políticas. La Argentina logró superávits comerciales durante esos tres años, los precios de sus productos de exportación subieron consecutivamente año tras año y muchos países europeos mantenían importantes deudas con el país, dado el abastecimiento prestado en los años de guerra. De ese modo, y a su vez, desde el gobierno también se especulaba con que sería inevitable que estallara un nuevo conflicto bélico internacional (una tercera guerra mundial), conflicto que no sólo permitiría sostener en un alto valor el precio de los bienes argentinos, sino que también los empujaría todavía más y haría que los países latinoamericanos vecinos de la Argentina debieran volver a comprar bienes industriales en nuestro país como había ocurrido durante el periodo bélico, garantizando la existencia de economías de escala que consolidaran el desarrollo industrial nacional.

A partir de algunas de las medidas señaladas, durante los primeros años del gobierno de Perón se llevó a cabo una fuerte expansión económica basada sobre todo en el mercado interno, el consumo, las industrias livianas y las políticas distribucionistas. El mismo Perón señalaba que bajo su presidencia la economía funcionaba como una gigantesca “rueda de la felicidad”, ya que la suba de salarios favorecía el consumo, la expansión de éste ampliaba el mercado, lo que favorecía la inversión, lo que garantizaba igualmente buenas tasas de rentabilidad para el empresariado, especialmente el industrial. Mayores tasas de inversión favorecían la expansión y el pleno empleo, reforzando así la suba de salarios, que eran a su vez los que volvían a alentar el consumo, asegurando el círculo virtuoso de la “felicidad económica”.

Sin embargo, no todo fue color de rosas para el peronismo, ya que pronto el panorama alentador se modificó². Las deudas que guardaba Europa con el país, sobre todo la de Gran Bretaña con la Argentina, que era la más importante, no pudo ser utilizada como se había especulado, dada la inconvertibilidad de la libra esterlina con otras monedas, especialmente el dólar, que era la moneda que necesitaba el país para realizar sus consumos externos (ocurrió algo similar un poco antes con España, otro de los países con los cuales la Argentina mantenía acreencias). Ello convirtió los saldos comerciales acumulados durante la

² Existe un clásico debate en la historiografía económica argentina sobre los aciertos y desaciertos de la política económica peronista durante su primera etapa. Así, en Fodor, 1975 se presentan explicaciones para lo primero, mientras que en Escude, 1983: 347-387 se dan argumentos demoleedores contra ello.

guerra en inutilizables para que la Argentina realizara las provisiones que su proceso industrializador requería (ya que sólo en Estados Unidos se podría lograr el tipo de abastecimiento tecnológico necesario). Además, para 1949 Europa ya estaba prácticamente reconvertida económicamente luego de la guerra. Es decir, dejó de funcionar como un destino demandante neto de alimentos, como había sido hasta entonces, para comenzar a exportar los propios, volviéndose un competidor del país. Por su parte, y también muy importante, las promesas de compras gigantescas que se realizarían en la Argentina, gracias a los dólares que el Plan Marshall proveería, jamás se cumplieron sino al contrario: el país fue desplazado de muchos de sus mercados tradicionales por el tipo de condicionamiento que impuso Estados Unidos con su poder. Así, los precios de las materias primas de exportación sufrieron una brusca inversión en sus términos, dejando de subir para comenzar a tender hacia la baja. De igual modo, el veloz proceso de crecimiento industrial argentino, sumados a la fuerte suba del consumo interno —dadas las políticas redistributivas del peronismo—, agotaron pronto las reservas acumuladas en el Banco Central. Ese mismo año (1949) el gobierno registró el primer déficit externo. Por último, una muy mala cosecha del trigo, provocada por una sequía, sumado a la tendencia a la reducción del área sembrada, hicieron que el saldo exportable se redujera todavía más, ya que el consumo de carne local había crecido, lo que consolidó una situación de asfixia económica general.

Empero, la crisis ocurrida en 1949 no sería lo único que afectaría a la economía de cara al futuro: en 1950 la economía se estancó. Al año siguiente la situación todavía fue peor. La importante cosecha de maíz de 1951, que representaba el principal bien de exportación argentino, también fue malograda por otra sequía. Por su parte, los términos del intercambio externo tocaron su pico más bajo. Estas sucesivas combinaciones de problemas internos y externos durante tres años consecutivos no le permitirían tener al peronismo oxígeno suficiente. Ya sobre fines de 1951 fueron adelantadas las elecciones presidenciales dado que se vislumbraba que en 1952 un ajuste económico sería inevitable, porque los problemas que venía acumulando la economía durante los tres años de estancamiento (1949-1951) eran cada vez más graves: déficits fiscales, inflación, recesión, baja de las cantidades exportadas, disminución de los precios externos, agotamiento de las reservas, falta de créditos externos, escasa productividad del trabajo en algunas áreas y caída de la inversión.

Las explicaciones oficiales para justificar el cambio de política económica

Con las complicaciones acumuladas en el terreno económico, desde el gobierno se buscó rápidamente hacer una presentación global de la situación ante la población. El gobierno, con un control casi total de la prensa y los opositores, no tuvo problemas en multiplicar sus explicaciones. Además, como dijimos, el final del año 1951 se cerró con un rotundo triunfo electoral que ratificó al peronismo en el poder. Las bases políticas, el apoyo popular y la experiencia de gobierno brindaban condiciones no demasiado adversas para llevar a cabo un giro económico.

Las ideas centrales de la nueva política económica fueron explicadas por Perón en su discurso de apertura de las sesiones ordinarias del Congreso de 1952. Allí se señaló que el objetivo inmediato para el tiempo de crisis debía ser asegurar lo conseguido por el peronismo hasta entonces y proyectarlo al futuro. Decía Perón: "Esa es la gran tarea inmediata que tenemos: defender, consolidar y perfeccionar las realidades del Justicialismo, para que las generaciones del futuro reciban el fruto de libertad y justicia que nosotros le hemos alcanzado" (Perón, 1952a: p. 5).

En ése discurso, Perón hizo una larga y bastante precisa enumeración de las causas que llevaron a la economía argentina hacia una crisis:

La realidad de un mundo en permanente desequilibrio económico; la reacción de los monopolios capitalistas desplazados de nuestra tierra y de sus imperialismos respectivos, la crisis internacional de 1949, la ausencia discriminatoria de la Argentina en el Plan Marshall; la inopinada inconvertibilidad de la libra esterlina; la desvalorización monetaria general; la creación de una zona del mundo prohibida para el comercio occidental [la URSS]; el modelo económico internacional adoptado como sistema por el mundo capitalista, sobre todo en cuanto se refiere a productos alimenticios y materias primas, etc.; [...] A pesar de todo esto, hicimos gran parte de lo que queríamos (Perón, 1951a: pp. 24-25).

Como puede observarse Perón entendía que el principal límite de su política económica había que ubicarlo en el frente externo, a partir de las malas cosechas previas:

Quiero referirme, en sus líneas generales, al comercio exterior de la República y a la renta nacional. En estos últimos tiempos y, para precisarlo bien, en 1951, nuestro comercio exterior ha arrojado en su balance final un déficit derivado de la escasa producción agropecuaria causada fundamentalmente por factores climáticos [...] Es verdad que durante dos años seguidos de sequía, que se sumó a una mayor demanda de mano de obra industrial y a una técnica deficiente de explotación agropecuaria, determinó la disminución de nuestra producción. Esta situación, unida al mayor consumo interno, produjo la reducción de los saldos exportables [...] Hace dos años que la República Argentina

desgraciadamente no puede producir más que media cosecha y aún menos (Perón, 1952a: pp. 11 y 14).

Abordar la relación de la economía argentina con el sector agropecuario y el comercio exterior era central en la explicación peronista. Porque sinceraba dónde se hallaba -y seguía persistiendo- el Talón de Aquiles del desarrollo económico argentino que no lograba dejar atrás su dependencia del sector primario. Señalaba Perón: “Lógicamente, a pesar de todo cuanto hemos hecho en el orden industrial, nuestra riqueza sigue siendo, como la riqueza del mundo, radicalmente agropecuaria [...] De allí que dos años de crisis en el campo hayan incidido sobre las finanzas de la República” (Perón, 1951a: p. 15). Es decir, el campo, al no lograr los excedentes suficientes, no permitía compensar el comercio exterior y afectaba tanto el crecimiento industrial como las finanzas del Estado.

Sin embargo, a pesar de reconocer que la Argentina continuaba siendo un país todavía dependiente del campo, y más allá de los esfuerzos y del discurso oficial, Perón buscó diferenciar a su gobierno de los tiempos en que gobernaban los conservadores y la oligarquía. Además, el gobierno se mantendría firme en no contraer empréstitos externos para no sucumbir a las condicionalidades que implicarían. Es por eso que la Argentina durante los años peronistas resistió con éxito su ingreso al Fondo Monetario Internacional:

No quiero terminar con este tema del comercio exterior sin señalar una diferencia fundamental entre sus resultados de los tiempos del colonialismo y los tiempos de la independencia económica. Antes, con una gran producción agropecuaria, el país se vio obligado a contratar empréstitos que nosotros pagamos en nuestro gobierno con nuestra “deficiente producción” y nuestra “mala conducción económica”. [...] Además, el gobierno [de la oligarquía] de los 10.000.000 de toneladas de trigo, no podía pagar los sueldos de los maestros argentinos ni de sus empleados, que nosotros pagamos religiosamente. Ahora, con muchas toneladas menos de trigo para exportación y bastante menos carne que en los buenos tiempos de la oligarquía, no sólo pagamos a tiempo los mejores sueldos, sino que los agricultores reciben los mejores precios de la historia por sus cosechas, y además los capitalistas de la banca internacional esperan sentados que vayamos a pedir el empréstito que no contrataremos (Perón, 1952a: p. 16).

Perón advertía en su discurso que los cambios que se necesitaban introducir no serían una vuelta atrás, a las épocas del liberalismo y del capitalismo irrestricto como lo denominaba. A su vez, buscaba alejarse, según su opinión, también de los modelos totalitarios, como el soviético, donde el Estado controlaba todo. Así, la opción peronista de la nueva política económica debía ser, como en otros planos, “una tercera posición”:

“Para terminar con aquella economía “libre”, con la que sueñan todos los abogados de las empresas capitalistas que nos dominaron, nosotros tuvimos que tomar en nuestras manos el control económico de la nación y realizar durante estos años una verdadera dirección económica [...] Pero este no es el objetivo final y permanente de nuestra doctrina [...] La doctrina económica que sustentamos establece claramente que la conducción económica de un país no debe ser realizada individualmente, que esto conduce a la dictadura económica de los trusts y de los monopolios capitalistas [...] Tampoco debe ser realizada por el Estado, que convierte la actividad económica en burocracia, paralizando el juego de sus movimientos naturales [...] La tercera posición ideológica, sostiene que la conducción económica de la nación debe ser realizada conjuntamente por el gobierno y por los interesados, que son los productores, comerciantes, industriales, los trabajadores y aun los consumidores; vale decir, por el gobierno y por el pueblo organizado” (Perón, 1952a: p. 33).

Hechas todas las salvedades necesarias, desde el gobierno se buscó señalar que, cualesquiera fueran las medidas a tomar, el pueblo no debía temer, ya que Perón era un Presidente que siempre había velado por los más necesitados y la felicidad de los trabajadores. De esta manera, no debía haber preocupación respecto del cambio de valor del peso con el dólar y con el oro, porque esa relación era una variable nominal, no real. Además, las modificaciones en los tipos de cambio entre el peso y las divisas ya se venían produciendo desde años atrás, con mejoras para el pueblo y mayor justicia social:

Me tiene sin cuidado el valor que le asignan a nuestro peso quienes lo relacionan con el oro o con el dólar, porque ni el oro ni el dólar engendran la riqueza [...] Para realizar todo esto, la República Argentina ha tomado plena posesión de su moneda convirtiéndola en un simple servicio público y, aun cuando a algunas mentalidades capitalistas esto les suene a desplante de herejía, podemos decir lisa y llanamente que los argentinos hacemos lo que queremos con nuestra moneda, supeditando su valor al bienestar de nuestro pueblo [...] Desde diciembre de 1946 a diciembre de 1951 nuestra circulación monetaria aumentó, mientras que las reservas de oro y divisas disminuyeron; pero, en cambio, repatriamos nuestra deuda externa, nacionalizamos empresas y servicios públicos, ampliamos el tonelaje de nuestra flota mercante poniéndola entre las primeras del mundo; creamos nuestra flota comercial aérea; industrializamos el país con más de 20.000 industrias nuevas; la renta nacional aumentó, y todo esto es riqueza auténtica y son valores materiales que siguen produciendo la riqueza que después se distribuye en el pueblo por los caminos abiertos de la justicia social (Perón, 1952a: pp. 27-29).

Todos los señalamientos realizados por Perón indicaban una misma dirección: el gobierno comenzaría a utilizar una política económica más estricta, aunque sin recurrir a medidas que provocaron un mayor costo social -perjudicando la distribución de los ingresos conseguida- ni tampoco recurriendo como principales herramientas económicas a aquellas publicitadas por el discurso ortodoxo (tomar grandes créditos externos,

contraer el circulante, despedir empleados públicos, hacer bruscas devaluaciones, etc.). De modo que el gobierno preferiría adoptar una estrategia flexible y heterodoxa, que no dañara sus bases sociales y políticas para sortear las duras condiciones.

Las características del plan de ajuste de 1952

Una vez asegurado el triunfo electoral y la reelección presidencial de Perón, en febrero de 1952 se puso en marcha el denominado “Plan de Emergencia Económica”, comandado por Pedro Bonani y principalmente por Alfredo Gómez Morales, nuevos hombres fuertes en el terreno económico del peronismo que ya venían haciéndose cargo de ese campo en reemplazo de Julio Miranda y Ramón Cereijo. Este plan intentó dar una respuesta integral a todos los problemas económicos que se venían acumulando. Así, si bien anteriormente se habían realizado devaluaciones, toma de deuda y recortes presupuestarios, se lo hizo sin mucha fuerza y de forma discreta. De hecho muchas de las medidas anteriores pasaron desapercibidas, como el mismo Perón reconoció en su discurso. Por ejemplo, ya desde 1949 la moneda se fue devaluando, aunque no de forma brusca ni tampoco haciendo grandes anuncios, sino de manera más silenciosa, subiendo la tasa de algunos de los tipos de cambio en vigencia. Por su parte, también en ese año se eliminó la cláusula del Banco Central que obligaba a respaldar la base monetaria con un 25% de las divisas, permitiendo así que la emisión aumente para financiar los déficits del Estado. Como dijo Perón en su discurso: “Yo me pregunto si es posible acaso tener en circulación en 1951 con la renta nacional que tenemos la misma cantidad de dinero que en 1945, cuando la renta era cuatro veces menos” (Perón, 1952a: p. 26). Además, desde 1949 el gobierno había comenzado a aplicar algunos recortes en el gasto público, aunque también de modo sutil³.

Ahora bien, el plan del '52 aplicó varias medidas a la vez. Por comenzar, realizó cambios en las listas de aforos y se eliminaron los tipos de cambio múltiples, aunque sin generar una devaluación. Se subieron las tasas de interés para aumentar el ahorro interno y así alentar la inversión. Desde el lado del gasto, la opción aquí también fue sutil: se retiraron subsidios y se subieron algunas tarifas públicas, en las dependencias del Estado se dejó de servir café para generar cierto ahorro e importar menos, como también se suspendieron varias obras prometidas, ya sea que su valor social no fuera estimable o porque no incrementarían estrictamente el proceso productivo. De igual modo, se dispusieron medidas para aumentar los saldos exportables, como la prohi-

³ Un abordaje sobre los cambios de política económica dispuestos entre 1949 y 1952 puede encontrarse en Rougier y Jerez, 2014.

bición de vender carne una vez por semana o de venderla en los hoteles. Por su parte, los subsidios del IAPI, que hasta ése momento funcionaban para auxiliar a la industria, pasaron a utilizarse para el sector rural y comenzaron a otorgarse mejores precios mínimos a productores agropecuarios. A su vez, se adelantaron ingresos por exportaciones anticipadas y se aplicó un profundo programa de promoción para mecanizar el agro. De esta manera, se intentó estimular al campo y que éste pudiera proveer las divisas necesarias para el crecimiento. En otro orden, es importante señalar que también se aplicó una política monetaria más estricta, contrayendo el circulante de ciertas áreas para utilizarlo en otras, y se intentó cerrar las brechas fiscales, bajando el déficit público. En este sentido, la política crediticia sería también ahora más restrictiva, ya que los préstamos públicos pasaron a darle prioridad únicamente a sectores industriales específicos, las llamadas industrias de base como la siderurgia, metalurgia, combustible, energía, química y la metalmecánica, y no a todos los tipos de industrias como se había hecho hasta entonces. Asimismo se suspendieron créditos de carácter “especulativo” que tenían como fin la compra de inmuebles. De igual modo, se prometió privatizar varias empresas del Estado, que pocos años antes habían sido estatizadas por el mismo peronismo⁴. Así, se ofrecía la imagen de un Estado más austero y preocupado por la eficiencia de sus gastos. Respecto de la política salarial, se realizó una importante “concertación social”, basada principalmente sobre el apoyo obrero y de la CGT, se hicieron negociaciones colectivas en 1952 y que debían durar dos años, lo cual impedía que se volvieran a discutir aumentos hasta 1954. Este congelamiento salarial de dos años se aplicaría en forma conjunta con un programa de controles de precios, topes máximos para éstos y el intento de quebrar las expectativas inflacionarias.

Respecto de la inversión y la provisión de divisas, se buscó promover la llegada de Inversión Extranjera Directa, alentando la radicación de nuevas empresas en el país. Para ello, se dictó una nueva ley de inversión externa y se recibió al hermano del presidente norteamericano Milton Eisenhower con honores en 1953, buscando un acercamiento con los Estados Unidos. Así, se obtuvo un préstamo del Eximbank de ese país para financiar los giros de utilidades bloqueados de las empresas norteamericanas como señal de distensión. Sin embargo, eso fue sólo un gesto simbólico, puesto que se desalentaron bruscamente los pagos de importación anticipadas, los pagos de deudas comerciales y los permisos de importación tuvieron más controles y fueron más difíci-

⁴ Un interesante discurso de Perón sobre la futura “devolución” de las empresas nacionalizadas al sector privado puede encontrarse en Rougier, 2012: 165.

les de conseguir, amén, como dijimos, de que los aforos aduaneros fueron aumentados. Por último, debemos decir que el equipo económico descartó de lleno realizar una devaluación como mecanismo de ajuste externo. En este caso, tal medida fue rechazada para no perjudicar la distribución de ingresos, puesto que eso generaría no sólo costos políticos sino también económicos al afectar la demanda doméstica, el consumo, provocar una recesión y generar una suba en la desocupación. Además, porque una devaluación sería contradictoria con el objetivo de atacar las expectativas inflacionarias (Belini, 2014: 113). De allí que, frente al dilema de hacer cambios abruptos en las reglas económicas y favorecer fuertemente a los sectores empresariales, tanto del agro como de la industria, el gobierno priorizó mantener su alianza con los asalariados y no enfrentarse con ellos. Así, la paz social y política no sería perjudicada.

Los resultados del plan

Poco tiempo después de haberse lanzado las principales medidas del cambio de rumbo económico los resultados del plan resultaron ser muy buenos en términos generales y sobre todo en función de sus objetivos. Por empezar, el país recuperó el crecimiento económico desde 1953 hasta el final del peronismo, aunque a tasas más bajas que las del período 1946-1948. La inflación logró ser controlada, ya que descendió de su pico de 1952, cuando llegó al 38% anual, para no superar el 4% durante los años siguientes. El frente externo se saneó, volviendo a producirse superávits comerciales y el Banco Central a sumar reservas, a pesar de que los términos del intercambio continuaron desmejorando para el país. Las cuentas públicas también gozaron de mucho mejor salud y el nivel de empleo no se resintió, lo que impidió que se quebrara la alianza política básica entre gremios y gobierno. Además, más importante y llamativo aún, fue que a pesar de algunas medidas del plan de ajuste peronista la combinación de medidas ejecutadas no afectó la distribución de ingresos lograda, al contrario. Los niveles salariales, aun con los ajustes, no se perjudicaron sino que se mantuvieron firmes o -incluso- aumentaron⁵. En este sentido, es vital no perder de vista que el

⁵ Respecto de cuándo exactamente se alcanzó la mejor distribución de los ingresos durante el peronismo las opiniones están encontradas. En Rapoport *et al*, 2000: 404 se presentan 4 series estadísticas diferentes, que incluye una de la Cepal y otra del BCRA, donde algunas afirman que el mejor año fue 1952 y otras señalan que fue 1954. Por su parte, en Graña *et al*, 2008: 4 se presentan otras 5 series, con iguales problemas. Igualmente, las 9 series estadísticas acuerdan en un punto: los niveles de ingreso a partir de 1952 hasta la caída del peronismo fueron más altos que los del año 1951. Es decir, el plan de ajuste del peronismo de 1952 permitió que la participación obrera en la economía mejorara.

Cuadro 1. Principales indicadores económicos (1950-1954) en dólares.

	1950	1951	1952	1953	1954
Exportaciones (en millones)(a)	1.177	1.169	687	1.125	1.026
Importaciones (en millones) (a)	964	1.480	1.179	795	979
Saldo (en millones) (a)	213	-310	-491	330	47
Términos del intercambio (b)	100	98	92	72	82
Reservas en millones (c)	690,5	357	184,2	377,1	370,9
Participación asalariados en el ingreso (d)	52%	49,5%	51,8%	51,9%	53,3%
Pasivos externos BCRA (deuda pública) en millones (e)	153	351	424	256	283
Gasto Público (índice) (f)	100	100,1	83,8	94,8	112,6
Depreciación cambiaria (Var %) (c)	36,5%	48,5%	-3,4%	-1,7%	12,1%
Inflación (Var %) (c)	25,7%	36,7%	38,7%	4,0%	3,8%
PIB (Var %) (b)	0,4%	3,9%	-5,0%	5,3%	4,1%
Resultado Fiscal/PIB (Var %) (b)	-4,3%	-4,4%	-3,4%	-3,5%	-3,8%

Fuente: (a) Ministerio de Economía, (b) Gerchunoff *et al.*, 1998: apéndice), (c) (Brenta, 2008: 331), (d) BCRA y (e) (Basualdo, 2006: 39), (f) (Vitelli, 2012: 482).

gobierno peronista evitó de distintas formas descargar los costos de la crisis sobre los sectores obreros, sin tampoco afectar la alianza política que lo sustentaba. Decía Perón, en diciembre de 1952, cuando se evaluaban los primeros resultados del Plan de Emergencia y se lanzaba el Segundo Plan Quinquenal, sobre la importancia de mantener la distribución de ingresos lograda:

La aplicación y el cumplimiento del Plan Económico [de] 1952 han determinado la creación de nuevas situaciones particulares que configuran también una nueva situación general [...] Si creciese la renta nacional y no se incrementase la renta familiar, deberíamos pensar que la economía no es social, o sea que la economía se ha constituido en un fin, como en el sistema capitalista, y no en un medio que sirve al bienestar común mediante la redistribución de bienes que se efectúa por una eficiente justicia social [...] El equilibrio dinámico a que aspira el justicialismo tiene mayor trascendencia que la del simple terreno económico [...] Queremos una situación social que mejore progresiva y paralelamente con la situación económica y ello sólo puede alcanzarse mediante la justicia social, que da como resultado una mejor distribución de la riqueza (Perón, 1952b: 1-7).

Bajo estas perspectivas y los buenos resultados del Plan de 1952 el peronismo volvió a imponerse en todas las provincias del país en las elecciones de 1954. Así, a partir de una combinación de premisas ortodoxas y heterodoxas, y frente a una situación económica compleja y cada vez más adversa, se pudieron revertir los aspectos más negativos

de ella sin perjudicar el nivel adquisitivo de los trabajadores y mantener el rumbo de crecimiento industrialista. Como señaló Perón, “no hay métodos uniformes y permanentes para la solución de los problemas económicos, sino momentos económicos, y aunque lo ideal es el equilibrio dinámico, puede ser en ciertas circunstancias conveniente la inflación o conveniente la deflación” (Perón, 1952b: 8). Una experiencia que, como veremos, sería muy diferente a la realizada durante el gobierno de Frondizi.

II. El plan de ajuste de Frondizi

La llegada al gobierno de Frondizi

La experiencia de gobierno peronista colapsó de forma abrupta en septiembre de 1955 cuando sufrió un golpe de Estado que le puso fin. La denominada “Revolución Libertadora” que se hizo cargo a partir de entonces se propuso “desperonizar” a la sociedad, apuntando a desarmar todo aquello construido por el peronismo. El terreno económico no fue la excepción. Para hacerlo, el gobierno militar buscó disimular sus pretensiones revanchistas contra el peronismo bajo un manto científicista y de “objetividad”, pidiéndole a Raúl Prebisch, el prestigioso director de la Cepal, un diagnóstico y recomendaciones para la economía argentina. Paradójicamente Prebisch había rechazado el asesoramiento económico cuando fue solicitado por Perón, acusando a su gobierno de ser una dictadura larvada, pero sí se lo dio a un gobierno militar. En este caso, Prebisch trazó un descarnado cuadro de situación en sus informes sobre la economía dejada por el peronismo, realizando recomendaciones muy en línea con el *establishment* liberal argentino y con ideas bastantes alejadas de sus clásicas posturas cepalinas. Así, aseveró que la economía se encontraba atravesando “la peor crisis de toda su historia”. Con respecto a esto, dado cómo fue entendido el panorama, Prebisch también recomendó a las nuevas autoridades que el país ingresara al FMI, algo que le permitiría obtener préstamos para sanear la situación. En la coyuntura externa posperonista, la economía europea ya estaba plenamente recuperada, y era capaz de exportar capitales como de conceder préstamos para realizar inversiones de peso. También era el momento de pleno *boom* de expansión de las multinacionales estadounidenses en nuestra región, donde el rol del FMI era considerado crucial para catalizar y acceder a jugosos fondos externos.

Por su parte, la conducción económica de la “Revolución Libertadora” (1955-1958) recayó intermitentemente en varias figuras, tanto de liberales, como Krieger Vasena y Alvaro Alsogaray, como de radicales, como Eugenio Blanco, luego primer ministro de Economía de Illia. En

cada gestión se siguió un rumbo caótico con cambios bruscos que buscaban en un lejano horizonte continuar con el proceso industrialista, pero focalizándose en los equilibrios de coyuntura, para lo cual se le otorgaron al agro incentivos especiales. Todas las gestiones quisieron apegarse lo más posible a los libretos ortodoxos, propios del liberalismo clásico, acordes con el pasado agroexportador, casi sin incorporar los cambios económicos y sociales ocurridos en las décadas posteriores a la crisis de 1930.

El gobierno militar que asumió en 1955 no se había propuesto volverse un orden permanente, sino que se presentó como un 'gobierno transitorio', que debía sentar las bases para que nuevas autoridades, surgidas del voto popular, pudieran asumir. Es así que en junio de 1957 se realizaron elecciones para reformar la Constitución. Quedaron prácticamente empatadas las dos fórmulas del radicalismo (una liderada por Balbín y otra, por Frondizi), casi a la par de los votos en blanco que representaban al peronismo proscripto. Bajo esa situación, Frondizi decidió hacer luego un pacto con Perón, el cual le permitió acceder a la presidencia, ocho meses después, con los llamados "votos prestados" del peronismo. Así, la situación en la que debía asumir el gobierno era doblemente compleja. Por un lado, en el plano político, Frondizi pisaba suelo endeble sin guardar bases de apoyo propias y con una creciente autonomía militar capaz de condicionarlo. Por otro, en el plano económico, la situación recibida estaba lejos de tener bases estables o las condiciones que consideraba apropiadas para llevar a cabo planes de crecimiento y desarrollo acelerados. En este caso, se registraban problemas económicos similares a los hallados por el peronismo varios años atrás: saldos comerciales negativos, déficit público, una inflación que comenzaba a ganar velocidad, como también problemas de productividad y eficiencia en sectores claves. Además, la economía también estaba paralizada en una recesión, cercana al estancamiento del período 1949-1951. Sin embargo, como veremos, a pesar de haber ciertos parecidos entre una situación y otra, el diagnóstico, las herramientas y los objetivos de la coyuntura de 1958-1962 serían muy diferentes a la hora de ensayar una respuesta.

El diagnóstico y las premisas del Desarrollismo

En su discurso de asunción presidencial, de mayo de 1958, Frondizi decidió sentar las premisas básicas del horizonte al cual buscaba apuntar. Así, señaló a la coyuntura por la cual atravesaba el país como crítica, existiendo dos caminos: o bien se continuaba con las recetas que llevaron al estancamiento y lo perpetuaban, o bien se ensayaba un abrupto cambio de rumbo. Decía Frondizi:

A partir de estos momentos, dos perspectivas se abren para nuestra patria. O seguimos paralizados en nuestro desarrollo empobreciéndonos paulatinamente, estancados en nuestras pasiones, descreídos en nuestra propia capacidad y nos despeñamos en el atraso y la desintegración nacional; o, en cambio, cobramos conciencia de la realidad, imprimimos un enérgico impulso y nos lanzamos, con decisión y coraje a la conquista del futuro por el camino del progreso y de la grandeza del país (Frondizi, 1958: 1).

Así, para aplicar su estrategia, se decía que era indispensable tomar profunda conciencia de la calamitosa situación que se heredaba. Situación que obligaba a aplicar una urgente intervención para romper lo antes posible con las inercias del pasado:

La situación económica del país es dramática. El tesoro nacional está exhausto [...] las magras reservas de oro y divisas que aún quedan en el Banco Central, están afectadas a obligaciones financieras de forzoso cumplimiento [...] la vigencia de un proceso inflacionario, para cuyo aceleramiento se han dado ya todas las condiciones requeridas. [...] Si mantuviéramos la política económica seguida hasta este momento, el país se vería abocado, a muy corto plazo, a la cesación de pagos internos y externos. Pero el gobierno ha de adoptar, con la urgencia y decisión que exigen las circunstancias, las medidas necesarias para que ello no ocurra (Frondizi, 1958: 5).

Según el análisis que se realizaba, la principal causa que había llevado a la crisis era el sobredimensionamiento del Estado. En este caso, para el diagnóstico desarrollista se trataba de un gasto estatal ineficiente, que tenía a su cargo más personal del adecuado y que le restaba espacios a la actividad privada. Lo cual volvía al Estado, en línea con las recetas liberales, responsable del estancamiento y la inflación. Reducir ese gasto, junto con gran parte de su planta de personal (a diferencia del peronismo), devenía un camino ineludible:

La carga financiera de la administración pública no solamente deprime la actividad productiva. Es un factor inflacionario que afecta la estabilidad monetaria y el desarrollo económico. Es necesario e impostergable iniciar una acción de austeridad y racionalización que permita detener el proceso de hipertrofia administrativa tanto en el orden nacional como en el provincial y municipal [...] Para impulsar su propio progreso el país necesita una Administración pública eficiente, ágil y moderna. [...] la solución más efectiva es dar fuerte impulso a la actividad privada de carácter productivo para crear fuentes de trabajo más provechosas y atractivas que el empleo público (Frondizi, 1958: 6).

Por su parte, si los males del país se encontraban en un Estado demasiado grande, la solución a los problemas se hallaba en aumentar los niveles de inversiones, especialmente a manos del capital extranjero, para acelerar el crecimiento y alcanzar el tan mentado desarrollo nacional:

El mayor aporte a la capitalización del país deberá provenir del esfuerzo y de ahorro nacional, pero la capacidad de ahorro local es todavía insuficiente para

financiar el ritmo de progreso que se necesita. En tales condiciones, el capital extranjero, aplicado a inversiones productivas, opera como factor de aceleración del proceso (Frondizi, 1958: 8).

Finalmente, el programa de Frondizi prometía un futuro de grandeza, en el cual todos los males terminarían una vez que las fuerzas productivas argentinas fueran liberadas, creciendo a paso acelerado, en un potente salto hacia el progreso:

Nos aguarda una inmensa tarea. Tenemos que librar una lucha sin cuartel contra el atraso, el estancamiento, el desánimo y la desesperanza. Tenemos que extirpar hasta sus raíces la ignorancia, la miseria, la enfermedad y el miedo al futuro. Tenemos que aplicar toda nuestra fuerza y toda nuestra inteligencia para levantar a este país y lanzarlo hacia adelante. Habrá que construir puentes, diques, caminos, oleoductos, usinas y fábricas sobre toda la República. Habrá que volcar tractores, equipos electrógenos, talleres y máquinas agrícolas sobre todos los campos. Tendremos que multiplicar los camiones, los vagones, las locomotoras. Las alas argentinas surcarán todos los cielos y la bandera de la patria flameará sobre todos los mares como una mensajera de progreso. Tendremos que movilizar todas las energías y todos los recursos (Frondizi, 1958: 15).

El plan de ajuste ortodoxo de 1959

Como vimos, el objetivo básico del desarrollismo era lograr un acelerado proceso de desarrollo industrial en el país, al cual todo debía quedar subordinado. Para lograr esto, su programa se asentaba sobre tres pilares: 1) priorizar el desarrollo de las industrias consideradas “de base” o pesadas, 2) buscar una veloz acumulación y expansión del capital a partir del financiamiento público y, especialmente, el extranjero, y 3) posibilitar una fuerte intervención estatal gracias a la planificación centralizada de la economía, otorgando a su vez una función privilegiada en la voz de los “tecnócratas-expertos”. En este sentido, la prédica tecnocrática del desarrollismo apuntó a señalar que no buscaría resolver los problemas económicos argentinos “con maquillaje”, sino atacando sus bases mismas. Problemas como la inflación por ejemplo, no se solucionarían con un simple congelamiento de precios, sino resolviendo su raíz, que era -según su diagnóstico- el de toda la economía: la falta de inversiones adecuadas. Decía Frondizi, “no es reduciendo el consumo sino aumentando la producción como habremos de lograr el equilibrio y obtener una moneda estable” (Frondizi, 1958: 5).

Para llevar a cabo sus planes el gobierno de Frondizi concertó un acuerdo con el FMI a fines de 1958, en el cual se propuso como metas lograr controlar la inflación en el mediano plazo, pero buscando un nuevo equilibrio de precios (tanto internos como externos) a través de una aguda devaluación real (casi del 60%), acción que se intentó com-

pensar parcialmente con retenciones (de entre el 10% y el 20%). Así, con un tipo de cambio más alto, se lograría un *shock* distributivo a favor del agro y se apostaría a que este sector pudiera crecer raudamente y -además de tecnificarse- proveer las divisas indispensables para alimentar el proceso industrializador. Por su parte, la devaluación -sumada a nuevas leyes benignas con el capital extranjero- harían atractivo el mercado argentino para invertir, buscando que las inversiones se concentraran en las áreas clave ya señaladas: energía -principalmente petróleo-, siderurgia, acero, automotrices, química, etc. Se intentaría, según el criterio fijado con el Fondo, llegar a la unificación del mercado de cambios, liberar las restricciones externas -como sus regulaciones, para arribar a un mercado *libre*- y contener la inflación. Esto último, se opinaba, se lograría con un estricto control de las cuentas públicas que deberían ser ajustadas a partir de recortar el gasto, contraer la emisión y establecer algunas retenciones para los bienes exportados. Así, se achicó el gasto público (casi en un 22%), se aumentaron los impuestos, las tarifas públicas y se aplicó un programa de retiro voluntario para los empleados estatales, congelando las vacantes y salarios.

La concertación del plan de ajuste con el FMI implicó un giro de timón notorio a la prédica anterior de Frondizi, ya que según sus críticos a cambio del paquete de ayuda dado por el FMI las medidas comprometidas irían en contra del plan desarrollista inicial. Además, Frondizi en poco tiempo se desprendió de su principal socio intelectual -Rogelio Frigerio- y nombró a Álvaro Alsogaray -un liberal ortodoxo acérrimo- como su ministro de Economía para que aplicara las medidas. A estos hechos, debemos sumarle el abrupto cambio de banderas nacionalistas de Frondizi respecto del petróleo, el cual fue dejado en manos de compañías extranjeras para su explotación.

En todos los casos, las medidas iniciales de Frondizi tendieron a agudizar los conflictos políticos y sociales; se perdió el apoyo del arco político antiperonista, dado su pacto con Perón, pero también, en poco tiempo más, el circunstancial respaldo del campo peronista, sin poder ya recuperar bases de uno u otro sector. Además, el nerviosismo militar se incrementó, lo que sembró más dudas sobre el futuro del gobierno. Por ello, Frondizi en el corto plazo realizó audaces movimientos políticos y económicos, que sólo podrían brindarle frutos en el mediano y largo plazos, a cambio de perder toda base de respaldo en el corto plazo. Así, su supervivencia política se vio amenazada en más de una oportunidad.

Los resultados del plan

Una vez lanzadas las diversas medidas económicas las consecuencias de corto plazo fueron severas. Inicialmente se provocó un *shock* hiper-

inflacionario (la inflación de 1959 superó por primera vez los tres dígitos, ubicándose el IPC en 129,50%) e hizo caer las importaciones (bajaron más del 11%). El crecimiento económico fue interrumpido, contrayendo la economía casi un 7%. La participación obrera en la distribución de ingresos de la economía se redujo casi 8 puntos, para ser transferida esa riqueza a los empresarios, dado que se buscó favorecer la acumulación de capital por sobre el salario. La pérdida de ingresos reales de los asalariados con el pico más alto del peronismo fue de 15 puntos en términos distributivos. Si bien con este plan se logró un financiamiento externo por casi 300 millones de dólares gracias a su acuerdo con el FMI, las consecuencias políticas internas, como dijimos, no fueron menores para Frondizi.

Sin embargo, en poco tiempo se lograron parte de los objetivos buscados. Dos años después del plan de ajuste el PIB creció a buen ritmo y el déficit público tendió a reducirse bastante. Además, la inversión subió a buenos valores, la inflación se desaceleró (la mayorista llegó a ser de un dígito en 1961) y los salarios industriales volvieron a subir, logrando recuperar algo de lo que habían perdido, aunque sin llegar en 1961 todavía a los niveles de 1958 (a pesar de la recuperación económica y de la suba de los términos del intercambio) y quedando todavía a más de 10 puntos respecto de los valores peronistas de 1954.

A fines de 1959 cuando se evaluaron los primeros resultados del plan, el gobierno de Frondizi tomó como un éxito las consecuencias alcanzadas. En su famoso discurso “El desarrollo económico y la unidad nacional”, Frondizi prometió que lo peor ya había pasado, augurando un futuro de grandeza. Así, justificó lo drástico de su enfoque, entendiendo los perjuicios momentáneos como un esfuerzo inevitable:

No ignoramos los sacrificios actuales del pueblo. Ellos son el precio inevitable del estancamiento económico y la imprevisión de muchos años, pero son también condición de la grandeza futura. [...] estábamos decididos a aplicar drásticas medidas económicas para alcanzar la estabilidad financiera y para aumentar lo más rápidamente posible la capacidad productiva del país (Frondizi, 1959: 4).

Sin embargo, más allá de algunos resultados positivos, la economía en poco tiempo volvió a sufrir nuevas fricciones, dados los desequilibrios externos que se produjeron por la liberalización de la cuenta de capital y los giros de dividendos de las empresas extranjeras radicadas en tiempos de Frondizi. El alto crecimiento industrial y la recuperación del consumo volvieron a reflejar las marcas estructurales de una economía que no lograba dejar atrás con facilidad sus ciclos de *stop and go*. Así, se volvieron a producir tensiones en el gasto público, el mercado de cambios y en el ciclo económico, ya que el superávit comercial solo

Cuadro 2. Principales indicadores económicos en millones de dólares (1957-1961)

	1957	1958	1959	1960	1961
Exportaciones (a)	974.821	993.919	1.008.952	1.079.155	964.116
Importaciones (a)	1.310.443	1.232.633	993.019	1.249.273	1.460.379
Saldo Comercial (a)	-335.622	-238.714	15.933	-170.118	-496.263
Términos del intercambio	100	97	98	109	115
Participación asalariada en PIB (b)	45,60%	46,20%	38,80%	39,20%	41,80%
Deuda externa (c)	s/d	779	1.187	1.924	2.355
Gasto Público (índice) (d)	s/d	100	78,7	86,7	95,8
Depreciación cambiaria	11,50%	26,50%	59,30%	3,80%	0,10%
Inflación mayorista	24,10%	31,10%	133,40%	15,70%	8,30%
Inflación minorista	24,70%	22,50%	129,50%	27,10%	13,70%
PIB (Var %)	5,18%	6,10%	-6,46%	7,88%	8,16%
Resultado Fiscal/PIB (Var %)	3,35%	8,05%	5,52%	2,27%	1,62%
Inversión como % PIB	12,03%	12,42%	11,78%	16,09%	16,71%

Fuente: (Gerchunoff et al, 1998, apéndice), (a) Ministerio de Economía, (b) BCRA, (d) (Vitelli, 2012: 482), (c) (Basualdo, 2006: 69).

duró un año (1959), simplemente porque el país estaba en recesión. Así, en 1962 cuando fue derrocado Frondizi, la situación económica comenzó una vez más a descontrolarse, y a repetir los indicadores adversos característicos, que forzaron la aplicación de un nuevo plan de ajuste ortodoxo. Por último, una de las consecuencias más duras que dejaría el programa económico aplicado por Frondizi sería el del largo lastre de la deuda externa, el cual comenzaría a convertirse de a poco en el principal problema externo del país, dado su peso agobiante sobre el presupuesto estatal y ahogo de divisas que impondría hacia el futuro.

III. Conclusión: dos formas de estabilizar una economía

En este trabajo hemos tratado de abordar dos formas de estabilizar la economía en situaciones crecientemente desequilibradas, las cuales acumulaban tensiones difíciles de controlar. Comparados los dos planes de ajuste vimos que ambos se enfrentaron a contextos económicos similares, propios de los países subdesarrollados (déficits externos,

cuellos de botella, creciente inflación, desequilibrios productivos, etc.); también tomaron algunas medidas análogas (recortes del gasto, disciplina monetaria, incentivos al agro, alentar las inversiones en sectores estratégicos, etc.). Sin embargo, a pesar de ciertos parecidos en el tipo de gestión, las magnitudes y formas de llevar a cabo los planes fueron diametralmente distintas, y podemos observar por lo menos ocho diferencias fundamentales entre uno y otro. Por comenzar debemos decir que Perón pudo llevar a cabo su programa con relativo éxito dada su sólida base social y política con el sindicalismo, con la cual pudo concertar, por ejemplo, negociaciones salariales cada dos años, lo que le permitió tener bastante calma y consenso y quebrar las expectativas inflacionarias. La contracara de este proceso fue la de Frondizi, ya que la situación previa a su gobierno operó con una lógica política espiralada, con cambios abruptos y sin consensos, lo que contribuyó al desorden y la incertidumbre. Además, la zigzagueante política económica de la “Revolución Libertadora”, así como la que desarrolló Frondizi después con sus espasmódicos movimientos, estuvieron lejos de aportar previsibilidad y/o estabilidad política. En segundo lugar, paradójicamente, una vez evaluados los resultados, las peyorativamente llamadas “políticas populistas” del peronismo, mucho menos obsesionadas por controlar la inflación que las de Frondizi y el FMI, fueron —a pesar de ello— mucho más exitosas en ése terreno. Así, mientras el plan de ajuste de Perón redujo la inflación del 38,7% anual al 4%, en apenas un año, las políticas ortodoxas de Frondizi no sólo no la contrajeron, sino que la aceleraron multiplicándola casi por seis, llevándola del 22,5% al 129,5% en igual plazo. En tercer lugar, el plan peronista no buscó afectar la demanda agregada doméstica ni tampoco privarse de utilizar herramientas heterodoxas de gestión gubernamental como los controles de precios, regulaciones estatales y la acción decidida del gobierno en aquellas áreas más complejas. El gobierno de Frondizi, en cambio, buscó apegarse dogmáticamente al discurso liberal ortodoxo, con el cual consideró que un “mercado libre” sería suficiente para subsanar los problemas. Así, si bien el desarrollismo frondizista buscó direccionar las inversiones a los mismos sectores que el peronismo, lo hizo al precio de otorgar demasiadas concesiones al capital, liberándolo de los controles que suponía “lo asfixiaban”, lo cual contrajo mayor inestabilidad y un mayor descontrol de las herramientas económicas: liberó los precios, desreguló mercados, abrió las importaciones y la cuenta de capital, mientras que llevó a cabo una abrupta devaluación. Todos estos elementos no sólo redefinieron el equilibrio de precios acelerando la inflación y las expectativas inflacionarias como ya dijimos, sino que apuntaron a contraer el mercado interno en pos de favorecer la inversión y de liberar saldos exportables, estrategias que repercutieron en la capaci-

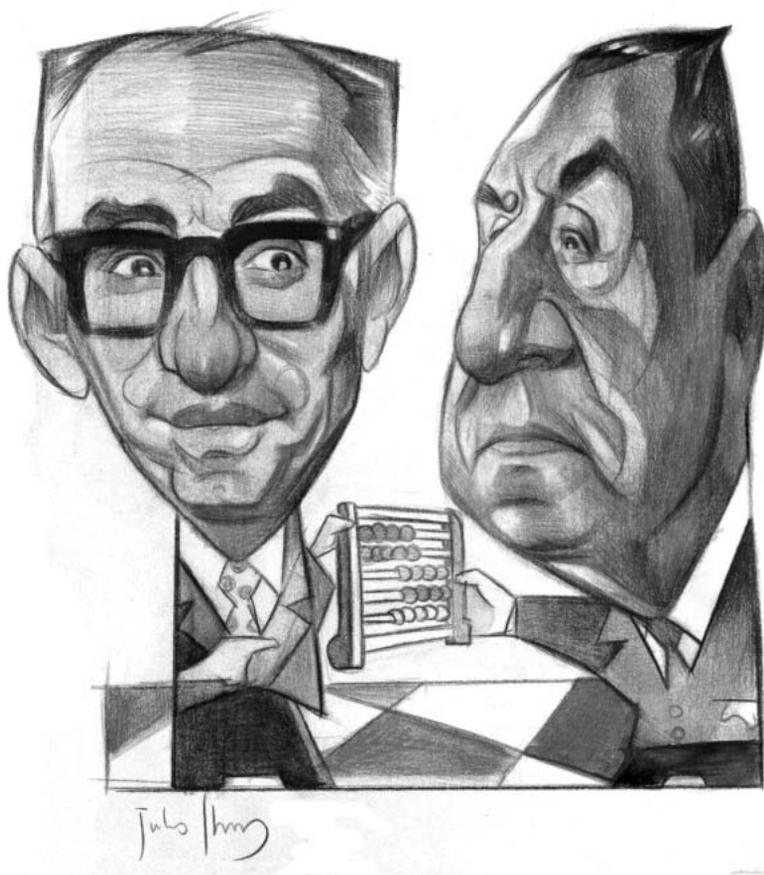
dad de consumo de la población. En cuarto lugar, el plan peronista logró establecer un superávit comercial y luego mantenerlo, acumulando reservas por varios años a pesar de la caída de los términos del intercambio que sufrió desde 1949, éxito logrado principalmente gracias al control cambiario y al de las importaciones que aplicó; en cambio el plan de Frondizi sólo pudo tener superávit externo un solo año (1959), cuando hubo recesión y sólo por la caída de las importaciones que ello implicó y sin aprovechar la recuperación de los precios externos para los productos argentinos que lo favoreció —al contrario del peronismo— durante todo su gobierno.

