



Alberto Rodó, director de la AEP
Ilustración de Hernán Giliberto

Impuestos prófugos
CAPTURA INTERNACIONAL

**INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO**

Presidente:

Salvador María Lozada

Vicepresidente:

Alfredo Eric Calcagno

Secretario:

Eliseo Giai

Tesorero:

José María Cardo

Protesorero:

Carlos Zaietz

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo

Sergio Carpenter

Pedro Etchichury

Dante Falco

Alfredo T. García

Héctor A. García

Flora Losada

Eduardo Mari

Walter Pengue

Daniel Rascovschi

Alberto Rosenthal

Alberto Urthiague

Lucía Vera

Carlos M. Vilas

Guillermo Vitelli

Revisores de Cuentas titulares:

Ana Hawrylkowicz

Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso

(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337

e-mail: iade@iade.org.ar

realidadeconomica@iade.org.ar

<http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 229

1º de julio al

15 de agosto de 2007

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Secretaría de Redacción:

Irene Brousse

Mónica Padlog

Comité Editorial:

Presidente

Horacio Giberti

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 re-
producidos con sólo acreditar a Realidad
Económica como fuente de origen,
salvo indicación en contrario. La respon-
sabilidad de los artículos firmados recae
de manera exclusiva sobre sus autores
y su contenido no refleja, necesariamente,
el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción
Nacional**

Valor de la suscripción

8 números/1 año \$100

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) U\$S18

Suscripción anual (vía aérea) U\$S130

Impreso en Inverprenta S.A., Osvaldo
Cruz 3091/93 - Cdad. de Buenos Aires.
tel. 4302-2054/9711

Correo
Central
Argentino
(B)

Franqueo Pagado
Concesión Nº 3806

SUMARIO

Ciencia política

La recuperación de la soberanía nacional como condición del desarrollo y la justicia social

Carlos M. Vilas

8

La soberanía del estado se hace efectiva en cuatro dimensiones principales: i) el estado es el único que puede producir normas de cumplimiento obligatorio para todos los habitantes de su territorio; ii) tiene la capacidad y el derecho de resolver en instancia final los conflictos que puedan suscitarse en torno del cumplimiento de esas normas; iii) posee el monopolio de la coacción física para conseguir la obediencia a esas normas en caso que ésta no se manifieste de manera voluntaria; iv) tiene el monopolio de la emisión de moneda de curso obligatorio en las transacciones que se lleven a cabo dentro de su demarcación territorial. El proceso histórico de formación de los estados consiste precisamente en el modo en que estas cuatro dimensiones básicas fueron alcanzando realidad en determinadas organizaciones políticas de referencia territorial.

El intercambio de información tributaria internacional para la imposición de los capitales de los residentes en el exterior

21

Nicolás Arceo

El patrón de acumulación instaurado por la dictadura militar en 1976 determinó una transformación radical de las relaciones económicas y sociales vigentes durante la sustitución de importaciones. En particular, se produjo una creciente subordinación de la economía real a la evolución de los fenómenos monetarios, conduciendo a la financierización de la estructura productiva. En este contexto, el endeudamiento externo y la fuga de capitales se constituyeron en una de las características centrales que adoptó la economía argentina en las siguientes décadas.

Si bien, desde el agotamiento definitivo de la valorización financiera en 2002 se redujo uno de los elementos constitutivos del patrón de acumulación anterior, el endeudamiento externo, resulta llamativa la inexistencia de políticas tendientes a revertir la contracara del endeudamiento externo durante la valorización financiera, la fuga de capitales. En efecto, hasta el momento no se han desarrollado políticas específicas para lograr la repatriación de los capitales fugados y/o su imposición, proceso que implicó una reducción sustantiva en los recursos fiscales tanto por su efecto directo como indirecto sobre las finanzas públicas en las últimas décadas.



En el presente trabajo se analizan las modificaciones acontecidas en el nivel internacional en materia de intercambio de información con fines tributarios. En particular, se indagará acerca de las posibilidades que brindan los convenios de doble imposición y los tratados específicos sobre intercambio de información tributaria para lograr la imposición de los capitales de los residentes en el exterior.