La quinta diferencia señalaba que las políticas del peronismo siempre tuvieron entre sus metas no afectar ni la distribución de ingresos ni el mercado de trabajo, algo que en el programa de Frondizi y del FMI fue subordinado impiadosamente a metas fiscales e inflacionarias, lo que terminó implicando una diferencial viabilidad política y social para cada caso. Es decir, mientras que con el plan peronista entre 1951 y 1952 los ingresos de los asalariados subieron y aumentaron hacia el futuro, con el programa de Frondizi los grupos asalariados perdieron participación en el ingreso de forma abrupta, sin poder recuperar en los años sucesivos los niveles anteriores al lanzamiento del plan. En sexto lugar, el peso del endeudamiento externo acumulado fue mucho más bajo con Perón que con Frondizi, ya que el primero prácticamente no dejó hipotecas sobre el futuro económico argentino (los pasivos acumulados eran menores a las reservas del BCRA), como sí hizo el segundo, lo que en el futuro sería un poderoso condicionante económico, multiplicando la deuda externa entre 1954 y 1961 por ocho. En séptimo lugar, la política económica peronista fue más flexible y menos drástica gracias a no someter su programa a las condicionalidades que el FMI demandaba para otorgar préstamos, lo que le dio mayores márgenes de maniobra y menor dogmatismo, logrando combinar de manera óptima distintos tipos de medidas según cada caso. Particularmente, el peronismo al no someter su acción gubernamental a las premisas liberales propugnadas por el FMI, no liberalizó la cuenta de capital ni anuló las regulaciones cambiarias. Las importaciones pudieron mantenerse en niveles lo suficientemente bajos como para sostener el superávit comercial a pesar del permanente deterioro de los términos del intercambio, y se obtuvieron las divisas necesarias para sostener el proceso de desarrollo industrial sin tomar préstamos externos. De manera inversa, Frondizi liberó totalmente el mercado de cambios y desmontó las regulaciones de la cuenta de capital, dejando a la economía más desprotegida ante eventuales corridas cambiarias y fugas de capitales. Por último, la octava diferencia señala que si bien con Frondizi se logró el auto-

abastecimiento petrolero para el país, la sobreacumulación de deudas y giros de dividendos al exterior afectaron fuertemente el balance externo. Así, la situación externa del país quedó lejos de estar asegurada, para terminar más vulnerable al final del plan que al comienzo de éste. Es decir, al final del ciclo de Frondizi las cuentas externas se vieron nuevamente agravadas, aunque en este caso no sólo por la cuenta comercial (que como ya vimos tuvo su rol), sino también por el peso de la cuenta de capital. Porque la gran radicación de empresas extranjeras una vez realizadas sus inversiones iniciales debieron comenzar a remitir sus utilidades y préstamos a sus casas matrices. Lo que dejó al país con un mayor endeudamiento y, vía el mercado de cambios unificado y la menor regulación, propias del liberalismo, fueron facilitados los caminos para la fuga de capitales, creando ahora equilibrios más frágiles. Así, se formó otra importante paradoja final: mientras la política ortodoxa contribuyó al estancamiento económico, la precariedad del balance de pagos, a reducir los controles, a tener mayor endeudamiento y provocar mayor inestabilidad política por las políticas de beneficiar al capital contra el trabajo (junto con las altas tasas de inflación que generó inicialmente), tendió a desalentar el flujo de capitales externos al país y agravó todo aquello contra lo que buscó convertirse en remedio.

Así, al analizar los resultados alcanzados habría que preguntarse por qué el país volvió a insistir hacia el futuro, en varias oportunidades, con el mismo tipo de políticas ortodoxas y los planes de estabilización concertados con el FMI. Esos planes, como vimos, tanto en el corto como en el largo plazo, sólo lograron generar mayores deudas para el país, perder calidad de vida a su población, provocar inestabilidades, perturbar el crecimiento y concentrar la riqueza, llevando los conflictos sociales a un extremo de inviabilidad política que ganó espiralamientos⁶. Por tanto, es fácil notar que frente al dilema de escuchar los cantos de sirena del pensamiento ortodoxo, que se centra únicamente sobre controlar el déficit fiscal, liberar mercados o atender la inflación como si éstos fueran fines en sí mismos, o intentar estrategias alternativas, capaces de objetivos distintos, como pueden ser mejorar la distribución de ingresos, lograr el pleno empleo y sin afectar el crecimiento ni endeudar compulsivamente al país, los ejemplos del pasado son una poderosa guía para entender las consecuencias de uno y otro camino. De este modo, sólo retornar al análisis histórico de la economía política será capaz de atisbar luz sobre cómo surcar estas alternativas.

⁶ Un análisis pionero sobre los planes del FMI en la Argentina y sobre sus resultados puede encontrarse en A.A.V.V, 1969. Por su parte, en Brenta, 2008, se hace un exhaustivo abordaje al respecto.



Bibliografía

- A.A.V.V. (1969), *Los planes de estatización en la Argentina*, Buenos Aires, Paidós.
- Bellini, Claudio (2014). "Inflación, recesión y desequilibrio externo. La crisis de 1952, el Plan de Estabilización de Gómez Morales y los dilemas de la economía peronista". *Boletín del Ravignani*, 40.
- Brenta, Noemí (2008). *Argentina atrapada. Historia de las relaciones con el FMI 1956-2006*. Bs. As., Ediciones Cooperativas.

- Escudé, Carlos (1983). *Gran Bretaña, Estados Unidos y la declinación argentina*. Buenos Aires, Editorial Belgrano.
- Eshag, Eprime y Thorp, Rosemary (1969). "Las políticas económicas ortodoxas de Perón a Guido (1953 – 1963). Consecuencias económicas y sociales" en AA.VV. *Los planes de Estabilización en la Argentina*. Bs. As., Paidós, p. 64-132.
- Fodor, Jorge (1975). "La política de exportación agrícola de Perón, 1946-1948: ¿dogmatismo o sentido común?" en Rock, David (Comp.) *Argentina en el siglo veinte. Economía y desarrollo político desde la élite conservadora a Perón-Perón*. Buenos Aires, Lenguaje Claro Editora, 2009, p. 168-199.
- Gerchunoff, Pablo y Llach, Lucas (1998). *El ciclo de la ilusión y el desencanto. Un siglo de políticas económicas argentinas*. Bs. As., Ariel, 2da. Ed., 2003.
- Graña, Juan y Kennedy, Damián (2008). "Salario real, costo laboral y productividad. Argentina 1947-2006. Análisis de la información y metodología de estimación", CEPED, Documento de Trabajo 12.
- Rapoport, Mario y Colaboradores (2000). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*. Ediciones Macchi, Bs. As.
- Rougier, Marcelo (2012). *La economía del peronismo. Una perspectiva histórica*. Buenos Aires, Ed. Sudamericana.
- Rougier, Marcelo y Jerez, Patricia (2014). "Vientos de cambio. Las reformas administrativas y el Plan Económico de 1949" en AA.VV. *Perspectivas sobre la industria 2*. Buenos Aires, AESIAL-CEED.
- Villarruel, José (1988). "El estado, las clases sociales y la política de ingresos en los gobiernos peronistas, 1945-1955" en Rapoport, Mario (Comp.) *Economía e historia. Contribuciones a la historia económica argentina*. Buenos Aires, Norma, 3ra. Ed., 1994, p. 380-446.
- Vitelli, Guillermo (2012). *Los dos siglos de la Argentina. Historia económica comparada*. Bs. As., Ediciones CCC.

Discursos

- Frondizi, Arturo (1958). Discurso de apertura de las sesiones ordinarias del Congreso Nacional. Fundación Centro de Estudios Presidente Arturo Frondizi.
- Frondizi, Arturo (1959). El desarrollo económico y la unidad nacional. Fundación Centro de Estudios Presidente Arturo Frondizi.
- Perón, Juan (1952a). Discurso de apertura de las sesiones ordinarias del Congreso Nacional. Presidencia de la Nación.
- Perón, Juan (1952b). Discurso de lanzamiento del Segundo Plan Quinquenal. Presidencia de la Nación

Temas internacionales

Relaciones entre Rusia y Latinoamérica dentro del contexto global

*Vladimir Davydov**

“Tenemos hoy la enorme satisfacción de contar con la presencia del profesor Vladimir Davydov. Es el director del Instituto de Altos Estudios sobre América Latina de la Academia de Ciencias de Rusia, profesor de la Universidad Estatal de Moscú M.V. Lomonosov, especialista en economía política y cuenta con una larga lista de publicaciones que si tuviera que reseñar ahora se nos iría el tiempo. Creo que más que escuchar el currículum del profesor venimos a escuchar lo que tiene para decirnos.

En su presentación nos va a hablar sobre Rusia y sus relaciones con América latina, y la idea es que después de ella tengamos la posibilidad de establecer un intercambio de opiniones, a lo cual está plenamente dispuesto. Profesor, muchas gracias por su visita, y también nuestro agradecimiento al Centro Cultural de la Cooperación, al Programa Latinoamericano de Educación a Distancia en Ciencias Sociales (PLED) y a los amigos de Asia TV, que hicieron posible la realización de este evento. Sin más, queda con ustedes el profesor Vladimir”. (Atlio Boron, director del PLED)

Palabras clave: Rusia - Latinoamérica - Grupo de los Siete - BRICS - Relaciones internacionales

* Economista y politólogo. Presidente de la Asociación de Estudios sobre el Mundo Iberoamericano y Miembro del Consejo Científico del Ministerio de Relaciones Exteriores de Rusia. Charla realizada en el Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini” el 25 de febrero de 2015.

Relations between Russia and Latin America within the global context

"Today we have the enormous satisfaction of having Professor Vladimir Davydov amongst us. He is the director of the Institute of Higher Studies for Latin America of the Academy of Sciences of Russia, professor of the State University at Moscow M.V. Lomonosov, a specialist in political economy and he has published so much work that if I were to review it at the moment there would be no time. I think that, rather than hearing the Professor's curriculum vitae, we're here to hear what he has to say to us.

In his presentation he will talk about Russia and its relations with Latin America, and then plan is to afterwards have the possibility to establish an opinion exchange with him, to which he is fully predisposed. Professor, thank you very much for your visit, and also our thanks to the Cultural Center for Cooperation, the Latin American Program for distance learning in Social Sciences (PLED) and the friends of Asia TV, who made the realization of this event possible. Without further ado, Professor Vladimir with you". (Atilio Boron, director of PLED)

Keywords: Russia - Latin America - Group of the Seven - BRICS - International Relations

Fecha de recepción: febrero de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2015

Muy buenas tardes. Veo entre ustedes a muchos viejos amigos. Para mí es una sorpresa muy agradable. Primero voy a hablar de la situación general mundial y cómo la percibimos desde Rusia, el papel que ocupa Latinoamérica en esa situación, en el ámbito de las relaciones internacionales.

Vemos un mundo que está en transición, desde un sistema bipolar a otro momento de un dominio no provocado unilateral, pero las condiciones del mundo actual no permiten un dominio monopólico. En los inicios del siglo XXI se nota un cambio considerable en la jerarquía mundial, con dos grupos de influencia. Uno de ellos es el Grupo de los Siete, pero también aparece un grupo de centros ascendentes, conocido por la sigla "BRICS". Además hay otros países que ejercen liderazgos regionales.

Nosotros sabemos bien, partiendo de una larga historia de la política internacional, que cuando llega el momento de la multiplicación de los actores las relaciones entran en una zona de conflicto. Hoy necesitamos evitar esas situaciones de conflicto. Los BRICS han acordado evitar la confrontación con los países centrales y esto se observa en muchas declaraciones conjuntas al término de cada cumbre. Pero una cosa es lo que se desea y otra lo que pasa en la realidad.

Estamos en un momento de cambio, pero podemos hablar de algo mucho más amplio. Tenemos que hablar de una confrontación geopolítica. Hoy tuvimos una conversación con Atilio y me preguntaban acerca de si se podía hablar de una nueva jerarquía mundial. Pienso que se trata de algo diferente, pero hay coincidencias. Hay una jerarquía internacional con muchos rostros. Es algo multifacético.

Hay muchos mitos cuando se habla de la crisis mundial y cuando se habla de lo que pasa en Ucrania. Desde la Federación Rusa percibimos una ofensiva informativa contra nosotros. Atilio nos criticó porque hay pocas noticias que salen de Rusia en español, entre ellas los discursos de Putin. Es fácil corregir eso, pero no es fácil superar la crisis ucraniana. La crisis ucraniana tiene diferentes causas, pero hemos cometido errores. Ha habido una política miope de la Federación Rusa, por lo menos en el primer decenio de su existencia, en los años noventa. Ese período estuvo lleno de ilusiones en lo que se refiere a la cooperación con Occidente, incluso en lo que se refiere al cumplimiento de compromisos contraídos en el alto nivel.

Una parte de estos mitos nacen con el cambio político. Muchos dirigentes políticos decían que Rusia tenía que deshacerse del peso excesivo de las repúblicas de la antigua Unión Soviética y concentrar todos sus recursos en el territorio ruso, para poder acelerar el desarrollo. Era

una postura equivocada, porque había una red muy tensa de vínculos económicos, y cuando se rompieron esos vínculos las repercusiones fueron muy serias. Se afectó el potencial industrial de la propia Rusia. Se produjo un vacío, y como sabemos el vacío no puede perdurar mucho tiempo. Los Estados Unidos fortalecieron su alianza con la Unión Europea y se generó una ofensiva informativa e ideológica. En Ucrania se produjo un cambio profundo. Durante mucho tiempo Rusia ignoró lo que pasaba en Ucrania.

Creo que es fácil promover un desarrollo económico en Ucrania. En Rusia se consolidó en la segunda década de su historia como Federación. Putin logró una gobernabilidad que fortaleció el Estado, mientras que en Ucrania continúa habiendo factores que se han superado en Rusia, por no haberse hecho lo mismo. La criminalidad es mucho mayor. Rusia ha tenido sus “vicios” en los años noventa, pero en los comienzos del siglo XXI logró bajar el nivel de criminalización mediante políticas sanas. Esto se refleja en la generación joven. Sin embargo, vemos que los manuales de historia de la escuela media en Ucrania se preparan con base sobre textos norteamericanos. En esos textos se deforma la historia real, incluso al hablar de la Segunda Guerra Mundial. No es casual que los nuevos líderes de Ucrania declaren que los campos de concentración fueron liberados por los ucranianos. En su reciente visita a Alemania, el primer ministro de Ucrania declaró que la Unión Soviética había ocupado primero Ucrania y después Alemania. Parece ridículo pero es así. No podemos entender por qué Angela Merkel no corrigió este error. Por supuesto, la prensa progresista de Alemania criticó este silencio, pero para la mayoría de la población alemana eso no era descabellado.

Vale la pena decir también que la política de Occidente tenía un pretexto teórico, que aparece en varios libros escritos desde los años setenta y ochenta. Se trata de autores reconocidos en Estados Unidos, que no solamente reflexionan teóricamente sino que asesoran desde la CIA y el ejército norteamericano. Uno de ellos es George Friedman, director de la Fundación Stratfor, que publicó dos libros en 2010 y 2011. Pueden leerse reseñas en Internet. Les recomiendo leerlas, porque plantea una actitud franca. No oculta su pensamiento. Tanto Brzezinski como Friedman decían que tenían un objetivo básico, que era hacer que Rusia se debilitara y se sometiera. Si Rusia y Ucrania se unían políticamente podían llegar a ser una superpotencia. Pero Friedman decía que Ucrania tenía que fortalecerse para competir contra Rusia. Para eso había que reforzar la alianza con la Unión Europea y evitar el acercamiento de Alemania y Rusia, así como el de Ucrania y Rusia.

Por eso es importante analizar el caso de Ucrania. Pero hay otros países claves que pueden ser utilizados en ese juego, como Polonia.

Estados Unidos está tratando de agudizar los focos de conflicto, y según Friedman es muy probable que en este siglo haya una situación de guerra entre Estados Unidos y México. Uno de los libros de Friedman se llama *The Next Decade*, y está traducido al castellano. Fue editado en Barcelona. Es muy interesante ver cómo se han podido predecir ciertos sucesos.

Lo que podemos ver es que Occidente ha querido involucrar militarmente a Rusia en ese conflicto. La política de Putin, de nuestro Estado mayor y de nuestra diplomacia ha sido inteligente, haciendo todo lo posible para detener a las fuerzas destructivas o al “partido de la guerra”, como se le dice, y al mismo tiempo prestando una ayuda a los insurgentes, pero predominantemente como ayuda humanitaria.

Cuando hablamos de las causas, yo trato de introducir otra explicación. Desde la psicología social, pienso que en el marco de las relaciones internacionales existe un complejo de inferioridad, pero al mismo tiempo se presenta también un complejo de superioridad. Para Estados Unidos y para Europa fue un golpe moralmente muy duro cuando se votó por mayoría abrumadora en el parlamento de Crimea la anexión a Rusia. La cultura, el estilo de vida que ellos eligen, es el modelo ruso. Desde el pensamiento europeo o norteamericano lo que ellos deberían haber elegido es lo que favorece a Occidente. Por eso se manifestó ofendida la opinión pública de esos países, y esto es lo que se refleja en la campaña informativa.

Otra cosa que se puede decir de la práctica beligerante del gobierno de Kiev es que no hubiera sido posible sin la ayuda de Estados Unidos. Nosotros calificamos al gobierno de Kiev como un gobierno con manejo foráneo, y lo decimos porque cuatro ministros del gabinete de Poroshenko son extranjeros. El ministro de Hacienda es un ucraniano con ciudadanía norteamericana. El ministerio de Seguridad del gobierno de Kiev tiene muchos agentes de la CIA en sus filas y el ministerio de Defensa tiene también consejeros militares norteamericanos, que son los que planifican las acciones.

Tanto el gobierno como esos asesores norteamericanos tratan de explicar estas acciones por la supuesta presencia de tropas rusas. Hace tres semanas, el jefe de Estado Mayor del ejército ucraniano declaró que el ejército ucraniano no estaba combatiendo contra los batallones rusos. Hubo una serie de desmentidas acerca de eso, pero lo concreto es que no hay evidencia de la presencia de tropas rusas en territorio ucraniano. Hay un monitoreo de cada centímetro cuadrado desde el espacio, que realizan los satélites norteamericanos, pero hasta ahora no han mostrado pruebas.

Esto nos muestra que todo fue encaminado hacia una provocación a Rusia. Pero la política de Putin ha sido muy inteligente frente a esta guerra, que es principalmente informativa. ¿En qué sentido? Quiero hablar sobre lo que pasó con el avión de Malasia. Hace dos meses Rusia presentó las pruebas de que el avión de Malasia fue abatido por un misil lanzado desde Ucrania por un avión que tenía dos cohetes. Las pericias muestran que el avión tiene un orificio que fue causado por un lanzamiento, desde un cañón de un determinado calibre, de un cohete aire-aire. Tenemos testigos que están dispuestos a presentar sus declaraciones ante cualquier juez, pero no se les ha dado importancia. Los testigos dicen que vieron salir ese avión y que regresó sin los cohetes. Dos días después el piloto del avión fue condecorado por orden de Poroshenko, por una acción anterior. No es casual que no se haya sabido más acerca de ese caso, ni por parte de Holanda ni de los organismos internacionales. Nosotros pensamos que eso es bastante aleccionador.

Creo que también es sorprendente e ilógico lo que pasa con las negociaciones que se intentan desde Occidente. Los líderes europeos llamaron a Moscú a apoyar los esfuerzos de pacificación, pero no es nuestra posición lo que está en juego o la responsabilidad de los insurgentes, sino la sangre de tantas mujeres y niños, puestos en el campo de batalla por los consejos de los asesores norteamericanos. Comenzaron a bombardear a la población civil. Se había hablado de 5.000 muertos, pero en la prensa alemana, en un diario reconocido como el *Frankfurter Allgemeine*, se menciona una cifra mucho mayor: 50.000 víctimas. Es realmente una tragedia global y sobre esto no se habla, aunque se levantó la indignación por los ataques de los rebeldes. Es muy ilógico y es otro ejemplo del complejo de superioridad del que hablaba antes.

¿Cuáles son las probabilidades de encontrar una salida pacífica? Es extraño que se hayan firmado los acuerdos de Minsk y que dos o tres días después se lance una batería de sanciones económicas contra Rusia. La contradicción es que si ellos quieren apoyar la causa de la paz no hay que ampliar las sanciones. No es casual que cuando Rusia logra convencer a los insurgentes se intente esta ofensiva. Los insurgentes habían cercado a las tropas ucranianas y desde Occidente se presionaba para que se interrumpiera el avance. Putin les pidió que pararan la ofensiva, pero personalmente creo que fue un error, porque tendría que haber esperado un par de días para que Kiev estuviera mucho más proclive a una solución pacífica. Creo que Occidente no entiende la debilidad sino la fuerza. Yo, como ciudadano ruso, creo que hay que avanzar utilizando la fuerza, pero al mismo tiempo Rusia tiene, gracias a Dios, una diplomacia muy fuerte. En cuanto a Crimea, no es la primera vez

que se presenta un conflicto. La primera vez fue con Inglaterra, después la guerra con Turquía en el siglo XVIII. Hubo cruentos combates marítimos entre Rusia e Inglaterra, y esto se repite en el siglo XIX, cuando Inglaterra, Francia y Turquía enfrentan a Rusia. Rusia pierde esa batalla y eso se ve reflejado en una de las primeras obras de Tolstoi, los *Relatos de Sebastopol*. A pesar de la derrota militar, la diplomacia rusa restablece brillantemente la situación anterior. Esta tradición diplomática se ve también en el caso de Siria.

Acerca de las perspectivas, no veo que sea fácil resolver el problema ucraniano. No es una cuestión que se pueda solucionar en años sino en decenios. Hay mucha sangre y para curar eso se necesita tiempo e historia. La crisis ucraniana tiene repercusiones en la política internacional, no solamente en el ámbito europeo sino también en Latinoamérica. Todos nosotros podemos sacar lecciones. Lo que vemos es un intento de reorientar la política exterior rusa, con la construcción de nuevas alianzas, en primer lugar con China. Nosotros tenemos un alto nivel de autonomía política respecto de China. Creo que Occidente comete un gran error en contra de sus propios intereses cuando hostiga a Rusia. Los intereses estratégicos de China y Rusia coinciden. China no oculta sus tensiones en el Pacífico. Rusia puede ayudar a China con su equipamiento bélico. La acelerada industrialización de China crea algunas dificultades. También para nosotros resulta necesario prestar atención a nuestra seguridad. Somos un país que tiene "solución cero" con Estados Unidos. China no tiene la capacidad de transporte de explosivos que tenemos nosotros y tampoco tiene una flota de submarinos nucleares como la nuestra. Hoy se reabre un debate que había en los noventa sobre el valor potencial de nuestra flota nuclear. Se hicieron varios ensayos muy satisfactorios sobre cohetes submarinos y tenemos una capacidad de armamento que sobrepasa técnicamente lo que tienen los norteamericanos.

Nosotros siempre decimos que no podemos contestar de manera simétrica sino de manera asimétrica. Pienso que es una postura creativa, porque está claro que Rusia no puede actuar como lo hacía la Unión Soviética, sino que debe buscar sus propias soluciones. A eso me refiero con responder de manera asimétrica. Creo que ese es un recurso estratégico que tiene hoy Rusia. Hay una coincidencia de intereses estratégicos con China, India, Brasil y Sudáfrica. El grupo de los BRICS surge formalmente en 2009, con una cumbre en Rusia, y luego hay una cumbre triangular entre Brasil, India y Sudáfrica. La colaboración de ese triángulo empieza con maniobras conjuntas de las marinas de guerra en el Atlántico Sur. Indudablemente es muy difícil tener presencia seria en una zona que antes no estuvo controlada. El avance de la OTAN se

refleja en el interés en las Malvinas. Malvinas es una plataforma para la militarización del Atlántico Sur, pese a que hay convenios internacionales que sostienen que esa debe ser una zona de paz y de amistad. También se suma el avance de la Cuarta Flota de los Estados Unidos. Por eso pienso que esa zona va a ser muy conflictiva en los próximos años. Tenemos que estar preparados. Desde mi punto de vista, es sintomática la solidaridad que surge en el seno de Latinoamérica acerca de eso. Hoy se plantea la desaceleración del desarrollo latinoamericano. Latinoamérica ha tenido una década económicamente próspera, no solo porque la coyuntura externa fue favorable sino porque se cambió la política económica y fiscal en muchos de los países. Eso ha tenido su repercusión en la liquidación del peso excesivo del endeudamiento externo y en el restablecimiento de la soberanía económica, teniendo en cuenta que muchos de los países cancelaron sus convenios con el Fondo Monetario Internacional.

Pienso que la desaceleración del crecimiento económico latinoamericano no es fatal. No creo que Latinoamérica, o incluso la Argentina, deban resignar su modelo de desarrollo. De la misma manera pensamos respecto de Rusia. No podemos permitirnos el lujo de mantener una dependencia de los hidrocarburos en el sector energético. Al mismo tiempo, creo que el bienestar de la economía latinoamericana no depende solamente de la expansión hacia el Pacífico, sino que esa expansión debe también dirigirse hacia el Atlántico, hacia los países árabes, hacia Rusia y hacia Turquía. Es sintomático, al mismo tiempo, que las relaciones exteriores de Latinoamérica son mucho más horizontales que verticales, en el sentido de los vínculos con los centros tradicionales. Surgen muchas posibilidades de alianzas y proyectos alternativos. No creo que Latinoamérica vaya a resolver sus problemas solamente con una actividad individual. Las posiciones colectivas de la región son un valor serio y deben integrarse a los esfuerzos individuales de cada país. Aquí terminamos.

Preguntas de los asistentes

Atilio Boron: Muchas gracias. Queda abierto el período de preguntas y comentarios. A quien quiera hacer uso de la palabra le alcanzo el micrófono, para que se grabe bien la intervención.

P.: Profesor: me quedé pensando en el comentario que usted hizo sobre la cuestión de los medios de comunicación y la necesidad de difundir los discursos de Putin en español. En estos días el diario Clarín ha publicado una nota en la que se dice que Putin tiene el síndrome de

Asperger, que es una enfermedad que afecta la sociabilidad de las personas. Es una publicación bastante irónica, que se podría entender como una descalificación banal de la imagen de Vladimir Putin en Occidente. Esto se relaciona con la presencia de Russia Today, que es uno de los medios de comunicación que hacen un contrapeso. ¿Qué está haciendo Rusia para remediar este déficit de comunicación frente al poder hegemónico actual?

Vladimir Davydov: Gracias por su pregunta. Rusia hace algo. Los intereses de Rusia son bastante reducidos, teniendo en cuenta nuestra situación económica complicada. Tenemos que definir el presupuesto de 2015. Hay un programa de reducción de los gastos, y en esa situación se hace algo serio, que es dar prioridad a nuestras relaciones exteriores y a nuestro aparato de información. No se trata solamente de la televisión sino también de Internet. Hay una ampliación de los espacios que podemos cubrir, pero no se puede sobreestimarlos. Las cuestiones sobre la circulación de la información están relacionadas con cuestiones económicas. Lo que hace Estados Unidos como política de información tiene que ver con su poder económico, pero nosotros también pensamos en la posibilidad de cooperación, incluso en los marcos de los BRICS. Uno de los puntos de la agenda de los BRICS es la formación de un *pool* informativo del quinteto. Esta cooperación se extiende al campo de la ciberseguridad.

Atilio Boron: Sobre la enfermedad de Putin, entonces, ¿nada? (risas). ¿Por ahí hay otra pregunta?

P.: *Gracias, profesor. Yo soy turista y vengo de Colombia. Una de las preguntas que le quiero hacer es cómo ve el crecimiento de los movimientos terroristas islámicos y si pueden afectar también a Rusia. Por otro lado, Rusia ha estado apoyando la intervención de Occidente en Siria, pero nos extraña que no se haya apoyado a Libia. Si Libia hubiera recibido el apoyo de Rusia y de China, la situación sería diferente hoy en día.*

Vladimir Davydov: La amenaza terrorista es seria. Nosotros apoyamos a Estados Unidos después del 11 de septiembre de 2001. Por eso Rusia apoyó las operaciones en Afganistán. Para nosotros lo que pasó tiene un gran sentido estratégico. Antes de los sucesos en Ucrania el gran peligro estratégico para Rusia estaba en los acontecimientos de Afganistán. No solamente se trata de un peligro físico en lo militar, sino que hay un enorme narcotráfico. Desgraciadamente, las principales fuerzas internacionales en Afganistán no tuvieron resultados positivos

en cuanto a evitar la expansión del narcotráfico en Afganistán, que creció varias veces. Este fue un punto de disputa entre Estados Unidos y Rusia. Ya se anunció que los norteamericanos se retiran supuestamente de Afganistán. Es una muestra de su incapacidad pero a la vez de la gravedad del problema. ¿En quién recae la responsabilidad de los acuerdos en Afganistán? Hay una organización de corte regional que se llama Organización de Cooperación Regional, que integra Rusia con China, Mongolia y otros países de Asia Central. Están pidiendo ingresar a ella países como Pakistán, India e Irán, que ahora son observadores. Pienso que sin el esfuerzo de los países de esa zona, como Turquía, Irán, Irak, Pakistán, Rusia y China es imposible apagar el fuego en Afganistán. Rusia no sólo trata de encontrar una solución en el marco de los BRICS, sino en el marco de esa organización de cooperación regional.

En relación con Siria, creo que no es posible para los países como Estados Unidos tener presencia en todos los frentes, como tampoco lo es para Rusia. Pero es un gran avance, un gran aporte a la causa de la paz, el acuerdo sobre las armas químicas, que fue posible gracias al “arte de lo posible” de la diplomacia rusa. Tenemos que reconocer el aporte personal de nuestro ministro, pero pienso que todavía falta para garantizar la paz en Siria. Ese Estado islámico que surge es lo mismo que los norteamericanos quisieron imponer en Ucrania, como una bomba de tiempo para nosotros, pero al mismo tiempo ellos recibieron una bomba de tiempo en Irak al apoyar a las fuerzas extremistas en Siria. Nosotros estamos dispuestos a la colaboración internacional, incluso con los Estados Unidos, porque el Estado islámico es también una amenaza para nosotros, porque en el sur de Rusia hay zonas islámicas. Nosotros tenemos el Islam tradicional y hemos coexistido con él durante siglos. Es una característica de la historia rusa, pero hoy ha surgido una corriente extremista dentro del Islam, y eso se relaciona, aunque no totalmente, con la conducta beligerante de los Estados Unidos. Es una reacción de protesta dentro del Islam. No tenemos otra salida que buscar barreras u obstáculos. La mejor barrera u obstáculo, a mi entender, es lo que pasa en Chechenia. Hoy Chechenia es una de las repúblicas más prósperas de Rusia. Mejoró el nivel de vida y actualmente la postura de los chechenos es completamente diferente. Son fieles defensores de la Federación Rusa y están dispuestos a luchar contra ese Estado islámico. ¿Hay posibilidad de detenerlo? Yo pienso que sí, pero eso requiere otro clima geopolítico. Desgraciadamente el clima geopolítico empeoró muchísimo.

P.: De repente me vienen varias cosas a la cabeza, así que voy a tratar de ser ordenado en mi pregunta. Quiero hacer referencia a cuando usted mencionó a Brzezinski, que es un hombre de la Fundación Rockefeller. Hace muchos años escribió su libro El gran peligro mundial. No se refirió directamente a América Latina, en un contexto en el que tenemos a la Cuarta Flota movilizándose en nuestra cuenca marítima. Tenemos también la Alianza del Pacífico, que es la expresión actual de la Doctrina Monroe. Usted también habló de Malvinas, que es actualmente la plataforma militar de la OTAN para expandirse al continente blanco. La pregunta es, en primer lugar: ¿cómo se ve desde Rusia la posibilidad de una auténtica integración latinoamericana? En segundo lugar, ¿cuál sería, para usted, desde su conocimiento y experiencia, la táctica para tener una mayor presencia diplomática respecto de Malvinas y cómo se puede recuperar Malvinas para Latinoamérica?

La tercera pregunta -y acá apelo a sus conocimientos sobre economía-: ¿se puede desarrollar una política monetaria latinoamericana con una moneda común, sin tener una alianza militar latinoamericana fuerte? Ahora tenemos el Banco del Sur, pero ¿se puede llegar a salir de la influencia del dólar en América latina? Ecuador está dolarizado y en la Argentina se piensa mucho en el dólar para hacer los cálculos. ¿Se puede lograr esto sin una alianza estratégica militar latinoamericana?

Vladimir Davydov: Yo pienso que sólo los latinoamericanos pueden contestar bien esta pregunta. El proceso de integración de las economías está en una fase difícil. Hay un agotamiento de ideas y esquemas anteriores. No puedo decir que hayan aparecido esquemas nuevos convincentes. Tomando en cuenta lo que pasó en los últimos años, pienso que la experiencia de UNASUR ha sido interesante, no solamente desde el punto de vista económico sino porque hay ciertos rasgos interesantes en la cooperación geopolítica. Yo estoy en el Consejo de Defensa de la Fundación. Es un emprendimiento muy interesante. Supongo que hay posibilidades de superar las diferencias de enfoques entre los latinoamericanos y nosotros en lo que se refiere a la solución de controversias dentro de la región. Proponemos resolver esas controversias "en familia". Es una tendencia del último decenio. La solución de las tensiones entre Colombia y Venezuela puede darse a través de un emprendimiento conjunto y exitoso, y lo mismo puede decirse de lo que pasa entre Ecuador y Colombia.

Creo que también es posible utilizar la voluntad colectiva en Centroamérica, en las disputas que hay entre Costa Rica y Nicaragua. En ese caso todavía no están agotadas todas las posibilidades de solución colectiva. Pienso que la cooperación regional en Latinoamérica es

indispensable. Podría ser más flexible la Alianza del Pacífico si se la presentara como expresión de un regionalismo. Los primeros años ha habido un avance rápido en la neutralización de obstáculos tradicionales, pero eso no quiere decir que sea fácil resolver otros problemas. La Alianza del Pacífico es un emprendimiento reciente, a mi juicio, pero pienso que si no está relacionado con esquemas rígidos porque los intereses de los países miembros no son constantes, eso puede cambiar en el futuro. Creo que es preferible que los esquemas sean flexibles. En Rusia tenemos ejemplos de uniones aduaneras con Bielorrusia y Kazajistán. Otros países, como Armenia, se asocian con ese bloque, con diferentes niveles de desarrollo, y eso no podemos ignorarlo, porque si no vamos a cometer muchos errores. Hay que tener una integración de diferentes velocidades. Tenemos que tener en cuenta el tamaño de cada economía. En el Mercosur hay que tener un régimen especial para países como Uruguay y Paraguay. Hay que evitar esas tensiones que de vez en cuando obstaculizan la actividad dentro del Mercosur. Por eso pienso que no hay respuestas prefabricadas ni estándares para cada caso. La misma experiencia de los países latinoamericanos debe encontrar un modelo más eficiente.

P.: Profesor Davydov, muchas gracias por su conferencia muy interesante. Como usted señaló antes, los países que componen el BRICS tienen objetivos estratégicos comunes. En ese sentido, me parece que hay espacio para una mayor vinculación con América latina en su conjunto. América latina tiene que desarrollar nuevos vínculos con el mundo. Creo que hay mucho para avanzar desde lo cultural. Como usted dijo, hay desinformación y desconocimiento. Rusia podría colaborar con América latina en materia tecnológica para poder tener una política tecnológica independiente. También hay un campo para trabajar el tema económico y comercial. Me parece que se están haciendo cosas como para mejorar la integración. ¿Se podría intentar otras entre Rusia y América latina?

Vladimir Davydov: Gracias. Siempre se puede hacer más y mejor. Pienso que estamos en una fase de mejoramiento de la calidad de la cooperación entre la Federación Rusa y Latinoamérica. Las visitas de Putin el año pasado tenían un rasgo sintomático. Se prestaba menos atención al comercio tradicional que a otros campos como el de la cooperación en energía atómica o comunicaciones. De esa manera Rusia puede compartir su sistema. Es importante para los países latinoamericanos porque van a tener una alternativa para su comunicación global.

También son aleccionadores los acuerdos en Cuba. Nosotros recono-

comos el gran significado de la integración física en Latinoamérica y está claro que el desarrollo de la infraestructura es una de las limitaciones estratégicas y un freno para el desarrollo económico. Rusia tiene experiencia en ciertas ramas y está dispuesta a colaborar en esa base de transporte y logística intercontinental en Cuba. Nosotros tenemos un entendimiento con los cubanos en eso. Hay un gran avance en la venta de aparatos de aviación a Latinoamérica. Siete países ya compran nuestros helicópteros, que son muy competitivos en la relación precio/calidad. Nosotros comenzamos a vender nuestros aviones. La empresa mexicana Interjet compró veinte aviones, que ya están volando dentro y fuera de México, conectando a México con los estados del sur de Estados Unidos y Centroamérica.

Pienso también que no podemos reducir esta colaboración al suministro de nuestros equipos si no hay posibilidad de utilizar las tecnologías que hay en Latinoamérica. Respecto de la Argentina, la Federación Rusa conoce y reconoce las tecnologías agropecuarias que se emplean y la autoridad del INTA. También se reconocen los modelos de siembra directa. Creo que Rusia y Latinoamérica pueden convertirse en actores principales en el mercado de la alimentación. Esto significa también tener una influencia política. Por eso creo que el siglo XXI va a marcar el avance de Latinoamérica en el mercado agropecuario y pienso además que Rusia tiene muchas potencialidades para ser un gran jugador en este juego.

P.: Una pregunta cortita de mi parte, no sin antes agradecerle y decirle que fue un gusto compartir esta actividad. Gracias a Atilio también. Putin habló en más de una oportunidad sobre la decadencia moral de Occidente y la superioridad rusa en ese aspecto, agregando que Rusia ha recuperado sus raíces cristianas. ¿Qué nos puede decir al respecto?

Vladimir Davydov: Simplemente quiero decir que nosotros estamos muy en contra de la destrucción de la familia tradicional, de nuestros valores cristianos y de lo que podríamos llamar nuestra memoria histórica, nuestro papel en la Primera y Segunda Guerra Mundial, el valor de nuestra diplomacia. Desde ese punto de vista comparto la calificación de Putin cuando dice que desde el punto de vista moral es conservador. En este caso no considero que la palabra “conservador” tenga una connotación negativa. Pienso que ser conservador es bueno para las ciencias sociales, porque se descubren las verdades aprobadas por la historia. Nuestra sociedad tiene chances de mostrar un ejemplo de desarrollo sano. No soy gran especialista en eso, pero creo que tenemos la posibilidad de aliarnos en torno de ciertos valores tradicionales.

P.: Dos preguntas muy simples. En primer lugar, ¿usted considera que ha desaparecido la contradicción entre capitalismo y socialismo? En segundo lugar, en ese caso, ¿hacia dónde va Rusia?

Vladimir Davydov: Es difícil dar una respuesta en términos de contraposición. Pienso que hoy Rusia se encamina hacia un modelo convergente, combinando la eficiencia del mercado y los valores de igualdad y solidaridad humana que nos trae el socialismo. Pienso que ese es el camino verdadero. Determinar la proporción de ambos es otra cosa. Pienso también que no hay verdades absolutas. Hay diferentes modelos de desarrollo en diferentes latitudes, pero hay que buscar en todos una colaboración entre mercado y Estado. Una cosa es Rusia y otra Japón, pero deben darse las dos facetas. Hay una etapa de transición en cada modelo. El rol del Estado es estratégico. Esto se lo puede ver en el modelo asiático, tanto en Corea del Sur como en Singapur o Malasia o incluso China, y en todos los casos el Estado es muy activo. ¿Somos capaces de establecer los estándares más altos en la vida social? No siempre.

En los últimos años, China, con toda su riqueza, con sus millones en reservas líquidas internacionales, pudo expandir su sistema de seguridad social al campo. Pudieron encarar una renovación paulatina del sector industrial. Ellos comenzaron a gastar dinero para resolver problemas económicos. Es difícil el tema de la contaminación ambiental. Cuando yo viajé siempre regreso con mucha tos. China está en el mismo camino de encontrar una combinación adecuada entre los dos factores del desarrollo, pero esta proporción la debe establecer cada país, sin lanzarse a algo prematuro y en la medida de lo posible, como se dice en materia de política exterior. Podemos extender esta regla también a la política económica.

Atilio Boron: Muchas gracias a todos y al profesor Davydov por su presencia y por su muy interesante exposición.

Análisis

Tasa de ganancia en la Argentina de la posconvertibilidad (2002-2012)

*Rodrigo Javier Agostino**

El trabajo aborda la cuestión de la medición de la tasa de ganancia a través de los Estados de Resultados de los balances, aplicándola al caso argentino. Para lograr ese objetivo, se toman como base de análisis teórico los desarrollos de autores que ya han realizado sus estimaciones para la Argentina, así como también cuál es la concepción de tasa de ganancia en la teoría neoclásica, y se explicita la equivalencia que se propone entre los distintos estados contables y las categorías que conforman la tasa de ganancia. El cálculo se realiza utilizando como datos los balances y reportes de sustentabilidad de 67 de las 100 empresas de mayor volumen de facturación. Por último, se compara la estimación lograda con la tasa de ganancia de Juan Iñigo Carrera, quien lleva varios años estudiando el caso argentino, para demostrar que la estimación de este trabajo posee semejanzas en la posconvertibilidad.

Palabras clave: Concentración - Tasa de Ganancia - Argentina - Posconvertibilidad.

* Lic. en Economía Política (UNGS) rodrigo.agostino@gmail.com

Rate of profit in post-convertibility Argentina (2002-2012)

This paper elaborates on the measurement of the rate of profit through the Income Statement in the balance, applying it to the Argentine case. To achieve this objective, input to theoretical developments of authors who have already made their analysis estimates for Argentina is used, as well as which the concept of profit rate in neoclassical theory is, and the equivalence between different accounting statements and categories that make up the rate of profit is explicitly proposed. The calculation is performed using as data balances and sustainability reports of 67 of the 100 largest turnover companies of Argentina. Finally, the estimate calculated is compared to the profit rate of Juan Iñigo Carrera -who has been studying the Argentine case for several years-, to demonstrate that the estimate of this work has similarities to the post-convertibility.

Key words: Rate of profit - Argentina - Centralization – Post-convertibility

Fecha de recepción: agosto de 2014

Fecha de aceptación: marzo de 2015

Introducción

En el actual contexto local e internacional en el que muchas naciones se encuentran atravesando una profunda crisis, el crecimiento económico es un foco de debate tanto en las esferas de la academia como en las de la gestión de la política económica. En este marco, el análisis de la tasa de ganancia, entendida como el motor propulsor del crecimiento económico de las sociedades capitalistas, es de suma importancia.

Además de la relevancia que posee la tasa de ganancia en el crecimiento capitalista, para el caso de la Argentina, también es importante analizar la dinámica con la que operan las empresas más grandes de este país debido a que, como señalan distintos autores (Basualdo, 1999; Basualdo, Lozano y Schorr, 2006; Santarcángelo y Perrone, 2011; 2011b; entre otros), estas empresas poseen una participación muy importante en la generación de valor de toda la economía. Por tal motivo, las decisiones que éstas tomen tendrán un impacto considerable que afectará al resto de la sociedad.

En este marco, resulta paradójico que, a pesar de que la tasa de ganancia sea tan relevante para el funcionamiento del Estado capitalista, pocos trabajos se han propuesto estimarla para el caso argentino (Manzanelli, 2012; Michelena, 2009; Santarcángelo y Perrone, 2011a; 2011b; Maito, 2013). Esto puede deberse a múltiples razones. Por un lado, al predominio de las teorías económicas ortodoxas tanto en la academia, como en el ejercicio de la política económica de los Estados, y, por otro, tal vez a la dificultad práctica que representa transformar las categorías contables que proporcionan las cuentas nacionales a las categorías marxistas que permitirían estimarla (Michelena, 2009).

Si bien existen varios autores que logran una estimación de la tasa de ganancia a través de los balances de las empresas, en este trabajo se propone realizar una aportación desde el punto de vista de los Estados de Resultados (EE.RR.) y no desde los Estados Patrimoniales (EE.PP.) de esos balances. De esta manera, se intenta entender la dinámica que persiguen estos capitales en la Argentina a través de la relación entre la tasa de ganancia y el sector en el que se desenvuelve cada uno de ellos.

En el escenario descripto, el objetivo general es realizar una estimación de la tasa de ganancia empresaria a través del estudio de los balances de los últimos diez años de las empresas que cotizan en la bolsa de Buenos Aires. Esto permitirá comparar, por un lado, este resultado con las mediciones de la tasa general de ganancia realizada por otros autores y, por otro, cómo evolucionaría la tasa de ganancia si se la midiera acorde con la concepción de los marcos teóricos neoclásicos y marxistas.