Responsabilidad penal del concesionario de servicios públicos. Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción - ley 26.097-

45

Pablo Octavio Cabral

El autor sostiene que el impacto en nuestro ordenamiento jurídico de la aprobación por la legislatura argentina de la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (ley 26.097), se encuentra aún insuficientemente explorado. Así propone analizar la responsabilidad penal de los directores de las empresas concesionarias de servicios públicos a la luz de este tratado internacional, buscando una respuesta a la siguiente pregunta: ¿los directores de las empresas prestadoras de servicios públicos, en su carácter de particulares, pueden ser equiparados por una ley especial a los funcionarios públicos como sujetos activos para determinados tipos penales?



La relación entre las rentas pagadas por América latina y la evolución de sus exportaciones

63

Alfredo T. García

En un artículo publicado en **Realidad Económica** N° 228 se realizó un análisis de la evolución de las exportaciones de América latina, sus causas y sus impactos en la estructura productiva de los distintos países. La tendencia global de la región expuesta a la economía mundial, estaría incompleta sin observar los impactos que el *boom* exportador ha generado en los pagos por rentas de la región y observar las vinculaciones entre ambos fenómenos. Es por ello que el presente trabajo resulta un complemento esencial del presentado anteriormente y puede interpretarse como su segunda parte.

Los resultados no dejan de causar asombro, por el fuerte aumento del saldo de la cuenta de Bienes y Servicios del Balance de Pagos que experimentó América latina excluido México. Sin embargo, una parte mayor de este excepcional aumento se escabulló de la región a través de los pagos de rentas netas, intereses y dividendos.

La agroecología como alternativa sostenible frente al modelo de agricultura industrial

75

Miguel Altieri



El autor aborda los grandes problemas que enfrenta la agricultura del siglo XXI, sobre todo en la zona latinoamericana. Estos son la globalización y los tratados de libre comercio, la biotecnología y los cultivos transgénicos, la agricultura para los biocombustibles, el cambio climático, el surgimiento de una agricultura orgánica corporativista comercial, de sustitución de insumos, y el desplazamiento de la agricultura campesina e indígena, que es fundamental recuperar si queremos lograr el objetivo de la soberanía alimentaria.

Economías regionales

¿Cómo se gerencian las PYMES de Santiago del Estero?

94

Marta Coronel de Renolfi . M. Mercedes Arce de Vega

La realidad socioeconómica nacional requiere la formulación de planteos audaces para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Los estudios existentes demuestran que comparadas con las grandes empresas, las PyMES son las que proporcionalmente generan más empleo. Ante este escenario, toma importancia abordar su estudio, en una sociedad deprimida como es la que caracteriza a la provincia de Santiago del Estero (Argentina). Actualmente ésta no cuenta con información actualizada ni con investigaciones sobre esta temática. El objetivo del trabajo es caracterizar los estilos de gerenciamiento de los empresarios PyMES de Santiago del Estero. La fuente de información son los propietarios de empresas que conforman la muestra de estudio, seleccionados en dos sectores de la ciudad capital. La recolección de datos se llevó a cabo mediante encuestas de tipo estructurada. Si se considera que las PyMES podrían constituirse en polos de desarrollo económico de la provincia, las autoras señalan que se hace necesario investigar su gestión para proponer estrategias superadoras que faciliten su posicionamiento en el mercado santiaguense.

Experiencias

Recuperar para vivir: la ambigüedad en las
empresas recuperadas

112

Juan Pablo Hudson

Este trabajo -basado sobre experiencias vividas en Rosario (Santa Fe, Argentina)- se suma a otros publicados por **Realidad Económica** sobre el tema de autogestión de empresas recuperadas y sus dificultades.

Según el autor, los procesos de autogestión fabril son ambivalentes. No se dividen entre empresas revolucionarias o conservadoras, defensivas u ofensivas, sino que dentro de una misma experiencia conviven dimensiones realmente democráticas e innovadoras en los modos de participación, organización y gestión junto con modos de funcionamiento regresivos que reproducen métodos y valores propios de la dinámica capitalista.

Solidaridad del IMFC ante la nueva
amenaza a la Cooperativa B.A.U.E.N.

131

IADE

En resumidas cuentas

1º de julio/15 de agosto de 2007

133

Galera de corrección

La formación económica de la sociedad
argentina. I Renta agraria, ganancia industrial
y deuda externa 1882-2004

JUAN IÑIGO CARRERA

156

Luis Denari

IADE

Actividades 2007

159

La recuperación de la soberanía nacional como condición del desarrollo y la justicia social

*Carlos M. Vilas**

La soberanía del estado se hace efectiva en cuatro dimensiones principales: i) el estado es el único que puede producir normas de cumplimiento obligatorio para todos los habitantes de su territorio; ii) tiene la capacidad y el derecho de resolver en instancia final los conflictos que puedan suscitarse en torno del cumplimiento de esas normas; iii) posee el monopolio de la coacción física para conseguir la obediencia a esas normas en caso que ésta no se manifieste de manera voluntaria; iv) tiene el monopolio de la emisión de moneda de curso obligatorio en las transacciones que se lleven a cabo dentro de su demarcación territorial. El proceso histórico de formación de los estados consiste precisamente en el modo en que estas cuatro dimensiones básicas fueron alcanzando realidad en determinadas organizaciones políticas de referencia territorial.

* Director de la Maestría en Políticas Públicas y Gobierno, Universidad Nacional de Lanús. Una versión anterior de este texto fue presentada en la XIV Conferencia Continental de la Asociación Americana de Juristas. La Paz, 17-19 de mayo 2007.

1. El estado es la unidad soberana de decisión respecto de la población de un territorio. La soberanía es cualidad del poder del estado, en el sentido de que no existen, dentro de esa territorialidad, mandatos de superior jerarquía. El bloque de poder al que el estado brinda expresión institucional puede estar constituido, como frecuentemente ocurre, por un entrelazamiento de actores nacionales y externos, pero esto no releva a ese bloque de poder de la necesidad de recurrir al estado para que sus objetivos, intereses y demandas, se conviertan en políticas y normas de acatamiento obligatorio. Un tratado internacional sólo adquiere vigencia “frenteras adentro” una vez que ha sido ratificado por cada estado individual; las condicionalidades de los organismos multilaterales de crédito deben ser formalmente adoptadas por determinadas agencias gubernamentales; los particulares sólo pueden portar armas previa autorización del estado¹.

2. La soberanía del estado se hace efectiva en cuatro dimensiones principales: i) el estado es el único que puede producir normas de cumplimiento obligatorio para todos los habitantes de su territorio; ii) tiene la capacidad y el derecho de resolver en instancia final los conflictos que puedan suscitarse en torno del cumplimiento de

esas normas; iii) posee el monopolio de la coacción física para conseguir la obediencia a esas normas en caso que ésta no se manifieste de manera voluntaria; iv) tiene el monopolio de la emisión de moneda de curso obligatorio en las transacciones que se lleven a cabo dentro de su demarcación territorial. El proceso histórico de formación de los estados consiste precisamente en el modo en que estas cuatro dimensiones básicas fueron alcanzando realidad en determinadas organizaciones políticas de referencia territorial.

3. El concepto de **soberanía** no debe ser confundido con el de **autonomía**. Autonomía es la capacidad de los estados para definir objetivos y fijar metas, seleccionar y emplear instrumentos de política, movilizar recursos y mantener bajo control las restricciones bajo las cuales operan las políticas públicas, incluyendo el comportamiento de otros actores. A diferencia de la soberanía, la autonomía no es absoluta. Es una resultante del tipo de relaciones que se generan con los actores sociales y económicos, y de los escenarios regionales e internacionales en que esas relaciones se desenvuelven. En la medida en que el estado es institucionalización de relaciones de poder, los alcances efectivos y el sentido

¹ Cfr. Carlos M. Vilas “¿Estado víctima o estado promotor? El debate sobre soberanía y autonomía en el capitalismo globalizado”, en C.M. Vilas et al., *Estado y política en la Argentina actual*. Buenos Aires: Prometeo libros, 2005:21-65.

real de la autonomía estatal derivan de esas relaciones de poder. Autonomía implica siempre algún tipo de negociación. Mayor o menor autonomía respecto de ciertos actores (empresas, sindicatos, organizaciones sociales, otros estados, organismos multilaterales, etc.) significa mayor o menor capacidad del estado para definir estrategias y objetivos de acción, ejecutar políticas, captar y asignar recursos. Que esos actores sean "internos" o transnacionales no es en sí relevante.