Las siguientes hipótesis guiarán esta investigación:

- a) *El crecimiento de la demanda agregada que se da a partir del año 2002 tuvo un impacto positivo en la evolución de las tasas de ganancias empresarias.*
- b) *La evolución de la tasa de ganancia difiere significativamente de acuerdo a cómo se la mida y por ende la elección del marco teórico resulta central en su aproximación.*

Este artículo constará de tres secciones. La primera se ocupará de realizar un análisis de la cúpula empresaria, presentando cómo es entendida en este trabajo, qué empresas la conforman, en qué sectores desarrollan sus actividades principales y cuál es la importancia de la misma en la economía. La segunda sección abordará el eje teórico de la tasa de ganancia, en el que se desarrollará la trascendencia de la misma en el crecimiento económico, así como también el estudio de la problemática de su estimación en las escuelas marxista y neoclásica. La tercera sección expondrá, por un lado, las cuestiones clave que son inherentes a la forma de estimar la tasa de ganancia que se utiliza en el presente estudio y, por otro, expondrá las tasas de ganancias sectoriales estimadas con este método. Para terminar, se exhibirán las conclusiones y luego un apéndice con todos los cuadros que recopilan la información de los balances sectoriales.

2. La cúpula empresaria argentina

La concentración y la centralización de los capitales han sido ampliamente estudiadas por Karl Marx en *El Capital* (Marx, 1867; 1885; 1894). En su obra, expone que ambas son inherentes a la dinámica del modo de producción capitalista (Marx, 1867, pág. 529; 1894, págs. 262-263), debido a que la competencia entre los distintos capitales por obtener una mayor cuota de ganancia lleva a la absorción de los capitales más pequeños por los de mayor envergadura (Marx, 1867; Shaikh, 2006; Iñigo Carrera, 2008).

Para el caso argentino, muchos autores sostienen que los primeros rasgos del aumento de la concentración del capital se dieron durante la década de los '70, resultado de las políticas neoliberales de apertura y desregulación económica y financieras de la última dictadura cívico-militar (1976-1982) (Kulfas y Schorr, 2000a; 2000b; Schorr, Manzanelli y Basualdo, 2012; Santarcángelo y Perrone, 2012, entre otros). El proceso fue consolidado durante los noventa con la profundización de estas medidas económicas neoliberales encarnadas en la retirada casi absoluta del Estado del escenario económico (Basualdo, 1999; Kulfas y Schorr, 2000a; 2000b; 2002), teniendo como principal consecuencia que gran parte del valor agregado del total de la economía actual (33%) sea explicado sólo por 500 empresas (Santarcángelo y Perrone, 2011a; 2011b; 2011c).

El año 2001 notoriamente significa un quiebre, tanto en términos cuantitativos como cualitativos, respecto de la dinámica macroeconómica y sectorial. En este sentido, es posible rastrear en distintos trabajos cómo es que se ha invertido el desenvolvimiento de los diferentes sectores de la economía; mientras en los años de la convertibilidad (1991-2001) la producción de servicios era el sector de mayores tasas de crecimiento promedio, en la posconvertibilidad (2002-2009) fue ocupado ese lugar por la industria manufacturera (Santarcángelo, 2012, pág. 43; Santarcángelo y Perrone, 2012, págs. 43-44).

En este marco de crisis y recuperación que determina el pasaje de la convertibilidad a la posconvertibilidad, la cúpula empresaria argentina muestra también cambios y continuidades a lo largo de todo el período analizado. Como señala Basualdo (1999), durante la década de los noventa, se profundiza la

puja entre los capitales extranjeros y los locales, teniendo como principal resultado la transferencia de determinados sectores de la cúpula empresaria – antes operados por capitales nacionales – a capitales extranjeros. Luego de 2001, es posible observar cómo se profundiza esta extranjerización de la cúpula empresaria (Santarcángelo, 2012, pág. 53; Santarcángelo y Perrone, 2012, pág. 56). Esto marca la primera continuidad entre ambos períodos: mientras en 1993 el capital extranjero poseía el 44% de la cúpula, en 2009 pasó a representar el 65 por ciento.

Otro elemento que marca una continuidad es el peso de estas grandes empresas en la industria manufacturera. Los autores Santarcángelo y Santarcángelo-Perrone muestran que, a pesar del drástico cambio en la composición de la dinámica económica que se nombró al inicio, no hubo grandes modificaciones en la forma en que se distribuyen los sectores en la cúpula, ya que la cantidad de empresas no varió.

Los últimos dos aspectos que denotan continuidad entre la convertibilidad y la posconvertibilidad son la capacidad de generar empleo de la cúpula y, asociado con esto, la constante diferenciación entre la productividad de estos capitales y el salario que pagan. En primer lugar, durante los '90 la cantidad de puestos de trabajo que requirió la cúpula ha tenido una tendencia decreciente hasta 2003 inclusive. A partir de ese año, la tendencia se revierte modestamente. A pesar de este aumento en valor absoluto de los puestos de trabajo, el peso relativo del empleo generado por las grandes empresas en comparación con el del resto de la economía, no solamente continúa siendo bajo, sino que además se reduce en 23% (Santarcángelo, 2012, pág. 51; Santarcángelo y Perrone, 2012, pág. 47).

En cuanto a la diferenciación entre productividad de la cúpula y el salario que paga, es necesario destacar que, por una parte, durante la posconvertibilidad la cúpula ha aumentado su peso en la producción de valor agregado (VA) respecto de toda la economía (Santarcángelo y Perrone, 2012, pág. 48); por otra parte, ese aumento del VA no posee un correlato en un aumento de los puestos de trabajo de la misma cuantía, lo que determina un gran salto de la productividad de estos capitales (Santarcángelo y Perrone, 2012, pág. 51). Expuesto esto, es posible observar que durante los años 2000 la brecha entre productividad y salario de la cúpula aumentó, debido a que ésta pagó salarios en línea con la productividad media de la economía, como así lo disponía la ley (Santarcángelo y Perrone, 2012, pág. 51).

Es posible encontrar algunos aspectos que claramente representan un cambio en la posconvertibilidad, respecto del período anterior. Este es el caso de la participación de los salarios de la cúpula en el VA y la participación de la inversión de estos grandes capitales en la inversión total de la economía.

A lo largo del período analizado, Santarcángelo (2012) muestra que la relación entre la participación del salario y la de la utilidad en el VA cambia drásticamente a partir del año 2002. Durante la convertibilidad, la participación del salario era sustantivamente mayor que la de las utilidades, mientras que, a partir de ese año, la participación de las utilidades cobra mayor peso, relegando al salario (Santarcángelo, 2012, pág. 52). De forma visible, esta situación está directa-

mente relacionada con el salto de productividad que tuvo la cúpula y la baja dinámica del salario que ella pagó.

El otro elemento que se señaló antes es la participación de la inversión de la cúpula en la inversión total. Desde el inicio de la convertibilidad hasta 2002 (inclusive), se observa que la inversión de la cúpula posee una tendencia decreciente, que luego comienza a recuperarse, aunque sin que vuelva a alcanzar los niveles previos a la crisis (Santarcángelo, 2012, pág. 47). En este marco, la evolución de la economía en su totalidad muestra una dinámica mucho más vigorosa que la de la cúpula y esto es demostrado con la caída de la participación de la inversión de estos capitales en la inversión total; en el inicio de la convertibilidad, la cúpula representaba el 20% y al final un 15,9% (Santarcángelo, 2012, pág. 47).

En el marco descripto, cobra suma relevancia el análisis de la cúpula empresaria en el desenvolvimiento económico. Por eso, es fundamental definir primero qué se entiende por cúpula empresaria en este trabajo, qué relevancia posee en la economía argentina actual, quiénes la conforman, y qué actividades desarrollan.

Si bien existen diversas definiciones que permitan encuadrar a distintas empresas como “grandes empresas”, se utilizará, en parte, la definición que brinda el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). El INDEC define a la cúpula empresaria como las 500 empresas de mayor volumen de facturación de los sectores Minas y canteras, Industria manufacturera (Alimentos, bebidas y tabaco; Combustibles, químicos y plásticos; Maquinarias, equipos y vehículos; Electricidad, gas y agua), Comunicaciones, Construcción, Comercio, Transporte y Otros servicios (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2007, pág. 16); datos que surgen de la Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE).

Como se señaló anteriormente, se utilizará, en parte, la definición que brinda el INDEC debido a que en este trabajo se acotará el análisis a 67 de las 100 empresas de mayor facturación, comprendiendo, además de los sectores que se incluyen en la ENGE, a los Agropecuarios y de Intermediación Financiera. Las empresas que conforman este grupo son las siguientes: YPF, Tenaris, Ternium, Telecom Argentina, Grupo Petrobras, Volkswagen Argentina, Bunge Argentina, Jumbo Retail Argentina, Molinos Río de la Plata, Claro, Grupo Arcor, Ford Argentina, Pan American Energy LLC, Telefónica Móviles Argentina, Esso, Aceitera General Deheza, Toyota Argentina, PSA Peugeot Citroën Arg., General Motors, Molinos de Chile y R.Plata, Renault Argentina, Grupo Dow, Telefónica de Argentina, Banco Galicia, Banco Santander Río, Asoc.de Coop.Argentinas, Unilever de Argentina, Minera Alumbrera Limited, BBVA Banco Francés, Pampa Energía, Garbarino, Imp.y Exp.de la Patagonia, Banco Provincia de Bs.As., Banco Macro, Grupo Los Grobo, CableVisión, Mastellone Hermanos, Acindar Grupo Arcelor, Indus.Metal.Pescarmona, Sistema Coca-Cola, Aluar, Lotería Nacional, Cencosud, Frávega, Entidad Binacional Yacypretá, Telefónica Holding de Arg., SanCor, Clisa, Bagley Latinoamérica, HSBC Bank Argentina, Chevron Argentina, Solvay Indupa, Ledesma, Citibank, Loma Negra, Bayer, Edesur, Standard Bank Argentina, Procter y Gamble Argentina, Bco.de la Ciudad de Bs.As., Endesa Costanera, IBM, Banco Patagonia, Alto Paraná, Edenor, Caja

Seguros Generales y Atanor.

La fuente mayoritaria de provisión de información fue la Comisión Nacional de Valores (CNV) con el 52% de los casos; el resto, fueron obtenidos a través de informes de sustentabilidad de cada una de las empresas en cuestión.

Una vez identificadas las empresas, se buscó la actividad principal de cada firma con el fin de poderlas agrupar por sectores. Para ello, se utilizó la información que brinda la Constancia de Inscripción de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), en la que aparece el código Código Industrial Internacional Uniforme (CIUI) de la actividad, tomándose los dos primeros dígitos de cada código para aglomerar a las distintas empresas en los diferentes sectores.

En este marco, se consolida el escenario que describe el **cuadro 1** en el que se observa la representatividad de la información de cada sector – mientras mayor sea el porcentaje de información, mayor es la cantidad de empresas de las que se tiene información – del total de las 100 empresas. Para que el análisis tenga el menor sesgo posible, solamente se tendrán en cuenta aquellos sectores con los que se cuenta con más del 50% de las empresas que conforman ese sector de firmas aquí tratadas.

Como surge del **cuadro 1**, los sectores a los que se hará referencia en el último apartado son los siguientes: Elaboración de productos alimenticios y bebidas; Electricidad, gas y agua; Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos; Fabricación de metales comunes; Fabricación de papel y de productos de papel; Fabricación de productos minerales no metálicos; Intermediación financiera y otros servicios financieros excepto los de seguro; Servicios de correos y telecomunicaciones; y, por último, Servicios empresariales.

3. La tasa de ganancia, el crecimiento económico y las teorías marxista y neoclásica

Con el horizonte del crecimiento económico y productivo de las sociedades capitalistas es posible rastrear distintas teorías y modelos económicos (marxistas, clásicas, keynesianas, poskeynesianas, y neoclásicos entre otras) en los que la tasa de ganancia (o tasa de beneficio) tiene un rol central en el proceso de acumulación. Por otra parte, en el análisis empírico los distintos autores ponen énfasis en diferentes metodologías a la hora de estimar el valor de la tasa de ganancia así como de los componentes que la integran.

En este marco, a continuación se abordarán las cuestiones que vinculan la tasa de ganancia con el crecimiento económico; luego, se desarrollarán los elementos de la teoría marxista de la tasa de ganancia que permitirán después esquematizar el cálculo de la tasa de ganancia que se utilizará en este trabajo; seguidamente se expondrá cómo es entendida la tasa de ganancia en la teoría neoclásica; y, por último, se trabajará la metodología utilizada en la estimación de las tasas de ganancia de las distintas cúpulas sectoriales.

Cuadro 1. Relevamiento de información de las 100 empresas de mayor facturación, de acuerdo con la actividad principal de la firma. En porcentaje

SECTORES	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Comercio al por mayor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Comercio al por menor, excepto el comercio de vehículos	0	0	17	17	17	17	17	17	33	33	33	33	17	0
Construcción	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Elab. de productos alimenticios y bebidas	29	50	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	57	36
Electricidad, gas y agua	33	67	67	67	67	100	100	100	100	100	100	100	100	67
Extracción de minerales metálicos	0	0	0	0	0	0	0	0	50	0	0	0	0	0
Extracción de petróleo crudo y gas natural, excepto las actividades de prospección	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	67	67	50
Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Fabricación de metales comunes	33	67	67	67	100	100	100	100	100	100	100	100	67	33
Fabricación de papel y de productos de papel	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100	100
Fabricación de productos minerales no metálicos	0	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Fabricación de sustancias y productos químicos	33	50	67	67	67	67	50	50	67	50	50	67	67	33
Fabricación de vehículos	0	14	14	29	29	29	29	29	57	71	71	57	43	14
Intermediación financiera y otros servicios financieros excepto los de seguro	7	36	43	43	57	57	64	64	79	71	71	79	71	71
Serv. de transporte aéreo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Serv. de correos y telecom.	17	33	50	83	83	83	83	83	83	67	67	67	50	33
Serv. de esparcimiento y servicios culturales y deportivos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Serv. de seguros y de administración de fondos de jub. y pens.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Serv. empresariales	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	0
Serv. informáticos y actividades conexas	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100
Servicios inmobiliarios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Servicios sociales y de salud	0	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33	33

Fuente: Elaboración propia sobre las Constancias de Inscripción de A.F.I.P.

3.1. La tasa de ganancia y el crecimiento económico

Tanto para Marx y los marxistas, como también para los economistas políticos clásicos, Smith y Ricardo, la tasa de ganancia tiene este sentido fundamental en el desarrollo de las sociedades capitalistas. Mientras Smith y Ricardo sostenían que la tasa de beneficio era la diferencia que surgía entre el valor de cambio, los salarios y la renta (Smith, 1776; Ricardo, 1817), Marx determinó que la tasa de ganancia estaba estrechamente vinculada con la tasa de explotación (medida a través de la tasa de plusvalía) y que era el resultado de la relación que existe entre plusvalía y el capital desembolsado inicialmente (Marx, 1867; 1885; 1894). En la actualidad, y para el caso de la Argentina, las estimaciones de la tasa de ganancia se realizan utilizando los datos que proveen las cuentas nacionales, básicamente relacionan a la evolución del capital fijo con la inversión bruta interna y al Producto Interno Bruto (PIB) (Manzanelli, 2010).

Desde una perspectiva teórica que utiliza como eje al crecimiento económico, es posible retomar a alguno de estos autores, entre otros, para tratar esta cuestión. Smith argumenta que el desarrollo del modo de producción capitalista está condicionado por la relación que se da entre el salario y la tasa de acumulación del capital (tasa de ganancia) y, en su esquema, plantea que los salarios suben cuando el capital se acumula velozmente, y bajan cuando sucede lo contrario (Smith, 1776). Por otro lado, Ricardo sostiene también que la tasa de beneficio de la economía determinará el nivel de crecimiento que tenga la misma (Ricardo, 1817). Por su parte, Marx acentúa la relación que existe entre la tasa de ganancia y la velocidad de la acumulación de los distintos capitales. A su vez, enfatiza la propia dinámica de la acumulación que lleva a la “concentración” y a la “centralización” del capital (Marx, 1867; 1885; 1894).

Además de estos planteos, existen otros modelos y teorías que contemplan a la tasa de ganancia como factor fundamental en la explicación del crecimiento económico. Algunos de ellos son los modelos de Kaldor (1960), Passinetti (1962) y Foley y Michl (1999) que tratan sobre las centralidades del proceso de crecimiento económico. Si bien llegan a conclusiones diferentes y enfatizan elementos distintos, cada uno de estos modelos intentan demostrar la relación que existe entre la tasa de ganancia, el crecimiento y la distribución del excedente.

Tanto Kaldor como Passinetti (ambos de tradición keynesiana) sostienen que la dinámica de crecimiento se da a través de la distribución, ya que ambos modelos explican que (salvando sus diferencias en la cuestión del ahorro de la clase trabajadora) el potencial crecimiento se encuentra en la posibilidad de invertir la totalidad de la tasa de ganancia que tiene la clase capitalista (Kaldor, 1960; Passinetti, 1962) y esto determinará el nivel de crecimiento de la economía. Por otra parte, Foley y Michl, provenientes de la tradición marxista, enfatizan en el *trade-off* que se da en la sociedad capitalista entre el crecimiento económico y el consumo de los capitalistas y obreros (Foley y Michl, 1999). En este punto, demuestran, con el desarrollo de sus ecuaciones, que aumentar los niveles de consumo, implica necesariamente disminuir el ritmo de crecimiento de una economía, debido a que, de esta manera, la tasa de ganancia es baja.

Desde el punto de vista de la escuela neoclásica, el modelo de crecimiento de Solow (1956) pone énfasis en dos aspectos cruciales de su desarrollo, la rela-

ción “capital-trabajo” y la tasa natural de crecimiento de la fuerza de trabajo de Harrod. En este sentido, el modelo intenta sentar las bases de una economía que puede llegar a un “punto” en el que el crecimiento de la economía se vuelve estacionario (en ausencia de tecnología y produciendo un solo bien) y que el mismo va a depender de estos dos factores.

A modo de síntesis, es posible rastrear en muchas de las distintas teorías que abordan la problemática del crecimiento económico que la distribución de la riqueza es un aspecto fundamental para entender la dinámica de la economía capitalista. En este escenario, entender cómo está conformada la tasa de ganancia es muy importante debido a que es un claro indicador de lo que moviliza a los distintos capitales, en particular, a los de mayor tamaño.

3.2 La teoría marxista de la tasa de ganancia

El objetivo de este acápite es aportar elementos que ayuden a la determinación de la forma en que se estimará la tasa de ganancia de los sectores de la cúpula empresaria antes definida. A tal efecto, se realizará, en primer lugar, el recorrido que hace Karl Marx en su obra *El Capital* (1867; 1885; 1894) para llegar a determinar el contenido y la forma que tiene la tasa de ganancia para el autor. Luego, se expondrán las formas de medir la tasa de ganancia que proponen distintos autores.

3.2.1 Karl Marx

A lo largo de *El Capital*, Karl Marx va realizando un análisis minucioso del modo de producción capitalista, tanto en la esfera de la producción como en la circulación del capital. Mientras en los Tomos I y II procura estudiar y esquematizar el circuito de la producción y de la circulación del capital, respectivamente, en el Tomo III aborda la cuestión de la transformación de la plusvalía en ganancia, y de la tasa de plusvalía en tasa de ganancia (Marx, 1894, pág. 45).

Para lograr esto, Marx parte de la base de que la mercancía (M) es igual a la suma entre su valor de reposición (c+v)¹ y la plusvalía (p); es decir,

$$M = (c + v) + p (i)$$

En este marco, el valor de reposición –también llamado precio de costo– es la inversión de capital que tiene que desembolsar el capitalista para poder producir la mercancía (Marx, 1894, pág. 46). Si bien todo el capital desembolsado (constante y variable) entra al proceso de producción, solamente una parte de éste es la que dotará de valor a la mercancía, el capital variable. (Marx, 1894, pág. 53).

Una vez definido (i), se desprende que p es el valor no retribuido por el capital al trabajador, como Marx lo desarrolla en el Tomo I. Tomando esta base,

La ganancia del capitalista proviene, pues, de que se halla en condiciones de vender algo por lo que no ha pagado nada. La plusvalía o, en su caso, la ganancia consiste precisamente en el remanente de la suma total de trabajo contenida en la mercancía después de cubrir la suma de trabajo retribuido que en ella se encierra. (Marx, 1894, pág. 58).

¹ “c” es capital constante y “v” es capital variable.

Por lo tanto, la masa de plusvalía es igual a la masa de ganancia.

Si bien Marx (1867) formula la tasa (o cuota) de plusvalía como la razón entre trabajo excedente y trabajo necesario, a la tasa (o cuota) de ganancia la va a definir como la relación que existe entre la masa de ganancia (que es igual a la masa de plusvalía) y el capital total desembolsado ($c+v$), quedando expresado como muestra (ii):

$$g' = \frac{p}{C} = \frac{p}{c+v} \quad (ii)$$

Esto lo podemos observar cuando Marx (1894, pág. 58) dice: “La cuota de plusvalía medida por el capital variable se llama cuota de plusvalía; la cuota de plusvalía medida por el capital total se llama cuota de ganancia”. Por lo expuesto, la tasa de ganancia expresa el grado de valorización del capital desembolsado (Marx, 1894, pág. 61).

Marx proporciona todo el andamiaje teórico y político de las categorías necesarias para calcular lo que él llama “tasa de ganancia”. Una vez realizada una esquematización de cómo es planteado el cálculo de la tasa de ganancia en el Tomo III de *El Capital* se hacen presentes dos cuestiones que hacen dificultosa la medición de la tasa de ganancia y que, a su vez, son muy importantes para la estimación empírica de la misma, a saber: qué se entiende empíricamente por “ $(c+v)$ ” y qué por “ p ”. Ambas cuestiones son trabajadas por numerosos autores. Entre ellos, se encuentran los trabajos de Iñigo Carrera (1996; 2007), Michelena (2009), Manzanelli (2010; 2012) y Maito (2013), que serán analizados a continuación ya que aportan al actual estudio determinados aspectos de cómo ellos interpretan a ambas categorías.

3.2.2 Juan B. Iñigo Carrera

Juan Iñigo Carrera (1996) realiza una medición de la tasa de ganancia partiendo del circuito de valorización del capital industrial (lo que Marx llama “reproducción simple del capital”) que le permite exponer el momento en que el capital se valoriza, como muestra la ecuación (iii):

$$M - C < \frac{L}{Mp} \dots P_i \dots C' - M' \quad (iii)$$

donde el capital adelantado (en su forma “dinero”), M , compra mercancías (trabajo, L , y materias primas, Mp) para transformarlas en el proceso productivo, P_i , y así obtener una nueva mercancía, C' , que luego será cambiada por una suma de dinero superior a la desembolsada, M' .

Una vez esgrimida la forma que toma la valorización del proceso productivo del capital, en donde la masa de ganancia (g) será la diferencia entre M y M' , aparece la pregunta de qué representa realmente la tasa de ganancia. Para contestar esto, el autor va a decir que la masa de ganancia va a ser el residuo del valor total producido, p , descontándole el capital fijo (amortización de maquinarias, edificios, etc.) (KFC) y el circulante consumidos (salarios) (KCC) (Iñigo

Carrera, 1996, pág. 2; 2007, pág. 23), como muestra la ecuación (iv):

$$g_i = p_i - KFC - KCC \quad (iv)$$

En este marco, el capital total adelantado (KTA) sería la suma entre el capital fijo y el circulante consumidos. Por lo tanto, la tasa de ganancia (g') va a ser igual a la relación que existe entre la masa de ganancia y el capital total adelantado (Iñigo Carrera, 1996, pág. 2; 2007, pág. 29), como se observa en la ecuación (v)

$$g'_i = \frac{g_i}{KTA} \quad (v)$$

El problema con el que se encuentra inmediatamente Iñigo Carrera es que, en el nivel agregado (cuentas nacionales), no es posible determinar la cuantía del capital circulante consumido (2007, pág. 29), debido a que las cuentas nacionales no contemplan el capital circulante adelantado para el pago de salarios, sino que sólo puede estimarse su magnitud como consumido. La solución que el autor encuentra a esta dificultad es aproximar esta categoría a través del Consumo Intermedio (que proporciona la matriz Insumo-Producto), teniendo en cuenta la velocidad de rotación del mismo (Iñigo Carrera, 2007, págs. 29-30).

En lo que refiere al desarrollo que está haciendo en este trabajo, se tomará como principal aporte de este enfoque la forma que utiliza el autor para entender a la masa de ganancia como tal. Es decir, la masa de plusvalía surge del residuo que existe entre el valor total y los capitales fijos y circulantes consumidos constituyendo estos últimos, a su vez, el capital total adelantado, o valor de reposición del capital. Otra observación que es posible realizar es la contabilización *ex post* de cada una de las categorías. Esto se debe a una cuestión técnica y de acceso a la información. Esto mismo ocurrirá en este trabajo debido a que se cuenta con la información de años ya transcurridos.

3.2.3 Gabriel Michelena y Esteban Ezequiel Maito

Por otro lado, Michelena propone medir la tasa de ganancia a través de la relación entre masa de beneficios y *stock* de capital, debido a que sostiene que la ganancia empresarial está conformada por la diferencia entre el capital invertido y los ingresos provenientes de las ventas totales (Michelena, 2009, pág. 85). En estos términos, la tasa de ganancia (r_m) queda definida como se muestra a continuación:

$$r_m = \frac{\text{Masa de Beneficios}}{\text{Stock de Capital}}$$

En este sentido, el autor va a definir a la masa de beneficios como la diferencia entre el Valor Agregado Neto (VAN), la Remuneración a los Trabajadores Asalariados (RTA), y los Impuestos (T) (Michelena, 2009, pág. 89); y va a tomar el *stock* de capital fijo como *stock* de capital (K_m) (Michelena, 2009, pág. 100). Por lo tanto, la estimación de la tasa de ganancia que propone este autor es la siguiente:

$$r_m = \frac{VAN - RTA - T}{K_m} \quad (vi)$$

Lo que se destaca de este análisis es que se deduce la carga impositiva de la masa de plusvalía generada. Como señala el autor, depende de lo que se intente investigar es que se deducirá o no a los impuestos (Michelena, 2009, pág. 90); en relación con esto último, importa también qué impuestos serán descontados y cuáles no (directos, indirectos, o ambos). En este sentido, se inicia otra discusión respecto de que si los impuestos son o no parte de la plusvalía generada por la sociedad. En este trabajo, será tratado este tema más adelante cómo se tendrán en cuenta los impuestos que pagan las empresas.

En línea con lo anterior, Maito (2013, pág. 130) expresa que, dado que lo que interesa es la evolución de la rentabilidad (entendiéndola como sinónimo de tasa de ganancia) es suficiente con el análisis del cociente entre la masa de ganancias y el capital fijo; aunque un cálculo preciso de la tasa de ganancia necesita considerar al capital circulante, además del fijo -con sus respectivas velocidades de rotación- (Maito, 2013, pág. 130).

Por lo tanto, Maito toma como aproximación a la tasa de ganancia a la ecuación (vii):

$$Tg = \frac{G}{K} \quad (vii)$$

en la que Tg es tasa de ganancia, G es masa de ganancia y K es capital fijo. Cada una de estas categorías se obtienen de la siguiente forma:

- La masa de ganancia son las ventas netas de impuestos y de la depreciación del capital (Maito, 2013, pág. 130);
- El *stock* de capital es maquinarias y construcciones (Maito, 2013, pág. 130).

En resumen, hemos partido desde la concepción teórica original de la tasa de ganancia que es propuesta por Karl Marx en su obra *El Capital* lo que permitió entender las principales categorías analíticas que posibilitarán estimar la tasa de ganancia, a saber: masa de ganancia y capital adelantado o costo de reposición. Luego, se abordaron algunas² de las distintas formas de estimar la tasa de ganancia. Las principales diferencias entre cada una de las estimaciones analizadas radican en cómo consideran empíricamente a la masa de ganancia y al capital adelantado. A los fines de este trabajo, cada una de estos enfoques proporciona distintos aspectos a tener en cuenta al momento de definir empíricamente cada una de las categorías tratadas aquí.

² Si bien existen otros trabajos que abordan la cuestión de la tasa de ganancia –tales como Shaikh y Tonak (1994) Duménil y Lévy (2002), Manzanelli (2010; 2012), entre otros–, solamente se han citado a los analizados anteriormente ya que incorporan las cuestiones metodológicas referidas a la conformación del KTA y a la plusvalía apropiada sólo por el capitalista.

3.3 La teoría neoclásica de la tasa de ganancia

A diferencia de lo que ocurre hacia adentro de la teoría marxista, existe un claro consenso en la teoría neoclásica en cuanto a lo que se entiende por beneficio (o ganancia). Por tanto, la discusión se reduce a una exposición esquemática y sencilla acerca de lo que significa para esta teoría la tasa de ganancia y cómo la calcula.

Desde este punto de vista, el beneficio es un elemento clave para entender la dinámica de los mercados de competencia perfecta. Este marco analítico posee varios supuestos que hacen que se encuadre a un mercado como perfectamente competitivo; los mismos son recogidos en el **diagrama 1**.

Estos supuestos implican que tanto las empresas como los factores de la producción (capital, trabajo y tierra) pueden entrar y salir sin restricciones de cada mercado (supuestos 1 y 2); que todos los agentes económicos poseen información plena y toman las mismas decisiones, que a su vez son óptimas, (supuestos 3 y 5); que todas las empresas producen de la misma manera, y por lo tanto, se enfrentan a las mismas curvas de costos (supuesto 4); que existe un gran número de oferentes y de demandantes, lo que hace que no exista poder de mercado de ningún tipo (supuesto 6); y, por último, que el accionar del Estado genera imperfecciones en los mercados y es por eso que su rol en la economía debe ser mínimo y casi inexistente (supuesto 7).

En este escenario, las empresas deben decidir si producen y cuánto producen. Para ello, comparan su curva de Costo Marginal³ (Cmg) con la de su Ingreso Marginal⁴ (Img) y Medio⁵ (Ime). Dado que el precio de los bienes es determinado por el mercado, las firmas son “aceptadoras de precios” ya que no podrán vender a un menor/mayor precio (Pindyck y Rubinfeld, 1995, pág. 245). Por tal motivo, la maximización del beneficio se dará cuando el costo marginal se iguale al ingreso marginal de cada firma (Pindyck y Rubinfeld, 1995, pág. 244), como muestra el **diagrama 2**.

En el punto “E”, la empresa individual maximiza su beneficio. De acuerdo con esto, cada una de las firmas determinan su permanencia en el mercado dependiendo de la ganancia que les permita obtener el mismo, comparándola con la tasa de interés. En equilibrio, la ganancia que le da a la empresa individual llevar a cabo su actividad en el mercado es exactamente igual a la que le remitiría poner el dinero a interés en el sistema financiero.

La razón por la que ocurriría esto se encuentra en que, dados los supuestos anteriormente enunciados, todas las empresas del mercado se reparten la totalidad de la demanda en partes iguales, por lo tanto, todas venden sus productos a un mismo precio (el de mercado) y producen las cantidades en que el costo marginal de la firma es igual al precio (que es lo mismo que el ingreso marginal). De esta forma, todas obtienen el mismo beneficio económico.

³ El costo marginal en la teoría neoclásica es el costo que le reporta a la empresa producir una unidad más.

⁴ El ingreso marginal en la teoría neoclásica es el ingreso que le reporta a la empresa vender una unidad más.

⁵ El ingreso medio en la teoría neoclásica es el ingreso que le reporta a la empresa vender cada una de las unidades, que es igual al precio.

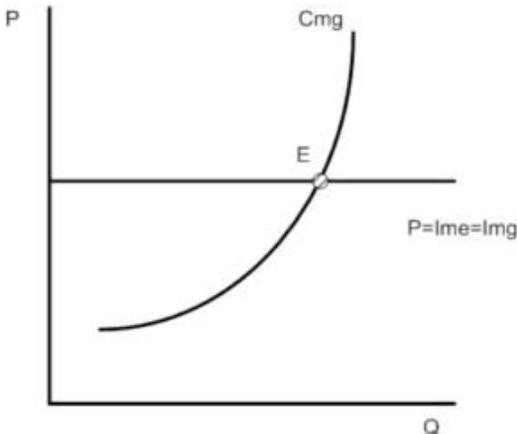
Diagrama 1. Supuestos de la teoría neoclásica sobre los mercados perfectamente competitivos



Fuente: Elaboración propia

Desde un punto de vista más agregado, de existir algún mercado en que exista un beneficio mayor al que obtiene la empresa en el que se encuentra, automáticamente las empresas migrarán del mercado en que se encuentran al que les da mayor beneficio. Este ajuste automático se da en el corto plazo. En el largo plazo, sucede que la libre entrada y salida de las empresas a los distintos mercados harán que el beneficio sea el mismo en todos los mercados, y esto marcará el equilibrio de largo plazo en el que todas las empresas ganan lo mismo en todos los mercados.

Diagrama 2. Equilibrio de la firma competitiva que maximiza el beneficio económico.



Fuente: Elaboración propia

En síntesis, suponiendo que los mercados son perfectamente competitivos –con todo lo que ello implica– y que en la actualidad se da el equilibrio de corto y largo plazo, la tasa de interés es exactamente igual a la tasa de ganancia. Por lo expuesto, el beneficio que remite la tasa de interés es el mismo que remite cualquiera de los mercados (Pindyck y Rubinfeld, 1995, pág. 547). Si fuese mayor, las firmas ahorrarían porque la tasa de interés es más alta, en vez de invertir; mientras que, si fuese menor, invertirían y no ahorrarían.

Las principales críticas que se le pueden hacer a este enfoque están directamente relacionadas con el exceso de supuestos que demarcan un escenario de ensueño. La realidad que pretende representar no es alcanzable dado que no es posible que se den todos y cada uno de los supuestos. En esta misma línea, si se quita el supuesto de “información perfecta” ya no podría llegarse al equilibrio de largo plazo debido a que no todas las firmas conocen las rentabilidades de los otros mercados y, por lo tanto, su permanencia en el mercado no dependerá de la tasa de interés. Como este ejemplo, existen muchos casos más en los que levantando los supuestos se observan las inconsistencias que posee esta teoría.

3.4. Medición de la tasa de ganancia a través de los Estados Contables

La forma en que será presentada la información obtenida en el análisis de las memorias y balances de las empresas es de vital importancia debido a que el mínimo error de interpretación de los datos puede llevar a resultados sustancialmente diferentes. Por lo tanto, el presente acápite tiene por objeto dejar explícitos los criterios con los que se formalizará toda la información contenida en los balances y que servirán como herramienta para la aprehensión de los resultados obtenidos, así como también de dejar explícitas las vinculaciones entre estas categorías y las marxistas que serán necesarias para realizar el cálculo de la tasa de ganancia.

Para cumplir con esto, se organiza la exposición de acuerdo con cuatro elementos centrales que justifican la elección de una forma en vez de otra en la presentación y análisis de los datos, a saber: Estados de Resultados (EE.RR.) versus Estados Patrimoniales (EE.PP.); valores corrientes versus valores constantes; sesgos encontrados; y, por último, los paralelismos que es posible rastrear entre los rubros de los EE.RR. y las categorías marxistas que permitirán luego esbozar una forma de estimar la tasa de ganancia a través de los EE.RR.

3.4.1 Estados de Resultados versus Estados Patrimoniales

El primero de los elementos a tratar es la justificación de la elección de los EE.RR. en vez de los Estados Patrimoniales (EE.PP.). A priori, puede interpretarse como una decisión entre utilizar variables *stocks* versus flujos, entendiendo a las primeras como aquellas variables donde, por un lado, solamente interesa analizarla en un momento determinado del tiempo y, por otro, en donde su valor se va acumulando (o des-acumulando); mientras que las otras se refieren a variables cuyo valor importa en tanto que permite sumar o restar a la variable *stock*, es decir, el valor que tome determinará que la variable *stock* a la que se

relaciona acumule o des-acumule. En este sentido, el EE.RR. permite identificar las posibles causas que conducen a que una empresa obtenga ganancias (ahorro o distribución de dividendos) o pérdidas (des-ahorro o endeudamiento).

Formalmente, la Resolución Técnica 8 (RT 8) de la Federación de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (F.C.P.C.E.) dice que los EE.RR. brindan información sobre todo aquello que genera el resultado de un período determinado. Por lo tanto, la elección de estos estados ayuda al análisis de la determinación de la tasa de ganancia empresaria debido a que, como se mencionó anteriormente, dan información sobre los resultados de todas las actividades que realizó la firma.

La justificación de los rubros elegidos de los EE.RR. para estudiar los balances de las empresas servirá de herramienta para la interpretación de los resultados obtenidos. En primer lugar, resulta relevante explicar qué comprende un Resultado Ordinario (RO) y qué no lo es -estos últimos serían Resultados Extraordinarios (RE)-. De acuerdo con lo que dice la F.C.P.C.E. en sus resoluciones técnicas, los RO son todos los resultados que se originan en las actividades habituales de la firma (Parada, Errecaborde y Cañada, 2013, RT 8); mientras que todos los resultados excepcionales y atípicos son RE.

El **cuadro 2** detalla cuáles son los rubros más generales que contienen los EE.RR. de los balances de las empresas. Esto permite identificar cómo se descompone el Resultado Neto de Ejercicio, así como también qué conceptos están íntegramente relacionados con la actividad económica principal de la empresa y qué no lo está. En este marco, es importante destacar que solamente los resultados atípicos y no esperados (y que se espera que no vuelvan a suceder en el futuro) son RE, por lo tanto, aquellos resultados que no estén relacionados directamente con la actividad principal de la empresas (por ejemplo, los intereses de un plazo fijo que obtiene una empresa productora de calzado) serán parte del RO.

Por otra parte, se utiliza la valuación consolidada de los EE.RR. por una importante razón: permiten observar el resultado global del grupo económico. Si bien esto es positivo, desde el punto de vista del trabajo que se intenta realizar, es posible que posea algunos sesgos cuantitativos. Esta posibilidad se encuentra fundada sobre que no todas las empresas del grupo económico tienen la misma fecha de cierre de balance, por lo tanto, la consolidación (Parada, Errecaborde y Cañada, 2013, RT 4) de los EE.RR. se hace realizando un "recuento" contable a la fecha de cierre de la sociedad controlante. Esto significa que puede llegar a haber diferencias entre el EE.RR. Consolidado y la sumatoria de los mismos estados de cada una de las empresas controladas y vinculadas.

Cuadro 2. Explicación de los resultados que conforman el resultado ordinario

Tipo de Resultado	Significado
Ventas Netas de Impuestos (A)	Ventas netas de impuestos directos.
Costos de Ventas (B)	Costos totales de producción, incluyendo salarios y costos de materias primas.
Utilidad Bruta (C)	Es la diferencia entre (A) y (B), o sea: $(A) - (B)$
Resultado Operativo Ordinario (D)	Surge de las Ventas netas menos los Costos de Producción, menos los Gastos de Explotación, Administración y Comercialización.
Resultado en Inversiones Permanentes (E)	Comprende los ingresos y gastos generados por inversiones en sociedades controlantes, controladas o vinculadas, netos del efecto de la inflación.
Otros Ingresos y Egresos Ordinarios (F)	Los resultados provenientes de actividades secundarias ⁶ .
Resultados Financieros y por Tenencia (G)	Se clasifican en generados por el activo y generados por el pasivo, distinguiéndose en cada grupo los diferentes componentes según su naturaleza (por ejemplo, intereses, diferencias de cambio y resultados por tenencia).
Participación Minoritaria sobre Resultados (H)	Comprende la participación sobre los resultados del grupo económico atribuible a los accionistas minoritarios ajenos a éste.
Impuesto a las Ganancias (I)	Se expone la porción del impuesto a las ganancias correspondiente a los resultados ordinarios.
Resultado Ordinario	Es la suma de $(A)+(B)+(C)+(D)+(E)+(F)+(G)+(H)+(I)$
Resultado Neto del Ejercicio	Es el RO sumado al RE.

Fuente: Elaboración propia sobre las Resoluciones Técnicas de la F.C.P.C.E.

3.4.2 Valores Corrientes versus Valores Constantes

El segundo elemento a explicar es la utilización de la moneda corriente. Esto se fundamenta sobre que cada balance se presenta en valores corrientes y solamente los comparativos de años anteriores se encuentran en valores constantes. Por otra parte, utilizar los valores constantes estaría sesgando el análisis debido a que se encuentran influenciados por efectos de inflación que no existieron en ese momento.

3.4.3 Sesgos Encontrados

Un primer sesgo a tener en cuenta a la hora de analizar y otorgarle peso a los datos obtenidos está en la utilización de los estados consolidados de la firma controlante/vinculante. Puede existir una diferencia entre éste y la suma de los estados básicos de cada una de las firmas (controlante y controladas) para un

⁶ Que una actividad sea secundaria no significa que sea excepcional ni atípica. Solamente que no tiene la relevancia económica que sí tiene la actividad principal.

mismo ejercicio económico. Sucede esto porque no necesariamente todas las empresas del grupo económico cierran el ejercicio el mismo día; por lo tanto, lo que se hace es que las empresas controladas/vinculadas hagan un balance hasta esa fecha y eso es lo que se suma a los estados básicos de la firma controlante, sin que sea el balance final de cada controlada/vinculada.

En el mismo sentido, resulta sumamente importante resaltar que en aquellos casos en los que las firmas presenten balances en otros países no ha sido posible discriminar cuál es el aporte de la actividad en la Argentina a esos resultados. Esto significa un sesgo que, al momento, no se ha podido enmendar.

Un segundo sesgo se puede llegar a encontrar en la agregación en sectores. Esto se debe a que no existe información disponible de todas las empresas para todos los años. Por lo tanto, el análisis se hace sobre la base de los datos de acceso público que cada una de las firmas tiene, tanto en sus informes para inversores (reportes de sustentabilidad) como en los balances que se obtienen en la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Por último, otro sesgo que se desprende de la agregación por sectores puede radicarse en la forma en que se agregó cada sector. Como se detalló antes, para poder agrupar las distintas empresas en sectores se utilizaron los dos primeros dígitos del CIIU que cada firma presenta en su constancia de CUIT, lo que hace que si bien estén en el mismo rubro dos empresas elaboradoras de alimentos y bebidas, hace que se mezcle a una que produce alimentos con otra que produce bebidas, es decir, puede suceder que se junte a empresas cualitativamente diferentes.

3.4.4 Estados Contables, Categorías Marxistas y Tasa de Ganancia Empresaria

A partir de la ecuación (i), se puede observar cuáles son los distintos componentes de la masa de valor generada en el proceso de producción y que se encarna en la mercancía. Estos elementos, como se presentó anteriormente, son tres: capital constante, capital variable y plusvalía.

Para nuestro caso, es necesario reformular esta ecuación debido a dos razones. Por un lado, interesa en este trabajo solamente la parte de la plusvalía que se apropia el capitalista ya que es la que, en definitiva, representa el fin primero del movimiento del capital. Por el otro lado, los datos que se encuentran no permiten determinar qué porción de la masa de plusvalía generada es apropiada por el Estado a través del cobro de impuestos directos tales como el impuesto al valor agregado (IVA) y a los ingresos brutos (II.BB.). Por tanto, resulta conveniente diferenciar a la masa de plusvalía entre la plusvalía que se apropia el capitalista (p_K) y la que es apropiada por el Estado (p_E), quedando la ecuación siguiente:

$$M = (c + v) + (p_K + p_E) \quad (\text{viii})$$

De esta forma, M_N será el valor neto de la plusvalía apropiada por el Estado, representado en la ecuación (ix).

$$M_N = (c + v) + p_k \quad (ix)$$

El paso siguiente es vincular las distintas categorías marxistas con los diferentes rubros de los EE.RR. Para ello, el **cuadro 3** recoge cómo sería el paralelismo propuesto en este trabajo entre unas y otras.

El paralelismo propuesto entre ambos grupos de categorías se fundamenta sobre que, en primer lugar, las ventas netas de impuestos recogen todos los ingresos obtenidos por la empresa en concepto de ventas de sus productos, siendo el mismo repartido entre ganancias y costos. Esta es la razón por la que se crea el vínculo con la categoría “valor neto total”. En segundo término, los costos de producción y los gastos de administración y comercialización son todos aquellos gastos en los que incurre la empresa para llevar a cabo el proceso productivo y la comercialización de su producción. Por último, se considerará como masa de plusvalía apropiada por el capitalista al Resultado Operativo Ordinario ya que, como se señaló en el acápite anterior, representa el beneficio (o pérdida) que surge pura y exclusivamente de la actividad principal de la empresa, sin sesgar el resultado con otros del tipo financiero y de exposición cambiaría en el *stock*, por ejemplo.

Por lo expuesto, la ecuación (ix) se transforma en la (x), como se observa a continuación:

$$V_N = (CP + Gs_A + Gs_C) + ROO \quad (x)$$

donde V_N representa “Ventas Netas de Impuestos”; CP , “Costos de producción”; Gs_A , “Gastos de Administración”; Gs_C , “Gastos de Comercialización”; y ROO , “Resultado Operativo Ordinario”. Por tanto, la tasa de ganancia que se propone en este trabajo queda de la siguiente forma:

$$\frac{p}{(c + v)} = g' = \frac{ROO}{(CP + Gs_A + Gs_C)} \quad (xi)$$

Para terminar, resulta necesario aclarar que esta propuesta de medición tiene dos supuestos fuertes. El primero es que no hay acumulación de *stock*, es decir, todo lo producido es vendido en el mercado. El segundo desestima al resto de los diferentes orígenes que pueden llegar a tener los ingresos y los egresos ajenos a la actividad principal ya que son, en los términos de esta medición, inherentes a la especificidad de la firma y no del sector; en otras palabras, que dos

Cuadro 3. Vinculación entre categorías marxistas y rubros de los EE.RR.

Categorías marxistas	Rubros de los EE.RR.
Valor neto total (M_N)	Ventas netas de impuestos (VN)
Costo de reproducción ($c+v$)	Costo de producción más gastos de administración y comercialización
Masa de plusvalía capitalista (p_k)	Resultado operativo ordinario

Fuente: Elaboración propia.

empresas obtengan resultados netos del ejercicio diferentes (uno positivo y otro negativo) implica que ambas han tomado decisiones diferentes (mientras una se endeuda, la otra puede obtener acumulación de reservas). De esta manera, es posible analizar la ganancia que se obtuvo en cada uno de los distintos sectores.