4. Desde sus inicios, la dinámica expansiva del capitalismo define tensiones y conflictos entre el encuadramiento territorial de la soberanía estatal y el principio de transterritorialidad de los mercados. Los estados más poderosos en términos militares y económicos acompañaron e impulsaron políticamente la proyección externa de sus capitales a través de dos modalidades principales: el colonialismo y el imperialismo económico. En diferentes momentos del siglo 19 las naciones de América latina eliminaron el colonialismo y se erigieron como entidades políticamente soberanas, pero la liberación del yugo colonial no impidió que la subordinación externa continuara metamorfoseada como imperialismo económico. Este consiste en el respeto formal a la independencia política al mismo tiempo que se preserva a actores extranjeros (gobiernos o empresas) el control directo o indirecto de recursos estratégicos

para el ejercicio de la soberanía de los estados así subordinados. Uno de los efectos más notorios del imperialismo es el desarrollo de relaciones de alianza y complementación entre los gobiernos y las empresas imperialistas, y los grupos dominantes en las naciones imperializadas, grupos que controlan el gobierno de estas naciones y que por ejercerlo con miras a sus propios intereses y no en la promoción del bienestar general, reciben correctamente el nombre de oligarquías.

5. Una manifestación de estas alianzas y complementaciones es el proceso de importación institucional que caracterizó a la formación de nuestros estados a lo largo del siglo 19 y buena parte del 20. Del mismo modo que hubo una importación de determinados criterios de organización económica, financiera y comercial que terminaron imponiéndose -a lo largo de un proceso de resistencias, imposiciones y transacciones- a los preexistentes, también tuvo lugar una importación de normas y doctrinas jurídicas, mucho mejor adecuadas a los modelos de inspiración teórica que a las realidades que pretendieron reglamentar. El desfase entre normas legales y prácticas sociales, que existe en toda sociedad, fue mucho más amplio en nuestro continente. A esto debe agregarse que el concepto dominante de nación alude a la delimitación territorial de la pretensión soberana del estado más que a las cuestiones de iden-

tificación cultural colectiva que usualmente se asocian con un concepto sustantivo; implicó por lo tanto el desconocimiento o la subalternización de la realidad multinacional o por lo menos multicultural de nuestras sociedades. La dominación política de determinados grupos económicos sobre el conjunto de la sociedad resulta así, al mismo tiempo, dominación étnico-cultural. El principio de unidad del estado y la igualdad ciudadana, que encubrió hasta entrada el siglo veinte las desigualdades de clase y de género, en muchas sociedades latinoamericanas significó además la ocultación, por lo tanto la preservación, de las desigualdades regionales y étnico-culturales.

6. La dominación imperialista lleva en su seno una contradicción jurídico-política insalvable: debe observar la soberanía del estado respecto de su población y las transacciones e intercambios en los que ésta se involucra, y al mismo tiempo garantizar la perpetuación de las relaciones de dominación externa (económico-financiera, tecnológica, ideológica, etc.). El trazado de fronteras geográficas entre estados hace posible la existencia de regímenes laborales, normas de protección ambiental, normas migratorias diferenciales que reditúan ganancias adicionales a las empresas que operan transnacionalmente y a buena parte de las sociedades más desarrolladas. En particular, dificultan el desplazamiento geo-

gráfico de los trabajadores, creando así condiciones adicionales para una mayor explotación de su fuerza de trabajo en las sociedades receptoras. Pero por otro lado, el carácter jurídicamente independiente de los estados subordinados implica la existencia de una mediación político-institucional, un "filtro" que obliga a que las decisiones que se pretende imponer deban ser internalizadas institucionalmente por el subordinado para que sean de ejecución obligatoria por su gobierno y de observancia por la población. Vale decir, demandan del estado subordinado un acto de soberanía. En consecuencia la subsistencia siquiera formal de una diferenciación de estados plantea siempre la eventualidad del conflicto, porque muchas veces las élites locales, sin perjuicio de lo estrecha que sea su subordinación a las potencias hegemónicas o hacia algunos grupos económicos, se ven forzadas, por las demandas de sus pueblos, a observar o aparentar cierta autonomía de decisión y algún grado de independencia. Se trata ésta de una característica típica del estado moderno: al mismo tiempo que herramienta de dominación de determinados grupos sociales, debe desempeñarse como estado de toda la ciudadanía. Esto último implica, como mínimo, la observancia, por lo menos formal, de los procedimientos de la democracia representativa, y por lo tanto mantiene abierta la posibilidad de que las aspiraciones y reclamos

de los pueblos encuentren un canal institucional de expresión política. De ahí la proverbial desconfianza de las oligarquías y sus socios externos respecto de la democracia política y sus manipulaciones conceptuales para encerrarla dentro de algunos parámetros económicos (como las llamadas *democracias de mercado* en los años inmediatamente posteriores al fin de la “guerra fría”, que resultaban aceptables en la medida en que contribuían a crear las condiciones más propicias para el capitalismo transnacional) o parámetros de política internacional, como la adscripción a las prioridades de política exterior definidas por la potencia hegemónica.

7. De esa contradicción inherente al imperialismo económico surge la necesidad de las potencias hegemónicas, de los grupos de poder económico transnacional articulados con ellas, y de las oligarquías locales, de reducir a un mínimo los ámbitos de ejercicio de la soberanía y así acotar el margen de mediación política estatal. En las últimas dos décadas las reformas estructurales de inspiración neoliberal, muchas de ellas codificadas en el llamado “Consenso de Washington”, forzaron la adopción de un conjunto de políticas orientadas a ese fin. Formalmente ejecutadas por los gobiernos latinoamericanos, la mayoría de ellas obedeció a una abdicación de la capacidad de decisión autónoma respecto de lo que convenía o no convenía al

desarrollo y a la mejor consecución del bienestar general y, al contrario, a una priorización de los intereses particulares de las oligarquías locales, sólidamente integradas con los mecanismos de poder internacional. Como producto de las imposiciones, condicionamientos y recomendaciones formuladas por los organismos multilaterales de crédito controlados por los estados del mundo desarrollado, los gobiernos latinoamericanos impulsaron vastos procesos de privatización de activos y servicios públicos, abdicando en consecuencia capacidad de decisión soberana sobre un amplio arco de asuntos y recursos estratégicamente vinculados con las perspectivas de desarrollo nacional y bienestar colectivo. El modo en que se llevó a cabo este proceso de desguace del patrimonio estatal implicó que la transferencia de la propiedad de los activos conllevara el traspaso a los directorios de las empresas y servicios privatizados la definición de la política respectiva. La mercantilización de servicios básicos como agua y saneamiento, atención en salud, educación, significó la reorientación de estos sectores en función de la demanda proveniente de los grupos con mayor capacidad de pago y la postergación de las clases más vulnerables y depauperadas, incluyendo amplios segmentos de las clases medias. Particularmente gravosa ha sido la privatización de los recursos energéticos y de los ser-

vicios de infraestructura, en cuanto unos y otros son, en cualquier sistema económico, condición de posibilidad del desarrollo económico. La explotación de estos recursos, orientada por principios de rentabilidad comercial y lucro privado, se independizó de cualquier hipótesis de desarrollo nacional. La subordinación a que se encontraron sometidos los gobiernos por su control oligárquico, tornó aún más inicuas las condiciones de la enajenación estatal. Caso paradigmático de este proceso es la reforma constitucional de 1994, que despojó al estado nacional del dominio originario de los recursos naturales y se lo adjudicó a las provincias respectivas en ejercicio de un mal entendido *nuevo federalismo* que cercenó la soberanía nacional, un asunto de relevancia estratégica e institucionalizó un esquema de relación bilateral entre gobiernos provinciales débiles y consorcios transnacionales poderosos.

II

8. El desmantelamiento del patrimonio y de las capacidades estatales de decisión soberana fue paralelo a la creación de un entramado jurídico internacional orientado a recortar adicionalmente las capacidades de decisión soberana de los estados dominados. Este entramado tiene cuatro pilares. El primero es **la incorporación a los organismos**

financieros creados en Bretton Woods para la reactivación de las economías occidentales desarrolladas y la prevención de que la competencia entre éstas condujera a nuevas crisis y, a la postre, nuevas conflagraciones. Esto último se logró en lo que respecta a la no reiteración de conflictos armados directos entre estados desarrollados, pero el sistema de Bretton Woods no previno el estallido de crisis económicas o financieras. Para los países latinoamericanos, y en general en desarrollo, que no tuvieron arte ni parte en esos acuerdos, la incorporación a los organismos financieros multilaterales (FMI y BIRF) significó la aceptación de la política económica y financiera internacional conducida por la Secretaría del Tesoro de los Estados Unidos, nueva potencia mundial, cuya finalidad primordial es la creación, en los países miembro, de las condiciones políticas e institucionales más convenientes al mayor rendimiento de las inversiones de los países desarrollados, dirigiendo y coordinando en el nivel supranacional las políticas macroeconómicas de aquéllos. Al integrarse al FMI, los países aceptan cercenamientos de su soberanía, en cuanto acuerdan someterse a restricciones en materia de pagos y transferencias financieras internacionales, políticas monetarias y fiscales, transacciones comerciales, ingreso y egreso de capitales, la libre circulación de capitales y la igualdad de trato entre inversores