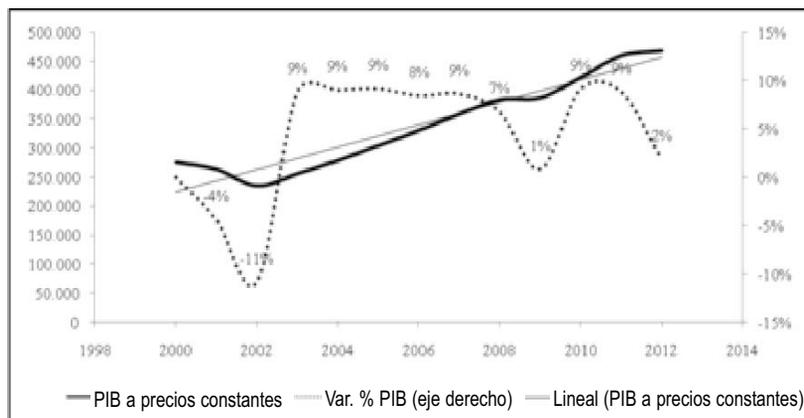
4. PIB y tasa de ganancia en la Argentina

El año 2001 notoriamente significa un quiebre tanto en términos cuantitativos como cualitativos, respecto de la dinámica macroeconómica y sectorial. En este sentido, es posible rastrear en distintos trabajos cómo es que se ha invertido el desenvolvimiento de los diferentes sectores de la economía; mientras en los años de la convertibilidad (1991-2001) la producción de servicios era el sector de mayores tasas de crecimiento promedio, en la posconvertibilidad (2002-2009) fue ocupado ese lugar por la industria manufacturera (Santarcángelo, 2012, pág. 43; Santarcángelo y Perrone, 2012, págs. 43-44).

En este marco, cobra vital importancia analizar la evolución del Producto Interno Bruto (PIB) y de la tasa de ganancia de los distintos sectores de forma que aporten elementos que ayuden a corroborar o refutar las hipótesis presentadas en el primer apartado. Para ello, se abordará primeramente la evolución del PIB para el período 2000-2012. Después, se analizará el movimiento de la tasa de ganancia del total de la economía y la del agregado de las empresas que se vienen trabajando en este documento.

Para analizar cómo ha sido la evolución de la economía argentina en el período de la posconvertibilidad se presenta el **gráfico 1**. En el mismo, se encuentra la serie del PIB a precios constantes para el período 2000-2012 junto con su tasa de variación porcentual interanual y con su respectiva tendencia del período.

Gráfico 1. Producto Interno Bruto a precios de 1993, tendencia y tasa de crecimiento (2000-2012). En pesos y puntos porcentuales (eje derecho).



Fuente: Elaboración propia sobre datos del Ministerio de Economía de la Nación (MECON).

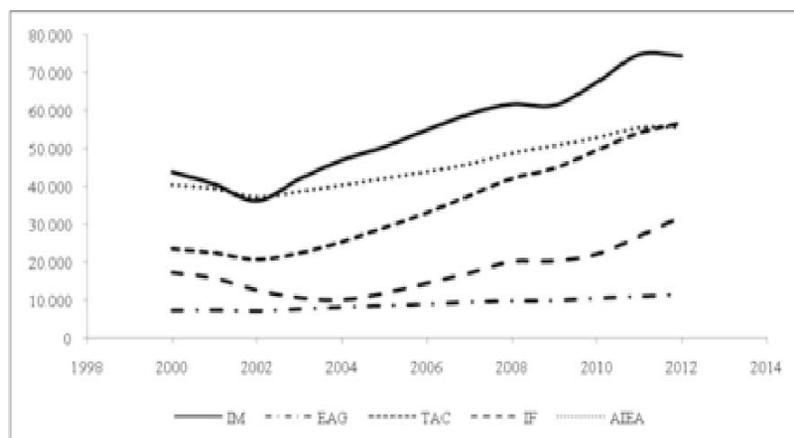
do. Como se puede observar, a partir de la salida del Régimen de Convertibilidad (ley 23.928) en el año 2001, se da un proceso de crecimiento del PIB que perduró ininterrumpidamente hasta 2009 –año en que la crisis mundial afectó a América latina– y que sigue creciendo hasta el fin de la serie.

Hacia fines de los noventa, la Argentina se encontraba con un panorama económico en el que coexistían un alto nivel de desempleo con una recesión que se profundizaba año a año. Con la crisis económica y social que se da a fines de 2001, situación que provocó el estrepitoso fin de la convertibilidad, se da una veloz recuperación económica encabezada principalmente por los sectores cuyos precios relativos fueron modificados con la devaluación, los sectores exportadores (Fernández Bugna y Porta, 2008). En este contexto, el **gráfico 1** muestra cómo la tasa de crecimiento del PIB no solamente se recupera, sino que además se sostiene en niveles altos hasta 2008.

En este marco de crisis y recuperación, se presenta a continuación la evolución de los sectores en los que la cúpula empresaria que estamos analizando en este trabajo desarrollan sus actividades principales, a saber: Industria Manufacturera (IM), Transporte, Almacenamiento y Comunicación (TAC), Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler (AIEA), Electricidad, Aguas y Gas (EAG), y, por último el de Intermediación Financiera (IF). El **gráfico 2** expone la evolución de estos sectores en el período analizado.

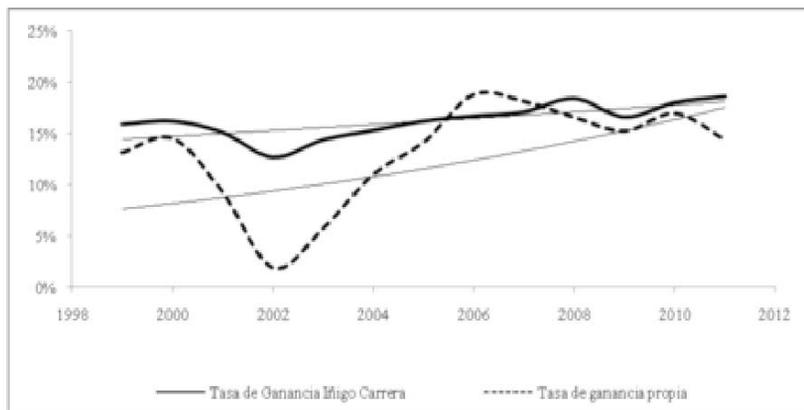
Como se puede apreciar en este gráfico, todos los sectores han tenido una caída y una veloz recuperación, salvo el sector EAG que permaneció relativamente estable a lo largo de toda la serie. En este sentido, los sectores que mayor crecimiento registraron entre los extremos (2000-2012) fueron TAC, IF e IM con tasas de crecimientos del 142%, 85% y 70%, respectivamente. A pesar de este resultado, es el sector IM el que continúa siendo el de mayor relevancia en términos de volumen de valor agregado producido.

Gráfico 2. Sectores económicos en los que desarrollan sus actividades la cúpula empresaria (2000-2012). En pesos.



Fuente: Elaboración propia sobre datos del MECON.

Gráfico 3. Tasa de ganancia de la economía (Iñigo Carrera) y estimación propia (1999-2011). En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre datos propios y la serie no publicada provista por Iñigo Carrera, Juan, actualización de la publicada hasta 2004 en “La formación económica de la sociedad argentina”, Volumen 1, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007.

Al analizar la tasa de ganancia es posible observar una correlación entre la evolución del PIB expuesta anteriormente y las evoluciones de las distintas mediciones. El **gráfico 3** presenta la tasa de ganancia del total de la economía medida por Juan Iñigo Carrera junto con la tasa de ganancia del conjunto de empresas tratadas aquí para el período 1999-2011. Como se desprende del gráfico, ambas estimaciones poseen las mismas tendencias. Las diferencias que se encuentran radican en la base de cálculo con la que se estiman; mientras la serie de Iñigo Carrera utiliza los datos provistos por las Cuentas Nacionales de la economía en su totalidad, la otra serie solamente utilizan los datos de las 67 de las 100 primeras empresas en el *ranking* de mayor facturación de la Argentina.

En este marco, las caídas de las tasas de ganancias se dan en 2002, producto de la crisis de la convertibilidad; ambas se recuperan a partir de 2003, junto con la reactivación de la economía; y luego se mantienen estables en torno del 18% promedio para la serie de Iñigo Carrera y al 17% promedio para la propia, en sintonía con el contexto nacional de estancamiento y recuperación. La diferencia más grande entre ambas trayectorias está en los años de crisis (2001-2002) donde es de esperarse que la misma radique sobre las bases de cálculo utilizadas por cada estimación debido a que en la que recoge a la economía en su conjunto posee la totalidad de las empresas, mientras que la otra no contiene la misma cuantía de información. Por esta razón, la diferencia entre los “picos” posee tal magnitud.

5. Reflexiones finales

Durante todo este trabajo se explicitó el rol sumamente importante que tiene la concentración económica, más precisamente encarnada en la cúpula empresaria argentina. Como se señaló, la economía argentina se encuentra actualmente no sólo altamente concentrada sino que además se consolidó su extranjerización en la posconvertibilidad. En este marco, se buscó y analizó toda la información posible de obtener de las 100 empresas de mayor volumen de facturación de la economía para poder establecer relaciones entre la tasa de ganancia de ellas y de la economía en su totalidad.

Para poder abordar este objetivo, fue necesario desarrollar analíticamente y, luego, empíricamente la forma en que se estimó la tasa de ganancia para cada cúpula sectorial. Esto se hizo partiendo del análisis que hizo Karl Marx en su obra "El Capital" y se fueron incorporando otros aspectos señalados por distintos autores (Iñigo Carrera, Michelena, entre otros). En ese apartado, se determinó que la medición que se utilizó se caracteriza por tener en cuenta la ganancia de las empresas como variables flujo y, por lo tanto, se la estimó a través de los EE.RR. que permiten observar esta misma condición en los balances de las empresas. De esta forma, resulta muy importante destacar, como se señaló en el apartado correspondiente, que la teoría que subyace la forma en que se estime esta variable es crucial, ya que no posee el mismo significado la tasa de ganancia en la teoría marxista y en la teoría neoclásica.

Una vez determinada la forma en que se calculó la tasa de ganancia para el agregado de las 67 empresas, se procedió al análisis de la economía argentina en términos de PIB y de tasa de ganancias. En este apartado, se observó el desenvolvimiento macroeconómico que tuvo la Argentina desde la salida (forzada) de la convertibilidad hasta la actualidad. Con este marco, se abordó el análisis central de este trabajo, el de la tasa de ganancia.

Del análisis realizado, se obtiene como resultado que es posible ratificar la primera hipótesis planteada en este trabajo. Esto se debe a que la evolución de cada una de las variables (PIB y tasa de ganancia) permite verificar que las tasas de ganancias se recuperan considerablemente cuando la economía logra reactivarse en 2003.

Por otra parte, como se intentó demostrar a lo largo de todo este trabajo, la forma en que se mide y el significado que se le da a la tasa de ganancia en cada marco teórico determinarán los resultados obtenidos. No sólo es una difícil tarea calcular la tasa de ganancia, sino que además, es fundamental la teoría que subsuma nuestra estimación para que la misma posea coherencia en términos cualitativos y cuantitativos.

Para terminar, es de destacar que este análisis podría profundizarse aún más contemplando otros aspectos, como ser, nivel de productividad y de salarios que pagan estas empresas comparándolo con los del resto de los sectores. Si bien son relevantes y ayudarían a complejizar el panorama descripto, quedaron fuera del análisis por cuestiones ajenas a la producción de este trabajo.

Bibliografía

- Azpiazu, D., Basualdo, E. M. y Schorr, M. (2001). *La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*. Buenos Aires: FLACSO.
- Basualdo, E. M. (1999). Tendencias y transformaciones de la cúpula empresaria argentina durante la década de los noventa. *Realidad Económica*(168), 32-56.
- Basualdo, E. M., Lozano, C. y Schorr, M. (2006). Las transferencias de recursos a la cúpula económica durante la presidencia de Duhalde. El nuevo plan social del gobierno. *Realidad Económica*(186).
- Basualdo, E., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2012). Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad. *Realidad Económica*(265), 7-37.
- Cybulski, V. R., Dy, D., Farfaro Ruiz, B. y Mussi, E. (2011). *Aproximación a la medición de la rentabilidad de un capital individual a partir de la tasa de ganancia. Caso Techint*. Córdoba: IV Jornadas de Economía Crítica.
- Duménil, G. y Lévy, D. (2002). *The Profit Rate: Where And How Much Did It Fall? Did It Recover? (USA 1948-2000)*.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008). El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural. *Realidad Económica*(233), 17-48.
- Foley, D., y Michl, R. (1999). Classical Model of Economics Growth. En D. K. Foley, y T. R. Michl, *Growth and Distribution* (págs. 97-100). Massachusetts: Harvard University Press.
- Gigliani, G. (2007). *Tasa de ganancia y macroeconomía*. Los Polvorines: I Jornadas de Economía Política - Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).
- Glyn, A., Hughes, A., Lipietz, A. y Singh, A. (1990). The Rise and Fall fo the Golden Age. En S. A. Marglin, y J. B. Schor, *The Golden Age of Capitalism. Reinterpreting the Postwar Experience* (págs. 39-125). Oxford: Clarendon Press.
- Graña, J. y Kennedy, D. (2007). *Salarios y productividad: especificidades de tamaño en la distribución del excedente*. Los Polvorines: I Jornadas de Economía Política - Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS).
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2007). *Enge, Grandes Empresas en Argentina*. Buenos Aires: Instituto Nacional de Estadística y Censos.
- Iñigo Carrera, J. (1996). *A Model to Measure the Profit Rate of Specific Industrial Capitals by Computing their Turnover Circuits*. Buenos Aires: Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP).
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa. 1882-2004* (Vol. I). Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Kaldor, N. (1960). *Essays on value and distribution*. Duckworth.
- Keynes, J. M. (1936). *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Madrid: Fondo de Cultura Económica.
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2000). *Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa*. Buenos Aires: FLACSO.
- Kulfas, M. y Schorr, M. (2000b). Evolución de la concentración industrial en la Argentina durante los años noventa. *Realidad Económica*, 1-31.

- Kulfas, M. y Schorr, M. (2002). La industria argentina en el escenario de la postconvertibilidad. *Realidad Económica*(190), 1-21.
- Maito, E. E. (2013). La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011. *Realidad Económica*(275), 127-52.
- Manzanelli, P. (2010). Evolución y dinámica de la tasa de ganancia en la Argentina reciente. *Realidad Económica*(256), 29-61.
- Manzanelli, P. (2012). La tasa de ganancia en la posconvertibilidad. Un balance preliminar. *Apuntes Para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, 5-17.
- Marx, K. (1867). *El Capital. Tomo I* (Tercera ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1885). *El Capital. Tomo II* (Tercera ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1894). *El Capital. Crítica a la economía política. Tomo III* (Segunda ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. (1894). *El Capital. Tomo III* (Segunda ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Mateo Tomé, J. P. (2007). La tasa de ganancia del capital: caracterización teórica y propuesta empírica. *Oikos*, 93-118.
- Michelena, G. (2009). La evolución de la tasa de ganancia en la Argentina (1960-2007): caída y recuperación. *Realidad Económica*(248), 83-106.
- Parada, R. A., Errecaborde, J. D., y Cañada, F. R. (2013). *Separata resoluciones técnicas vigentes. Versión 3.1*. Buenos Aires: Errepar.
- Passinetti, L. (1962). Rate of profit and income distribution in relation to the rate of economic growth. *Review Economics Studies*(29), 267-279.
- Pindyck, R. S. y Rubinfeld, D. L. (1995). *Microeconomía* (Tercera ed.). España: Prentice Hall.
- Reca, L. G. y Verstraeten, J. (1981). La tasa social de retorno al capital en la Argentina (1935-1973). Un intento de estimación. *Económica, Vol. XXVII*(1-2), 57-92.
- Ricardo, D. (1817). *Principios de Economía Política y Tributación*. Fondo de Cultura Económica.
- Roble Báez, M. L. (2006). *La determinación de las tasas general y uniforme de ganancia y el concepto de capital: una reinterpretación*. Barcelona: X Jornadas de Economía Crítica.
- Santarcángelo, J. E. (2012). Concentración, rentabilidad y extranjerización en Argentina. Una mirada desde la cúpula empresaria. *Ensayos de Economía*(40), 39-59.
- Santarcángelo, J. E. y Fal, J. (2010). *La política financiera y su impacto en la acumulación*. Buenos Aires: Universidad Nacional de General Sarmiento y Prometeo libros.
- Santarcángelo, J. E. y Perrone, G. (2011a). Productividad y salarios: La lógica de la cúpula empresaria en la disputa por el excedente. *Realidad Económica*(259), 64-79.
- Santarcángelo, J. E. y Perrone, G. (2011b). La cúpula empresaria e industrial en Argentina durante la posconvertibilidad: transformaciones, rentabilidad y empleo. *Análisis económico*(64), 213-232.
- Santarcángelo, J. E. y Perrone, G. (2011c). La lógica de la cúpula empresaria en la disputa por el excedente. *Realidad Económica*(259), 64-79.
- Santarcángelo, J. E. y Perrone, G. (2012). La cúpula empresaria argentina y su rol en el desarrollo económico. *Revista Problemas del Desarrollo*(168), 37-62.
- Santarcángelo, J. E. y Perrone, G. (2012). Transformaciones, rentabilidad y empleo en la cúpula industrial. Análisis de la cúpula automotriz en la posconvertibilidad. *Revista H-industri@*(10), 1-34.

- Schorr, M., Manzanelli, P. y Basualdo, E. (2012). *Elite empresarial y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad*. Buenos Aires: FLACSO.
- Shaikh, A. (1984). Cuentas de ingreso nacional y categorías marxistas. *Economía: Teoría y Práctica*(4), 3-58.
- Shaikh, A. (1996). Las crisis de las economías capitalistas. *Realidad Económica*(140), 6-19.
- Shaikh, A. (1996). Tasa decreciente de ganancia y crisis económica. *Realidad Económica*(138), 119-148.
- Shaikh, A. (2001). Inflación y desempleo: una alternativa a la teoría económica neoliberal. *Razón y Revolución*, 1-16.
- Shaikh, A. (2006). *Valor, Acumulación y Crisis. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: Razón y Revolución.
- Shaikh, A. y Tonak, E. A. (1994). *Measuring the wealth of nations. The political economy of national accounts*. New York: Cambridge University Press.

Fuentes Estadísticas

Memorias y balances de varios años

Aceitera General Deheza	Grupo Los Grobo
Alto Paraná	Grupo Petrobras
Aluar	HSBC Bank Argentina
Atanor	Indus.Metal.Pescarmona
Bagley Latinoamérica	Ledesma
Banco Macro	Loma Negra
Banco Patagonia	Mastellone Hermanos
Banco Provincia de Bs.As.	Molinos de Chile y R. Plata
Banco Santander Río	Molinos Río de la Plata
BBVA Banco Francés	Pampa Energía
Bco.de la Ciudad de Bs.As.	Pan American Energy LLC
CableVisión	Renault Argentina
Caja Seguros Generales	SanCor
Citibank	Sistema Coca-Cola
Clisa	Solvay Indupa
Edenor	Standard Bank Argentina
Edesur	Telecom Argentina
Endesa Costanera	Telefónica de Argentina
Entidad Binacional Yacypretá	Telefónica Holding de Arg.
Frávega	Telefónica Móviles Argentina
Galicia	Tenaris
Garbarino	Ternium
Grupo Arcor	YPF

Reportes de Sustentabilidad de varios años

Asoc.de Coop.Argentinas

Bayer

Bunge Argentina

Claro

Chevron Argentina

Ford Argentina

General Motors

Grupo Dow

IBM

Jumbo Retail Argentina

Minera Alumbrera Limited

Procter y Gamble Argentina

PSA Peugeot Citroën Arg.

Toyota Argentina

Unilever de Argentina

Volkswagen Argentina

Tasa de ganancia de la economía

Serie no publicada provista por Iñigo Carrera, Juan, actualización de la publicada hasta 2004 en "La formación económica de la sociedad argentina", Volumen 1, Buenos Aires, Imago Mundi, 2007

Debates

La crisis mundial y el capital ficticio

*Alberto Wiñazky**

El sistema capitalista atraviesa desde comienzos de la década de los '70 del siglo pasado, por un escenario global de crisis periódicas, que afectan severamente al régimen de acumulación comenzado en la posguerra. Con la iniciación de este nuevo periodo, quedó atrás la época de oro del capitalismo que había dado lugar al “estado de bienestar” dentro de un contexto de prosperidad general. En esta nueva etapa, hacen su aparición el lento progreso técnico, la caída de la tasa de rentabilidad, el débil ritmo de acumulación, el desempleo estructural y los altos niveles de endeudamiento, tanto en los países centrales como de la periferia. Comenzó, al mismo tiempo, un ciclo en el que se fueron ejecutando programas económicos y sociales que respondiendo al paradigma del orden neoliberal**, bajo la primacía de las finanzas y la libre empresa, implicó el desarrollo de un mercado libre y global de los capitales.

Palabras clave: Crisis mundial - Capital ficticio - Estado de bienestar - Tasa de ganancia - Desempleo estructural

* Economista (UBA)

** Teoría política económica que surge, a raíz de la crisis estructural de los años setenta, como reacción al intervencionismo del estado. Retoma la doctrina del liberalismo clásico y lo replantea dentro del esquema capitalista actual.

World crisis and fictitious capital

The capitalist system is, since the beginning of the 1970's, going through a global scenario of periodic crises, which severely affect the accumulation regime that had started during the post-war. With the start of this new period the golden age of capitalism which had made way for the "welfare state" within a context of general prosperity was left behind. In this new stage, slow technical progress, fall of profitability rates, weak rhythm of accumulation, structural unemployment and high levels of debt appear, in central countries as much as in peripheral ones. A cycle began, at the same time, in which economic and social programs were executed, and, while answering to the paradigm of neoliberal order and under the supremacy of finances and free enterprise, this cycle implied the development of a free, global market of capitals.

Keywords: World crisis - Fictitious capital - Welfare state - Earnings rate - Structural unemployment

Fecha de recepción: marzo de 2015

Fecha de aceptación: abril de 2015

El sistema capitalista atraviesa desde comienzos de la década de los '70 del siglo pasado, por un escenario global de crisis periódicas, que afectan severamente al régimen de acumulación comenzado en la posguerra. Con la iniciación de este nuevo período, quedó atrás la época de oro del capitalismo que había dado lugar al "estado de bienestar" dentro de un contexto de prosperidad general. En esta nueva etapa, hacen su aparición: el lento progreso técnico, la caída de la tasa de rentabilidad, el débil ritmo de acumulación, el desempleo estructural y los altos niveles de endeudamiento, tanto en los países centrales como de la periferia. Comenzó, al mismo tiempo, un ciclo en el que se fueron ejecutando programas económicos y sociales que respondiendo al paradigma del orden neoliberal, bajo la primacía de las finanzas y la libre empresa, implicó el desarrollo de un mercado libre y global de los capitales.

Pero ya en 1973, se había fracturado la paridad fija entre el dólar y el oro y se extinguieron los acuerdos que fueron firmados en Breton Woods por las potencias triunfantes en la Segunda Guerra Mundial. Estos acontecimientos demostraron que la crisis era un fenómeno sistémico y persistente, cuyos primeros signos irrumpieron en EUA a mediados de los sesenta.

El estallido de la crisis recién se produce en Estados Unidos y en la Eurozona en 2008. Su desenlace se fue dilatando por las acciones encaradas por los países centrales que incrementaron su endeudamiento masivo y los gastos militares y acentuaron el estancamiento de los salarios, mientras se producía la incorporación plena al mercado mundial de dos países con alta población y cierto desarrollo industrial: China y la India, que si bien se insertaron en la globalización neoliberal, no eran países con políticas neoliberales absolutas (Duménil, 2002). Esta situación permitió mantener la acumulación de capital hasta el quiebre financiero de Lehman Brothers, en septiembre de 2008, y el posterior colapso del mercado de hipotecas *subprime*¹. Con este cimbronazo, se pudo apreciar la gravedad y profundidad de la crisis estructural que se estaba desarrollando en el capitalismo. Para ese entonces el Banco Mundial y el FMI, estimaron que entre 55 y 90 millones de personas se fueron sumando, en el mundo, a la población de extrema pobreza.

El predominio de las finanzas

Con la aparición de la crisis de sobreacumulación de capital y sobre-

¹ Tal vez la burbuja bursátil no hubiese alcanzado la misma proporción, sin la liberalización, la desregulación y la privatización de las telecomunicaciones.

producción de mercancías, el capital monopolista fue dejando de lado las inversiones productivas, para actuar preponderantemente en los mercados financieros, dando paso al establecimiento de un mercado que arbitró “productos” de carácter puramente especulativos. Este movimiento global intentó contrarrestar, de esta forma, la caída tendencial de la tasa de ganancia, incrementando la concentración y centralización del capital, que son los elementos que caracterizan el proceso de acumulación actual.

Entrados los años setenta, los sectores más concentrados de los países centrales, utilizaron todas las posibilidades que ofrecen el transporte, las comunicaciones y el procesamiento de datos, para iniciar la deslocalización de las empresas manufactureras hacia la periferia. De esta forma, ocuparon todas las áreas productivas del planeta, aprovechando el creciente diferencial de los salarios reales. Se fueron desmantelando los sistemas productivos nacionales, que se restablecieron *como segmentos de un sistema productivo mundial*, universalizando el modo capitalista de producir, distribuir y consumir². Fue así como el manejo de la política económica internacional, resultó cada vez más dependiente del peso del capital transnacional.

A pesar de la deslocalización de los grandes establecimientos fabriles hacia las naciones asiáticas, los países centrales retuvieron -en su territorio- el núcleo productivo central más dinámico: el desarrollo de la innovación tecnológica, la ingeniería de los procesos y el diseño y la fabricación de los prototipos. Esta transformación, gestada en los sectores industriales, tuvo como manifestación más evidente, el auge de la producción por medio de cadenas de suministros internacionales, liderados en todos los casos por las empresas transnacionales. El desplazamiento fabril produjo en el centro un fuerte aumento de la desocupación, que originó la reconstrucción del ejército industrial de reserva. Se incrementó la tercerización, la precarización, la desindustrialización y el recorte de los beneficios sociales, que ocasionaron fuertes cambios en las relaciones entre las distintas fracciones del capital y en el interior de los mercados laborales. Surgieron de esta forma, una multiplicidad de sectores del trabajo con una débil articulación interna, que poseen como común denominador, la subocupación, la restricción en el aumento de sus ingresos y la fragmentación. Ya en 2012, 124,5 millones de personas, el 24,8% de la población de la UE, estaba en riesgo de pobreza o exclusión social. Gran parte eran mujeres y niños.

Es que “La propagación internacional de la crisis de un país hacia

² Dando de esta forma por finalizada la fase expansiva del capitalismo en el nivel mundial, mientras que la globalización resulta ser más una profundización que una extensión de la integración capitalista.

otro...se produce vía los flujos financieros y la interdependencia de las Bolsas y con mayor fuerza aún por el canal de los flujos de mercancías. El contagio internacional es hoy más fuerte porque los sistemas financieros están interconectados estrechamente y las economías son muy interdependientes debido a la liberalización de los intercambios y las inversiones extranjeras³.

Precisamente, la ampliación de las relaciones capitalistas de producción a todas las regiones del globo, que tuvo como fin incrementar las fuentes de riqueza y las vías comerciales, si bien no es un fenómeno nuevo, ha contribuido formidablemente a dificultar la salida de la crisis. El impedimento para volver a un período de crecimiento, se potencia por la finalización de la fase expansiva del capitalismo, que ha adquirido un carácter planetario. En consecuencia resulta muy dificultoso descargar la crisis de una región sobre otra, dado que la globalización parece ser la última etapa del sistema, abarcando el mercado global de los capitales en todos los países del mundo.

Por la caída de la tasa de beneficio en los ochenta, se produjo una transferencia de plusvalía desde el capital industrial al sector financiero, modificando de modo significativo el equilibrio entre los activos financieros y los activos reales. Se desarrolló intensamente el mercado de derivados, formado por transacciones en acciones, bonos y fondos de pensión, que resultan ser la representación legal de esta forma de capital. Surgieron por fuera del sistema financiero internacional y se depositaron para su valorización en instituciones tales como grandes bancos, compañías de seguros, fondos de pensión y fondos de inversión (*hedge funds*, *mutual funds*), los que se encargaron de su valorización, preferentemente en el llamado sector *off-shore*, en un todo de acuerdo con lo que Marx llamó el fetichismo del dinero⁴.

Las formas que actualmente ha tomado el capital ficticio, a través de las deudas públicas y los derivados (*hedge funds* y *swaps*), tienen la característica específica del capitalismo tardío, dado que es un capital no productivo y al no ser capital a interés aplicado a la producción de bienes, se convierte en un capital parasitario. Esta situación no podría mitigarse con regulaciones más estrictas o elevando las tasas de interés, ya que por la crisis del sistema, ello redundaría en una mayor desaceleración de la actividad productiva.

Asimismo, las grandes potencias continuaron abasteciendo de armas al mundo, y en EUA donde el gasto militar llegó al 47% del total del

³ François Chesnais– *Herramienta* - 40 - marzo 2009

⁴ Entre los principales teóricos de la economía, solamente Marx escribió sobre el capital ficticio. Este concepto es una de las llaves que permiten la comprensión de la actual crisis del capitalismo.

desembolso mundial en armamentos, se fueron desarrollando productos e instrumentos bursátiles que convirtieron las guerras en grandes e imprescindibles negocios. Estos elementos, ligados tanto con la especulación financiera, como al tradicional comercio de armamentos, han demostrando que capitalismo, imperialismo y guerra se entrelazan en modos especulativos de valorización de los capitales.

De este modo, la estructura capitalista actual que contiene un enorme despliegue financiero parasitario, con una gran movilidad de los títulos (la liquidez de Keynes), no parece permitir una acumulación de capital indefinida que justifique su función histórica, poniendo en evidencia los límites que tiene el sistema para lograr su superación y reconstitución. Si bien en los primeros momentos de la crisis, los capitalistas lograron incrementar la tasa de plusvalía, reduciendo significativamente los salarios, no pudieron recuperar la tasa de ganancia. Recién en los noventa, lograron revertir esta situación *e incrementar sustancialmente la tasa de ganancia*, apalancada por los intereses obtenidos por la proliferación del capital ficticio (en el sentido que le da Marx en el tomo III del *Capital*), cuando señala que “el dinero que genera dinero es la forma más cosificada, más fetichista del capital”.

La dicotomía entre estos dos tipos de capitales es evidente, dado que el capital ficticio es un capital que no se reproduce en el sector productivo, de la misma forma que el capital a interés. Pero éste cumple una función importante en la circulación del capital productivo, mientras que el capital ficticio se reproduce a sí mismo y no es capital a interés, siendo siempre capital parasitario que no influye en la producción. No obstante, las crisis son siempre crisis de sobreacumulación de mercancías pero ante esto, los países centrales siguen repitiendo los viejos esquemas asentados sobre el desempleo masivo, la superexplotación laboral, el deterioro del medio ambiente y la agresión militar, que en modo alguno permitirán superar la crisis.

Es indudable que la debilidad de los salarios ayudó a contener las pérdidas de empleo durante este largo período de crisis, pero el aumento de la tasa de explotación resulta ser una estrategia insuficiente para sostener, en el largo plazo, la tasa de ganancia. Las dificultades para incrementar la acumulación en la economía real, están centradas sobre el hecho de que los beneficios obtenidos bajo la forma de intereses parasitarios y dividendos, no fluyen hacia el sector productivo para incrementar la inversión.

Simultáneamente y como consecuencia de la crisis, se produce un manejo monopólico de las variables monetarias y financieras, degradando crecientemente las actividades reales. Por otra parte, los sectores dominantes han desarrollado en la posguerra, algunos aparatos

supranacionales como la OMC, el Banco Mundial y el FMI, que permiten el accionar global de los capitales transnacionales en un mercado mundial altamente desregulado.

De manera que el volumen alcanzado por las transacciones del capital ficticio, ha superado ampliamente al que se realiza por el capital productivo, cambiando el carácter dominante que en el capitalismo sin crisis tiene el capital industrial sobre el capital especulativo parasitario. Marx señalaba que "...una vez que la producción capitalista se encuentra totalmente desarrollada y una vez que se constituye en forma dominante de producción, el capital a interés pasa a ser dominado por el capital industrial" (El Capital – Tomo III). El capital ficticio no contribuye en forma alguna a incrementar la producción ni la circulación de mercancías, porque no financia al capital productivo ni al comercial, otorgando un carácter monetario al capital industrial por su transformación en capital ficticio.

En el capital a interés, el capital aparece como una fuente autónoma de valorización. Dicha fuente se presenta, según Marx, de forma misticadora toda vez que el interés es apropiado sin trabajo y su existencia aparece en el mundo capitalista separada de toda conexión con el excedente producido por el trabajo, sector que es en definitiva donde continúan localizadas las contradicciones del capitalismo.

En la actualidad, el capital ficticio ha alcanzado un predominio total sobre el capital productivo, y sus ganancias generadas por la especulación engruesan el volumen del capital parasitario. Como consecuencia de la crisis, que se extiende también al ámbito de las inversiones y las transacciones financieras, el capital ficticio se expandió mundialmente a través del desarrollo del mercado de acciones, obligaciones, divisas, derivados, la inversión extranjera directa (cuya contrapartida es la fuga de capitales) y el endeudamiento internacional, transformando la propiedad capitalista en títulos de rendimiento a interés⁵. Esta proliferación de capital ficticio permitió, durante un tiempo, recuperar la demanda de bienes, (originando en algunos casos las burbujas especulativas), pero mientras no se reactive el sector productivo, la crisis global muy probablemente, seguirá persistiendo. Por otra parte, aunque el capital ficticio se constituyó en un mecanismo utilizado para contrarrestar la caída de la tasa de ganancia y tratar de superar la discontinuidad en el proceso de acumulación, interrumpido por la crisis, no puede conformarse en el sostén de la continuidad del capitalismo.

El proceso de endeudamiento externo que se manifiesta en algunos

⁵ En los Estados Unidos, entre 1982 y 2000, las cotizaciones de bolsa, corregidas por inflación, se multiplicaron por cinco.

países de América y en la periferia europea, es el producto de la mundialización y la financiarización del capital en tiempos de crisis y las condiciones que impone la banca mundial, resultan ser instrumentos de dominación mucho más eficaces que los empleados en el pasado⁶.

Grecia acumula una deuda de 315.000 millones de euros que llega al 176% de su PIB. La deuda externa de España llegaba a fines de 2014 a 98,10% de su PIB. La principal potencia capitalista, EUA no escapa a esta situación y su endeudamiento externo es de 5,55 billones de dólares, significando un 34% de su PIB, pasando de un estatus acreedor a uno deudor. De esta forma “los capitales continúan fluyendo de un país a otro con la misma velocidad y libertad de circulación que exhibían antes de 2008”⁷.

Según señalaba Hilferding “en el mercado mundial reina la competencia y, por de pronto, no queda más remedio que sustituir una clase de competencia por otra menos peligrosa. En lugar de la competencia en el mercado de mercancías, donde únicamente decide el precio de éstas, entra en acción la competencia en el mercado de capitales, en la oferta de capital de préstamo, cuya concesión está ya unida a la condición de una absorción posterior de las mercancías”⁸.

El capital financiero se convierte de este modo, en soporte del poder del estado y de la centralización y la concentración del capital, unificando el poder económico mundial bajo el imperio de la *libre empresa* y las finanzas. Duménil, en su reciente visita a la Argentina, sostuvo que “el corazón del neoliberalismo es la familia financiera. Es la que casi gobierna el mundo. Controla el 90% de los beneficios de las grandes empresas en el mundo”. Por otra parte resaltó que la crisis actual es “una crisis de hegemonía financiera” desde los años ochenta, cuando se produjo un cambio en la configuración del capitalismo que dio lugar a una alianza entre los propietarios de los grupos más concentrados y lo que Duménil llama “la clase gerencial”, en un todo de acuerdo con lo que Marx denominó “la separación de la propiedad y el control”. Además Duménil hace hincapié en lo que denomina “la red de la gerencia”, que es definida como red, porque sus integrantes pueden tener simultáneamente puestos de administración en variadas empresas.

Es decir, que particularmente en los Estados Unidos, donde la *familia financiera* ha alcanzado gran importancia, el *capitalismo gerencial* logró

⁶ *Tax Justice Network* estimó que hay entre 21 y 32 billones de dólares depositados en paraísos fiscales y entre 2013 y 2014, los depósitos españoles en los paraísos fiscales se incrementaron en un 205 por ciento.

⁷ Claudio Katz, Transformaciones en la Era Neoliberal, **Realidad Económica** 284 - pág. 45

⁸ Rudolf Hilferding, *El Capital Financiero*, Editorial Tecnos, Madrid 1985, pág. 146

que la gestión sea ejercida de manera relativamente autónoma por un conjunto de *cuadros asalariados*, que incluso llegan a ser propietarios de paquetes accionarios, obtenidos por la distribución de dividendos. De este modo, se separa la dirección de la producción de la propiedad del capital, hasta el límite posible que se ha de alcanzar dentro del capitalismo.

También señaló Duménil, que por las maniobras monetarias y el avance en el proteccionismo industrial realizadas por la FED, los EUA están logrando sostener un crecimiento del 2,5 anual, mientras que Francia que aplica los “planes de austeridad” no está consiguiendo buenos resultados económicos⁹.

Marx indicó asimismo, (en el capítulo XXIX del Tomo III del *Capital*), que existen diversos mecanismos que se relacionan con el manejo de los sectores financieros y el capital ficticio. Explicó como se forma la masa de capitales en títulos y otros instrumentos, que no tienen como contraparte un activo real físico. Si bien hoy existen formas más avanzadas y complejas de formación de capital ficticio que en la época de Marx, éste ya subrayó que la mayor parte del capital dinero que se encuentra depositado en los bancos, formado por el dinero, las letras de cambio y los títulos, que constituyen los créditos otorgados por los bancos, es puramente capital ficticio. Pero no todo el crecimiento del crédito se convierte en un incremento del capital ficticio, (que se denomina capitalización) ya que una parte puede ser aplicada al capital productivo, que se valoriza a través de la explotación del trabajo y la consiguiente producción de plusvalía.

Además, señaló que “la mayor parte del mismo capital bancario es puramente ficticio y se halla formado por títulos de deuda (letras de cambio), títulos de la Deuda Pública (que representa capital pretérito) y acciones (asignaciones que dan derecho a percibir rendimientos futuros)”¹⁰. Subrayó también, que “si el industrial no puede ampliar su proceso de reproducción, una parte de su capital-dinero queda eliminado como sobrante del ciclo de reproducción y se convierte en capital-dinero susceptible de ser prestado”¹¹.

Existe también capital ficticio en las transacciones inmobiliarias, donde el capital financiero se encuentra comprometido en estas operaciones. El precio de la tierra está íntimamente vinculado con la tasa de interés

⁹ Gerard Duménil, Economista e Investigador del Centre National de la Recherche Scientifique de Francia. Conferencia dictada en la Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 9 de octubre 2014

¹⁰ Carlos Marx, *El Capital*, Cap. XXIX, pág. 443, F.C.E.

¹¹ Idem, Cap. XXXII, pág. 475

y cuando ésta se encuentra en los niveles actuales, llegando en algunos casos a cero, los precios de los inmuebles suben sostenidamente por la incorporación de un gran componente especulativo.

No escapa tampoco el comercio internacional de materias primas a la intervención del capital ficticio, ya que éste se ha ido sometiendo progresivamente a la financiarización, entendida como el predominio creciente de los mercados financieros en la comercialización mundial de *commodities*, recibiendo un flujo ascendente de “inversiones financieras”. En el mercado agrícola, se utilizan los *commodities swap*, que es un tipo de contrato derivado, por el cual una parte se compromete a realizar un pago a un precio prefijado. Los bancos dominan también el mercado del petróleo, cuyo precio se determinaba, hasta hace poco tiempo, en las pantallas de las computadoras instaladas en las entidades financieras como Golman Sachs, Morgan Stanley, JP Morgan Chase, Citigroup o el Deutsche Bank.

Algunas reflexiones finales

Todo parece indicar que el hecho más importante que genera la existencia de la especulación financiera, es la falta de oportunidades para la valorización de los capitales en los centros productivos de la economía mundial. Los activos financieros y los instrumentos derivados¹², aparecen dotados de una enorme capacidad de multiplicación y diversificación, con un potencial muy superior a las posibilidades de invertir en los sectores industriales y en la comercialización de las mercancías.

Las inversiones financieras en los países centrales y en los demás estados capitalistas, continúan siendo importantes no por su alto rendimiento en intereses sino por la calidad y la seguridad de las emisiones ante los vaivenes especulativos. Un claro ejemplo es la política de dinero barato y prácticamente sin intereses, que llevan adelante los bancos centrales de EUA, Europa y Japón. Estas instituciones no encuentran mejores alternativas de inversión para impulsar la tasa de ganancia, que incrementar los flujos de dinero. De manera que la inmensa cantidad de dinero en poder de los bancos centrales, organismos financieros internacionales y paraísos fiscales, va acrecentando la disponibilidad de préstamos sin que haya un crecimiento en la economía capitalista¹³. Sin embargo, continúan intensamente las compras y fusiones de

¹² En realidad, los derivados no son utilizados para la inversión en la economía reproductiva o en la formación de capital, sino que son instrumentos creados para la cobertura de riesgos de los negocios o para especular con las variaciones de las cotizaciones o los precios de otros referentes económicos.

¹³ El leve crecimiento que se observa en EUA. no parece indicar un cambio en la tendencia.

las empresas y la refinanciación de las deudas de los países periféricos.

En el caso de los EUA, la expansión del negocio de la explotación de nuevos recursos energéticos, mediante la tecnología del *fracking*, es de tal envergadura que la oferta de este recurso energético aumenta más rápidamente que su venta, colapsando el mercado mundial de hidrocarburos. En consecuencia, la caída del precio frustra a un buen número de inversores en compañías pequeñas y medianas, que se encuentran próximas a la quiebra.

Estas políticas depredadoras: la contaminación atmosférica, la generación de gases de efecto invernadero y la producción y consumo de energías sucias, que acarrearán la emisión de gases nocivos para los seres vivos y el clima, han recibido también la irrupción de la especulación financiera, donde desembarcaron los grandes bancos de inversión como Morgan Stanley, Barclays y otros.

De manera que los EUA aparecen como los grandes emisores en el nivel mundial de dólares sin respaldo, que le ha permitido frenar la recesión y salvar su sistema bancario, si bien fue necesario que la FED continuara inyectando dinero durante varios años a razón de US\$ 85.000 millones mensuales. Esta situación está siendo alertada por quienes suponen que esta enorme emisión monetaria puede llevar a la creación de una nueva *burbuja*, con las acciones de las empresas de tecnología de punta. A su vez, los EUA siguen exigiendo al mundo comercial que continúen reconociendo su moneda crediticia como soporte de valor y siga usando sus deudas como capital-dinero, todo esto mientras el crédito continúa desvalorizándose y las deudas estatales se incrementan sin fin.

En Europa, Alemania la potencia líder en la eurozona, combina la multiplicación improductiva de deudas y liquidez en euros, con una dura batalla en la competencia por justificar la masa de crédito generado por sus bancos y sostener la solidez del euro, moneda que atraviesa agudos procesos devaluatorios.

En la actualidad, con el discurso dominante en el centro, se asiste a una competencia cada vez más aguda entre los distintos sectores monopólicos¹⁴, que se inclinan por gestionar o contener la crisis sin resolverla. La crisis financiera desestabilizó la economía mundial, tomó contornos globales y llevó a la implementación de políticas que representan una forma de ruptura de los mecanismos económicos básicos. Estas políticas no se encuentran centradas sobre la búsqueda de solu-

¹⁴ Según OXFAM, entre el 60% y el 70% del comercio mundial se realiza entre empresas del mismo grupo, utilizando los precios de transferencia para eludir impuestos, generando el beneficio sólo en los países de baja tributación.

ciones que permita recomponer la tasa de crecimiento, absorber la mano de obra excedente y evitar la desintegración de los estados nacionales que van aniquilando progresivamente sus potencialidades.

A su vez, los países centrales a través de diversas acciones como los conflictos de “baja intensidad”¹⁵, el mantenimiento del orden neoliberal, la restructuración de deudas, etc., tratan de mantener las ventajas que derivan de su hegemonía. Pero ésta se encuentra amenazada por la erosión de la productividad, ocasionada por el lento progreso técnico.

En la periferia, donde se ha roto la unidad de las clases dirigentes, éstas han ido perdiendo aceleradamente su legitimidad sobre la que basaban su poder, surgiendo una pluralidad de grupos políticos con la misma base estructural, que intentan parecer diferentes bajo el manto del pluralismo policlasista.

A pesar del sostenimiento del neoliberalismo, la crisis obligó a una cadena de intervenciones por parte de los bancos centrales, en defensa de las instituciones con severos problemas de liquidez. La Banca se maneja con la cobertura de los Acuerdos de Basilea, apalancados por el Banco de Pagos Internacionales (Bank Of International Settlements), que detenta un auténtico poder sobre el sistema financiero, funcionando como aglutinador de los bancos centrales de los países desarrollados, a los que provee de un depósito seguro para sus reservas.

La fase expansiva del capitalismo mundial parece extinguida y se encuentra marcada por el formidable endeudamiento, el desempleo creciente en la escala global, la preeminencia del capital ficticio (que incluye el dinero proveniente de actividades ilícitas, corrupción, etc.) y la alta violencia ciudadana. Además, los países centrales encuentran dificultades crecientes para implementar los ajustes y la renovación de las deudas de la periferia, que son una de las fuentes fundamentales de sus ingresos.

El proceso de degradación del sistema tiene su eje en los países centrales, donde se inició la euforia especulativa que dio lugar al crecimiento de las deudas públicas y los gastos militares, la manipulación política de los organismos internacionales de crédito, la caída de los salarios y la ofensiva desestabilizante hacia la periferia. Es la consecuencia de la crisis planetaria de larga duración que amenaza seriamente la supervivencia de la humanidad y en tanto no se cuestione la relación de explotación capitalista, la crisis no sólo perdurará sino que además estará siempre destinada a repetirse.

¹⁵ Según la banca alemana, *diversas razones técnicas* explicarían que Grecia necesita seguir comprando armas, especialmente submarinos, pese a su impresionante deuda soberana, caída del producto y alto nivel de desempleo.

Bibliografía

Beinstein, Jorge (2009), *Crónica de la decadencia*, Cartago.

Duménil, Gerard y Levy, Dominique (2002), *Crisis y salida de la crisis*, FCE.

Duménil, Gerard y Levy, Dominique (2014), *La crisis del neoliberalismo*, Lengua de Trapo, Madrid.

Hernández Viguera, Juan (2012), *El casino que gobierna el mundo*, Capital Intelectual.