nacionales y extranjeros, y otras cuestiones similarmente relevantes para una política de desarrollo nacional. Asimismo, los miembros se comprometen a entregar al FMI, regularmente y cada vez que éste lo requiera, información fehaciente sobre estas cuestiones. A cambio de tales cesiones, más condiciones adicionales específicas para cada caso, el FMI financiará, dentro de ciertos límites, los desequilibrios macroeconómicos que un miembro pueda experimentar, y autorizará al BIRF (Banco Mundial) el financiamiento de programas de reforma institucional, reestructuración de pasivos y proyectos de inversión sometidos por los países que cumplan esas condiciones. Un indicador de la hegemonía estadounidense en el sistema económico mundial es la conversión de su moneda nacional en medio de pago de las transacciones internacionales, incluyendo, desde la década de 1970, la utilización forzosa del dólar como moneda de pago en las exportaciones mundiales de petróleo. En virtud de esta arquitectura financiera Estados Unidos detenta el monopolio de la emisión del principal, y hasta la creación del euro, único medio de pago internacional.

9. El segundo de esos pilares es la **autonomía de la autoridad**

monetaria de los países respecto de sus propios gobiernos, fortaleciéndose en cambio su articulación con el FMI y, por esta vía, con la Secretaría del Tesoro estadounidense. De esta manera los países se desprenden de ese atributo de soberanía que es la emisión de moneda y la asignación de valor a la misma; pierden control sobre la valuación de las transacciones comerciales que ocurren dentro de su territorio, y las que tienen lugar con no residentes. Si bien es cierto que en muchas ocasiones políticas monetarias aventureras o imprudentes condujeron a crisis con repercusión internacional, atar las manos de los gobiernos en este aspecto ha probado no ser la mejor solución. De hecho, las grandes crisis financieras internacionales de las décadas de 1990 y la actual detonaron en economías en las que la autoridad monetaria "nacional" y los instrumentos de política financiera eran notoriamente dependientes del FMI: México, Argentina, Brasil, Rusia. Se ha comprobado incluso que esa estrecha relación de subordinación a las políticas monetarias y financieras del FMI impidió a éste y a los gobiernos adoptar las medidas correctivas oportunas para cambiar un rumbo que conducía, como efectivamente condujo, a la *debacle*.²

² Se ha verificado incluso la manipulación de cifras y el ocultamiento de información estratégica por las misiones del FMI, para no cuestionar las recomendaciones formuladas por el organismo y poner en evidencia sus desaciertos. Cfr. para el caso argentino, el informe de la Independent Evaluation Office of the International Monetary Fund, Report on the Evaluation of the Role of the IMF in Argentina, 1991-2001.

10. El tercer pilar es la **prórroga de la jurisdicción nacional en beneficio de tribunales arbitrales internacionales**. El antecedente inmediato es la tradicional cláusula en contratos de inversión y emisión de endeudamiento externo que reconocen a tribunales extranjeros la facultad de juzgar en conflictos de intereses entre las partes, incluyendo a los estados que pudieran estar involucrados de alguna manera en el conflicto. Pero desde mediados de la década de 1990, el tribunal *par excellence* es el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI, o ICSID en inglés). Ubicado en el ámbito institucional del Banco Mundial, este tribunal arbitral es el que interviene en las demandas que empresas extranjeras privadas formulen contra los estados en los que han efectuado inversiones reales (es decir, con exclusión de inversiones financieras o “en cartera”). Creado en 1966, su auge pertenece a las décadas de 1990 y la actual. De los 154 estados que firmaron el convenio del CIADI, casi la mitad lo hizo a partir de la década de 1990; de los 14 estados latinoamericanos que lo firmaron (excluidos los pertenecientes a la

Comunidad Británica de Naciones), diez lo hicieron a partir de esa misma época. En todos los casos esa aceptación forma parte de los tratados bilaterales de inversión que los estados que buscan atraer inversiones externas firman con los estados donde figuran domiciliados los potenciales inversores, otorgando a éstos, además de trato igual a los nacionales, libre remesa de utilidades y otras concesiones, la facultad de evadir la jurisdicción de los tribunales locales y acudir directamente al arbitraje del Banco Mundial, incluso en casos en los cuales lo que está en discusión son decisiones políticas del estado, de carácter general y por lo tanto no discriminatorias del inversor extranjero -por ejemplo, medidas de política cambiaria o monetaria, decisiones frente a situaciones de emergencia nacional, y similares-. Desde una perspectiva formal, estas abdicaciones de soberanía se efectúan con el consentimiento voluntario de los estados. En realidad, estas cláusulas constituyen un mecanismo convencional de presión y condicionamiento, cuya aceptación es requerida de los países que solicitan colaboración externa para resolver dificultades económicas o financieras severas

Washington DC, July 2004 (www.imf.org/External/NP/ieo/2004/arg/eng/index.htm); y el Report on the External Evaluation of the IEO, en www.imf.org/External/NP/pp/eng/2006/032906.pdf. También Paul Blustein, And the Money Kept on Rolling In (and Out). The World Bank, Wall Street, The IMF, and the Bankrupting of Argentina. New York: Public Affairs, 2005; David Rosnick y Mark Weisbrot, ¿Pronóstico político? Las desacertadas proyecciones del FMI sobre el crecimiento económico en Argentina y Venezuela. Washington DC: Center for Economic and Policy Research, abril 2007 (www.cepr.net/index.php?option=com_content&task=view&id=1127&Itemid=163.pdf)

-dificultades de cuyo surgimiento o desarrollo no son ajenos, según ya se señaló, los gobiernos y corporaciones del mundo desarrollado-. El sobreendeudamiento externo de la mayoría de los países de América latina y la aceptación de condiciones extremadamente gravosas para su renegociación, son algunos ejemplos de las profundas asimetrías que caracterizan a los acuerdos que se celebran entre estados de una y otra parte del mundo.³ Aunque formalmente esas normas internacionales también son de observancia por los estados más desarrollados, la circunstancia de que sean éstos quienes las promueven a partir de sus propios intereses políticos y económicos, y en función de sus propias prácticas nacionales e internacionales, convierte a estas normas en actos de imposición de quienes ocupan las posiciones de poder en las relaciones internacionales. Se trata por lo tanto de reglas producto de una asimetría económica y militar y en consecuencia política, es decir de la imposición de la ley del más fuerte en escenarios en los que ésta aparece enmascarada como negociación entre partes formalmente iguales.

11. El cuarto pilar es de tipo ideológico: la **producción y difusión de teorías y argumentos de justificación del cercenamiento**

de la soberanía estatal en nombre de argumentos variados: la globalización financiera, el fin de las fronteras, el anacronismo de los estados nacionales, la inevitabilidad de las fuerzas del mercado, la libertad individual, u otros. La formación académica de los economistas, los abogados y los científicos sociales; la participación en seminarios, conferencias y asociaciones profesionales; la publicación de artículos en determinadas revistas profesionales; la vinculación laboral con empresas de consultoría y organismos internacionales; las redes de vinculación entre empresas, despachos jurídico-contable-financieros y tribunales, contribuyen a la formación de paradigmas, teorías, doctrinas y modas intelectuales. La rotación de los economistas, los abogados y otros profesionales entre universidades, asesorías a gobiernos, contrataciones con consultoras e investigaciones promovidas por organismos multilaterales, son factores determinantes en la instalación de una especie de *sentido común* de la profesión. Todos estos elementos inciden fuertemente en la definición de agendas de política, programas de investigación y de enseñanza, disponibilidad y direccionamiento de apoyos financieros, instalación y administración de prestigios y promociones.⁴

³ John Perkins, *Confessions of an Economic Hitman*. San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, 2004, ofrece una versión entre testimonial y novela de algunas intimidades de este tipo de presiones.