Hilferding, Rudolf (1985), *El capital financiero*, Tecnos.

Marx, Karl (1973), *El capital*, FCE.

Silva Flores, Consuelo y Lara Cortés, Claudio (2013), *La crisis global y el capital ficticio*, CLACSO. Disponible en: http://www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana/libro_detalle.php?id_libro=833&pageNum_rs_libros=0&totalRows_rs_libros=824



Política energética

III Jornada de Desarrollo del IADE Desarrollo económico y política energética en la Argentina*

La política energética está determinada por múltiples factores, entre los que cabe mencionar:

- a) geopolíticos que hacen a la distribución de las fuentes primarias de energía entre los países;
- b) tecnológicos que permiten o limitan la transformación de la energía primaria en energía secundaria;
- c) económicos que, en virtud del incremento de la demanda interna y externa, encarecen las fuentes y las tecnologías necesarias para la producción, además del fuerte impacto en el potencial de crecimiento del país;
- d) medioambientales, en tanto casi la totalidad de la energía consumida es no renovable, además de que la producción y el uso de dicha energía son los principales responsables de las emisiones de gases de efecto invernadero; y
- e) cuestiones sociales en función de la persistencia de desigualdades en el acceso a la energía en ciertos sectores.

Por otra parte, la política energética puede constituirse en un poderoso instrumento para el desarrollo económico y la igualdad social. En ese sentido, el sostenimiento de la inversión en el sector produce un fuerte efecto multiplicador en variables como la inversión en otros sectores, el empleo y el desarrollo de la ciencia y la tecnología. En un sentido más amplio, la política energética puede contribuir a reducir las desigualdades sociales, promover la integración y contribuir a la calidad democrática de las sociedades.

En dicho marco, el IADE promueve un debate que permita caracterizar las múltiples facetas de la política energética hasta el momento y esbozar las perspectivas a partir de considerar las posibilidades técnicas, económicas y políticas del sector en mediano y largo plazos.

Palabras clave: Energía - Política energética – Desarrollo energético – Matriz energética

Todos los gráficos de este artículo pueden verse con más detalle en

<http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-34a2-9c70.pdf>

* La Jornada se realizó el 29 de octubre de 2014 en el Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini” La primera mesa se publicó en R.E. 289

3rd. Development Conference of IADE Economic development and energy policy

Energy policy is determined by many factors, including:

- a) geopolitical related to primary energy sources among countries
- b) technological that allow or limit the conversion of primary energy into secondary;
- c) economic, that according to domestic and external demand drive up sources and technologies necessary to production, and thar impact in the growth potential of the country;
- d) environmental, given that almost all energy consumed is non-renewable, and tht production and use of that kind of energy are mainly responsables for greenhouse gas emission; and
- e) social factors related to the persistence of inequality of access to energy in some sectors.

In addition, energy policy can become a powerful tool for economic development and social equality. In this regard, sustaining investment in that sector produces a strong multiplier effect in variables such as investment in other sectors, employment and science and technology development. In a broader sense, energy policy can contribute to reduce social inequality, to promote integration and to contribute to the quality of democracy of societies.

In this context, IADE promotes a debate that allows characterizing the many facets of energy policy upto now and outline perspectives from considering technical, economic and political possibilities of the sector in the medium to long term.

Key words: Energy – Energy policy – Energy development – Energy matrix

Fecha de recepción: octubre de 2014

Fecha de aceptación: octubre de 2014

Segunda mesa

Los proyectos de desarrollo energético y el papel de los diferentes actores

Marisa Duarte

Mg. en Sociología Económica UNSAM, Doctora en Cs. Sociales Universidad de Barcelona, Docente UBA. Secretaria de la C.D. del IADE.

Muchísimas gracias por estar acá, damos inicio a la segunda mesa. Esta parte de la Jornada tiene el objetivo de abordar específicamente dos sectores que consideramos importantes, como son las energías renovables y los desarrollos en energía atómica.

Comenzará Hernán Palermo, que va a dar una idea general sobre la relación entre los trabajadores y las empresas en los enclaves petroleros. Es un tema que nos pareció importante. Lo nuestro ha sido una búsqueda, y nuestra idea fue presentar una variedad de voces sin apabullar con la cantidad de temas que se desprenden de una temática que puede parecer bastante sencilla, pero como vimos, tiene muchas aristas. Este es un primer encuentro y lo iremos profundizando en la medida en que aparezcan los temas en la discusión posterior.

Después de Hernán, que va a tomar esa relación con lo energético, escucharemos a Facundo Deluchi, que es gerente de Relaciones Institucionales de la Comisión Nacional de Energía Atómica, que va a abordar el papel de la energía atómica en el desarrollo nacional y, por último, a Sebastián Kind, que es el director de la Maestría en Energías Renovables, que a partir de este año se está desarrollando en la Universidad Tecnológica Nacional en Rosario. Él se va a dedicar a darnos un pantallazo sobre las energías renovables.

Hernán Palermo

Dr. en Antropología UBA, Investigador CEIL- CONICET

Buenas tardes a todos y a todas. Antes que nada le agradezco a Marisa Duarte, que me convocó para este panel, y le estoy muy agradecido por la oportunidad para debatir estas cuestiones con los compañeros que están aquí, y al IADE por fomentar estos debates, que son sumamente fructíferos.

Una aclaración no es menor, dado el contexto del debate que vamos a llevar adelante: soy doctor en Antropología e investigador del CONICET. Lo digo, más allá de los títulos, porque me parece importante subrayar que la investigación que vengo llevando adelante durante más de una década fue íntegramente financiada por el CONICET, un organismo nacional y del Estado, y se dio en el marco de una universidad nacional y pública, como la UBA. Me parece que subrayar este elemento no menor hace al tema.

Como bien dijo Marisa, soy antropólogo, y desde hace diez años me ocupo fuertemente del universo petrolero, que es un universo bastante complejo. Me preocupa el tema de las relaciones laborales y las problemáticas sociales en estos enclaves petroleros. Hay una parte del trabajo de campo que hice, que son fotos que pude sacar en los yacimientos de extracción de petróleo, que de alguna manera dan cuenta de las formas de trabajo de los trabajadores petroleros. Vamos a tratar de clarificar estas relaciones laborales y las problemáticas sociales a partir del debate.

Desde la renacionalización de YPF, en 2012, se abren importantísimas discusiones. Una de ellas es el rol del capital privado frente al del Estado. Asociado con este debate apareció el planteo sobre la eficiencia o ineficiencia del Estado en la administración del recurso petrolero. Si bien ha pasado muy poco tiempo, se puede demostrar que el Estado ha sido por demás eficiente, y que el capital privado, tomando el ejemplo de Repsol, ha sido por demás ineficiente en términos vinculados con esa especulación sobre la explotación del petróleo.

Por otro lado, no es lo mismo nacionalizar que estatizar. Se puede hacer uso del *commodity* o aplicar la estrategia del autoabastecimiento. Otro de los debates enfrenta el desarrollo industrial con la sustentabilidad ambiental, un tema muy candente en estos lugares donde hay explotación petrolera. También se presenta el dilema entre el *know-how* propio o la incorporación de tecnología externa. Es un tema de debate a partir del descubrimiento del yacimiento de Vaca Muerta. Es conve-

niente aclarar que la tecnología que es tan importante en la explotación de este yacimiento se desarrolló en los laboratorios de Florencio Varela hasta 1994, cuando se cerraron. Podemos decir que hubo cuarenta años de investigación que quedaron trancos en ese momento. Como nota de color, agregó que ahora está funcionando ahí la Universidad Nacional Arturo Jauretche, de alguna manera resignificando el uso de esos espacios que pertenecían a YPF.

No obstante estas cuestiones que están en plena discusión, hay otros debates menos intensos, que tienen que ver con las condiciones laborales y las problemáticas sociales propias de estos enclaves petroleros, que tal vez conozcan aquellos que han estado en ciudades como Comodoro Rivadavia, Las Heras o Caleta Olivia, y próximamente Añelo, a partir de la explotación del yacimiento de Vaca Muerta. Muchas de estas problemáticas sociales son históricas y propias de la dinámica de la explotación petrolera, y muchas otras han surgido al calor de los procesos privatizadores.

Cuando hablamos de ciudades petroleras, es necesario señalar la especificidad de estos lugares. Si bien tienen vida propia, se pueden trazar comparaciones entre Comodoro Rivadavia, Las Heras, Caleta Olivia y en su momento Plaza Huinul. En primer lugar, son lugares que tienen una muy baja tasa de desocupación. En Comodoro Rivadavia, a partir de la EPH (Encuesta Permanente de Hogares) se contabiliza un 4 ó 5% de desocupación. Podría decirse que es una situación casi de pleno empleo. Pero muy a pesar de eso, se encuentra atravesada por una cantidad de problemáticas que resulta difícil entender. Por ejemplo, es una de las ciudades con mayor tasa de robo y asesinato; la violencia de género es moneda corriente y el consumo de drogas es muy frecuente. Es una ciudad fragmentada en términos sociales. Mi exposición va a estar orientada a estas cuestiones.

¿Qué es lo que tienen en común estas ciudades? Están dinamizadas por el monopolio de una actividad productiva, como el petróleo, que por lo tanto es la que mayor cantidad de personas emplea. En Comodoro Rivadavia, el 30% de la población trabaja en la industria petrolera. Le siguen el comercio y la construcción, que están dinamizadas por el petróleo. Son grandes polos de atracción por las migraciones laborales, y de importantes flujos de capital. En gran medida, estas son las características comunes a estas ciudades que analicé durante mi trabajo de campo de más de diez años.

Otra particularidad de este mundo laboral es que a partir de la privatización es un mundo altamente fragmentado. Es un mundo caracterizado por la tercerización. Antes de la privatización casi la totalidad de la producción estaba a cargo de YPF y el grueso de los trabajadores per-

tenecía a la empresa. A partir del proceso abierto a comienzos de los '90 y fundamentalmente de la mano de su interventor, José Estenssoro, se arma una estructura productiva heterogénea y fragmentada por la estrategia de tercerización. Hay un sinfín de empresas de servicios vinculadas con las operadoras de los yacimientos. Por ejemplo, YPF opera un yacimiento y en la ejecución del proceso de trabajo hay una cantidad de empresas de servicios. Esto trae una serie de problemas. Uno de ellos es el control de lo que se realiza en este proceso de trabajo. En general hay un grupo de treinta o treinta y cinco trabajadores que está bajo la supervisión de un solo empleado de YPF, el *company man*.

Otro problema importante es la movilidad. En la etapa anterior de la empresa era característico que una persona que entraba a YPF lo hacía con la expectativa de jubilarse ahí. Hoy existe una alta rotación de trabajadores y el incentivo son los salarios elevados. Hay una empresa, que es Pan American Energy, que paga salarios más altos que YPF. Esto tiene sus consecuencias en los costos de formación de los trabajadores, porque hay distintas especialidades: trabajadores de boca de pozo, maquinistas o enganchadores, que tienen en promedio diez o doce años de experiencia.

Una de las cuestiones importantes para poner en el centro del debate es la de las jornadas y los turnos de trabajo. Antes de la dictadura del '76, había tipos de trabajo caracterizados como insalubres y por lo tanto las jornadas eran de seis horas. A partir de la dictadura, se borra esta categorización y las jornadas pasan a ser de ocho horas para todos. En el momento de la privatización, una de las primeras políticas que se aplican en los turnos es el cambio de la jornada laboral: pasan a trabajar doce horas en turnos rotativos. Esto trae una serie de problemas que es importante debatir en este contexto. Hay dos clases de turno: los que pernoctan en el lugar durante diez o veinte días, y los que van y vienen. Los lugares de trabajo están alejados de las ciudades: una hora y media o dos de ida y otro tanto de vuelta. Se puede pensar que los que van y vienen cumplen con más de doce horas de trabajo, ya que las camionetas pasan a buscarlos dos horas antes de que comience el turno y los traen dos horas después de finalizar. Hay un tiempo de recuperación de la jornada de trabajo de unas ocho horas. Las empresas tienen un cierto vericuetto legal para no hablar de "turnos" de trabajo.

Los que pernoctan en el lugar de trabajo tienen el problema de que es un trabajo en continuo, que nunca para, y se termina trabajando más de doce horas. Como pueden ver, son lugares bastante alejados y no hay mucho que hacer en los ratos libres. YPF tenía una política de ocio para los trabajadores, que a partir de la privatización se fue perdiendo. Como no hay mucho que hacer, para matar el tiempo se continúa trabajando

y algunos llegan a trabajar hasta veinte horas. Esto crea una serie de problemas muy puntuales, que son moneda corriente. El cansancio aparece permanentemente en las entrevistas al preguntar sobre el trabajo en turnos: el sueño o la somnolencia, y la dificultad de alcanzar objetivos de trabajo debido a esta falta de sueño. También aparece en las entrevistas que he podido realizar el tema del embotamiento y el peligro de accidentes que ocasiona el escaso tiempo de recuperación de la fuerza de trabajo, cuando el tiempo que estipula la ley de Contrato de Trabajo es de doce horas de recuperación entre turnos. Entre los trabajadores aparecen inquietudes en el sentido de procurar retrotraer la jornada laboral a las condiciones anteriores y volver a las ocho horas previas a la privatización. Me parece que ahí hay un punto importante para pensar y debatir.

Por otro lado, este cansancio fomenta un sinnúmero de prácticas en el trabajo, por ejemplo el consumo de fármacos y de cocaína para poder sostener esas jornadas. Esto que estoy diciendo puede sonar fuerte, pero tanto en Comodoro Rivadavia como en Las Heras y Caleta Olivia es un secreto a voces. Por otro lado, hay un problema histórico con los turnos rotativos en la industria petrolera en términos de la configuración del núcleo familiar del trabajador. Siempre se generan desfases entre el turno rotativo y la vida familiar, por ejemplo con los festejos de cumpleaños y otros compromisos.

Otra de las cuestiones que también suceden, que es importante poder pensar, es que cuando los trabajadores vuelven a sus casas después de ese período de catorce o veinte días encuentran problemático realizar otra actividad vinculada con el ocio que no sea seguir trabajando. Se crean tensiones importantes en el interior de las familias petroleras que más de una vez terminan en situaciones de violencia. El trabajador no sabe qué hacer en su casa y no sabe cómo vincularse con una familia que le termina resultando ajena.

En la anterior época estatal de YPF había una política muy activa de manejo del tiempo de ocio: por ejemplo, el fomento de la práctica de deportes y actividades artísticas, de las que podía participar tanto el trabajador como su familia. La otra cuestión es que estas sociedades patagónicas están en gran medida fragmentadas entre los que son petroleros y los que no son petroleros. Se construye un “nosotros” y un “otros” petrolero y no petrolero, vinculados con las diferencias salariales y al acceso al consumo. Se les echa la culpa a los trabajadores petroleros por los altos precios de los artículos de consumo, por lo cual habría que indagar en el papel de la concentración del capital en estos precios y no atribuirlos a los sueldos de los trabajadores petroleros. Esta fragmentación se ve en el espacio público: plazas, bares y boliches

donde van los petroleros y no van otros, y viceversa. También se la puede percibir en los comentarios de los diarios patagónicos *on-line*.

Son temas importantes para pensar, que ameritan un replanteo y que son acuciantes en términos sociales. Si alguna enseñanza pudieron habernos dejado estos veinte años de gestión privada, desde principios de los noventa hasta 2012, es que algunas herramientas de gestión empresarial privada, como las políticas de responsabilidad social empresaria que Repsol ha implementado muy activamente, no han dado respuesta eficaz tanto a la gestión del trabajo como a las problemáticas sociales. Me parece que no solamente es importante recuperar aquellas políticas virtuosas que de alguna manera uno puede encontrar en la rica época de la YPF estatal, sino también poder pensar nuevas formas de intervención creativa a la hora del contexto actual que nos abre la nacionalización, que, repito, es un proceso novedoso y abierto en términos de debate, y muy reciente como para sacar conclusiones definitivas. Estos dos años que han transcurrido son un momento para abrir, más que para cerrar conclusiones. Muchas gracias.

Facundo Deluchi

Lic. en Relaciones Internacionales FSOCSA, Gerente de Relaciones Institucional de la Comisión Nacional de Energía Atómica CNEA

Muchas gracias. En primer lugar, quisiera agradecerles por la invitación a participar de esta Jornada, que nos resulta de muchísimo interés, porque el tema nuclear genera mucho escozor en el común de la opinión pública, por las connotaciones inmediatas que tiene, asociadas con los hechos de Chernobyl o Fukuyima, o al desarrollo de las bombas atómicas. Los que trabajamos en el área estamos muy interesados en salir a defender y a intercambiar lo que estamos haciendo en la recuperación de un sector que consideramos estratégico dentro de un modelo de desarrollo nacional. A través de los paneles hemos visto que este sector, como otros, llegó a un estado de agonía en el desarrollo nacional. Hubo un ahogo explícito e intencionado durante más de una década, que llevó al límite la capacidad de recuperación de la potencialidad desarrollada en la materia.

En esa línea, lo que quiero presentar, a vuelo de pájaro, es el principio orientador del plan nacional nuclear, que no se puede entender solamente desde el punto de vista energético, así como tampoco se puede entender únicamente desde el punto de vista económico. El enfoque debe ser integral al analizar los porqués, los fundamentos y las características que animan el desarrollo del sector. A esto nos referimos cuando hablamos de que es un sector estratégico, porque conlleva una serie de necesidades de desarrollo de infraestructura, de capacidad de recursos humanos y de inversión pública, y a su vez genera todo un *spin-off* tecnológico asociado que redundará en el desarrollo de un modelo integrado industrial, energético, de creación de puestos de trabajo.

Para mostrar un poco cómo está ordenado el sector, debemos partir de la base de que el que desarrolla desde sus inicios la energía nuclear en la Argentina es el Estado. A la hora de analizar el escenario internacional, es una cuestión clave. Así como pasa con otros sectores energéticos, la energía nuclear en la Argentina tiene un nivel de desarrollo importante, pero en términos de capital y de peso político internacional, que no se corresponden con ese nivel de desarrollo, se convierte en un riesgo o una limitación, por los condicionamientos que tiene el país para seguir avanzando. Pero es el Estado nacional el que desarrolla el plan nuclear argentino. Si bien en 1994 hubo un intento de privatizar la generación de energía nuclear, al crearse la empresa Nucleoeléctrica Argentina, esto no se llevó a cabo finalmente y quedó

todo en manos del Estado nacional y de algunos estados provinciales, a través de empresas asociadas.

En el nivel nacional el sector depende del Ministerio de Planificación Federal, a través de la Secretaría de Energía, tiene a la Comisión Nacional de Energía Atómica como organismo madre y soporte científico-tecnológico, dedicado a actividades de desarrollo e investigación, pero también cubriendo con participación accionaria o en los directorios a diferentes empresas del sector. Nucleoeléctrica Argentina es una empresa totalmente estatal, con una participación del 20% de la CONEA. También depende de la Secretaría de Energía en estos términos y en estas condiciones. Lo que quisiera destacar es que dependiendo directamente de la Secretaría General de la Presidencia, hay un organismo regulador nuclear independiente, lo que es un dato positivo a partir de la experiencia internacional.

Presentaré algo dinámico sobre los pilares fundamentales del plan nacional nuclear lanzado en 2006, y a partir de ahí haré algunas reflexiones o comentarios sobre las capacidades del sector, cómo se está trabajando y en qué se está trabajando.

Son cuatro pilares los que animan al plan nacional nuclear. El primero es la generación nucleoelectrica, básicamente teniendo en mente la construcción de Atucha II y el proceso de su puesta en marcha (ya está funcionando en un 70% de su potencia), la extensión de vida de la Central Nuclear de Embalse, las negociaciones para la construcción de nuevas centrales nacionales de potencia y la de la primera central de diseño totalmente argentino, que es el CAREM. Otro pilar es la recuperación del ciclo del combustible, un aspecto estratégico de lo que es la energía nuclear, porque fortalece este *spin-off* de desarrollo tecnológico que se proyecta a actividades como la metalurgia, así como también redundando en la generación de empleo y garantiza cierta autonomía y soberanía a la hora de obtener los recursos necesarios para desarrollar energía nuclear. Ahora estamos trabajando en una actividad en conjunto con ADIMRA y recordábamos que a diez años de la creación de la Comisión Nacional de Energía Atómica se firmó un convenio con la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina (AIM) para crear lo que fue el SATI (Servicio de Asistencia Tecnológica a la Industria). Este espíritu continúa hasta hoy. La Comisión Nacional de Energía Atómica, al necesitar el desarrollo de capacidades en el nivel nacional para poder garantizar la ejecución del plan nuclear de manera autónoma, empieza a trabajar desde "menos 10", es decir, no empezó con los proyectos nucleares sino trabajó para aumentar las capacidades, no solamente los recursos humanos, sino las de la industria metalúrgica para luego posibilitar un desarrollo autónomo en la materia.

Mapa 1

Argentina, un país Nuclear



Todos los gráficos de este artículo pueden verse con más detalle en <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-34a2-9c70.pdf>

Hay otros pilares fundamentales, como las aplicaciones médicas de la tecnología nuclear, que están desde el inicio de la ejecución del Plan Nuclear de 2006, y asociado con todo eso la investigación y el desarrollo. Estoy ejemplificando con algunos indicadores de gran obra pública que muestran de alguna manera todo esto.

El **mapa 1** intenta demostrar que el desarrollo de la energía nuclear no es una actividad que esté concentrada en una zona de nuestro país sino que tiene un espíritu claramente federal, en el sentido de que tenemos las principales instalaciones distribuidas en varias provincias. Acá hay varias cuestiones para analizar. No me quiero detener demasiado en algunas cosas, pero uno en el día a día aprovecha para hacer catarsis, animado por el buen ámbito que se ve acá. No estamos en un auditorio gigantesco y uno acá se siente un poco “del palo” y le dan ganas de plantear algunas cuestiones. Disculpen si me voy un poco del tema, pero una de esas cuestiones es que el sector nuclear es federal y tiene capacidades desarrolladas en diferentes provincias, principalmente Mendoza, Río Negro y por supuesto Buenos Aires y Córdoba. También en la Patagonia y en el norte argentino, sobre todo en Salta.

El Plan Nuclear Argentino ha incorporado un objetivo que no estaba en sus inicios, que es la creación de una planta de conversión de uranio en la provincia de Formosa. Hay una cuestión bastante importante para considerar: es el primer sitio que se abriría luego de ocho años del inicio del Plan Nuclear, porque hasta ahora mantuvimos los mismos sitios. No hay sitios nuevos donde se estén desarrollando grandes instalacio-

Mapa 2



nes del Plan Nuclear, Formosa es uno nuevo que se abriría dentro del sector, y por eso tiene una importancia muy fuerte que vamos a analizar ahora. Tenemos dos centrales nucleares en funcionamiento en la provincia de Buenos Aires; una central nuclear en construcción, que es el CAREM; otra central nuclear en funcionamiento en Córdoba, que es Embalse. Todo esto es para ustedes muy conocido, pero además tenemos el Centro Atómico de Bariloche, en Río Negro, la planta industrial de agua pesada más grande del mundo en Neuquén, explotación de yacimientos mineros en el oeste del país; aplicaciones médicas y del ciclo de combustible en Córdoba y en otros puntos del territorio nacional.

La imagen satelital (**mapa 2**) muestra lo que es el mundo de noche. Se puede apreciar cuáles son los países que tienen las capacidades para abastecer de energía a sus sectores industriales y de servicios. Tienen la capacidad de ir en contra de las condiciones que les impone la naturaleza y de seguir en funcionamiento.

En el **mapa 3** vemos que esto se corresponde muchísimo con el mapa de los países que tienen capacidad para producir energía nuclear. No es un mapa que armamos nosotros al azar, sino que son los países miembros de un grupo internacional que se llama Grupo de Proveedores Nucleares. Es una especie de OPEP, por decirlo de alguna manera, de tecnología nuclear. Los países con mayor grado de desarrollo de la tecnología, que son a su vez los más desarrollados en general, se han agrupado aquí. Este grupo coordina a través de directrices, que se llaman "Guidelines", cómo se van a realizar las exportaciones de tecnología sensible en el nivel internacional.

mentos y planos existentes para terminar la obra, de una manera asombrosamente heroica, para decirlo de alguna manera. La central está operando hoy en un 70% de su capacidad y se espera que a fin de año alcance el 100%.

La extensión de la central de Embalse es otro de los pilares del Plan Nacional iniciado en 2006. El programa implica parar la central. La tecnología de Embalse es diferente de la de Atucha, ya que no es un recipiente de presión sino tubos que someten al combustible y al refrigerante a presión. Hay que cambiar muchísimos componentes para garantizar la operación por más tiempo.

Actualmente se están reduciendo las horas de funcionamiento de la central a medida que se alcanza el máximo de funcionamiento de Atucha II, hasta que salga de servicio. Los componentes de esta central son de industria nacional, como los combustibles y las aleaciones. El objetivo es extender por treinta años su funcionamiento.

Hay un punto muy importante para destacar, que es uno de los aspectos más relevantes para tener en cuenta en este tipo de proyectos, que es el financiamiento. Es la primera vez que un organismo multilateral de crédito otorga el financiamiento para un proyecto como este. La Corporación Andina de Fomento ha otorgado un crédito para extender el funcionamiento de la central nuclear de Embalse.

Ahora me referiré al desarrollo nucleoelectrico. Quizás uno de los aspectos más ambiciosos es que el diseño de la primera central es ciento por ciento argentino. Nuestro país es un referente mundial en el desarrollo de reactores multipropósito, que se destinan a la investigación, la capacitación de recursos humanos, la producción de materiales y el desarrollo de radioisótopos, entre otros. No es un juicio de valor subjetivo: el reactor más avanzado del mundo es el Opal, que está en Australia y fue provisto por INVAP. Hay otros reactores en construcción que están en el Brasil en los cuales la ingeniería básica está terminada y se está trabajando en la ingeniería de detalle. Les hemos ganado las licitaciones a los más importantes competidores en esta tecnología, que son empresas de Francia y Rusia.

En ese sentido, todas estas capacidades que tiene el país se están volcando en el desarrollo de centrales nucleares de potencia, que es un concepto innovador en el cual no solamente está trabajando la Argentina. Estados Unidos tiene un proyecto en el cual el Departamento de Energía ha financiado el 50% y el restante 50% está financiado por dos privados. Los rusos y los coreanos también están trabajando en esto, y además China, Japón y Francia, por supuesto, pero hasta ahora el único país que construye estos reactores modulares es el nuestro. Los demás todavía están en los proyectos. Nuestros proyectos están

innovando en las medidas de seguridad, que son mayores, y se adaptan a países con necesidades menores o con matrices energéticas más pequeñas. La modularidad soluciona dos cuestiones: permite escalar la potencia utilizando la infraestructura existente o bien puede construirse en un sitio y luego trasladarse para montarla en otro. La Argentina es el primer país que lo está haciendo, y lo hace en un sitio pegado a Atucha, que está en la localidad bonaerense de Lima. Ya han empezado las obras de ingeniería civil, con el primer hormigonado que se hizo a comienzos de este año, y se está trabajando en un prototipo de 25 megavatios de electricidad. La intención es mostrar lo que tenemos en el papel, en diseño, y después de eso pasar a una planta de mayor potencia, de 200 megavatios, pensando en sus posibilidades comerciales.

Finalizando con lo que es el desarrollo nucleoelectrico, hay unos proyectos asociados con la cuarta y quinta centrales nucleares. Esta idea fue cambiando a lo largo del tiempo, sobre todo porque hubo un problema. Cuando todo estaba cerrado para avanzar sobre la tecnología en la que tenemos mayor capacidad nacional y podemos maximizar la participación de nuestra industria en conjunto con la de Canadá (por eso el proyecto se llama CANDU), la empresa canadiense Atomic Energy of Canada quebró. Un privado canadiense compra la empresa y esta entra en un proceso de reestructuración. Por eso tuvimos que replantear la estrategia y ante la imposibilidad de contar con este oferente que habíamos elegido por su compatibilidad con la tecnología que nosotros desarrollamos, tuvimos que salir a negociar alternativas con otra tecnología. Ya no es agua pesada sino agua liviana, ya no es uranio natural sino enriquecido. Es la tecnología que más se está usando en el mundo, pero sobre la cual la Argentina no tiene los mayores desarrollos en su capacidad industrial. Por eso entran en juego los chinos, los rusos, los franceses.

Sin embargo, en el medio se restablece la capacidad de los canadienses. Tenemos la posibilidad de retomar el proyecto inicial, que se denomina justamente "Proyecto Nacional", porque nos permite maximizar la participación de nuestra industria, que alcanza a un 65%. Los chinos nos ofrecen condiciones de financiamiento muy parecidas a lo que sería en el caso de su tecnología, lo cual es seguramente parte de una estrategia de inserción sobre la cual no quiero opinar, porque excede el marco de la charla y mi capacidad de análisis en la materia. Quizás Bruno, que estuvo trabajando en el tema, pueda aportar algo, pero lo concreto es que los chinos ofrecen un importante financiamiento para esta obra. Nosotros les estaríamos comprando algunos componentes secundarios, pero lo más fuerte es la inversión en tecnología nacional, con 32.000 millones de pesos. Lo que financian los chinos son 2.000 millones de dólares.

Los chinos, por supuesto, quieren vendernos su tecnología. En este momento tienen 38 reactores nucleares en construcción. Son, por lejos, el país que más centrales está construyendo dentro de su territorio, pero el que más centrales está construyendo, pero afuera de su territorio, es Rusia, a través de la corporación estatal Rosatom. Sin embargo, no son los países que tengan más probada su tecnología, como los franceses o los estadounidenses. No quiere decir por eso que sea mala, sino que estamos en medio de una transición política de relevancia donde lo nuclear se mete de lleno en esta discusión, o sea que el ascenso de los chinos y los rusos se corresponde con la situación geopolítica de estos países. Lo nuclear es para ellos una bandera, y lo han dicho expresamente. Para ellos lo nuclear no es como la agricultura o la nanotecnología, que son áreas importantes para ellos, pero lo nuclear es estratégico.

En tal contexto los chinos se asocian con nosotros para esta central "Proyecto Nacional" y se asocian con el proyecto de la quinta central nuclear, que sí va a ser de agua liviana y con uranio enriquecido, que es la otra línea tecnológica que va a desarrollar nuestro país, asociada con la línea del reactor CAREM. No es que la Argentina esté dejando una línea para dedicarse a una nueva, sino que se trata de ampliar la capacidad de desarrollo de su tecnología.

Estas son las empresas que están participando de la cuarta y quinta centrales. En el momento de desarrollar una nueva línea tecnológica y de construir CAREM, es necesario garantizar lo que hace tiempo no se requería, que es la capacidad de contar con uranio enriquecido. Son varios los factores que intervienen. En el veces tenemos discusiones políticas con gente que viene de Estados Unidos, que nos plantean argumentos desde lo económico. En el nivel de negociaciones internacionales, no es lo mismo sentarse con la capacidad de producir por nuestra cuenta que tener que pedirles que nos vendan. Aunque no sea en un año y nos lleve un tiempo más, tiene sentido hacerlo. Ahí está la relevancia estratégica de contar con la capacidad de enriquecimiento de uranio, máxime cuando estamos pensando en el desarrollo de centrales de gran potencia y el CAREM también necesita la capacidad de enriquecimiento de uranio. Ya la Argentina ha recuperado la capacidad de extracción por tecnologías de inyección gaseosa en el Complejo Tecnológico Pilcaniyeu, que está a 60 km de San Carlos de Bariloche, capacidades que se habían anunciado para comienzos de los '80 y que luego perdimos. Estamos enriqueciendo uranio, por ahora en pequeña escala.

Adicionalmente, estamos trabajando en otras dos líneas, una de las cuales es la más usada y la más eficiente internacionalmente, la ultra-

centrifugación. También trabajamos en el enriquecimiento por láser, que es la tecnología más prometedora en el futuro en la materia.

En lo que es investigación y desarrollo, uno de los proyectos más importantes en ese ámbito es el reactor multipropósito RA-10, con un componente estratégico, que es la integración con Brasil. Brasil está desarrollando el RMB, el cual está siendo provisto por la Argentina. Nos está comprando a nosotros la tecnología del reactor. La ingeniería la está haciendo INVAP, a partir de lineamientos de la Comisión Nacional de Energía Atómica, y tiene como base el reactor Opal de Australia.

Este reactor busca incrementar la creación de radioisótopos, la capacidad de desarrollo de materiales, aumentar la capacidad de investigación en la materia y va a estar ubicado en el Centro Atómico Ezeiza. Recientemente hemos obtenido de la Autoridad Regulatoria Nuclear la autorización para iniciar la construcción de este reactor. La licitación para la obra civil está siendo convocada para estos días, así como la licitación para la parte convencional del reactor CAREM. Ya se han presentado oferentes de distintas partes del mundo, que tienen que estar asociados con una empresa nacional para poder participar.

El RA-10 abre muchísimas perspectivas, sobre todo porque la Argentina se ha consolidado como referente regional en la materia. Abastecemos de radioisótopos a la región; todos los estudiantes de la región vienen a los institutos que tenemos en el país, como el Balseiro o el Sábado y la Escuela de Medicina Nuclear en Mendoza, que son los principales centros reconocidos por la Comisión Nacional de Energía Atómica en la materia y también en el mundo de habla hispana. Así la Argentina va a consolidar ese liderazgo regional, como centro de desarrollo y como capacitación para los demás países de la región. En ese sentido estamos viendo los casos de Bolivia y Ecuador. Colombia viene recuperando su capacidad y Brasil avanza en esta línea.

Un comentario que se había hecho, creo que fue Jorge, decía que Brasil no busca desarrollar sino comprar. Brasil tiene la capacidad de enriquecimiento de uranio, tiene centrales de agua liviana, pero no tiene desarrollo propio en la materia. La Argentina, muy por lo contrario, desarrolla sus propias capacidades. Por eso tenemos las tres centrales de agua pesada y la capacidad de enriquecimiento a partir de tecnología propia, que se inscribe en la estrategia de lograr mayor autonomía. No quiere decir que pensemos en no comprar, pero a la hora de sentarse a negociar las condiciones son diferentes. En ese sentido, y en relación con las actividades asociadas con el ciclo de combustible, estamos duplicando la capacidad de conversión de dióxido de uranio, es decir la transformación de la materia prima en el elemento con el cual se forman las pastillas de combustible con que funcionan los reactores, tanto

experimentales como las centrales de potencia, y este combustible se produce en el país. Para eso la empresa Dioxitek, que es propiedad de la Comisión Nacional de Energía Atómica, está trabajando en la construcción de una nueva planta de uranio en la provincia de Formosa. Quizás lo han leído en los diarios. Estamos trabajando fuertemente en esto, que es un elemento central para garantizar la fabricación de esta materia prima.

Vinculado con lo federal, sobre todo, se ha lanzado un Programa Federal de Medicina Nuclear. A partir de un relevamiento de la capacidad existente en centros de alta complejidad, se está procurando estar en línea con los estándares internacionales para atender lo que es diagnóstico y tratamiento oncológico y cubrir la totalidad del territorio nacional con esas capacidades. En este sentido, se hizo un relevamiento de las afecciones predominantes en cada región y la infraestructura disponible en diferentes provincias. A los centros ya existentes (el Centro de Diagnóstico Nuclear, el Roffo, el Hospital de Clínicas en Buenos Aires, y la Fundación Escuela de Medicina Nuclear en Mendoza), se suman dos emprendimientos en construcción, uno en Entre Ríos, el Centro de Medicina Nuclear y Molecular, y otro en Río Negro, en San Carlos de Bariloche, el Centro de Radioterapia y Medicina Nuclear. También se está empezando a construir la obra civil del Centro de Medicina Nuclear de Formosa y estamos en etapa de evaluación para un centro de medicina nuclear en Santa Cruz.

Para ir cerrando, uno de los aspectos más problemáticos es la minería del uranio. A pesar de que el precio internacional del uranio esté bajo, nosotros necesitamos tener disponibilidad del mineral. La Argentina cuenta con suficiente uranio para abastecer su programa nuclear. No hablamos de exportación, y nosotros seguimos trabajando en la explotación y el control de los sitios donde hay reservas probadas de uranio. La explotación del uranio ha terminado en los años '90, por varias cuestiones, en el contexto de la paralización general del sector. Sobre todo hay una cuestión que está asociada con la ley de hidrocarburos, que es el tema de los recursos mineros. ¿Cuál es el margen de maniobra para trabajar sobre uno de los componentes de un programa federal? Esto también se relaciona con la megaminería del oro y su manejo por parte de empresas transnacionales, que afectan también a una minería en pequeña escala, que es la del uranio. Actualmente no estamos produciendo uranio, y esto no es solamente por una cuestión económica sino por temas políticos en la materia.

Algunos números de la inversión en obra pública en los principales proyectos (**cuadros 1 y 2**). También son significativos los números relativos a la generación de empleo, sobre todo una importante proporción

Cuadro 1**Inversión en principales proyectos nucleares****Cuadro 2****Modelo de Desarrollo CyT con Inclusión Social**

de empleo calificado según las necesidades del programa nuclear, y para cerrar, una muestra de la dimensión que no debemos perder de vista a la hora de considerar las perspectivas del Plan Nuclear Argentino, que es la internacional. Desde sus comienzos se han establecido asociaciones estratégicas bilaterales con diferentes países. Sin descuidar lo multilateral, porque allí se discuten muchas de las cuestiones que hacen al control de las exportaciones en la materia. Existen organismos de referencia y organismos multilaterales de energía atómica, así como múltiples foros como los que mencioné al principio, que dan el marco internacional para la cooperación en energía nuclear.

Sebastián Kind

Ingeniero Mecánico, Master en Energías renovables y Energía Eólica, Director General de la Maestría en Energías Renovables de la UTN

Buenas tardes a todos. Desde ya, muchas gracias por la invitación. Cuando Sergio me convocó para dar esta charla, la propuesta era hablar de algo muy puntual que está sucediendo ahora, que es la Ley de Energías Renovables. Mi experiencia es en el campo eólico desde hace muchos años. Yo volví al país en 2007 y el año anterior se había sancionado la ley 26.190, que intentaba desarrollar las energías renovables de algún modo. En ese momento había una suerte de bonanza de un sector prácticamente inexistente en el país pero desarrollado en el mundo. Era como una bienvenida a esta tecnología y a la diversificación de la matriz.

Por algunas cuestiones que voy a comentar, hoy nos damos vuelta y sacamos una foto, y prácticamente no tenemos renovables, ocho años después. Ha habido una serie de problemas evidentes que han hecho que, pese a que se ha intentado, no lo hemos logrado. El año pasado me llegó a mi oficina un proyecto de ley que eran unas pocas hojas en PDF, de un senador nacional que proponía modificar la ley 26.190. Cuando lo leo, como otros colegas que lo recibimos, le hago un comentario a uno de ellos, que lo que se estaba escribiendo estaba mal, no por malicia sino por no atacar de lleno el problema que estaba proponiendo atacar. Mis comentarios le llegan al legislador, y recibo una llamada de él para preguntarme si podía ir a exponerle el porqué de mis críticas. El resultado es que lo retiró y me llamó para reformarlo y volver a presentarlo.

Lo que quiero hacer ahora no es hablar en general de las renovables, que en otro contexto lo haría con mucho gusto, sino enfocar el problema de las renovables a partir de la modificación de la ley, y hablar de la ley.

Como les decía, en 2006 se sanciona la ley 26.190, que tiene un artículo, que es el 14, que habla de los incentivos, lo cual es un juego de palabras interesante, porque finalmente no se incentivó nada. Estos incentivos tenían que ver con una recomposición tarifaria respecto de un mercado subsidiado en el país. Para poder incorporar una nueva fuente a una matriz altamente subsidiada había que tener algún conocimiento respecto de eso y desarrollar alguna herramienta para superar ese obstáculo, porque si no iba a ser como juntar peras con manzanas. Estaba claro que en 2006 parecía algo conveniente, más allá de lo

ambiental, que es indiscutible y, además, está el beneficio económico.

En el contexto de este artículo 14 de la ley el precio en el mercado *spot* era de 30 dólares, con una relación de pesos a dólares de 2 a 1. El costo de la producción de energía tradicional estaba en el mismo momento en 200 dólares en el marginal. Como dije antes, era comparar peras con manzanas. La ley no llegó a reglamentarse en el plazo de noventa días desde la sanción y solo sucedió tres años después, un día antes del lanzamiento de otro programa que pretendía solucionar algo que la ley no estaba dando, que es un marco apropiado para las renovables.

En mayo de 2009 aparece el programa GENREN, que significaba un reconocimiento de que la ley no tenía sentido en sí, y se reglamenta, a mi entender, por una cuestión de *target*, que era cumplir con el 8% de la matriz energética de generación nacional. Este programa se crea por la resolución 712 de la Secretaría de Energía y se complementa con la 220 y la 108, en 2011. La foto que hoy tenemos, después de esto que estoy contando, es que seguimos sin renovables.

Subjetivamente aparte, algo ha sucedido para estar como estamos en la materia. ¿Qué es lo que se pretendía con el proyecto original sobre el que estamos hablando ahora? Con esta modificación importante que le hemos hecho el año pasado, pretendemos de algún modo hacer funcionar a la máquina. Las distintas herramientas, como la ley, el programa GENREN y las resoluciones que mencioné, han tratado de forma independiente y diferente de superar a sus antecesoras. El entender por qué han fracasado al menos nos deja en una situación de poder poner en juego en una nueva ley, como la que estamos pretendiendo, herramientas que nos lleven a no cometer los mismos errores, o mejor dicho, aquellas situaciones pragmáticas que han llevado a no tener potencia renovable. El programa GENREN ha estado bien pensado en cuanto a sincerar la tarifa. Las renovables sin subsidio no pueden competir contra la tradicional subsidiada. De algún modo tenemos que entender esto y hacerlo jugar, porque hay un ahorro fiscal que es importante y que tenemos que aprovechar y poner en juego.

Este programa GENREN se ha diseñado en 2009 y es una suerte de licitación con un mecanismo tradicional por el que los oferentes deben cotizar. El organismo de aplicación pone un precio de corte y contrata todo lo que esté por debajo de él. Una vez convenido, se firman los contratos y se sigue hacia adelante, se financian los proyectos y se instalan. Hoy tenemos un 15% de los proyectos y los contratos están caducos. ¿Qué fue lo que sucedió para que este programa, que estaba bien pensado, no tuviera éxito? Que el acceso al mercado de capitales en la Argentina está muy restringido, desde antes de esto que está pasando

con los *hold-outs*. Ha estado restringido para la energía renovable y para el resto de las actividades, sin entrar en particularidades.

En la práctica, cuando uno tenía un proyecto y luego un contrato, iba al mercado a financiar su emprendimiento (con un 70% de *leverage*, que es uno de los mecanismos tradicionales del *project finance*) se encontraba con que las entidades de crédito, nacionales, comerciales o multilaterales, no daban el financiamiento, sin a veces plantear una tasa o haciéndolo con condiciones totalmente fuera de mercado, tanto que los proyectos terminaban siendo inviables.

¿Cuál era la razón fundamental por la que decían que no en el contexto argentino de 2009? Que el tomador del crédito, que era CAMMESA, era un impagador serial. Esto no es algo de mi *copyright*, sino que lo he escuchado en reuniones con entidades de crédito donde se decidía esto, y con todo el dolor del alma, por lo que implicaba para el desarrollo de los proyectos y por el perjuicio para el país. Lo que decían, nos guste o no nos guste, era una realidad. Se salía al mercado y no se encontraba dinero. Entonces, cuando analizamos los problemas que venían sucediendo con todo esto, aparece la resolución 108 de 2011, que decía que la licitación era cerrada y que estaba cumplida, y que había nuevos oferentes que estaban esperando poder hacer su cotización. Como la licitación estaba cerrada y no había otros mecanismos, era imposible entrar. La resolución faculta a la Secretaría de Energía a celebrar contratos con operadores privados de energías renovables, pero el pagador seguía siendo CAMMESA. Si se quiere, es un paso atrás, porque la resolución 108 no tiene garantías del Fisco, como sí las tenía el programa GENREN.

En definitiva, hay una serie de limitaciones que han hecho que hoy no tengamos energías renovables y que procuramos entender al máximo para no cometer los mismos errores. Ahí diseñamos el nuevo proyecto de ley, sobre el que voy a contarles. En la ley 26.190 el objetivo original era que en el año 2016 el 8% de la energía eléctrica generada proviniera de fuentes renovables. Como ya estamos prácticamente en ese año no tenía sentido, y decidimos mantener el objetivo original para tener una continuidad con la ley anterior, pero poniendo una nueva meta para el 2025, que es alcanzar un porcentaje del 20% de la generación eléctrica por fuentes renovables.

Se mantiene, entonces, el objetivo del 8% para 2016 y se agrega el nuevo objetivo del 20% para 2025. Las razones que motivan la rápida inserción de energía renovable en la matriz son las siguientes:

- *reducción de costos y el ahorro de divisas*, como estamos en un foro económico, quiero ser enfático. Es mentira que las renovables son

caras, que si no las ayudamos no despegan, que si no las subsidiamos son inviables. Ya sabemos lo que está sucediendo con muchos medios. Por eso invito aquí a entender el tema a quienes tengan el interés de entenderlo.

- *independencia económica geopolítica*. No dependemos de nadie para adquirir el viento o la radiación.
- *previsibilidad de precios a mediano y largo plazos*: significa que una instalación que hago hoy tiene un costo certero en megavatios/hora, sea que tomemos la duración del contrato o la vida útil de la planta. Una planta de ciclo combinado que se instala hoy, en cambio, no ofrece la misma seguridad en la determinación del precio futuro, porque en su estructura de costos un factor de peso es el precio del combustible a largo plazo.
- Otra ventaja de las fuentes de energía renovable es su *fácil instalación y su modularidad*. En quince meses se puede tener en funcionamiento un parque eólico e incrementar modularmente la cantidad de máquinas según las necesidades.
- El *desarrollo de la industria nacional* no es sencillo, pero el razonamiento para promoverlo es el mismo que se ha explicado para la energía nuclear, con una práctica de muchas décadas que ha posibilitado un desarrollo propio en la materia.

Los puntos clave del proyecto son:

- en primer lugar, ampliar el porcentaje de energías renovables en relación con la ley 26.190. El incremento proyectado tiene que ver con el panorama en el mundo sobre el desarrollo de estas fuentes a partir de 2006. La disponibilidad de nuevas tecnologías permite hacer una proyección hasta 2025 sobre la evolución de esta participación de las energías renovables en el total.
- Otro punto clave es la creación de un fondo fiduciario, el FODER, que no es una expresión de deseos como sucede con otras leyes. La ley misma crea el fondo y dispone la manera de financiarlo. La primera de esas fuentes, que es interesante para analizar, es que 1 megavatio/hora renovable desplaza a 1 megavatio/hora no renovable, con combustibles líquidos importados. El promedio del costo de importación de combustibles líquidos para la matriz eléctrica es de 200 dólares el megavatio/hora. Un megavatio/hora eólico cuesta unos 100 dólares. Ahí hay 100 dólares concretos de ahorro en las cuentas públicas. El 50% de ese ahorro, por ley, va a estar destinado al Fondo Fiduciario de Energías Renovables, para financiar más de lo que genera el ahorro. Posiblemente puedan incorporarse cargos específicos a la demanda, además del recupero del capital y los intereses de

la financiación otorgada, más los dividendos por acciones y participaciones que tenga el Estado a través de este Fondo.

- Otras fuentes de financiación serían los avales o garantías otorgados para la firma de los contratos. Al tener un tomador como CAMMESA, con una muy mala reputación como pagador, es fundamental garantizar las operaciones para que el *off-taker* siga manejando uno o varios contratos de compraventa de energía eléctrica o PPA. Por la misma razón también sería positivo el otorgamiento de avales o garantías para los títulos que se emitan para garantizar los créditos que brinden los organismos internacionales.
- En cuanto a la modificación o ampliación de los beneficios fiscales, se diseñó un programa de exención de beneficios fiscales en varios puntos. Uno es la exención del impuesto a la ganancia mínima presunta; otro es la exención del arancel a la importación hasta la culminación de la primera parte del régimen de la ley, que es a fines de 2016, y tiene una razón de ser hacia la industria nacional, que voy a desarrollar en un rato; también se prevé el otorgamiento de un certificado fiscal de un 20% del componente nacional, siempre que se supere el 30%, con un objetivo de llegar a un 60% de componente nacional; la exención del impuesto a la distribución de dividendos ante la reinversión de utilidades. Todos estos beneficios van decreciendo a medida que avanza el plan y el objetivo es permitir la rápida inserción de la potencia renovable en la matriz.

¿Qué es lo que se pretende con esto? En un flujo de caja de una fuente convencional de cualquier proyecto de inversión, la primera línea es el P/Q, la cantidad de energía por el valor de venta. Luego tengo los egresos. Si yo puedo reducir al máximo los egresos del proyecto, y para esto es importante la disminución de la carga fiscal, lo que se termina asegurando es el apalcamiento de los proyectos, y hay dos lecturas posibles: que a una tarifa determinada el retorno sea de tanto, o si se quiere un retorno determinado se reduce la tarifa. La disminución de las tarifas es lo que estamos promoviendo para mejorar la competitividad. Hoy en la Argentina estamos subsidiando la compra de gas-oil y no a las renovables. Es casi demencial lo que está sucediendo, siendo que las renovables tienen el 50% de costo de lo que desplazan.

Se han diseñado dos mecanismos, que en realidad es uno que se divide en dos: cómo se contribuye al cumplimiento de esta ley, y esto significa dividir a la población de consumidores en dos grupos: los que consumen menos de 300 kWh o los que consumen más de ese valor. Este es el punto clave de la ley, que es desviar al *off-taker*. Cuando se buscaba financiar los proyectos a través de los organismos de crédito y la respuesta era negativa porque el *off-taker* es CAMMESA, cuya reputa-

ción es la de ser mal pagador, la salida que buscamos es desviar esa condición a quienes estuvieran mejor calificados crediticiamente, que es el sector industrial. Por eso el límite es de 300 kWh y la carga se pone sobre este sector de consumidores, a los que se obliga a actuar en función del cumplimiento de los objetivos de la ley ya reseñados, 8% a 2016 y 20% a 2025. Si hay una obligación tiene que haber una penalidad. La penalidad no es ni más ni menos que el *equal parity*: que paguen el costo de la generación sin el subsidio. Hoy una industria está pagando la energía con un valor de 70 dólares el megavatio/hora, con un esquema de subsidios muy importante. El Estado argentino está cubriendo la diferencia entre el costo de la generación y lo que esos consumidores pagan, unos 140 dólares. No estamos haciendo un juicio de valor, sino simplemente describiendo lo que sucede hoy.

Lo que se les pide a esos consumidores es que salgan a comprar las energías renovables al mercado para que su propio consumo siga las proporciones establecidas por la ley en los distintos plazos fijados, o de lo contrario tienen que pagar una multa equivalente a lo que el Estado debe cubrir por esa diferencia.

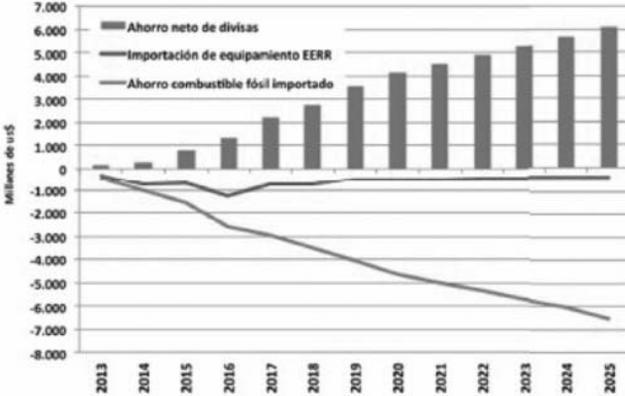
Lo interesante de esto es que no se incrementan necesariamente los costos del consumo industrial. El razonamiento que alguien podría hacer es que sigue siendo negocio comprar a 70 la energía no renovable antes que comprar a 100 la renovable. La realidad es que tenemos dos instrumentos: uno es un techo a los contratos privados que pone la ley, que ahora vamos a comentar, y el otro es una cuenta sencilla de lo que implica el costo transitorio de despacho, que es una cuestión técnica que quizás quienes están más interiorizados en el mercado pueden seguir. Es una cuenta que hace CAMMESA para prorratear la compra de combustibles líquidos y dividirla por la demanda (**gráfico 1**).

Otros puntos clave del proyecto son dar estabilidad fiscal mediante el traslado de aumentos al precio, la exención de regalías durante el régimen de fomento, el tratamiento de despacho como central hidroeléctrica de pasada, el aporte de reserva de potencia soportado por todo el sistema. Lo que nos propusimos al diseñar todo esto es qué hace falta para que la industria exista, para que despegue, para que podamos mensurar esas bondades que tienen las renovables, como lo están haciendo Uruguay, Chile o Brasil. No estoy hablando de Francia, Alemania, España o Estados Unidos, sino de nuestros vecinos.

Se pone un techo de 113 dólares por megavatio/hora a la celebración de contratos privados y hay dos cuestiones importantes con el componente nacional. La primera es que el dinero que se obtenga por el Fondo de Energías Renovables va a ser otorgado en forma prioritaria a aquellos proyectos que más componentes nacionales integren, sin

Gráfico 1

Ahorro anual de divisas por aumento de penetración de Energías Renovables en la matriz



poner un número que uno esté obligado a contratar. No es una carrera para contratar un mayor porcentaje de componentes nacionales sino que el Fondo esté disponible. En segundo lugar, el certificado fiscal del 20% se va a otorgar solamente a quienes tengan un componente nacional superior al 30%, con el objetivo del 60 por ciento.

La penalidad por incumplimiento es el costo variable de la energía eléctrica obtenida con el gas oil importado. CAMMESA dispondrá mecanismos para la diversificación tecnológica y geográfica, lo cual significa que no se va a dejar que el mercado incida sobre la masa económica, porque es muy probable que la demanda sólo vaya a la eólica, sino que ese 32% de la demanda mayor a 300 kWh es el mercado a término que se está diseñando en la ley y el 68% de la demanda sigue estando en manos de las distribuidoras y de CAMMESA, quienes tienen el mismo objetivo de la ley, pero que van a diversificar las fuentes y los proyectos en su alcance geográfico.

Algo interesante es el balance comercial. ¿Qué significa incorporar energías renovables en la matriz? Este es uno de los argumentos más importantes, que ha convencido al Ministerio de Economía para acompañar el proyecto en todo el proceso y hasta el último escrito, que fue presentado el viernes pasado en la Comisión de Energía del Senado. El proyecto tiene fecha para tratarse en la plenaria de comisiones el 18 de noviembre, si no me equivoco, y el 26 en el recinto. Este documento que se presentó es público y desde ya que les puedo acercar una copia, porque creo que está en la página del Senado. Son diez hojas del proyec-

Gráfico 2

La instalación progresiva de 8.900 MW de EERR hasta 2025 ahorraría 41 mil millones de us\$ en importación de combustibles



to de ley y 40 de fundamentos, cuyo resumen son algunas de las cosas que estoy comentando y algunos gráficos que van a ver a continuación. Nos hemos dedicado a explicar en detalle y con un vocabulario coloquial lo que estoy exponiendo.

Es también interesante la conclusión de lo que vamos a presentar ahora: es obscuro no hacerlo. Asumiendo un horizonte de un 3% de incremento de la demanda interanual como una situación normal de crecimiento proyectado de la matriz eléctrica y, teniendo en claro los objetivos del 8% y del 20% fijados para 2016 y 2025, respectivamente, incorporar la potencia que eso implica en la matriz, desplazando la compra de combustibles líquidos como lo estamos haciendo hoy y lo seguiremos haciendo con el tiempo, implica tener un ahorro de divisas (**gráfico 2**).

En el **gráfico 3** vemos lo que se va a ahorrar al incorporar el 20% de aquí a 2025: 50.000 millones de dólares en compras de combustibles líquidos (faltan poco más de diez años para eso).

Por otro lado, si tuviese toda la tecnología en el país sería una cosa, pero como no la tengo voy a tener que incorporar tecnología importada, en distintas partes y volúmenes. Obviamente, en un modelo como este, conforme pasa el tiempo disminuyen las importaciones y aumentan los componentes nacionales por el desarrollo de la industria nacional. Este desarrollo sistemático de la industria nacional conforme aumente la potencia instalada, en un proceso natural de industrialización convencional que se ha planteado acá, partiendo del 30% y llegando progresivamente al 60% de componentes nacionales, implica una erogación de

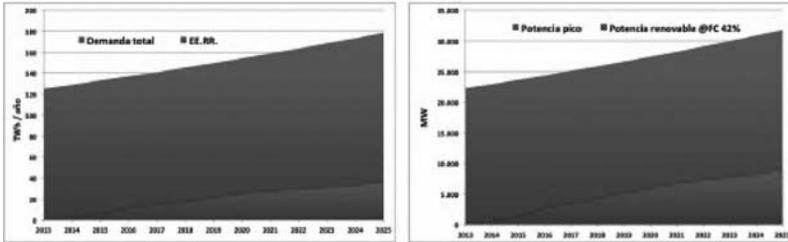
Gráfico 3**Valores de potencia y energía renovable como consecuencia del objetivo 2025**

Incremento interanual de la demanda de energía eléctrica: 3%

Se estima 36 TWh de energía renovable en el año 2025 (20% de la demanda proyectada).

Potencia equivalente: 8.900 MW (Factor de Capacidad promedio: 42%)

Equivalente a 4.050 MW medios



divisas, porque tengo que importar el equipamiento, y por lo tanto se resta del ahorro que antes señalaba. El ahorro neto es de 41.000 millones de dólares en la matriz al año 2025, aun considerando eso.

Lo curioso de esto es que cuando defendimos el proyecto en el Ministerio de Economía, Kicillof nos puso a trabajar con gente de su equipo, como Nicolás Arceo y otras personas que han estado acá y que ustedes seguramente conocen. Cuando hicimos la presentación, ellos hicieron sus propios números para tratar de evaluarlo, y nos dijeron que la cuenta les daba 37.000 millones: “Tenemos una coma de diferencia en algún lado”, les contesté. La verdad es que las consecuencias fueron muy interesantes, porque tuvimos el apoyo de ellos y de eso resultó un trabajo conjunto hasta la versión final, el borrador 15, que se presentó el viernes pasado.

Hacer un parque eólico de 100 megavatios en cuatro años de funcionamiento genera, sólo con el 50% de lo que ahorro en combustibles líquidos, el 70% del costo de un nuevo parque eólico de 50 megavatios, es decir, el 100% del costo financiero de ese parque eólico. Un parque de 100 megas, sólo con lo que se ahorra en cuatro años, financia el 100% de un parque de 50 megas. Estamos pagando energía muy cara y podemos pagarla más barata. Esta es la realidad. Si la comparamos con la energía subsidiada parece otra cosa, pero estaríamos mintiendo.

Paso directamente al objetivo: la ley pretende incorporar 9.000 megavatios al 2025, de los cuales 6.000 están en manos del 68%, que son los consumidores de menos de 300 kWh, y 3.000 están en manos de los consumidores industriales, mayores de 300 kWh.

El **gráfico 5** muestra el punto de equilibrio del sobrecosto transitorio de

Gráfico 4

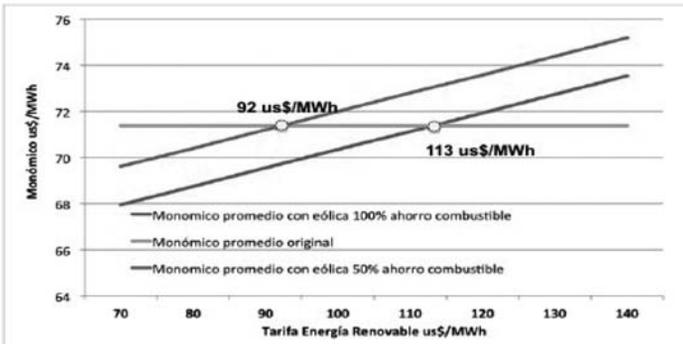


Gráfico 5

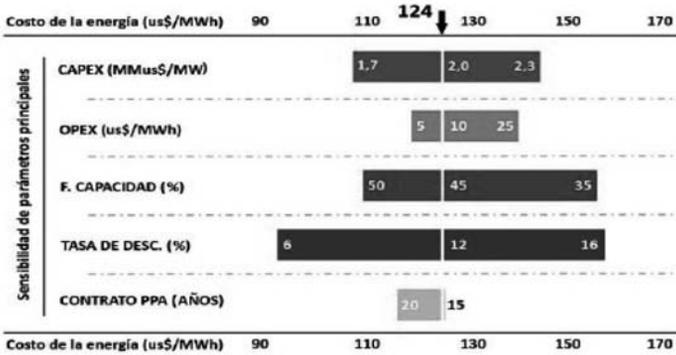
	No Renovables	Renovables	Total
Sin Renovables			
% Abastecimiento	100%	0%	100%
Precio Monómico	71.4		71.4
Con Renovables			
% Abastecimiento	92%	8%	100%
Precio Monómico	67.8	113.0	71.4
			0%

despacho, es decir dónde equilibra un industrial la compra de renovables. Como dijimos antes, en el mercado tradicional la está comprando a 70 dólares y en el de renovables la tendría que pagar a 100, o hasta 113, que es el techo que pusimos en acuerdo con el Ministerio de Economía.

Ese equilibrio lo va a encontrar en un valor en el cual el promedio ponderado del sobrecosto transitorio de despacho haga ese 92 % del costo de no contratar en el mercado. Hoy está en un 100% en un valor de 71 dólares.

Con las renovables, al meter un 8% en la matriz, ese 8% hace que se desplacen los combustibles líquidos, y en ese caso la cuenta del sobrecosto transitorio de despacho baja con el prorrateo de los líquidos en toda la demanda. Eso hace que de 71 dólares pase a menos de 68. Esos dólares que se bajan van contra ese 92% de lo que se sigue consumiendo y ahí tenemos un punto de indiferencia, lo que significa que

Gráfico 6. Costo de la energía eólica, sin incentivos y sin inflación interanual

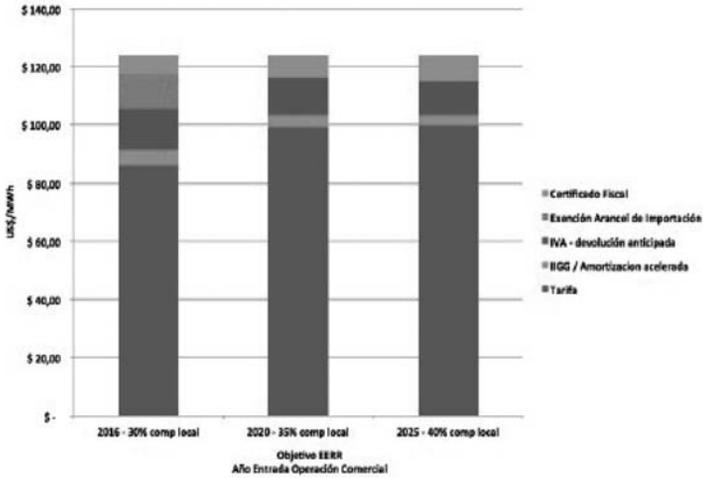


el valor es de 113 dólares si considero el 100% del ahorro. Cualquier valor entre 70 y 113 dólares termina siendo conveniente en el 100% de su cuenta. Lo que me dijeron los industriales es que no creen que eso suceda, porque creen que CAMMESA les va a reconocer en algún momento una disminución de costos. Esa es otra discusión, más propia de los industriales, pero no deja de ser importante.

Respecto del mecanismo de promoción, hicimos un gráfico de sensibilidad (**gráfico 6**), donde se sensibilizan las variables: costo de inversión, factor de mantenimiento, capacidad de las plantas, tasa de descuento (estamos en dos dígitos, lamentablemente) ¿Por qué Uruguay tiene energía eólica a 60 dólares y por qué acá llegamos a casi el doble? ¿Qué es lo que está pasando? La respuesta es que ellos financian al 5% y que tienen un mecanismo de promoción como el que se está diseñando en la ley. Tienen buen viento, no tan bueno como el nuestro, y la tecnología actual, con el viento que tiene Uruguay, logra un factor de capacidad del 45%, cosa que hace cinco años no sucedía. ¿Saben lo que va a terminar pasando? Le vamos a comprar energía eólica a Uruguay, y se la vamos a comprar al doble de lo que la compran ellos, porque es la mitad de lo que compramos nosotros de lo alternativo.

Cuando yo planteé esto en el Ministerio, me preguntaron: ¿Y cuál es el problema? La respuesta es otra pregunta: ¿Cuál es el componente nacional que tiene que comprar Uruguay? Cero. Y esto fue en el marco de una reunión sobre componentes nacionales. Por supuesto que no tiene nada de malo comprar a nuestros vecinos en caso de faltantes, pero tenemos una cantidad de recursos tremenda en el país que nos ubica en el primer puesto mundial y tenemos una necesidad energética también tremenda, así como tremenda es también la necesidad de no

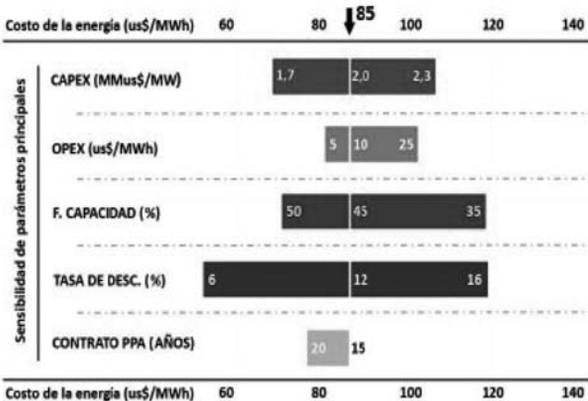
Gráfico 7. Beneficios fiscales acumulados



sacar más dólares. Todo va en línea con eso y no lo estamos haciendo. Por eso digo que es obsceno seguir haciendo lo que se está haciendo.

Ojalá Vaca Muerta funcione de maravillas, porque eso nos va a venir muy bien, pero eso no es suficiente. Ojalá los programas nucleares no solo se mantengan, sino que se potencien, pero no es lo único. Es una realidad que no podemos dejar pasar.

Gráfico 8. Costo de la energía eólica con incentivos 2016



* 85 us\$/MWh con inflación al 3% interanual x 15 años de PPA equivalen a 104,25 us\$/MWh de origen - sin inflación-

Gráfico 9.



Esto es lo que implica, en el nivel económico, entrar con cada uno de los proyectos en el marco de los mecanismos de promoción (**gráfico 7**).

Acá vemos que con los mecanismos de promoción estamos en el orden de los 85 dólares para tasas de financiación de 12 puntos, como vemos en este gráfico de sensibilidad, y eso es por tener un buen mecanismo de promoción (**gráfico 8**).

¿Dónde estamos en el cronograma (**gráfico 9**)? Desde septiembre de 2013, cuando empezamos con el primer borrador, estamos en el punto de haber acordado con el Ministerio de Economía y la Secretaría de Energía. El proyecto entró el viernes pasado en la Comisión de Energía, mañana jueves [N. de R.: el 30 de octubre] se realizará la primera reunión de asesores, el 18 de noviembre estaría el dictamen, el 26 iría al recinto y luego pasa a Diputados. No vamos a llegar antes de fin de año por los tiempos legislativos, pero quedará seguramente para el primer cuatrimestre de 2015 y luego vendría la promulgación y la reglamentación. Muchas gracias.



Preguntas y respuestas

Marisa Duarte: Muchísimas gracias a los tres expositores. Propongo hacer unas preguntas sobre estas tres exposiciones que abrieron infinidad de temas. Comencemos con una primera rueda.

(La primera pregunta no fue captada)

Facundo Deluchi: El prototipo que se está construyendo es de 25 megavatios. El segundo paso es la construcción de una unidad comercial de 200 o 300. La capacidad final la va a determinar el comportamiento de los prototipos.

P.: Gracias por permitirme la pregunta, que es para Sebastián. En el panel anterior se trató el aspecto geopolítico, que es que para evitar Vaca Muerta y el fracking el precio del petróleo tendría que bajar. En virtud de la exposición de Jorge es preocupante la cuestión de una transición hacia una situación de menor dependencia de las energías fósiles. El precio del barril está bajando; si no me equivoco ya está en 82 dólares. No estoy discutiendo Vaca Muerta, pero lo que decía se refiere a la rentabilidad que se obtendría debido a los costos de explotación. ¿Cómo cambiaría esta situación los cálculos que hiciste?

Sebastián Kind: Con 45 dólares el barril siguen conviniendo las renovables. Si fuera posible que bajara a menos de ese valor va a ser interesante escuchar las justificaciones que se hagan a favor de la conveniencia de las energías fósiles, pero 45 dólares es mucha diferencia respecto del valor que tiene hoy.

P.: Además quería preguntarle a Hernán si en las investigaciones que hiciste consideraste que las mayores explotaciones hidrocarbúferas hoy no están en manos de YPF. La producción de las empresas chinas que operan en la Argentina hoy supera a la de YPF. China se opone a la formación de sindicatos. Los ritmos laborales ya son intensos, pero quería preguntarte si encontraste en las entrevistas oposiciones a la formación de sindicatos.

Hernán Palermo: La industria petrolera tiene una tradición en la formación de sindicatos que es muy importante. Hay una homogeneidad. No veo la imposibilidad de formación de sindicatos. Lo que sí sería bueno pensar es en el tema del negocio, y las problemáticas laborales y sociales son parte del negocio. No atañen directamente a la venta del barril, pero si hay movilidad laboral y fuga de trabajadores eso afecta de

alguna manera al negocio, lo mismo que la existencia de accidentes laborales.

P.: *Es muy interesante tu análisis. ¿Viste la película Boca de pozo?*

Hernán Palermo: No la vi pero me la comentaron.

P.: *Mi pregunta es para Sebastián. ¿Con qué capacidad de rendimiento hiciste el análisis del parque eólico?*

Sebastián Kind: El factor de capacidad que usé es el 42 por ciento. Es un valor medio tomado del modelo. Pero te voy a hablar de mi experiencia de dos sombreros: un sombrero es el académico y el otro es el desarrollo de los parques eólicos en los que intervine. Lamentablemente trabajo más afuera que adentro del país. El desarrollo tecnológico que ha habido en los últimos tres años, desde 2011-2012 en adelante, hace que los factores de capacidad superen con creces el 40%, en lugares donde ni siquiera era imaginable que eso sucediera, como Uruguay. Hoy estamos hablando de la potencia de los rotores. Hace un rato estuve trabajando en un proyecto con un rotor de 117 metros, que se usa para bajos vientos. En los rotores grandes, que están a gran altura, los perfiles son logarítmicos, con lo que a medida que se sube aumenta la velocidad media del viento y la altura de buje. Los factores de capacidad de la tecnología contemporánea con rotores grandes y alturas de buje elevadas están todos muy por arriba del 40% en lugares con vientos moderados, ni siquiera con buenos vientos. Los únicos dos proyectos en el país en los cuales se puede hablar del factor de capacidad son Loma Blanca, de Isolux, y el Parque Eólico Rawson, de Gemedía. En ambos casos están por arriba del 42%, y es tecnología que ya tiene varios años. Rawson tiene puesta la B-90, que son rotores de 90 metros. Hoy ya se están usando rotores de 100 y 110 metros a baja altura. En la provincia de Buenos Aires están todos por arriba del 42 por ciento.

Facundo Deluchi: La fuente de los estudios de la CONEA no es en general propia de la institución. Con relación a la pregunta, no pretendemos que toda la energía no obtenida de los hidrocarburos llegue a ser nuclear. Por lo contrario, aspiramos a una diversificación de la matriz energética y a la capacidad de generar políticas en ese sentido. Nosotros apuntamos a un 10 o 12% de la participación en el total.

Sebastián Kind: Te voy a dar un ejemplo más. Todas las licitaciones que se han hecho en Brasil, desde 2006 en adelante, han sido del estilo del GENREN, con algunas variantes. En todas esas *leilões* se han

logrado precios de hasta 57 dólares, y la única manera de lograr ese valor es con factores de capacidad muy altos. ¿Cómo han sido esas propuestas de todas las empresas que vienen proyectando parques en Brasil? Hay una lista muy larga y todas están logrando factores de capacidad del 47 o 48%. Es la única manera de tener tarifas competitivas a partir del mecanismo de la *leilão*. Los factores de capacidad menores del 40% casi no son competitivos. Únicamente en Chile, donde no hay vientos, se obtiene alrededor de un 30%. Venimos de trabajar en dos proyectos.

P.: Quiero plantear algo más. Creo que hay que hacer energía eólica, pero hay un tope porque la red no admite una potencia mayor. Cuando se planifica una matriz energética a futuro, hay que tener cuidado con la capacidad de la red para absorber esa energía.

Sebastián Kind: El límite técnico es 20% de penetración para mantener los niveles de tensión y frecuencia, en situaciones donde no se hacen modificaciones nodales importantes.

P.: Pero eso es parte de la inversión.

Sebastián Kind: El problema que hoy tenemos en la Argentina es que no se hacen inversiones importantes. Si queremos poner todo en Pico Truncado no podemos, eso está claro. No hay capacidad de transporte para eso, pero si queremos diversificarnos en la gran mayoría de nodos, que es el 50% de la superficie del país, se puede lograr al menos un 40% de capacidad.

No es una expresión de deseos o una cuestión de opinión. Hay mediciones y modelos. Yo me baso en mi experiencia de trabajar durante 18 años en el campo, no en el informe de una comisión, sin desmerecer el informe de la comisión que se mencionó.

P.: Estoy muy contenta de escuchar las propuestas de explotar las energías no convencionales, en particular la eólica. Es un avance grande, pero no tendría que quedar en manos del mercado, porque el mercado tiene sus intereses. El desarrollo que plantea la colega es un ejemplo de algo que toma el Estado y luego le da participación a la industria nacional. Me parece que en el caso de la energía eólica debería haber un mayor involucramiento del Estado.

Sebastián Kind: En nuestro proyecto, el 68% queda en manos del Estado, es decir de CAMMESA, no del mercado. Quien contrata el 68% sigue siendo el Estado. El 32% que queda en manos privadas es para generar un efecto de tracción desde las industrias.

En el corto plazo el beneficio que trae esto es muy grande. Bajo ese concepto se diseñó junto con el Gobierno nacional una estrategia consensuada. Una crítica que me hizo la UIA cuando presentamos todo esto es que había que reformar todo el sistema eléctrico, y nosotros, humildemente, estábamos presentando un proyecto que atacaba a un sector con un beneficio mensurable muy importante.

La respuesta a esto sería: “¿Y esto es un parche más?”. Es probable, dentro de la distorsión de un sistema eléctrico que se arrastra desde hace décadas, no de ahora. Sería ideal tener una política de Estado nacional que vaya para adelante con las energías renovables. Hasta ahora no la tenemos. No quiere decir que no la pueda haber, pero hay que hacer algo de inmediato, porque lo energético nos está pesando en la balanza comercial.

P.: La pregunta es para Facundo. Respecto del convenio con China para la cuarta central, ¿quién va a hacer el diseño, Argentina o China?

Facundo Deluchi: Básicamente, son dos instancias. Una es la que les comenté, que era hacer una central como CANDU, que es la de Embalse, pero se cayó la empresa canadiense y nos orientamos hacia una nueva tecnología. Ahí aparecieron los chinos, los rusos y demás. Se recuperó la empresa canadiense y volvió a cambiar la estrategia. Lo que se firmó con los chinos es la construcción de la central “Proyecto Nacional” es, concretamente, el financiamiento, porque la tecnología es argentina. Cuando se construyó Embalse se firmó un convenio con los canadienses por el cual la Argentina se adueñaba de esa tecnología para utilizarla en el futuro. La tecnología es canadiense pero la propiedad es argentina, y en ese esquema de diseño se maximiza la participación de la industria nacional hasta llegar casi a un 70 por ciento.

El acuerdo que se hace con los chinos es para financiar 2.000 millones de dólares para este proyecto.

P.: ¿Es público el documento? Hay documentos firmados con China que son secretos.

Facundo Deluchi: Los contratos comerciales no son públicos, pero los acuerdos sí. Nucleoeléctrica Argentina es una empresa. Los contratos los firman las empresas, pero los acuerdos los firman los países. En el Ministerio de Economía van a encontrar el texto del acuerdo. En la foto que les mostré aparecen el ministro de Economía y el de Planificación. Ellos firmaron un acuerdo y después vienen los contratos comerciales.

P.: *A Sebastián: vos decías que no había que poner un límite al “compre nacional”.*

Sebastián Kind: No dije que no era necesario.

P.: *Brasil tiene un límite del 60%.*

Sebastián Kind: El programa PROINFA tenía un 60% de componente nacional en Brasil, que es un monstruo industrial. Todos sabemos lo que significa Brasil en ese sentido. El programa estuvo seis años parado porque no se pudo cumplir con ese 60%, y es Brasil.

Lo que dijimos acá es que queremos industria nacional. Uno de los mecanismos que instrumentamos a través del FODER es que vamos a privilegiar a quienes integren mayor proporción de componentes nacionales. Ahí se van a pelear por tener mayor proporción de componentes nacionales con tal de obtener un crédito nacional, porque está financiado en pesos con tasas locales. Por el otro lado, el certificado fiscal del 20% es una ventaja que sirve para cancelar impuestos nacionales. Lo que hace el Estado es proponer el objetivo del 60%, y si uno no llega al 60%, siempre que demuestre por qué no lo logró, pero tiene más del 30%, lo obtiene. Eso es mucho dinero para cancelar impuestos nacionales. El costo de un parque de 100 megavatios es de 100 millones de dólares. Lo que otorga el Estado es un papel por 6 millones de dólares para cancelar impuestos. Esta fue una discusión con el Ministerio de Economía que clavó el proyecto medio año, porque ellos querían poner el 70% de componente nacional a partir de mañana, lo cual es inviable y es sacar letra muerta en una ley. No es que no estemos a favor de la industria nacional, sino que la propuesta fue ser coherentes con las capacidades que tenemos y proyectar la capacidad progresiva de la industria nacional, teniendo un objetivo privilegiado en la competencia por el certificado fiscal. Ahí se genera demanda, porque si yo tengo el 20% de componentes, no voy a acceder a los créditos y voy a tener que esforzarme por buscar proveedores nacionales para tener acceso al crédito.

Marisa Duarte: Muchísimas gracias. Lamentamos siempre la restricción del tiempo.

Actores sociales

Redes de comercio justo: un espacio, múltiples intereses*

*María Florencia Díaz Ramos***

La convergencia de políticas de apertura económica y desregulación estatal durante la década de los '90 dio lugar a una de las crisis socioeconómicas más profundas en nuestro país. Los altos niveles de desocupación, subocupación y pobreza, subsidiarios de políticas destinadas a quebrantar el tejido industrial y productivo, llevaron a gran parte de la población argentina a buscar oportunidades laborales y comerciales por fuera del mercado formal. Este fue el origen de la expansión de una forma de comercialización alternativa: las redes de comercio justo, en cuyo seno se entrelazan actores sociales (productores, intermediarios y consumidores) con necesidades y motivaciones diferenciadas. Identificar y analizar las diferencias es una herramienta privilegiada para caracterizar a estos actores sociales y con ello visualizar las posibilidades de expansión o contracción de las redes de comercio justo en la Ciudad de Buenos Aires. Asimismo, el análisis permite comprender el rol inclusivo de estas redes y visualizar el impacto social de su posible expansión.

Palabras clave: Redes de Comercio Justo - Producción agroecológica - Economía social y solidaria - Soberanía alimentaria - Precios justos.

* Artículo realizado sobre la base de la investigación efectuada en el marco del seminario "El carácter social de los procesos económicos". Facultad de Ciencias Sociales-UBA. Cátedra Khavisse/Duarte

** Licenciada en Sociología. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires.

Fair Trade networks: one place, different motivations

The convergence of politics of economic opening and state deregulation during the decade of the '90 led to one of the deepest socio-economic crisis in our country. The high levels of unemployment, underemployment and poverty, as a consequence of policies destined to destroy industry and production, lead many Argentine people to look for work and commerce opportunities on the outside of the formal market. This was the origin of the growth of an alternative way of commerce: the fair trade networks, where many social actors become involved (producers, intermediate and consumers) with different needs and motivations. Identifying and analyzing these differences is a privileged tool to characterize these social actors and see the possibilities of expansion or contraction of these fair trade commerce networks in Buenos Aires City. Also, the analysis helps to understand the inclusive role of these trading systems and to visualize the social impact of a possible expansion.

Keywords: Fair Trade networks - Agroecological production - Social and solidarity economy - Food sovereignty - Fair prices.

Fecha de recepción: marzo de 2015

Fecha de aceptación: abril de 2015

Introducción

La aplicación de políticas de corte neoliberal durante la década de los '70, y su profundización durante la de los '90, produjo una transformación tangencial en la estructura productiva, en las relaciones de producción y en la estructura social argentina. Las altas tasas de interés, la paridad cambiaria (\$1= US\$1), las privatizaciones sistemáticas de empresas públicas y el aumento descomunal de la deuda externa durante la década menemista hicieron de nuestro país el destino privilegiado para los capitales especulativos y financieros. Asimismo el quebrantamiento del tejido productivo industrial, el aumento de la desocupación y la pobreza, junto con la retracción económica, contribuyeron a acentuar la conflictividad político-social del año 2001.

La salida de la convertibilidad en enero de 2002 encontró al país sumido en una de las crisis económicas más grandes de nuestra historia. La salida devaluacionista significó la recuperación, lenta pero continua, de dos sectores que supieron capitalizar la nueva coyuntura económica. Por un lado el sector industrial recuperó altas tasas de ganancia promovidas por dos factores indisociables: la caída del salario real de los trabajadores y la disponibilidad de capital industrial ocioso. Por otro lado, el sector agropecuario exportador, se vio beneficiado al acaparar ganancias excepcionales (promovidas por inversiones, costos y mano de obra -en pesos- y ventas -en dólares-) y por el aumento internacional del valor de los cereales exportables (principalmente soja)¹.

En el año 2007 el modelo basado sobre un tipo de cambio alto competitivo y estable empezó a verse interpelado por el aumento descomunal de los precios internacionales de las oleaginosas². Esta coyuntura favoreció el proceso inflacionario que se vio acrecentado en el año 2009 luego del rechazo de la resolución 125 que buscaba imponer las retenciones móviles. El aumento de los precios internos e, inevitablemente del costo de vida de los trabajadores, repercutió negativamente en esta alianza entre el sector agropecuario y el sector industrial dado que la recomposición de los salarios empezó a afectar a la tasa de ganancia empresaria industrial.

Actualmente un nuevo límite al modelo se avizora. Por un lado los fondos especulativos se esfuerzan para dejar a nuestro país en *default* y así quebrar la salida de la reestructuración de deuda. Por otro lado, tanto la facción industrial más concentrada y extranjerizada como el

¹ Rapetti, M. (2005) *La macroeconomía argentina durante la posconvertibilidad*, Observatorio Argentina, New School University.

² CENDA (2010) *La economía del nuevo patrón económico y la encrucijada actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

sector agropecuario exportador bregan por una salida a la tendencia inflacionaria a través de una nueva devaluación que supondría un nuevo reajuste a los trabajadores.

Sin embargo, lejos de esta cosmovisión, se encuentran otros actores sociales que en pequeña escala lograron una notable recuperación económica durante esta década y buscan caminos alternativos de producción y comercialización. Caminos que, al impulsar “otra economía”, intentan poner en disputa la formación de precios de las grandes cadenas de supermercados, el trabajo precarizado, los alimentos adulterados genéticamente, las largas cadenas de intermediación, etc.

El presente artículo pretende sintetizar una investigación que tuvo por fin indagar sobre espacios colectivos que, mediante sus prácticas, buscan instaurar una economía alternativa en los márgenes de la economía tradicional y hegemónica: las Redes de Comercio Justo de la Ciudad de Buenos Aires.

Las redes de comercio justo en la Argentina

El término Comercio Justo aparece en Europa en los años '50 para denominar un movimiento social que busca incorporar justicia y solidaridad en los intercambios comerciales de carácter internacional y que se basa sobre los siguientes criterios: establecer una relación directa entre productores y consumidores evitando la intervención de intermediarios y especuladores, brindar un precio justo que permita al productor y su familia vivir dignamente, respetar las condiciones de trabajo de los productores de acuerdo a las normas de la Organización Internacional del Trabajo y establecer relaciones contractuales bajo valores éticos y respeto mutuo³. Tal como afirma Alfonso Cotera Fretel (2009), la práctica de este tipo de comercialización es muy anterior a su nominación teórica, esta actividad se remonta a formas ancestrales de intercambio de productos y servicios desarrollado por grupos y comunidades en distintas partes del mundo. Asimismo, su aplicación tiene características propias, resultado de las condiciones económicas, sociales y culturales de cada región⁴.

Existe una tensión respecto a dos visiones en específico de lo que es y lo que debe hacer el Comercio Justo: una más radical, política e ideológicamente vinculada con otros movimientos sociales, que ve al

³ PROSAP (Programa de Servicios Agrícolas Provinciales) y PRODAO (Proyecto de Desarrollo de la Agricultura Orgánica Argentina) (2009) Comercio justo en América Latina, situación de Argentina. Informe final. Buenos Aires.

⁴ Cotera Fretel, A. (2009) Comercio justo sur-sur. Problemas y potencialidades para el desarrollo del comercio justo en la Comunidad Andina de Naciones, GRESP, Lima.

Comercio Justo como una herramienta para cambiar el modelo económico dominante; otra más pragmática, que enfatiza la inserción de los productos de consumo bajo condiciones más justas e igualitarias. Ambas visiones son diferentes pero comparten el ideal de luchar contra un poder avasallante del mercado hegemónico que domina y explota a los productores.

En nuestro país los primeros antecedentes de redes alternativas de comercialización se dieron en la década de 1980 a partir de la instauración de relaciones de intercambio y ayuda mutua entre diversas organizaciones del país, vinculadas mayormente con la Iglesia Católica.

Luego de la crisis de 2001, la imperiosa necesidad de subsistencia por parte de gran parte de la población argentina, llevó a constituir nuevas redes comerciales como forma alternativa de intercambio que tendieron a consolidarse en forma regional. Diferentes tipos de emprendimientos buscaron dar respuesta a la falta de empleo y oportunidades. En el nivel de la producción, estas experiencias incluyeron, entre otras, cooperativas agrarias, cooperativas indígenas, fábricas recuperadas, organizaciones de desocupados, emprendimientos familiares, emprendimientos productivos desarrollados por organizaciones urbanas y colectivos de trabajo surgidos en el seno de asambleas barriales. En el nivel de la comercialización, los bienes producidos en el seno de esas experiencias comenzaron a ser intercambiados (aunque no de manera exclusiva), en circuitos alternativos de distribución tales como ferias barriales, ferias francas, mercados solidarios, clubes de trueque o de forma domiciliaria.

Pero esta nueva forma de intercambio no sólo se nutrió de colectivos de trabajo en búsqueda de un ingreso digno, también hubo un movimiento de consumo que acompañó y solventó estas prácticas comerciales. Las numerosas campañas antisojeras y la expansión de las redes de información promovieron a que gran parte de la población argentina comience a transitar un camino de concientización respecto de los posibles efectos del agronegocio. La divulgación de casos que, como el de las madres de Ituzaingó⁵, advirtieron sobre los nefastos efectos de las fumigaciones con agrotóxicos, las posibles consecuencias en el consumo de alimentos transgénicos⁶, la pérdida de biodiver-

⁵ Las madres de Ituzaingó, Córdoba, son un colectivo de mujeres que busca visibilizar los efectos que producen los plaguicidas en los asentamientos aledaños a los cultivos de soja. Su lucha surge cuando, luego de relevamientos independientes en la zona, establecieron que el aumento significativo de casos de cáncer en los niños del barrio está directamente asociado con la utilización de plaguicidas.

⁶ Nestor Domínguez en "Efectos del nuevo modelo productivo sojero sobre la estructura agropecuaria Argentina: El caso de la Provincia de Entre Ríos" afirma que la utili-

sidad por desmonte, la pérdida de variedades de semillas y especies, el desplazamiento de movimientos campesinos e indígenas y la degradación de los suelos producto de la falta de rotación en los cultivos de soja, generaron un notable activismo en la población joven de nuestro país.

Gran parte de esta población concientizada, comenzó a interesarse por los “productos orgánicos” libres de transgénicos y por formas alternativas de producción que tengan en cuenta el equilibrio ambiental. Asimismo, bajo las banderas de soberanía alimentaria -el derecho fundamental de todos los pueblos, naciones y estados a controlar sus alimentos y sus sistemas alimentarios y a decidir sus políticas asegurando a cada uno alimentos de calidad, adecuados, accesibles, nutritivos y culturalmente apropiados⁷- gran parte de estos consumidores comenzaron a volcarse a las redes de comercio justo con el fin de acceder a productos evitando largas cadenas de comercialización, muchas veces controladas por capitales extranjeros.

Si bien, siguiendo lo postulado por Fallacara (2012) y Guerreiro (2010) puede considerarse a las ferias autogestivas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires como un intento de construcción de mercados alternativos guiados por la lógica de la solidaridad, la reciprocidad y la cooperación, no por ello es posible inferir una motivación homogénea de los actores que están vinculados en estos espacios. Animada por este interrogante, centré mi investigación en la motivación de los diversos actores sociales (productores, consumidores, intermediarios) que interactúan en las redes de comercio justo. Asimismo busqué las diferentes reivindicaciones sociales, económicas y ambientales que dichos actores promueven y prioricé la indagación sobre las dificultades que atraviesan estas redes y su posibilidad de expansión.

Espacios de intercambio

La observación que permitió el análisis sobre “Redes de Comercio Justo” se llevó a cabo, principalmente, en el Mercado Solidario de Bonpland (ubicado en la calle Bonpland 1660) y en el Galpón de Chacarita (Lacroze 4171).

El Mercado Solidario Bonpland comenzó a funcionar en septiembre de 2007 en un predio municipal recuperado por la Asamblea de Palermo. Esta iniciativa, conformada por diferentes colectivos de trabajo y organizaciones, nació con el objetivo de constituir un espacio de mercado y

zación de la semilla RR en la campaña 1996/97 fue del 1%, mientras que 6 años después, con la liberación de la comercialización de la semilla transgénica resistente al glifosato (RR), su utilización aumentó al 95% del total de las semillas utilizadas.

⁷ Via Campesina: <http://viacampesina.org/es/>

feria permanente, donde se exhiban productos artesanales de todo el país.

Actualmente, los carteles que enmarcan la entrada al lugar, indican que el objetivo del mercado es resignificar el intercambio económico a partir de la construcción de nuevas relaciones entre la producción, el intercambio y el consumo, buscando dar visibilidad, promoviendo experiencias autogestivas y fomentando el comercio justo y el consumo responsable. Además, se plantea como lugar de encuentro frente a la escasez de espacios públicos en el barrio, resignificando el espacio con prácticas comunitarias, solidarias y cooperativas para la satisfacción de necesidades cotidianas; en este sentido se desarrollan actividades culturales y artísticas gratuitas (talleres de fieltro, tejido, cerámica, huerta, etc.)

El galpón de Chacarita fue inaugurado en noviembre de 2005 a un costado de la estación de trenes Federico Lacroze (Chacarita). Esta iniciativa fue promovida por la Asociación Mutual Sentimiento en conjunto con otros grupos productivos e instituciones de diverso tipo (incluso recibió un importante apoyo por parte del Ministerio de Desarrollo Social). Según la información brindada al PRODAO por Carlos Pelloli, integrante de la Mutual, el Galpón es un centro de abastecimiento, un espacio de autogestión y producción cuyo objetivo es conectar a las familias del campo y de la ciudad, sin intermediarios; intenta unir el precio justo con el consumo responsable y ofrece alimentos elaborados artesanalmente sin agroquímicos ni conservantes. Asimismo, afirma que *“semanalmente los productores (productores agroecológicos de la provincia de Buenos Aires, cooperativas de distintos lugares del país y microemprendedores urbanos y rurales) se reúnen para fijar los precios de sus productos y resolver cuestiones de funcionamiento del centro de abastecimiento; la idea es que se genere una discusión democrática sobre cómo debería funcionar el mercado, desde la práctica”*⁸.

La observación realizada en diversas ocasiones en estos espacios contrasta con las afirmaciones de Pelloli. Si bien es posible encontrar en ellos productores directos, los actores sociales que prevalecen en los puestos de venta son intermediarios.

Ambos espacios, según los testimonios de productores e intermediarios que participan en ellos, se asemejan entre sí por las siguientes características: la posibilidad de adquirir un puesto para vender es sencilla y democrática, los que coordinan los espacios no intervienen en la conformación del precio de los productos ofrecidos y ambos reciben el

⁸ PROSAP (Programa de Servicios Agrícolas Provinciales) y PRODAO (Proyecto de Desarrollo de la Agricultura Orgánica Argentina) (2009) Comercio justo en América Latina, situación de Argentina. Informe final. Buenos Aires.

apoyo del Ministerio de Desarrollo Social.

Sin embargo, hay una diferencia tangencial que los separa. Mientras que el Mercado Solidario de Bonpland no recibe una contraprestación económica el Galpón de Chacarita sí lo hace. La encargada de ventas de la cooperativa de Trabajo Agrícola de Hudson y Pereyra Ltda. (COTrAHyP) afirma que *“el 22% de las ganancias de las ventas en el Galpón van a la mutual”*. Otros testimonios ratifican los dichos de Alicia Della Ceca al afirmar que *“por suerte acá (Mercado de Bonpland) nadie te dice a cuánto tenés que vender ni tenés que pagar nada por las ventas (Gabriel García, Mielles TAY); “Antes estábamos en el Galpón de Chacarita, pero empezaron a cobrar muy caro el puesto, acá (Mercado de Bonpland) no pagamos nada por ahora”*.

Estas diferencias ilustran una característica constante de estos espacios y de los actores que lo componen. Hay un enorme salto entre lo que se cree, lo que se dice y lo que realmente sucede.

Tierra adentro

En el Parque Pereyra Iraola, cerca de la ciudad de La Plata, existen 180 familias de productores agropecuarios, la mayoría de ellas agrupadas en cuatro asociaciones (Cooperativa de Producción Agropecuaria Parque Pereyra Limitada; Cooperativa Trabajo y Producción Agricultores Hudson, ASOMA y Asociación ACEN). Actualmente, mil hectáreas constituyen el área de cultivo y se encuentran divididas entre 159 quintas las cuales rondan entre las dos y cinco hectáreas de extensión.

Son numerosos los productores de este parque que decidieron volcar su producción en las redes de comercialización alternativas -ferias barriales, Mercado de Bonpland, Iriarte Verde, Galpón de Chacarita- con el fin de generar un valor agregado a su producción libre de agrotóxicos y fumigaciones⁹.

Sin embargo, Alicia de COTrAHyP, advierte que muchos productores del Parque dicen no fumar para vender más y mejor, pero que al no estar certificado, eso no se puede comprobar. Rosa, de Huerta Ecológica Santa Elena, afirma en el mismo sentido que *“casi todas las quintas del Parque fumigan a mansalva y eso se huele en el aire”*. Ambas productoras del Parque confirman que recibieron acompañamiento y capacitaciones de la Universidad Nacional de la Plata encabezada por la Cátedra Libre de Soberanía Alimentaria para realizar con-

⁹ Avila, N. (2003) Desalojando agrotóxicos: Agricultura ecológica en el Parque Pereyra Iraola, Revista *Theomai*, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires.

troles de plaga sin agrotóxicos (a base de ajo, cebolla, semillas, ungüentos de plantas) y que eso utilizan para prevenirlas.

Todos los productores agropecuarios entrevistados respondieron que realizan producción orgánica. Sin embargo, inmediatamente aclararon que en realidad ellos la llaman agroecológica ya que no poseen “*sello verde*” pero que pueden dar cuenta de que la producción está libre de agregados químicos. *“Lo agroecológico es cuestión de confianza entre dos personas que se conocen y se creen. Por un lado el que compra por el otro el que vende”* (Rosa, Huerta Santa Elena). *“El sello verde es una mentira, te lo venden a precios altísimos y no hay ningún control real sobre la producción. Es una trampa más del mercado”* afirma Gabriel, productor de mieles en San Marcos Sierras.

Los productores afirman que la producción agroecológica es más trabajosa y menos rentable en gran escala, pero que a través de las nuevas formas de comercialización es posible insertar casi la totalidad de la producción. Del mismo modo confirman que las semillas no son transgénicas y son suministradas por el INTA o recolectadas de la cosecha anterior.

Si bien todos los productores agropecuarios entrevistados coinciden en que las semillas no están adulteradas, Vanesa, de la distribuidora de Caracoles y Hormigas se permite dudar al respecto, *“¿Quién dice que las semillas no son transgénicas? ¿El INTA? si prácticamente todas las semillas del INTA son híbridas, eso es que están adulteradas”*.

Otra coincidencia entre los productores es que niegan recibir ayuda directa del Estado. Sin embargo, al profundizar sobre el tema todos afirman haber recibido capacitaciones del Ministerio de Agricultura (en el caso de los productores del Pereyra Iraola), subsidios del Ministerio de Desarrollo Social ante pérdidas de cosechas o por equipamiento, o planes sociales del Ministerio de Trabajo. Asimismo, teniendo en cuenta que el INTA, provee insumos y capacitaciones, no puede afirmarse que los organismos estatales estén ausentes.

La propiedad de la tierra es variada, mientras que los productores del Parque Pereyra Iraola hacen uso de tierra municipal, los productores de Florencia Varela encuestados son propietarios. Por su parte, el productor de miel Tay alquila el predio con otros socios *“en forma cooperativa”*.

Otra característica que unifica a dichos productores es la forma de trabajo que llevan a cabo. Todos afirman conformar cooperativas de trabajo con el fin de comercializar los productos por ellos realizados y con el fin de brindarse asistencia mutua para resolver en comunidad los problemas que los afectan. De todos modos, dentro de cada una de las explotaciones suele predominar el trabajo familiar, en donde toda la

familia se ve incluida. Asimismo, la conformación de cooperativas no impide que cada uno de los emprendimientos familiares pueda vender sus productos en forma privada (tal como lo hace el productor de mieles Tay).

Los productores consultados afirmaron establecer los precios de los productos según los costos de producción y los precios de mercado; es decir que ninguno indicó que el precio tenga relación alguna con la demanda ni con los costos de vida. Sin embargo, al tener en cuenta que los precios de la producción agroecológica suelen ser más caros que los tradicionales, es innegable que en ellos actúa de algún modo la creciente demanda por los productos libres de agregados químicos. Es decir, si no existiera la demanda sobre dichos productos, no sería posible que los productores vendieran su producción a un precio, comparativamente, más elevado que en el mercado tradicional.

En términos generales todos los productores entrevistados mostraron una gran conformidad por formar parte de una nueva alternativa de comercialización ya que les permite recibir una retribución justa y vender a precios “razonables”. Sin embargo, varios dijeron no sentirse representados por el “comercio justo” sino más bien por la “economía social y solidaria” o por la “producción agroecológica”. Asimismo, todos afirmaron que estas formas de comercialización, que acercan consumidores y productores, guardan relación con reivindicaciones económicas y agroecológicas, pero poco tienen que ver con reivindicaciones políticas, sociales o culturales.

Si bien no podemos hacer un análisis estadístico (por no ser una muestra lo suficientemente amplia) es posible inferir que, a diferencia de los intermediarios y los consumidores, el nivel de instrucción alcanzado por los productores que intervienen en esta forma de comercialización suele ser menor. La mayoría de los entrevistados afirmó haber alcanzado estudios primarios.

Una constante entre los productores agropecuarios encuestados es que la comercialización se realiza, casi íntegramente, en forma personal o a través de familiares o asociados. Es decir, que evitan en lo posible los intermediarios. *“Cuanto menos intermediarios haya mejor. Si no, se lo llevan todo los acopiadores, que son los que explotan a los campesinos poniéndoles el precio que a ellos se les antoja. Lo bueno de esta forma de comercio es que podés poner el precio real, sin especular. Para llegar a un cambio real hay que ir a buscar a los verdaderos campesinos, no a nosotros, a los que están en el medio de la nada”* (Gabriel García, productor de mieles).

Espacios de vinculación. Entre los unos y los otros

Las organizaciones de intermediación tienen características propias que los diferencian tanto de los productores como de los consumidores. Tanto Caracoles y Hormigas como Colectivo Solidario son asociaciones cooperativas de gente joven (ninguno supera los 35 años de edad). Si bien ninguna de las organizaciones tiene relaciones con fuerzas políticas, son personas con una fuerte convicción sociopolítica que están involucrados en espacios de militancia barrial y universitaria. Asimismo, el nivel de instrucción alcanzado por estos jóvenes es mayor que el de los productores directos.

Colectivo solidario es una cooperativa de trabajo y consumo conformada por 24 asociados. Se originó en el año 2010 por iniciativa de un grupo de estudiantes de Relaciones del Trabajo que empezó a ver la necesidad de favorecer la expansión de la Economía Social haciéndole llegar a la gente (que antes se mantenía ajena) productos de cooperativas o de pequeños productores. La comercialización se lleva a cabo en forma directa en el Mercado de Bonpland o por entrega a domicilio vía *web* o *facebook*. Según Ignacio, la posibilidad de comercializar en el mercado fue posible gracias a un profesor (Juan Silva, docente de FSOC de la materia “De la globalización a la economía solidaria”) que tenía el estand para promover la Economía Social y Solidaria.

Al igual que Colectivo Solidario, Caracoles y Hormigas empieza a constituirse en el año 2009 gracias a la actividad de dos jóvenes, que empezaron a interiorizarse en la Economía Social y Solidaria, primero como consumidores y después participando activamente de otros espacios. La idea fundadora era conformar una red de productores que, al igual que en el mercado Lacandona que funciona en territorio autónomo zapatista, comercialice a precios justos tanto para el productor como para el consumidor¹⁰. De ahí deriva el nombre: “Caracoles”, como las organizaciones zapatistas de Chiapas¹¹ y “Hormigas” “*porque es un laburo de hormiga y en honor al Pocho Lepratti, el cura villero*” afirma Vanesa. Si bien trabajan en forma cooperativa, aún no están constitui-

¹⁰ El mercado de “Lacandona” constituye un ejemplo de comercialización a precios justos, en donde diferentes integrantes de los caracoles zapatistas intercambian y comercializan su producción en forma directa con los consumidores, evitando con ello la intermediación de los “coyotes” (comerciantes que, especulando con la necesidad económica y la escasez de medios de transporte, presionan a los campesinos a vender su producción a precios exorbitantemente bajos).

¹¹ Los caracoles son las actuales formas organizativas de las comunidades autónomas zapatistas que reemplazaron las antiguas organizaciones “Aguascalientes” en el año 2003. Los caracoles son coordinados por las Juntas del Buen Gobierno, cuyos miembros son rotativos y reemplazables.

dos en forma legal ya que para hacerlo se requiere tener un mínimo de 10 asociados y por el momento son 5. Todos sus asociados provienen de espacios de militancia territorial (Movimiento Campesino, Unión de Asambleas Ciudadanas, luchas en contra de la privatización de la costa de Vicente López, etc.)

Ambas asociaciones conforman el precio de sus productos remarcando un porcentaje fijo a cada producto. Sin embargo mientras que Caracoles y Hormigas remarcan un 30% para cubrir los costos de traslados, fraccionamiento, envasados, etc. Colectivo Solidario agrega un 44%. Esta diferencia, que hace que los precios entre una y otra cooperativa sean notablemente diferentes, estriba en el hecho de que Colectivo tiene un porcentaje extraordinario destinado a generar un ahorro entre los grupos de consumo con el fin de reinvertirlo en la ESyS (Economía Social y Solidaria). Ellos explican *“...nosotros remarcamos un 44% que se desglosa en porcentajes fijos. Del precio justo del producto sumamos un 33%: 20% por trabajo, un 5% por inflación y pérdidas y un 8% de fletes. A ese precio le hacemos un 9% que es el ahorro. Ese 9% no se devuelve al grupo en forma de dinero o descuentos. La idea es que se reinvierta en un nuevo proyecto para expandir la ESyS, pero eso lo deciden los grupos de consumo. Una vez por año, todos los grupos de consumo se reúnen en asambleas para decidir qué se hace con ese 9% total. Este año, por ejemplo, decidimos darle el dinero a un productor del Parque Pereyra Iraola para que pueda hacer su gallinero. A nosotros no nos estaban llegando huevos y el tipo quería y sabía hacer un gallinero, pero necesitaba ayuda. Por decirlo de algún modo, el ahorro vuelve a los grupos en forma de huevos”*.

A diferencia de los productores (que hacen especial énfasis en la lucha contra los agrotóxicos y las reivindicaciones económicas) y los consumidores (que suelen hacer foco en la salubridad de los alimentos) sus reivindicaciones sociopolíticas son más amplias. Entre ellas se encuentran la agroecología, la economía popular, valores como la equidad en el intercambio, la igualdad de condiciones, la justicia social, la preservación de la biodiversidad, el consumo local, la soberanía alimentaria. *“Buscamos crear una red de consumo que promueva cadenas de intercambio más cortas, que pongan en entredicho el agronegocio, los agrotóxicos, los alimentos adulterados y los monopolios.”*

Asimismo Colectivo Solidario busca ir más allá de lo sustentable y lo ecológico, que aunque loables, a veces desdibujan *“la importancia de la economía popular, del empleo propio, del cooperativismo. Relaciones de trabajo horizontales. Cadenas de producción y distribución más cortas. A veces está tan de moda lo reciclado que no se piensa en qué está*

atrás del producto. Está bien, Burbuja latina¹² no tiene envases de vidrio pero atrás de eso hay una reivindicación laboral”

Al igual que los productores, ambas cooperativas se manifiestan en contra de los sellos orgánicos. *“Todo un negocio. Eso está de moda y la gente viene a buscar algo “orgánico”, pero acá la disputa es otra. La ESyS es otra economía no sólo de consumo sino de trabajo. Lo que hacemos acá es ofrecer algo agroecológico, productos libres de agrotóxicos, pero sin certificación. Pensá que un productor no puede pagar un sello verde, lo agroecológico es un voto de confianza entre el productor y el consumidor.”* dice Ignacio de Colectivo. Mientras que Vanesa de Caracoles afirma: *“Para nosotros lo orgánico es un sello para exportar, que no dice nada. Y ese sello depende de cada país, por ejemplo la ley de nuestro país habilita el monocultivo, o las semillas híbridas. Y eso no puede generar nunca cultivos orgánicos, porque ya las semillas están adulteradas o porque la implantación de monocultivos supone la pérdida de biodiversidad.”*

Asimismo tanto Caracoles como Colectivo no dicen sentirse representados por el “Comercio Justo”. Aunque lo reconocen como uno de los principales valores (la retribución justa a los productores) dicen que es un término europeo que quedó *demodé*. *“Si bien la base de la economía solidaria (el movimiento de fábricas recuperadas, las federaciones) estuvo conectada con la redes en ese momento y la RCJ (Red de Comercio Justo) nosotros preferimos hablar de ESyS.”*

Mientras que Colectivo Solidario recibe un subsidio mensual de \$ 800 proveniente del Ministerio de Desarrollo Social la cooperativa Caracoles y Hormigas solo recibió un microcrédito eventual a través de la CONAMI¹³ por ser “emprendedores y no cooperativa” y un subsidio de una entidad privada, CREAS¹⁴, por un proyecto que presentaron para hacer unas estanterías y comprar los *freezers*.

Por último, si bien se podría aventurar concluyendo que estos jóvenes representan un sector de la clase media que acceden a instituciones universitarias y pueden vivir sin trabajar con salarios fijos es notable como están inmersos en una situación de precariedad laboral. Ninguno de ellos percibe aportes jubilatorios, ni obra social ni un salario fijo que

¹² Cooperativa de productos de limpieza que inserta la mayor parte de su producción en Redes de Comercio Justo.

¹³ La CONAMI (Comisión Nacional de Coordinación del Microcrédito) depende del Ministerio de Desarrollo Social y su función es implementar el Programa Nacional de Microcrédito para la Economía Social.

¹⁴ El CREAS (Centro Regional Ecuménicos de Asesoría y Servicio) es una organización ecuménica que tiene como fin fortalecer la capacidad del movimiento ecuménico, iglesias y organizaciones sociales.

les pueda permitir una planificación a largo plazo. *“Ninguno de nosotros puede vivir de esto, algunos tenemos 2 ó 3 trabajos. Los retiros los calculamos mes a mes”* dice Ignacio de Colectivo.

Asimismo puede notarse el compromiso social y político que hay con la causa *“acá adentro tenemos metidos ahorros personales, la camioneta, el alquiler a veces sale de nuestro bolsillo porque no se genera tanto dinero como para bancar esas cosas”*. Y las necesidades apremian: *“Los precios con los productores se suelen mantener por 3 ó 4 meses pero nuestros gastos no. Los gastos de transporte, el costo de vida aumenta y a veces se hace difícil”* dice Bruno de Caracoles y Hormigas.

Los consumidores

Los consumidores encuestados en el Mercado de Bonpland y en el Galpón de Chacarita, permitieron profundizar la mirada sobre el fenómeno del comercio justo en la Argentina. Como fue planteado en un principio, de manera hipotética, los actores sociales vinculados con esta forma de comercialización tienen motivos diferentes de acuerdo con el lugar que ocupan en esta cadena de comercialización alternativa.

Es evidente que al comparar los precios que manejan las redes de comercio justo con los de las redes tradicionales, los primeros suelen ser más caros que los segundos. Si bien es posible afirmar que, quienes pueden consumir regularmente este tipo de productos no son sujetos con ingresos bajos, ya que el costo de los mismos les impediría hacer frente a otras necesidades básicas, es innegable los esfuerzos que realizan las distribuidoras para que algunos productos puedan venderse a precios económicos con el fin de llegar a las clases medias y bajas. Es notable como más allá de la verdadera intención por abaratar ciertos costos, los precios de estas *“canastas populares”* no pueden compararse a los precios de los productos alcanzados por la regulación de Precios Cuidados, que asegura el Estado nacional.

En el caso de los consumidores encuestados es posible apreciar que, en su mayoría, la elección por consumir en estas redes está asociada con la percepción de calidad y salubridad de los productos. La mayoría de los encuestados adujo motivos de *“calidad”*, seguido por *“la forma de producción”* y marginalmente *“por el trato directo con productores”*. Si bien, estos resultados podrían sugerir que estos actores sociales se vuelcan a las formas de comercialización alternativa con motivo de un beneficio personal (adquirir productos libres de conservantes y agroquímicos, por ejemplo) no hay que negar el hecho de que ninguno de los encuestados mencionó, como motivación, los precios de los productos.

En este sentido, la participación activa de los consumidores en RCJ puede representar una motivación que trasciende los beneficios personales (aunque sea los económicos). Esto puede deberse a dos motivos: que el beneficio de la calidad y la salubridad de los alimentos sea percibido como mayor que el “perjuicio económico” (que puede ser insignificante para muchos consumidores) o que la “causa” esté asociada con reivindicaciones socioambientales.

Si tenemos en cuenta que el relevamiento utilizado no representa una muestra estadística, no es posible dar con una respuesta unívoca a estas preguntas. Sólo cabe decir que, de las 14 personas encuestadas 9 afirmaron que este tipo de comercialización propiciaba un beneficio a los productores directos y 7 mencionaron que se favorecía a un cuidado del medio ambiente. Es decir que, más allá de los intereses personales que promueve este intercambio, los consumidores también alejan una motivación que supera los beneficios personales.

En este sentido, tomando en cuenta los aportes de la revista *Mu*, puede decirse que más que consumidor puede denominarse a este tipo de actor *consumador* ya que “*suma, aporta, integra. No compite, se relaciona, recorre y sostiene diversos espacios del mismo escenario, cuyo arquetipo es la feria*”¹⁵. Y si bien lo moviliza la concreción de beneficios propios, también hay una intención por favorecer otro tipo de comercialización y producción alejada de la tradicional.

Según los aportes de Fallacara (2012), se puede asociar este fenómeno (la expansión de redes de comercio justo y economía social y solidaria) con la mayor información sobre los alimentos, su toxicidad, quién los produce y por otro lado, con la maduración de los proyectos autogestivos. Es decir que, no se puede pensar la expansión de este fenómeno sin la participación activa y consciente de los consumidores.

Los resultados del relevamiento pueden ser comprendidos en el mismo sentido de la autora anteriormente citada, al observar que gran parte de los encuestados (un 43%) afirmó concurrir paralelamente a diversos espacios de comercialización con características similares. Es decir que, más allá de los concurrentes casuales, los consumidores que compran frecuentemente en el Mercado de Bonpland o en el Galpón de Chacarita parecen conocer o concurrir asiduamente a otros espacios que promueven las mismas reivindicaciones. Asimismo, si analizamos la franja etaria encuestada que asiste usualmente a estos espacios, podemos apreciar que se trata de una población joven, mayormente soltera y sin hijos.

Si analizamos los datos relevados, tanto a través de las encuestas realizadas a consumidores y productores como a partir de la observa-

¹⁵ Revista *Mu*. 79, agosto 2014, Buenos Aires.

ción participante realizada en los diferentes espacios, es posible observar que los productos más demandados son los alimenticios. En el Mercado de Bonpland, es notorio cómo la mayoría de los concurrentes se limita a transitar los primeros puestos en los que se venden alimentos (ubicados cerca de la entrada) sin llegar si quiera a los puestos ubicados en la parte posterior. Estos datos son corroborados por varios puesteros y por las encuestas que indican, según la frecuencia de mención, que la mayor parte de los consumidores demandan productos alimenticios procesados, en primer lugar, y sin procesar, en segundo lugar. Asimismo ninguno de las personas consultadas manifestó consumir muebles o textiles.

Este comportamiento de consumo puede comprenderse si se tiene en cuenta la información creciente sobre los efectos a largo y mediano plazo por utilización de glifosato y otros herbicidas. En este sentido puede ser posible que el creciente número de consumidores en redes alternativas de comercialización, esté estrechamente ligado con la búsqueda por alimentos no adulterados genéticamente o por plaguicidas. Así, podría comprenderse por qué la mayoría de los consumidores en estos espacios se vuelcan a comprar productos alimenticios y no, en la misma medida, textiles, de orfebrería, madera, etc.

Al continuar con la exposición, puede afirmarse que el 72% de los encuestados manifestó un nivel de concurrencia medio (es decir, que asisten a este tipo de espacios, entre una vez al mes y una vez cada tres meses). De este modo, es posible apreciar que los consumidores se reparten entre la asistencia a espacios de comercialización alternativos y a espacios tradicionales. Esto se puede atribuir a varias causas, primero, a que estas redes no logran, aún, abastecer la totalidad de productos necesarios para el consumo familiar (es escasa la oferta de productos de higiene personal, de carnes o artículos de cocina) y/o también, a que los consumidores no pretenden suplir un espacio de comercialización por otro sino complementarlos. Si bien no se pueden realizar conclusiones definitivas es posible suponer, al observar las tendencias de consumo de la presente investigación, que gran parte de los consumidores de estos espacios (Mercado de Bonpland y Galpón de Chacarita) deciden comprar "lo mejor de cada espacio": en uno los productos alimenticios sin agregados químicos y, en otro, los restantes para el consumo cotidiano.

Lejos de suponer que esta decisión está mediada por un desinterés en favorecer las redes alternativas de comercialización, esta tendencia puede explicarse al tener en cuenta que en la sociedad contemporánea en la que vivimos el tiempo destinado a "hacer las compras" es percibido como una "pérdida de tiempo". Teniendo en cuenta esto, la amplia oferta de productos en las grandes cadenas de supermercados contri-

buye a que los consumidores concurren a las mismas con el fin de comprar todo en un mismo lugar y con ello “ganar tiempo”.

Si bien estas tendencias están siendo transformadas por una nueva generación de consumidores, que demanda otro tipo de productos y de relaciones comerciales, es posible observar que, en su mayoría, esta nueva generación no abandona totalmente los espacios de comercialización tradicionales sino que los complementa.

En este sentido puede decirse que estos espacios son economías intermedias, mixtas o “terceras economías”, que no funcionan en forma paralela al margen de las tradicionales sino que tienen necesariamente relaciones con la economía capitalista tradicional pero no actúan como apéndice de la misma sino que tratan de transgredirla. Al respecto Fallacara afirma: *“pensar de que no hay injerencia de la economía tradicional es una mirada ingenua, porque la economía social está en permanente vínculo con el Estado”*. Estas afirmaciones se condicen con los diversos testimonios de productores e intermediarios que afirman que hay relaciones comerciales que se forman con lógicas propias (en donde los precios no se establecen por precios internacionales, ni por precios monopólicos) pero que no están al margen de los avatares económicos (aumento de costos en transporte o en el costo de vida etc.)

A modo de conclusión

Durante el desarrollo fue posible encontrar varias respuestas, siempre provisorias, a algunos interrogantes que movilizaron la investigación. La caracterización, tanto motivacional como socioeconómica, permitió diferenciar a los diversos actores sociales que se interrelacionan en las redes de comercio justo según sus intereses.

Los productores agropecuarios vinculados con este tipo de comercialización suelen producir en pequeña escala alimentos libres de agrotóxicos. Este tipo de producción, aunque más cara, les permite generar un “valor agregado” a su producción y, de esta forma, subsistir paralelamente con las medianas explotaciones que utilizan agroquímicos con el fin de controlar las plagas. En este sentido, tanto los productores agropecuarios como las cooperativas de trabajo, se nuclean en las RCJ con un fin, principalmente económico. Esta forma de comercialización les permite, en primer lugar, insertar una producción realizada en baja escala, destinada a consumidores que están dispuestos a invertir un poco más de dinero para conseguir productos de “calidad”. Asimismo, los productores suelen reivindicar formas de trabajo asociativas, libres de explotación laboral y con sueldos justos. Sin embargo existe una

diferencia entre ellos, mientras que las cooperativas de trabajo de productos de limpieza y alimenticios están constituidas por trabajadores asociados, las producciones agropecuarias suelen estar solventadas por trabajo familiar. De igual modo, otra diferencia que los caracteriza es que, mientras las cooperativas de trabajo suelen reivindicar las formas de trabajo asociativas y la “Economía Social y Solidaria”, los productores agropecuarios argumentan reivindicaciones ambientales que los primeros suelen dejar de lado.

Tal como se puede apreciar, los intermediarios consultados parecen tener un interés que los separa tanto de los productores como de los consumidores. Por un lado, son actores sociales con un alto nivel de participación política (no en términos partidarios, sino de forma amplia) que realizan un profundo nivel de análisis sobre las consecuencias de la expansión del agronegocio, de la monopolización de las grandes cadenas de comercialización y sobre las relaciones laborales imperantes en la región. En este sentido, se tratan de colectivos que sostienen reivindicaciones ambientales, laborales y socioculturales que mantienen coherentemente con sus prácticas comerciales. Asimismo suelen ser personas jóvenes que tienden a constituir un nexo privilegiado con pequeñas cooperativas de trabajo y con un puñado de organizaciones campesinas e indígenas. Dichas organizaciones ven en estos emprendimientos, la posibilidad de expandir su mercado a precios justos en los que se respete el trabajo digno y autónomo.

En síntesis, los intermediarios parecen guardar un doble interés en estas formas de comercialización. Por un lado tienen una motivación económica y laboral tanto personal (ya que les representa un ingreso económico) como solidaria (buscan favorecer a empresas recuperadas, movimientos campesinos o pequeños productores). Por otro lado un interés ligado con la ferviente convicción de favorecer a formas de comercialización alternativas que irrumpen en los modelos de comercialización y producción hegemónicas. En este sentido puede decirse que tienen una motivación político-ideológica ligada con la construcción de nuevas formas productivas, que tienden a preservar la salubridad de los alimentos, a las comunidades campesino-familiares y al medio ambiente.

Un punto de congruencia entre los productores y los intermediarios consultados en la investigación, es que todos ellos realizaron una diferenciación tangencial entre la producción orgánica y la producción agroecológica. Mientras que la primera supone la adquisición de un “sello orgánico” que debe ser comprado a altos precios a empresas certificadoras, la segunda supone una relación de confianza entre el productor y el consumidor. Es decir que, lejos de bregar por una expansión de la

producción orgánica, denuncian que bajo ese concepto se abre un nuevo instrumento de sujeción, tanto para el productor como para el consumidor. La propuesta agroecológica de ambos actores puede resumirse en la expansión de unidades productivas, que reemplacen los agrotóxicos por plaguicidas naturales y construyan, con los consumidores, un lazo de confianza y respeto.

Cabe aclarar que, si bien la presente investigación puede haber permitido discernir algunas diferencias, en torno de la forma de acceso a los puestos, entre los espacios de comercialización observados (Mercado de Bonpland y Galpón de Chacarita) no es posible aventurar una conclusión al respecto. Es decir, si bien se pudo establecer, mediante los datos recolectados, que al primer espacio se accede en forma gratuita mientras que al segundo no, no es posible ni deseable explicar las causas de estas diferencias ya que esto implicaría hacer una nueva investigación.

A diferencia de los productores y los intermediarios, los consumidores suelen alegar, como principal motivación, la búsqueda por alimentos de calidad, libres de agregados químicos. Si bien suelen demarcar los “beneficios” que traen estas formas alternativas de comercialización, la mayoría no parece tener conocimiento sobre otras consecuencias (más allá de la utilización de agroquímicos) que trae aparejada la expansión del agronegocio. Los datos consultados (tanto primarios como secundarios) corroboran que gran parte de los consumidores de RCJ se vuelcan a estas formas de comercialización como una consecuencia del conocimiento público sobre los resultados de la utilización de agroquímicos, pero son muy pocos los consumidores que alegan tener conocimiento sobre otras consecuencias de la aplicación de la lógica del agronegocio en la Argentina (siembra directa, semillas híbridas, doble cultivo, etc.).

Para concluir, es posible afirmar que aunque algunos actores (productores e intermediarios) prefieran denominar a esta forma de comercialización como “Economía Social y Solidaria” y no como Redes de Comercio Justo, ambos conceptos refieren a lo mismo: la construcción de una nueva economía en la que se privilegie el precio justo por el trabajo, las relaciones laborales horizontales y el respeto por el consumidor y el medio ambiente. Y si bien pretenden ir trazando un camino que socave las formas de comercialización hegemónica, no se trata (aunque sea en sus inicios) de dos formas incongruentes sino de formas mixtas.

En palabras de Pablo Mamani Ramírez (2012) la economía mixta es definida como un proceso de transición hacia la economía capitalista o socialista. La transición implica que ésta es una economía que tiene

dentro de sí las dos posibilidades y que se nutre de ambas¹⁶. De hecho, se trata de constituir una economía transicional, que integre tanto las viejas formas de producción y comercialización (ya con límites evidentes) con otras nuevas. Se trata de construir economías mixtas que busquen superar las lógicas de comercialización hegemónicas.

¹⁶ Mamani Ramirez, P. (2012) *Economías otras. Ni capitalista ni socialista en Solidaridad económica y potencialidades de transformación en América Latina*. CLACSO, Buenos Aires.

Bibliografía

- Abramovich, A. (2008) *La economía política de la pobreza*, CLACSO, Buenos Aires.
- Ávila, N. (2003) *Desalojando agrotóxicos: Agricultura ecológica en el Parque Pereyra Iraola*, Revista Theomai, Universidad de Quilmes.
- Azpiazu, D., Schorr, M. (2010) *Hecho en Argentina*, Editorial Siglo XXI, Buenos Aires.
- Barbetta, P. (2014): “*Legalidades subalternas: La cuestión jurídica campesina en la Argentina del agronegocio*” en *Poder Judicial, Políticas Públicas y Derechos Humanos: análisis de sus relaciones desde una mirada interdisciplinaria en Argentina y Brasil*. Luis Esteban Caro Zottola, Juliana Presotto Pereira Netto, comp. Sao Paulo.
- CENDA (2010) *La economía del nuevo patrón económico y la encrucijada actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Coraggio, J. L. (2011) *Economía social y solidaria. El trabajo antes que el capital*. Ediciones Abya Ayala, Quito.
- Cotera Fretel, A. (2009) *Comercio justo sur-sur. Problemas y potencialidades para el desarrollo del comercio justo en la Comunidad Andina de Naciones*, GRESP, Lima.
- De Sousa Santos, B. (2006): *La sociología de las ausencias y la sociología de las emergencias: para una ecología de saberes en Renovar la Teoría Crítica y Reinventar la Emancipación Social*. Encuentros de Buenos Aires. CLACSO- Facultad de Ciencias Sociales UBA.
- Domínguez, D. (2012) *Recampesinización en la Argentina del siglo XXI*. Psicoperspectivas. Individuo y Sociedad, Vol. 11, 1.
- Domínguez, N. (2009) *Efectos del nuevo modelo productivo sojero sobre la estructura agropecuaria argentina: el caso de la provincia de Entre Ríos*. Universidad Nacional de Entre Ríos.
- Fallacara, M. (2013) *Ferías Autogestivas. Experiencias de mercados e intercambios alternativos en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires*. La revista del CCC. Mayo / Agosto. 18.

- Grass, C. (2012) *Los empresarios de la soja: cambios y continuidades en la fisonomía y composición interna de las empresas agropecuarias*. Mundo Agrario. Primer semestre. Vol. 12, 24.
- Guerreiro, L. (2010) *Espacios de articulación, redes autogestivas e intercambios alternativos en la ciudad de Buenos Aires* *Revista Latinoamericana de Economía Social y Solidaria*. Otra Economía. Primer semestre. Vol. 4 - 6.
- Mamani Ramírez, P. (2012) *Economías otras. Ni capitalista ni socialista en Solidaridad económica y potencialidades de transformación en América Latina*. CLACSO, Buenos Aires.
- Pastore, R. (2010) *Un panorama del resurgimiento de la economía social y solidaria en la Argentina*, UNQuilmes, Buenos Aires.
- Programa Facultad Abierta (2010) *Informe del tercer relevamiento de empresas recuperadas por sus trabajadores*. Facultad de Filosofía y Letras. UBA.
- PROSAP (Programa de Servicios Agrícolas Provinciales) y PRODAO (Proyecto de Desarrollo de la Agricultura Orgánica Argentina) (2009) *Comercio justo en América Latina, situación de Argentina. Informe final*. Buenos Aires.
- Rapetti, M. (2005) *La macroeconomía argentina durante la posconvertibilidad*, Observatorio Argentina, New School University.
- Revista Mu*. 79. Agosto 2014, Buenos Aires.

Sector agrícola

El INTA y los desafíos de la gestión de la complejidad en un país heterogéneo*

*Germán Linzer***

El sector agrícola es el sector en el que más efecto real ha tenido la consolidación del nuevo “paradigma tecnológico”, basado fundamentalmente sobre la biotecnología y las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs).

Esto llevó a la aparición de nuevos sujetos agrícolas y, fundamentalmente, a un cambio en la estructura socioeconómica agropecuaria.

De esta forma, en las últimas décadas el escenario sobre el cual actúa el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) sufrió una fuerte transformación.

La tradicional “extensión del INTA” fue modificándose, volviéndose mucho más proactiva y compleja.

Asimismo, en el marco de dicho paradigma, el INTA puede proponer la tecnificación de actividades y empresas existentes y, más importante aún, la creación de un nuevo segmento de empresas productivas, denominadas “industrias tecnológicas”.

La planificación y organización de nuevas actividades y la formación de cuadros institucionales capaces de gestionar estas áreas serán críticas para evitar su desbalance y para desarrollar políticas proactivas.

Palabras clave: Política Agropecuaria - INTA - Desarrollo Tecnológico - Extensión - Capacitación Gerencial

* Las afirmaciones del presente artículo son responsabilidad del autor y no necesariamente coinciden con la posición institucional del INTA.

** Lic. en Economía UBA. Master en Gestión de las Ciencias, las Tecnologías y la Innovación UNGS y maestrando en Propiedad Intelectual FLACSO. Gerente de Propiedad Intelectual del INTA. linzer.german@inta.gov.ar

INTA and the challenges of managing the complexity of a heterogeneous country

The agricultural sector is the sector in which the consolidation of the new "technological paradigm" based primarily on biotechnology and Information and Communications Technology (ICT) has had the most real effect.

This led to the emergence of new agricultural subjects and mainly to a change in the agricultural socio-economic structure.

Thus, in recent decades the stage on which the National Institute Agricultural Technology (INTA) acts underwent a major transformation.

The traditional "extension of INTA" was modified, becoming much more proactive and complex.

Also, in the context of this paradigm, INTA may propose the modernization of activities and existing businesses and, more importantly, the creation of a new segment of productive companies called "technological industries".

The planification and organization of new activities and the training of institutional cadres capable of managing these areas will be critical to prevent imbalance and to develop proactive policies.

Keywords: Agricultural Policy - INTA - Technological Development - Extension - Managerial Training

Fecha de recepción: noviembre de 2014

Fecha de aceptación: marzo de 2015

Introducción

El sector agrícola es el sector en el que más efecto real ha tenido la consolidación del nuevo “paradigma tecnológico”, basado fundamentalmente sobre la biotecnología, las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TICs) y, en mucho menor medida, la nanotecnología.

En la Argentina, las semillas modificadas genéticamente y las TICs permitieron la difusión de nuevos “paquetes tecnológicos” que ampliaron la frontera de lo cultivable a entornos antes insospechados. El cultivo de soja y otras especies extensivas (trigo, girasol, maíz) fueron corriendo la frontera agrícola y ganando lugar frente a otras actividades tradicionales o cultivos regionales, los que se redujeron o tuvieron que reformularse.

Esto llevó a la aparición de nuevos sujetos agrícolas y, fundamentalmente, a un cambio en la estructura socioeconómica agropecuaria. Entre los nuevos actores vale la pena destacar la presencia de los denominados “pool de siembra” que, en tanto impulsados por el capital financiero, y organizados con una lógica de explotación transitoria (fideicomisos), son la máxima expresión de lo que se denominó “agronegocio”.

El “agronegocio” entiende al campo como un espacio de negocios que debe ser explotado para obtener el máximo beneficio. En este sentido, se opone al rol tradicional del “productor agropecuario”, que trabajaba el campo y vivía en los parajes, pueblos o ciudades cercanas a sus explotaciones (o unidades productivas), contribuyendo e involucrado en la sustentabilidad de las economías regionales.

Esta combinación de nuevas tecnologías agrícolas adaptadas a cultivos extensivos y la organización de nuevos actores dispuestos a expandirlas, incluso a costa de la sustentabilidad del proceso, llevó a que actividades o cultivos tradicionales, más trabajo-intensivas y demandantes de mayores eslabonamientos productivos locales, fueran perdiendo preponderancia.

De esta forma, en las últimas décadas el escenario sobre el cual actúa el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) sufrió una fuerte transformación.

Fue modificándose la tradicional “extensión del INTA”, volviéndose mucho más proactiva y compleja. Por un lado, en los años '90, tratando de dar una respuesta a las políticas neoliberales, no sólo se reforzó el compromiso del INTA con los eslabones más débiles del sector agropecuario sino que, a partir del involucramiento con la seguridad ali-

mentaria nacional, se amplió su rango de acción a sectores vulnerables urbanos y periurbanos¹.

Por otro lado, la extensión del INTA fue progresivamente apuntando al arraigo rural, la valorización de la cultura local y el fortalecimiento de las instituciones del medio, como estrategias para impulsar procesos de desarrollo territorial, en alternativa a la expansión del “agronegocio”.

Asimismo, la visibilización progresiva del rol social, económico, ambiental y cultural de la Agricultura Familiar se fue reflejando en diversos instrumentos programáticos tendientes a acompañar y promocionar la mejora de la calidad de vida de este sector mayoritario de la ruralidad argentina.

Sin embargo, estas no fueron las únicas transformaciones que el mencionado cambio de “paradigma tecnológico” produjo en el sector agropecuario y agroindustrial argentino y, por lo tanto, en el INTA. Dicho cambio también llevó a que se abriesen nuevas oportunidades para contribuir a una transformación del tradicional perfil productivo nacional.

A partir de la aplicación de la biotecnología, las TICs y la nanotecnología al desarrollo agropecuario y agroindustrial, el INTA puede proponer de manera exitosa la tecnificación de actividades y empresas existentes y, más importante aún, la creación de un nuevo segmento de empresas productivas, denominadas “industrias tecnológicas”.

Frente a este nuevo escenario y, ante la necesidad de fortalecer su presencia en dichos segmentos de alta tecnología, el INTA desarrolló un tipo de estrategias institucionales muy diferentes a las de la extensión. En estos casos, para comprender la naturaleza del cambio y poder plantear estrategias acordes, se generó la necesidad de especializarse en el conocimiento de “mercados tecnológicos”, “inversiones de riesgo tecnológico”, “creación de empresas intensivas en conocimiento”, entre otros.

En definitiva, la complejización de los instrumentos institucionales fue una respuesta del INTA a los cambios sufridos en el sector agropecuario en particular y de las transformaciones ocurridas en los niveles nacional e internacional en los planos económico-productivo, social y tecnológico.

Este trabajo tiene como objetivo realizar un breve análisis de ciertos aspectos del complejo escenario de actuación del INTA y señalar algunos de los desafíos presentes y futuros en la gestión institucional,

¹ En la actualidad se estima que el programa ProHuerta, ejecutado por el INTA articuladamente con el Ministerio de Desarrollo Social, cuenta con 350.000 huertas que llegan a más de tres millones y medio de personas.

la que requiere la compleja tarea de integrar los múltiples y heterogéneos objetivos institucionales.

Para ello buscaremos describir brevemente la matriz tecnológico-productiva del sistema agroalimentario y agroindustrial argentino y el rol estratégico del INTA en el mismo.

1. Trabajo sobre un sector estratégico

El INTA desarrolla sus actividades en el marco de un país heterogéneo productiva y socialmente.

Dicha heterogeneidad en buena medida es resultante de la incorporación del país al comercio internacional en una etapa de capitalismo industrial desarrollado. Esto lleva a que el grueso de las actividades competitivas nacionales estén basadas sobre la explotación de recursos naturales y a que, en paralelo, se presente una estructura industrial dependiente.

De esta manera, la Argentina tiene sectores de competitividad internacional, pero con limitadas capacidades de funcionar como “motor” de la economía. En cambio cuenta con otros, de relativa baja productividad en términos internacionales, pero decisivos para las economías regionales, altamente generadores de empleo y con fuertes eslabonamientos productivos en el mercado interno.

La persistencia de esta estructura productiva desequilibrada, con patrones de consumo que buscan replicar el de los países desarrollados, tiene como correlato una sociedad fuertemente desigual y fragmentada.

Justamente en este marco de heterogeneidad es que el sector “rural²-agropecuario-agroalimentario-agroindustrial” adquiere su estatus estratégico.

En términos generales, se podría decir que los “sectores estratégicos” de un país lo son porque su evolución positiva trasciende a los actores, públicos y privados, directamente involucrados en esa actividad. Tal es el caso del mencionado sector argentino.

En efecto, su rol crítico para el país estaría dado por las que llamaremos cuatro “razones estratégicas”:

Primera razón estratégica: la ruralidad está asociada con el arraigo al

² Entenderemos en este trabajo a lo “rural” como un espacio de vida basado sobre el trabajo directo sobre recursos naturales, en donde las comunidades que lo realizan pueden desarrollar un sentido de pertenencia en el territorio. En términos generales se podría oponer esta idea a la de considerar a lo rural como un “factor productivo”.

territorio, a formas de producción respetuosas del ambiente y la cultura locales, que también implican una distribución geográfica de la población demográfica y ambientalmente sustentable.

Ejemplos de esta ruralidad pueden encontrarse en las tradiciones culturales de pueblos o parajes (asociados con históricas formas socio-económicas de organización geográfica de la producción) o formas ancestrales de organización de la vida (como en el caso de comunidades indígenas).

Incluso, sin ser rural, el trabajo con productores periurbanos permite el desarrollo de vínculos sociales, conexión con el entorno y aprendizajes relacionados con la seguridad y la soberanía alimentaria, que de por sí son edificantes para quienes los realizan.

Segunda razón estratégica: la producción agropecuaria está asociada con la generación de bienes básicos para el consumo popular (alimentos, textiles, insumos básicos e incluso energía). Las mejoras en su producción, en tanto se correlacione con caída en sus precios y aumento en su calidad para el consumo interno, es un factor crítico para el desarrollo.

Más allá de que esto es también un factor de competitividad externa de la economía, la accesibilidad a los “bienes salario” para las clases populares es un derecho.

Tercera razón estratégica: a partir de las condiciones diferenciales naturales de la Argentina, la producción agropecuaria es central para la generación de divisas que puedan dar impulso y acompañar un proceso de industrialización que permita el crecimiento con generación de empleo y desarrollo de capacidades productivas.

Cuarta razón estratégica: en la actualidad el productor agrícola, particularmente el de las zonas núcleo, está altamente tecnificado y permeable a la incorporación de nuevas tecnologías. Por esta razón, a pesar de lo paradójico que en principio pueda parecer, en la exportación de *commodities* está encerrada una actividad de alta tecnología.

Esto trae una consecuencia positiva, que es la posibilidad de desarrollar “industrias tecnológicas” que abastezcan a la producción agropecuaria nacional permitiendo, a su vez, generar tecnologías exportables. Es decir, el agro puede funcionar como motor en la creación de dichas industrias tecnológicas nacionales.

2. Complejidad de la misión del INTA

Desde su comienzo el INTA se enfrentó con la complejidad propia de perseguir no solamente un objetivo tecnológico, sino uno socioe-

conómico y cultural, en donde la producción es entendida como uno de los muchos aspectos de la organización social involucrados en los procesos de desarrollo.

Sus objetivos, según estipula el decreto-ley 21.680/56, son los de: "...impulsar y vigorizar el desarrollo de la investigación y extensión agropecuarias y acelerar, con los beneficios de estas funciones fundamentales, la tecnificación y el mejoramiento de la empresa agraria y de la vida rural".

Así se establecía esta compleja doble tarea de, por un lado, el avance de las fuerzas productivas (capitalistas) en beneficio del país a la par de, por el otro, el desarrollo en la organización socioeconómica e institucional de la producción para sectores de la población rural a los que sólo llegaba el Estado a través del INTA.

De esta forma, la complejidad en la gestión del INTA es única respecto de cualquier otra institución de promoción y desarrollo científico, desarrollo tecnológico o desarrollo sociocultural.

En efecto, los objetivos de un científico básico (por ejemplo, tratando de encontrar explicaciones y causalidades a fenómenos naturales o compilaciones y clasificaciones de seres vivos) no son los de un tecnólogo (que busca la aplicación productiva de principios científicos o transformar en productos los resultados de laboratorio), ni los de un extensionista (quien debe intentar ensayar y/o utilizar conocimientos científicos, ingenieriles y de gestión social en el marco de las necesidades y demandas de productores, por lo general familiares, o de las comunidades con las que trabaja).

El desafío no sólo es el de coordinar y armonizar actividades que tienen lógicas, instrumentos y expectativas muy diferentes sino, además, hacerlos confluir hacia la misma misión institucional³.

Integrar en un mismo instituto la investigación (científica y tecnológica) junto con la extensión es una particularidad única que no tiene equivalencias en ninguna universidad, instituto tecnológico o institución de ciencia y técnica, no sólo de la Argentina, sino también de gran parte del mundo.

Sin embargo, una gestión exitosa de la heterogeneidad (y la compleji-

³ En la Misión del INTA establecida por el Plan Estratégico Institucional (PEI) 2005-2015, se menciona que "El INTA, durante la vigencia del PEI 2005-2015, realizará y promoverá acciones dirigidas a la innovación en el sector agropecuario, agroalimentario y agroindustrial para contribuir integralmente a la competitividad de las cadenas agroindustriales, salud ambiental y sostenibilidad de los sistemas productivos, la equidad social y el desarrollo territorial, mediante la investigación, desarrollo tecnológico y extensión".

dad) planteada implica comprender diferentes particularidades, no sólo de los productos y métodos de cada una de estas actividades sino, también, de sus formas de evaluación y promoción y, sobre todo, supone la importante tarea de hacerlos confluir sin que pierdan su identidad.

Pocos miembros del INTA pueden formarse en la comprensión de la complejidad mencionada previo a enfrentarse a los desafíos de la gestión. En general sólo se conoce un área particular que proviene de la propia formación profesional y de su especializada práctica institucional (probablemente asociado con alguna meta vinculada con alguna de las cuatro “razones” que dan su naturaleza “estratégica” al sector).

Para anticipar los problemas de la gestión, evitando sesgos y ponderando adecuadamente los diferentes objetivos de la compleja misión del INTA, tiene que entenderse adecuadamente la heterogeneidad y complejidad a la que nos referimos.

3. El rol del INTA y los enfoques teóricos

Atendiendo a esta complejidad es que el INTA desarrolla diferentes instrumentos para gestionar la multiplicidad de objetivos institucionales. Con esta finalidad, trata también de nutrirse de diferentes enfoques teóricos para entender mejor su objeto de estudio y accionar.

Para no irnos demasiado atrás en el rastreo de enfoques teóricos que orientan, y muchas veces cuestionan, las prácticas institucionales podemos decir que durante la última parte de la década de los '90, y en sintonía con la consolidación de un nuevo “paradigma tecnológico” basado sobre la biotecnología y las TICs, se difundió fuertemente en la Argentina (y en toda Latinoamérica) un enfoque de gestión de la ciencia basado sobre ideas denominadas “neoschumpeterianas”. Las mismas podría decirse que tuvieron como corolario al enfoque del Sistema Nacional de Innovación.

Estas ideas “neoschumpeterianas” tuvieron el mérito de reinstalar la importancia de la gestión tecnológica para los procesos de desarrollo económico, en un contexto de incremento e intensificación de la inversión y competencia tecnológica. Sin embargo, su particularidad, tal como lo hacía el propio Schumpeter, era la de ensalzar el rol del empresario y las empresas como “agentes” de desarrollo. De ahí que sus recomendaciones de política se basaban sobre la necesidad de generar las condiciones adecuadas desde el Estado, las instituciones de ciencia y técnica y el esquema normativo para el surgimiento de una clase capitalista emprendedora en nuevas tecnologías.

En respuesta a estos enfoques, en los últimos años se han retomado otras tradiciones del pensamiento que entienden que la innovación es un proceso complejo que va mucho más allá de lo que son los resultados para el mercado. Los enfoques de “Economía Social”, “Tecnología Social”, “Innovaciones sociales” o “Tecnologías para la inclusión social”, son ejemplos de lo mencionado.

Estos enfoques denuncian correctamente que el grueso de las innovaciones en el sistema capitalista o bien están dirigidas a la industria bélica o bien, al estar orientadas por el mercado, se basan sobre bienes suntuarios y para los estratos más ricos de la población.

Las sociedades más tecnificadas no son necesariamente las sociedades más equitativas dado que el mercado sigue sin resolver el acceso igualitario a derechos básicos como la alimentación, la salud, la educación o un medioambiente sustentable.

En muchos casos, no sólo es moralmente reprochable el destino de las innovaciones, sino que el proceso a través del cual se las logra es criticable: considerar que los actores y recursos que conforman los territorios son mercancías que se usan y se pueden abandonar es contrario a cualquier proceso virtuoso y sustentable de desarrollo.

Tal como menciona Thomas (2012): “En América Latina se verifica una paradoja del subdesarrollo: en tanto los países de la región no han desplegado el potencial de sus sistemas productivos, millones de personas se encuentran fuera de las relaciones de trabajo y generación de bienes y servicios, e impedidas de acceder a ellos.”⁴

En tal sentido, estos enfoques destacan el rol de los propios demandantes de las nuevas tecnologías en las soluciones de sus problemas y necesidades (productivos, económicos, sociales, culturales y políticos), generando tecnologías “adecuadas”, sin especulaciones mercantiles ni intermediación del capitalista.

No sólo los objetivos de la innovación están identificados y seleccionados por los propios actores, sino que ellos mismos son los protagonistas de la innovación (en conjunto con expertos e instituciones de ciencia y técnica, ONGs, políticos y funcionarios).

Tal como continúa Thomas (2012): “La generación de nuevas formas de gestión adecuadas al diseño, producción, implementación y eva-

⁴ Thomas, Hernán: “Tecnologías para la inclusión social en América Latina: de las tecnologías apropiadas a los sistemas tecnológicos sociales. Problemas conceptuales y soluciones estratégicas”, en Thomas, Hernán; Santos, Guillermo y Fressoli, Mariano: *Tecnología, desarrollo y democracia. Nueve estudios sobre dinámicas socio-técnicas de exclusión/inclusión social*. Ed. MINCYT. Buenos Aires, 2012. Págs. 25-78.

luación de Tecnologías para la Inclusión Social implica no sólo la acumulación de aprendizajes en el plano de la política pública y la acción del estado, sino también la habilitación de nuevos canales de decisión y concepción de estrategias de intervención. Las áreas prioritarias de alimentación, salud, vivienda y energía constituyen sectores clave tanto para las políticas públicas como para las estrategias de desarrollo local y regional.”⁵

Como continúa el mismo autor en otro trabajo (Thomas, *et. al.*, 2013): “Es posible diseñar y producir -de hecho ya se produce hoy- otro tipo de tecnología que genere y distribuya beneficios, que genere trabajo asociado, colaborativo y horizontal, que genere aprendizajes colectivos y saberes y que proponga un control distribuido y socializado de su ritmo y orientación de cambio socio-técnico.”⁶

En un punto intermedio entre los enfoques neoschumpeterianos y los de las tecnologías para la innovación social, se encuentra el enfoque sobre el “desarrollo económico local/territorial”, asociado también con los “sistemas locales de innovación”.

Tal como sostiene Vázquez Barquero (2001): “El desarrollo económico local se puede definir como un proceso de crecimiento y cambio estructural que, mediante la utilización del potencial de desarrollo existente en el territorio, conduce a elevar el bienestar de la población de una localidad o una región. Cuando la comunidad local es capaz de liderar el proceso de cambio estructural, nos encontramos ante un proceso de desarrollo local endógeno.”⁷

En este caso, no se resalta como principales protagonistas a las

⁵ Thomas, *op. cit.*

⁶ Thomas, Hernán; Davyt, Amílcar; Becerra, Lucas; Lalouf, Alberto; Suárez Maciel, Ana Lucía y Bordin Bonfin, Erica: “Estrategias de desarrollo inclusivo sustentable y cambio tecnológico. Críticas y propuestas.” Capítulo del libro de Suarez Maciel, Ana Lucía y Bordin Bonfin, Erica: *Múltiplos Olhares sobre Tecnologias Sociais. Pesquisas e práticas sociais*. Porto Alegre, 2013 (p. 43 – 56). En dicho capítulo los autores agregan: “Es posible concebir alternativas más dinámicas. Sistemas focalizados en organizaciones ordenadas bajo lógicas de cooperación y colaboración, donde el patrón de circulación está gobernado por la socialización de saberes. Lo que posibilita la generación de interacciones más fluidas -entre instituciones más heterogéneas- en el plano cognitivo: cooperativas de trabajo, organizaciones de base, universidades, empresas públicas, ONGs, institutos de I+D (y, aun, empresas privadas con fines de lucro incorporadas -alineadas y coordinadas- en esta nueva lógica). El estilo del sistema cambia en su conjunto si la centralidad descansa en este tipo de organizaciones, en esta nueva gobernanza, en lugar de focalizarse en las empresas maximizadoras de beneficios.”

⁷ Vázquez Barquero, Antonio: “La política del desarrollo económico local”. Capítulo I presente en Aghón, Gabriel y otros: “Desarrollo Económico Local y Descentralización en América Latina: Análisis Comparativo. CEPAL. Santiago de Chile, 2001.

empresas ni a las organizaciones sociales, sino que se enfatiza el rol de los actores presentes en la comunidad local: “Se trata de procesos de desarrollo económico que se caracterizan por la organización sistémica de las unidades de producción, con el fin de favorecer la competitividad de las empresas locales en los mercados nacionales e internacionales.”⁸

En este marco cobran relevancia las micro, pequeñas y medianas empresas, no sólo como generadoras de mano de obra sino, fundamentalmente, como integrantes de entramados o eslabonamientos productivos territoriales.

Con el postulado de la participación social, las organizaciones deben dirigir sus esfuerzos a mejorar la comunicación y la articulación entre los actores en pos de consensuar acciones en conjunto para solucionar problemas y/o aprovechar oportunidades.

Asimismo, el rol del Estado y sus instituciones debe ser el de acompañar estos procesos, no el de dirigirlos con una lógica externa al territorio.

Tal como menciona Vázquez Barquero (2001): “Las redes de actores que permiten la organización del sistema productivo y del territorio, son el instrumento por medio del cual la región (comarca o ciudad) conoce la realidad económica y su problemática, y da soluciones estratégicas que le permiten intervenir en los procesos de crecimiento y cambio estructural.”

Con el fin de mejorar la calidad de vida de la población, el enfoque de desarrollo territorial plantea una mirada (y una actuación) integral, promoviendo tanto el fortalecimiento de la base económico-productiva de una comunidad como de las capacidades socio-institucionales para emprender procesos colectivos de desarrollo local.

4. Superación de falsas disyuntivas en el accionar institucional

La mencionada complejización de los instrumentos del INTA para responder a los desafíos de la transformación del sector agropecuario

⁸ Según Vázquez Barquero (2001), el supuesto es que: “en que los sistemas locales de empresas pueden liderar los procesos de crecimiento y cambio estructural, porque, al igual que las grandes empresas, pueden generar economías de escala y reducir los costes de transacción; en que las formas de organización social y el sistema de valores locales flexibilizan los mercados de trabajo y permiten a las empresas locales trabajar con menores costes de producción, y en que la sociedad civil ejerce un control creciente sobre los procesos de desarrollo de las localidades y regiones.”

tuvo su correlato en los enfoques teóricos utilizados para sustentar el accionar institucional.

En la medida en que se entiende que los pueblos y las comunidades pueden ser los protagonistas de su desarrollo, y que no es una necesidad “naturalizar” que un empresario o de que una “autoridad externa” sea la que determine qué y cómo innovar en un territorio, las experiencias de desarrollo territorial buscan mostrar que se pueden superar las prácticas y geografías económicas que genera la economía de mercado⁹.

Emprender procesos de innovación social o de desarrollo territorial, no sólo tiene un valor en el resultado, sino en el mismo devenir de la actividad, la que incluso puede servir como alternativa real al mercado.

Entonces, en este cambio de escenario, en donde la ruralidad no representa una situación dada por la división social del trabajo como generadora de materias primas, sino que es un valor en sí mismo, rescatar estos enfoques y generar instrumentos institucionales que los acompañen es algo fundamental¹⁰.

Sin embargo, así como desde los enfoques neoschumpeterianos y del sistema nacional de innovación se consideraba que todo lo que es innovación tiene que pasar por el mercado y el objetivo de las instituciones públicas es generar emprendedores (“protoempresarios”), también se debe evitar el defecto opuesto.

Los proyectos nacionales y populares, como los que encarnaron los más conspicuos líderes políticos de los partidos mayoritarios de la Argentina, buscan darle un tono social al capitalismo nacional en un marco de competencia internacional, promoviendo las actividades relacionadas con la generación de empleo, comprometido con el deber de que el Estado redistribuya ingresos a favor de los sectores vulnerables y que impulse capacidades nacionales a largo plazo (educación, salud, desarrollo tecnológico, industrial, etc.). Sin embargo, los proyectos nacionales y populares no dejan de tener todos los condicionamientos y

⁹ De hecho, organizar los territorios con una lógica de mercado puede producir profundos procesos de deterioro y abandono social y ambiental cuando los criterios de mercado quitan “racionalidad económica” a una región a la que previamente habían incorporado por sus “ventajas comparativas”. La pérdida de la “ventaja” inicial (por el agotamiento de los recursos naturales, un cambio tecnológico, una decisión corporativa, etc.) implica, desempleo, desarraigo, pueblos fantasma y desertización, con su correlato de marginación y hacinamiento en las ciudades.

¹⁰ De esta forma, actualmente el INTA se encuentra implementando los Proyectos Regionales con Enfoque Territorial (PRET), que buscan articular la investigación y la extensión de manera de dar respuesta a los problemas y necesidades de los territorios con una mirada que integra la competitividad económica, la equidad social y la sustentabilidad ambiental.

características de los procesos de desarrollo dependiente en el marco de un sistema capitalista mundial.

De esta manera, así como es central la promoción y acompañamiento a la ruralidad, también es cierto que un instituto tecnológico público debe reconocer su necesaria participación en un proyecto industrial nacional¹¹ y, muy especialmente, su rol en la contribución a la generación y desarrollo de industrias “portadoras del cambio técnico”, que son las que pueden dar finalmente “soberanía industrial” al país¹².

Desarrollar tecnologías para productores agropecuarios, plenamente integrados y guiados por una lógica capitalista de producción, para que ellos mejoren sus prácticas (haciéndolas ambientalmente más amigables, incorporando nuevos manejos o tecnologías que reduzcan efectos adversos; que incrementen su productividad; diversifiquen su producción; generen procesos de valor agregados, etc.) tienen impacto sobre la segunda y la tercera “razones estratégicas” del sector “agropecuario” (incremento en la productividad agropecuaria y generación de divisas), más relacionadas con el desarrollo industrial nacional¹³.

A su vez, si bien es correcto que las comunidades y territorios no deben depender de un Estado central que planifique sus condiciones de desarrollo, también es cierto que para ofrecer una alternativa al capital concentrado internacional (y nacional), el Estado tiene que tener una política clara y fuerte de desarrollo económico que mejore la calidad de vida de la población y distribuya equitativamente ingresos y oportunidades. Será a partir de un Estado fuerte, con buenos cuadros políticos capaces de coordinar eficazmente una burocracia profesionalizada, con presencia y capacidad de resolución rápida de dificultades del desarrollo, que los procesos territoriales podrán tener un impulso y sustentabilidad real.

Tener el legítimo control de un Estado fuerte, capaz de sostener “valores sociales” en contra de intereses concentrados y cortoplacistas, es

¹¹ Que es el que desde 2003 generó el mayor proceso de creación de empleos de la historia económica argentina.

¹² Ver entrevista a Aldo Ferrer: “El talón de Aquiles del modelo K es la falta de soberanía industrial” en <http://labrokenface.com/aldo-ferrer-sobre-el-modelo-k/>

¹³ A tal punto son importantes los objetivos “productivistas” que el Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial (PEA2) Participativo y Federal 2010-2020, establece como metas, por ejemplo: “El aumento en la producción de granos de 100 millones de t en 2010 a 157,5 millones de t en 2020, representando un incremento del 58% con respecto a 2010.”; “El aumento en el *stock* de cabezas de ganado bovino de 49 a 54 millones.” y “El aumento del *stock* de cabezas de vacas totales de 2,15 millones de unidades a 2,95 millones.”

una necesidad para los procesos de desarrollo local o de innovaciones sociales. Pretender, como parecen plantear algunos enfoques teóricos del “desarrollo endógeno”, que los procesos territoriales deben implicar estados reducidos en sus capacidades centrales, es no entender la naturaleza de los desafíos para un país de desarrollo dependiente como la Argentina.

Asimismo, la necesidad de gestionar la heterogeneidad de realidades del país permite superar aparentes “disyuntivas” respecto del rol del Estado que presentan los enfoques teóricos mencionados en este trabajo como, por ejemplo: ¿se debe priorizar al empresario o a las organizaciones sociales como motor del desarrollo?; ¿el Estado debe concentrarse en acompañar procesos “endógenos” surgidos desde las fuerzas locales o debe proponer políticas nacionales de planificación de los territorios? ¿se debe fomentar el surgimiento de empresas pequeñas o de unidades productivas de escala competitiva? ¿se debe avanzar en tecnologías competitivas en el nivel internacional para mejorar nuestra posición exportadora o se debe trabajar en tecnologías inclusivas o adecuadas que sustituyan importaciones?

La misma situación se presenta para el INTA. Por ejemplo: ¿debe proteger sus resultados de investigación con instrumentos de propiedad intelectual o propender a la “apropiación social del conocimiento”?; ¿Debe vincularse con empresas o sólo con productores agropecuarios?

En este trabajo sostenemos que la Argentina es un país heterogéneo y necesita diferentes instrumentos para objetivos diversos pero interrelacionados. Esta es la complejidad que se quiere explicitar con estas reflexiones.

Quienes trabajan en gestión pública, y no están atados a ninguno de estos enfoques teóricos, comprenden que debe disponerse de una amplia gama de instrumentos y utilizarlos de acuerdo con las necesidades de cada situación.

Sin embargo, muchas veces, no comprender cuándo desarrollar estas acciones institucionales o utilizar dichos instrumentos, es lo que lleva a pensar que dichas acciones o instrumentos son los que carecen de sentido o de utilidad.

Por ejemplo, confundir criterios y aplicar medidas para resguardar la propiedad intelectual para casos en los que no hay justificación genera, además de costos innecesarios, un perjuicio para la circulación del conocimiento y la adopción de tecnologías. Los procesos de innovación social o desarrollo territorial implican una comunidad que directamente desarrolla y se apropia socialmente de ese conocimiento en sus propias prácticas, por lo que la propiedad intelectual es un contrasentido para esos procesos.

En cambio, poner a disposición de “todos” o “del público” una biotecnología con un potencial impacto productivo en productores agropecuarios capitalistas, que adquieren sus bienes de capital en mercados dinámicos dominados por colosos multinacionales, implica en la práctica un subsidio a los capitales concentrados de los países desarrollados. En efecto, entre “todos” y “el público” se encuentran actores de diferente poder, influencia y capacidad de inversión, por lo que no se puede actuar ingenuamente en una economía capitalista si se quiere tener un proyecto de desarrollo nacional.

En una sociedad capitalista, no siempre se alcanzarán objetivos relacionados con la equidad sólo a partir de Tecnologías Sociales. Muchas veces serán tecnologías diseñadas para competir en el mercado las que alcanzarán objetivos estratégicos para el país. Más aun, en el marco de una estrategia nacional de una economía capitalista, las tecnologías sociales y las tecnologías para el mercado se necesitarán mutuamente: una como fuente de recursos y otra para no perder la “brújula” de sus objetivos sociales¹⁴.

Si bien es cierto que el desarrollo de los “mercados” no puede ser un objetivo en sí mismo para el sector público, la eficaz utilización instrumental del mercado requiere el conocimiento y la adopción de sus reglas de funcionamiento para el desarrollo de ciertos proyectos públicos. Específicamente, competir eficazmente en desarrollos agrobiotecnológicos implica una capacidad de acumulación del capital y planificación de la producción y de la competencia muy diferente a los contextos sobre los que teorizan los autores de las Tecnologías Sociales y el Desarrollo Territorial.

No se debe confundir la utilización que el Estado hace del mercado para alcanzar objetivos sociales, con que el Estado introduzca en sí mismo la lógica del lucro.

5. Propuesta analítica

Como propuesta, para entender qué instrumento de gestión utilizar se debe analizar cuál fue el impacto esperado y planificado por el INTA al momento de dar origen a cierta tecnología o instrumento programático.

A este impacto esperado lo llamaremos el “objetivo primario”. Dicho

¹⁴ En general los autores que hablan de Tecnologías Sociales plantean la necesidad de pensar en nuevos tipos de tecnologías, pero no avanzan discutiendo otros tipos de sociedades posibles. De esta forma, sus críticas, en un marco de producción capitalista, son más expresiones de deseo que propuestas concretas de sociedades con una organización alternativa.

“objetivo primario” puede generar lo que llamaremos “objetivos secundarios” en la medida en que puede dar lugar al surgimiento de otros efectos social y económicamente deseables, pero que no fueron los que justificaron dicha tecnología o programa. La comprensión de la diferencia y sentido entre “el objetivo primario” y los “objetivos secundarios” es central.

Los problemas se generan cuando con un mismo instrumento programático o tecnología se quieren cumplir varios resultados al mismo tiempo (objetivo primario y objetivos secundarios), yendo más allá de lo que se esperaba de ellos y, en realidad, socavando su eficacia y rango de acción.

Para entender mejor qué queremos dar a entender con objetivo primario y objetivos secundarios podríamos, por ejemplo, ayudarnos con las cuatro “razones estratégicas” del sector agropecuario mencionadas en el primer apartado.

Podríamos guiarnos con preguntas que nos orienten. A modo de ejemplo, la tecnología o el programa: ¿busca liderar o colaborar en proyectos de desarrollo territorial? (primera razón estratégica); ¿pretende incrementar la producción para elevar la oferta y bajar costos al consumidor urbano? (segunda razón estratégica); ¿se están buscando oportunidades de mercado externo? (tercera razón estratégica); ¿se está tratando de desarrollar un nuevo segmento tecnológico liderado por capitales nacionales? (cuarta razón estratégica).

Comparemos el siguiente caso. En la Argentina, algunas formas concretas que asumen los objetivos institucionales de sustentabilidad ambiental, equidad social y competitividad son los de tender a generar actividades que, entre otras cosas:

- Diversifiquen la composición de la matriz productiva agropecuaria y agroindustrial y agreguen valor en origen a la producción
- Mejoren la distribución geográfica de las actividades agroindustriales y agroalimentarias
- Contribuyan al desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas locales
- Generen igualdad en el acceso a oportunidades y derechos básicos para la población local, etc.

En estos casos, asociados con la “primera razón estratégica”, lo que importa es contribuir a estas metas con tecnologías y programas “adecuados” a ellas, por lo que se debe indagar en los propios actores e instituciones involucradas en estos procesos para ver qué se necesita y, así, adaptar las capacidades institucionales a los objetivos perseguidos.

Para estos casos, hacer pesar un objetivo secundario, como podría ser pedir que esas actividades reemplacen productos importados o exporten con productividad competitiva, es un error (al menos en corto y mediano plazos).

Otras veces lo que importa es apoyar a un determinado segmento de productores con determinadas características, como la agricultura familiar. Nuevamente, en estos casos se deben generar y obtener tecnologías “adecuadas”, ya que el objetivo primario es colaborar con este segmento de productores. En este sentido, no tiene sentido exigir que se introduzcan “tecnologías de frontera” o tratar de cerrar una “brecha tecnológica”.

Desarrollar tecnologías de punta internacional, abrir nuevos mercados o explotar oportunidades comerciales para la Argentina, por ejemplo, son objetivos secundarios en este caso.

En cambio, en otras situaciones lo que importa son las tecnologías para resolver un problema productivo (salud animal o variedades de cereal tolerantes a una enfermedad, por ejemplo) con la idea de tener un impacto en la productividad agropecuaria (segunda y tercera razones estratégicas).

Aquí es importante tener en cuenta las condiciones que maximizan las posibilidades de transferencia y adopción de esas tecnologías, ya que ese es el objetivo primario.

De esta manera, será necesario ponderar adecuadamente la importancia del saber y capacidades industriales para desarrollar esas tecnologías y conocer la estructura de los mercados en los que ellas compiten: ¿el INTA tiene todo el conocimiento tecnológico para llegar a un producto competitivo o lo debe complementar con el de otras instituciones o empresas para alcanzar a un producto? ¿cuál es la importancia del apalancamiento financiero, productivo y comercial en los mercados? ¿son mercados cartelizados o competitivos? ¿con empresas con posiciones dominantes o equilibrios de poder? ¿se tienen barreras financieras, productivas o de escala que impiden accesos? ¿quiénes, a pesar de su interés particular, pueden tener intereses convergentes con las instituciones públicas?

Para estos casos agregar valor “en origen”, mejorar la distribución geográfica de actividades o contribuir a crear empresas biotecnológicas nacionales son objetivos secundarios (a los que se debe tender, pero sin socavar las posibilidades del objetivo primario).

En cambio, si el objetivo es la creación de empresas, el INTA debe desarrollar instrumentos que permitan colaborar con el surgimiento y consolidación de una “industria naciente”.

En el caso de que sea considerado estratégico que el Estado desarrolle un nuevo sector tecnológico deberá, desde sus instrumentos de promoción, estar atento a las reglas de supervivencia en esos mercados (que por la escala y concentración, exigirán una fuerte capacidad planificadora del Estado y un plantel de funcionarios conocedor de dichas reglas de supervivencia).

Será la capacidad de comprender y gestionar la realidad heterogénea y compleja que enfrenta el INTA la que pueda llevar a que el Instituto siga siendo líder y pionero en tecnología agropecuaria de la Argentina.

Reflexiones finales

Los desafíos que en un futuro cercano enfrentará el INTA para colaborar con una estrategia nacional de desarrollo, serán de una creciente complejidad.

Tomando dos extremos, por un lado, se requerirá que el INTA desarrolle capacidades para escalar posiciones e influencia en los sectores más tecnológicamente intensivos de la producción agropecuaria, de manera que permita superar situaciones de dependencia tecnológica (notoria para el caso de las biotecnologías).

Enfrentar este desafío implica formas de planificación y organización muy distintas a la que ahora se llevan adelante, no sólo para el INTA, sino también en el nivel de políticas públicas.

Por otro lado, en el plano sociocultural, colaborar a generar alternativas al “modelo del agronegocio”, a partir de propuestas basadas sobre un modelo de desarrollo territorial, parece uno de los mayores desafíos del INTA en tanto este objetivo no necesariamente será central para futuras gestiones de la política agropecuaria.

Cómo defenderá el INTA esos logros en contextos adversos para presentar una verdadera alternativa socioproductiva y cultural al agronegocio, y no replegarse a posiciones “paliativas”, es una de las grandes incertidumbres.

En términos de nuestra clasificación, y desde nuestra perspectiva, los puntos críticos para el INTA en el futuro estarán centrados sobre las “razones estratégicas” primera y cuarta.

Para poder alcanzar estos objetivos se deberá lograr una verdadera articulación interministerial (MINAGRI, MINCyT, Ministerio de Desarrollo Social, Ministerio de Industria, etc.) que persiga una planificación nacional del desarrollo y no que implemente únicamente instrumentos o medidas puntuales.

La formación estratégica de cuadros institucionales capaces de gestionar estas áreas, y de evitar su desbalance, será crítico. Ello deberá producirse en un marco de creciente especialización, interdisciplinariedad y diálogo entre áreas institucionales, pero sin perder la identidad, que es uno de nuestros mayores valores institucionales.

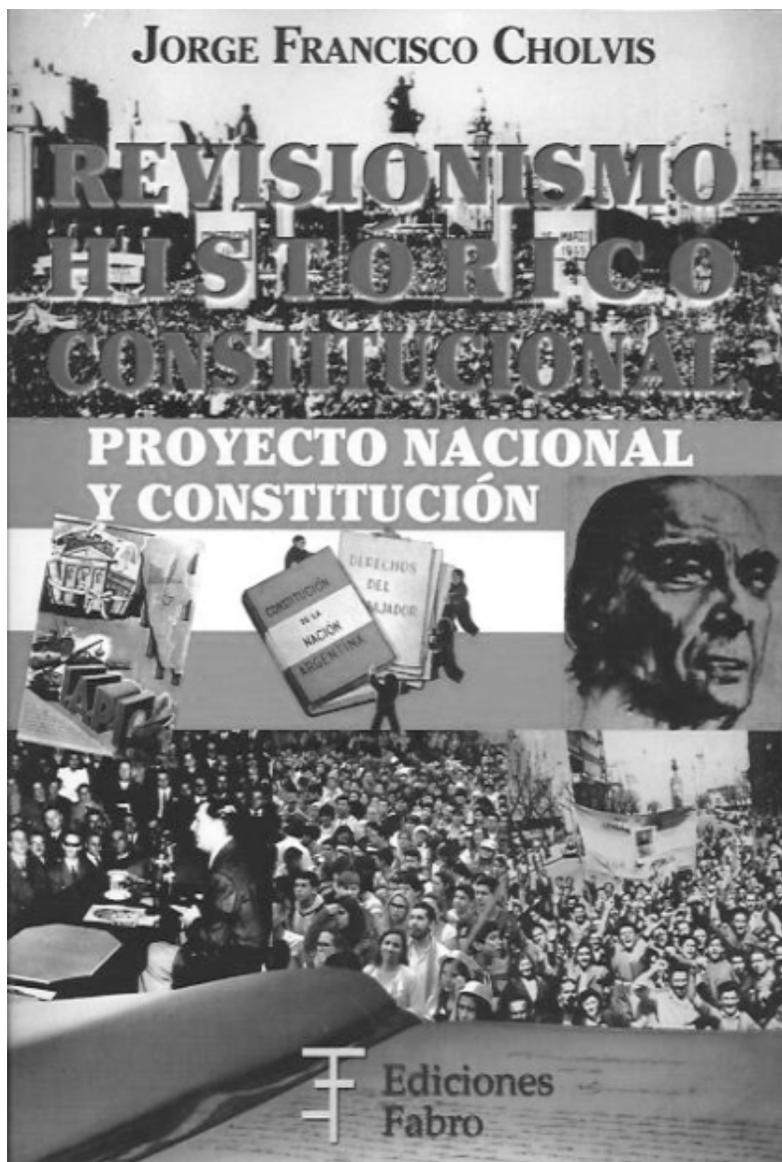
The logo for 'Galera de corrección' features the text in a bold, sans-serif font. 'Galera de' is on the top line and 'corrección' is on the bottom line. The letters are white with a slight gradient and are set against a dark, rectangular background that has a subtle gradient from top to bottom.

JORGE F. CHOLVIS

Revisionismo histórico constitucional. Proyecto nacional y Constitución

Ediciones Fabro

Para saber qué Constitución tiene el país y cuál debe tener, se debe clarificar la idea de Constitución; examinar su esencia y observar su proceso histórico. Este libro refleja la historia en el proceso constitucional mediante un modelo metodológico revisionista del pasado nacional, con un análisis histórico documentado y moderno que permite la observación precisa de la Constitución “real”, y la presencia de factores internos y externos que la conforman, los que fueron delineando la interpretación y aplicación de la Constitución “escrita”. Se debe tener presente la correlación que existe entre la Constitución “real” y la Constitución “escrita”, pues en su integridad la Constitución es una estructura multidimensional: cultural-económica en la base (Constitución “real”) y jurídico institucional en el vértice (Constitución “formal”). Es necesario superar el falso dilema de encarar a la Constitución sólo como un instrumento jurídico y no entenderla como un elevado documento político que institucionaliza un Proyecto de Nación. Hablar de la Constitución es encontrarse en el plano político, y recíprocamente cuando se adopta una actitud política o una decisión institucional, se aplica un criterio de interpretación constitucional acorde con determinados intereses.



Prólogo

Conozco al Dr. Jorge Francisco Cholvis desde 1973, cuando nos incorporamos a la cátedra de Derecho Constitucional en la Facultad de

Derecho de la UBA, convocados por el eminente constitucionalista Dr. Arturo E. Sampay, maestro que recién entonces volvía a los claustros de la universidad pública tras su exilio y posterior silenciamiento por su brillante actuación en la Convención Constituyente de 1949 y su permanente defensa de la Constitución Nacional de ese año, que en 1956 fue abrogada por el dictador Aramburu.

Tanto el ilustre Sampay como Cholvis y yo fuimos destituidos de la cátedra el 24 de marzo de 1976, cuando otra dictadura accedió al poder y provocó la etapa más negra de la historia argentina.

Han pasado cuatro décadas y durante ellas hemos podido consolidar con Cholvis no sólo amistad, sino convicciones en materia constitucional iluminada por el pensamiento siempre vigente de Sampay, que hemos mantenido a costa de discriminaciones y desprecios de “juristas” (sic) y personajes mediáticos que se dedican a la materia defendiendo intereses poderosos en detrimento de la soberanía popular.

De allí que recién en el año 2013 Cholvis haya podido dar a conocer cuatro valiosos libros sobre dilemas del constitucionalismo argentino que recopilan y ordenan cronológicamente escritos sobre temas históricos, económicos y sociales de la política constitucional. Es que su voz y su ponderada opinión nunca estuvieron ausentes; simplemente fueron silenciadas.

Ahora, que es momento de “impulsar y legitimar una nueva etapa constitucional” (como él dice), dejando atrás el arcaico liberalismo de 1853 y decadentes concepciones que en 1994 fueron consecuentes al Consenso de Washington, Cholvis postula un “revisionismo” en materia constitucional, como hicieron años atrás los historiadores que finalmente consiguieron consagrar verdades históricas también silenciadas.

Así como los revisionistas de la Historia hicieron justicia en torno del Pacto Federal de 1831, los revisionistas del Derecho harán justicia a la Constitución de 1949, prolijamente ignorada en las aulas y en los medios como manera de ignorar la Nación justa, libre y soberana. Sobre esa base de sinceramiento podremos edificar la nueva Constitución argentina.

Felicito al Dr. Cholvis por esta iniciativa patriótica, que todos debemos imitar, principalmente las nuevas generaciones, a las que tenemos el deber de dejar como legado convicciones que nuestra generación no pudo concretar en los difíciles tiempos que nos tocó vivir.

Alberto González Arzac

Director del Instituto de Historia del Derecho del Colegio Público de Abogados de la Capital Federal.

FORO INTERNACIONAL POR LA EMANCIPACIÓN Y LA IGUALDAD**Manifiesto de Buenos Aires**

Reunidos en Buenos Aires, los días 12, 13 y 14 de marzo de 2015, en el marco del Foro Internacional por la Emancipación y la Igualdad, realizado en el ámbito del Teatro Nacional Cervantes de esta ciudad, referentes políticos, sociales e intelectuales que suscriben, provenientes de 17 países de América y Europa, desean expresar su compromiso público y mundial con las luchas sociales y políticas que en este momento anida la humanidad en aras de construir un destino mejor para nuestros pueblos.

Estamos viviendo una época histórica en la que se cruzan experiencias políticas que iniciaron en los últimos años una profunda revisión crítica de la hegemonía neoliberal. Un aire fresco de renovación, aquí y allá, que intenta recuperar las tradiciones emancipatorias e igualitaristas, abriendo líneas de diálogo entre las dos márgenes del Atlántico. Se trata de lenguajes y prácticas que emergen de la especificidad de sociedades que buscan escapar de quienes sostienen el fin de la historia y la muerte de las ideologías. Se trata de movimientos políticos y culturales que se resisten a la ampliación de una lógica de la desigualdad fundada en la dominación del poder financiero global. Pero estas experiencias políticas saben de las oportunidades y los peligros de este momento, saben de los enormes desafíos y conocen también los riesgos de expansión de una nueva ola reaccionaria.

Latinoamérica, por un lado, con los gobiernos populares y progresistas que comenzó su camino a principios de siglo, tuvo uno de sus momentos clave hace una década, cuando cuatro presidentes de América del Sur se dieron la mano para decirle no al atropello de quienes pregonan el libre comercio mientras protegen con furia a un puñado de corporaciones y saquean las soberanías nacionales. Allí comenzó un ciclo político que todavía desafía el tiempo, contra viento y marea.

Europa, por el otro, ha comenzado a cuestionarse en los últimos años la imposición de brutales planes de ajuste asociados al desmontaje del Estado de Bienestar, y países que ayer ingresaban a mercados comunes con la promesa de una solidaridad continental, de beneficios para el progreso humano, se han encontrado, a la vuelta de la esquina, con la destrucción de sus economías, el aumento del desempleo y la intemperie social de sus jóvenes. Buscan un camino alternativo, un punto de inflexión que tuerza la correlación de fuerzas.

La polarización entre una concepción mercantil de la sociedad que sólo admite consumidores desiguales y una concepción democrática que supone ciudadanos sujetos de derechos fue y es una disputa en el campo teórico y en el campo de la política, fue y es una lucha civilizatoria. Construir una alternativa al modelo neoliberal supone la reconstrucción del Estado y su carácter imprescindible como sostén de los derechos sociales, la promoción de formas autogestionadas de producción, la función social de los bancos públicos, las políticas inclusivas en salud, educación y vivienda. El Estado y las comunidades deben volver a ser instrumentos de universalización de derechos, de construcción de ciudadanía, de hegemonía de los intereses públicos por sobre los mercantiles. Nuevas alternativas de expansión democrática deben ser reconocidas en el camino de una humanidad que necesita romper ataduras en su búsqueda de nuevas formas de convivencia entre los seres humanos, y con la naturaleza en todas sus expresiones vitales.

Los problemas que estamos tratando son a escala planetaria. Se trata de un mundo sumergido en guerras injustas, con poblaciones pauperizadas y formas irracionales del capitalismo, que imponen la necesidad de redefinir los alcances de un nuevo ideario humanista capaz de recoger los mejores legados emancipatorios, libertarios, populares e igualitaristas; de un diálogo intenso entre las tradiciones latinoamericanas y su profundidad histórica, por un lado, con las historias singulares de los países mediterráneos dispuestos a emprender la larga tarea de redefinir a Europa, por el otro. Una América latina orgullosa de su indigenismo autorrenovado, de los movimientos campesinos, de los trabajadores organizados, y de los jóvenes que intentan salir del vacío en serie de la industria cultural. Una Europa obligada a descolonizar su mirada y abonar el surgimiento de procesos políticos y culturales que reivindiquen ser aquella tierra en donde se gestaron los derechos universales del hombre, las ideas de la emancipación, la libertad y la igualdad, que siguen insistiendo en el interior de un mundo injusto, junto con la creación de los movimientos sociales más avanzados.

Por todo esto, quienes suscribimos este Manifiesto de Buenos Aires por la Emancipación y la Igualdad, entendemos impostergable definir una serie de prioridades que deberán guiar el ideario social y político de nuestros pueblos y sus líderes en los próximos años, y que pueden resumirse en estos principios:

Reivindicar la política y los partidos políticos, sindicatos, poderes comunales y otras organizaciones populares, sociales y ciudadanas de cada país y de cada región, como el ámbito y los canales primordiales que fundan una democracia participativa universal, única garantía para la expresión cabal y representativa de los derechos y la voluntad de miles de millones de ciudadanos anónimos.

Repudiar enérgicamente los intentos destituyentes por parte de los países poderosos, asociados con empresas multinacionales y con grandes medios de comunicación, que cotidianamente horadan la legitimidad tanto de los gobiernos populares y progresistas de América latina como de los nuevos movimientos políticos y gobiernos transformadores que proponen el cambio social en Europa.

Establecer límites eficaces frente al poder infinito del capital financiero, los fondos buitres y las instituciones de crédito dominadas por las grandes potencias, a través de mecanismos multilaterales de negociación que respeten las soberanías nacionales, expresen la igualdad de posibilidades de los pueblos y garanticen tratos justos, igualitarios y sustentables que no provoquen el ahogo presupuestario y la consecuente exclusión social de millones de personas.

Generar formas económicas de producción cooperativas, autogestionadas, solidarias y sustentables, que promuevan una mejor distribución de la renta; mecanismos de coparticipación obrera y empresaria en las ganancias, sistemas regulados de paritarias libres entre el capital y el trabajo, protección social pública para jubilados y desempleados, así como el estímulo de una explotación de la tierra y los recursos naturales que respete tanto la soberanía y el desarrollo económico de los países como su carácter no renovable.

Defender por todos los medios políticos, institucionales y académicos la soberanía política, cultural y económica de todos y cada de los pueblos latinoamericanos y europeos que luchan por su dignidad, promoviendo espacios de encuentro entre los representantes legítimos de los estudiantes, los trabajadores, los movimientos sociales, los colectivos en favor de los derechos de la mujer, los pueblos originarios, la diversidad sexual, y de todas aquellas organizaciones que enfrentan a los poderes dominantes en defensa y ampliación de sus derechos sociales y políticos.

Realizar una crítica abierta y permanente del contenido y del régimen de propiedad de los medios masivos de comunicación que, en el presente mundial, se han convertido en redes globales de desinformación, difamación pública y tergiversación de toda temática social, económica y cultural que afecte sus intereses corporativos, cumpliendo un rol político injurioso de la dignidad de las poblaciones desfavorecidas y los movimientos sociales y políticos que intentan representarlas. En tal sentido, se reafirma una vez más tanto la necesidad estratégica de regulaciones antimonopólicas en el mundo empresario de la prensa gráfica, audiovisual y digital, como el fortalecimiento de los sistemas públicos y comunitarios de comunicación, y el carácter impostergable de una críti-

ca cultural de los abusos sociales que producen la industria cultural y la sociedad de espectáculo.

Noam Chomsky (Estados Unidos), Cuauhtémoc Cárdenas (México), Constanza Moreira (Uruguay), Emir Sader (Brasil), Piedad Córdoba (Colombia). Iñigo Errejón (España), Ignacio Ramonet (España), Álvaro García Linera (Bolivia). Nicolás Lynch (Perú), Gabriela Montaña (Bolivia), Vladimir Acosta (Venezuela), René Ramírez (Ecuador), Martina Anderson (Irlanda), Jean Luc Mélenchon (Francia), Tania Sánchez y Germán Cano (España), Konstantinos Tsoukalas (Grecia), Leonardo Boff (Brasil), Gianni Vattimo (Italia), Horacio González (Argentina), Marcelo Sánchez Sorondo (Argentina), Paco Ignacio Taibo (México), Ticio Escobar (Paraguay), Eduardo Moisés Torres Cuevas (Cuba), Nidia Díaz (El Salvador), Pablo Iglesias (España), Camila Vallejo (Chile), Marisa Matias (Portugal), Axel Kiciloff (Argentina), Gabriela Rivadeneira (Ecuador), Mariano Recalde (Argentina).

Ministra de Cultura de la Nación Teresa Parodi. Secretario de Coordinación Estratégica de Pensamiento Ricardo Forster

Teatro Nacional Cervantes, Buenos Aires, 14 de marzo de 2015.



Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades

12 DE MAYO DE 2015

Presentación de Realidad Económica 289

Comparación de los impactos ambientales de tres alternativas de manejo del cultivo de manzanas

Autores: *Andrés Vásquez Millán*, Ing. Agrónomo. Experto en implementación de buenas prácticas agrícolas.
Mariano Jäger, Economista. Experto en Economía Ecológica y Gestión Ambiental. Director del Instituto de Medio Ambiente y Director de la Maestría en Gestión Ambiental de la Universidad Nacional de La Matanza.

Presentó: *Marisa Duarte* Mg. en Sociología Económica UNSAM, Dra. en Ciencias Sociales Universidad de Barcelona. Docente FSOCC-UBA, Secretaria C.D. LADE.

Comentaron: *Alejandro Rofman* Economista, Investigador principal y Coordinador del Área de Economía Regional del Centro de Estudios Urbanos y Regionales CONICET. Doctor Honoris Causa de las Universidades Nacionales de Salta y Entre Ríos, profesor Honorario de la UBA. Presidente Honorario del LADE. y *Gabriel Parellada*, Director del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria INTA

**Universidad Nacional de La Matanza
Moreno 1623 CABA.**

Organizaron: Universidad Nacional de La Matanza e Instituto Argentino para el Desarrollo Económico/Realidad Económica.

20 DE MAYO DE 2015

Cátedra Abierta de Economía "José Ber Gelbard" Presentación del capítulo Economía Internacional

Oportunidades y desafíos para la Argentina en materia de comercio internacional, el escenario regional (Brasil, MERCOSUR, Alianza del Pacífico) y las negociaciones con Rusia y China

Entrevista en vivo al Embajador *Carlos Bianco*
Secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería Argentina
por *Gustavo E. Lugones* Universidad Nacional de Quilmes

**Sala González Tuñón Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"
Corrientes 1543 CABA.**

Organizaron: Universidad Nacional de Quilmes – Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" - IADE

21 DE MAYO DE 2015

*2da Jornada La problemática agraria en la Argentina.**Debates actuales y estrategias de abordaje en la escuela media***La agricultura familiar en el contexto del agro argentino***Exposiciones*Coordinó: **Flora Losada** *Sec. Acad. Cátedra Libre "Ing. Agr. Horacio Giberti", LADE***La agricultura familiar en el contexto del agro argentino***Pedro Tsakoumagkos* *Mg. en Cs. Sociales. IIGEO-FFyL. FAUBA. GESA/UNCa.***Agricultura de irrigación en cultivos extensivos:
una estrategia diferente en la producción pampeana
cordobesa***Constanza Riera* *Dra. en Antropología, Mg. FLACSO. PIRNA-IIGEO-FFyL-UBA***La producción familiar en Misiones. Un estudio de caso sobre
la feria franca de Oberá***Sandra Pereira* *Mg. FAUBA. PIRNA. IIGEO-FFyL-UBA. Docente FLACSO***Definiendo sentidos para la enseñanza de temáticas agrarias
en la escuela secundaria***Anabel Calvo* *Mg. UNSAM. PIRNA- IIGEO-FFyL-UBA. Docente FLACSO***Organizan:** Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti". Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Departamento de Geografía de la FFyL- UBA. Auspician: Centro Cultural de la Cooperación "Floreale Gorini" e IADE- Revista Realidad Económica

30 DE JUNIO DE 2015

*5ta. Jornada de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"***La problemática agraria en la Argentina****Centro Cultural de la Cooperación "Floreale Gorini"****Corrientes 1543 CABA****Organizan:** Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti". Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Departamento e Instituto de Geografía de la FFyL- UBA. Auspician: Centro Cultural de la Cooperación "Floreale Gorini" e IADE- Revista Realidad Económica