⁴ Cfr. Yves Dezalay y Bryant G. Garth, *La mondialisation des guerres de palais. La restructuration du pouvoir d'état en Amérique latine, entre notables du droit et «Chicago*

12. El resultado combinado de estos cuatro elementos es un estado con muy reducida capacidad de decisión en materia de política económica a causa de los condicionamientos y “paquetes” recetados por el Banco Mundial, sin política monetaria y financiera, que corre por cuenta de un banco central subordinado a los parámetros fijados por el FMI, acotada su capacidad de resolución de conflictos de intereses por la prórroga de jurisdicción a tribunales extranjeros, y convencido de que para nada de esto hay alternativas, y que tampoco la hay para los resultados recogidos por este entramado: endeudamiento creciente de las naciones, empobrecimiento de sus pueblos, profundización de las desigualdades sociales, inseguridad, “y la vida del hombre soli-

taria, pobre, desagradable, brutal, y breve”.⁵

III

13. La injusticia, y por lo tanto la ilegitimidad, de este sistema es palmaria. Desde los orígenes de la civilización occidental se admite que los seres humanos se reúnen en sociedad y se organizan políticamente no sólo por instinto gregario sino para bien vivir.⁶ garantizar su seguridad, su libertad, y el acceso compatible con el nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas de producción a todos los bienes materiales y espirituales necesarios para su pleno desarrollo y para una vida feliz. El acceso a los bienes requeridos a tal efecto es, por lo tanto, algo que es

boys». Paris : Seuil, 2002 ; Sarah Babb, *Proyecto: México. Los economistas del nacionalismo al neoliberalismo*. México: FCE, 2003; Roberto Bouzas y Ricardo Ffrench-Davis, “Globalización y políticas nacionales: ¿Cerrando el círculo?” *Desarrollo Económico* 179 (2005) 323-348; Patricio Silva, “Neoliberalismo, democratización y ascenso tecnocrático”, en Menno Vellinga (coord.) *El cambio del papel del Estado en América Latina*. México: Siglo Veintiuno Editores, 1997, 103-128. En realidad el asunto no es nuevo. En 1924, cuando el magnate de la prensa Randolph Hearst reclamaba la intervención militar de Estados Unidos en México, el entonces Secretario de Estado Richard Lansing le respondió: “México es un país extraordinariamente fácil de dominar porque basta con controlar un hombre: el presidente. Tenemos que abandonar la idea de poner en la presidencia mexicana a un ciudadano americano ya que eso llevaría otra vez a la guerra. La solución necesita de más tiempo: debemos abrirle a los jóvenes mexicanos ambiciosos las puertas de nuestras universidades y hacer el esfuerzo de educarlos en el modo de vida americano, en nuestros valores y respeto al liderazgo de Estados Unidos. México necesita de administradores competentes. Con el tiempo esos jóvenes llegarán a ocupar cargos importantes y finalmente se adueñarán de la presidencia sin necesidad de que Estados Unidos gaste un centavo o dispare un tiro. Harán lo que queremos. Y lo harán mejor y más radicalmente que nosotros”. Apud Carlos M. Vilas, “La crisis mexicana: Lecciones para argentinos”. *Realidad Económica* 129 (1994) 5-11.

⁵ Thomas Hobbes, *Leviatán*, I, cap. 13.

⁶ Platón, *República*, 361b-d, 371b; Aristóteles, *Política*, libro I, 2.

debido a todos y cada uno de los seres humanos, y dar a cada quien lo que le es debido constituye la definición más tradicional y consistente de la justicia.⁷ Correlativamente, la privación de esos bienes pese a estar material o técnicamente disponibles gracias al desarrollo de la ciencia y de sus mil formas de aplicación a la producción, constituye una de las manifestaciones más evidentes de injusticia, y es causa de deslegitimación de los regímenes políticos y gobiernos que la propician, o la toleran, en cuanto todas las constituciones asignan a la moderna polis la responsabilidad de propender al bienestar general, que es la máxima expresión de la justicia social. “Y si suprimimos la justicia: ¿qué son los reinos sino bandas de criminales en grande escala?” (San Agustín).

14. En contraposición al *corpus iuris* de la dependencia resumido en la sección precedente, se ha desarrollado en las últimas cuatro décadas el núcleo de un derecho internacional emancipatorio, como resultado de la lucha de concepciones jurídicas en el seno de la ONU y de otros organismos internacionales, que da testimonio del avance de la conciencia universal de justicia. En el escenario de la bipolaridad de la segunda mitad del siglo pasado, los países del entonces llamado “tercer mundo” consiguieron la aprobación de principios jurídicos que revisten

importancia fundamental para abonar las aspiraciones de justicia y el derecho al bienestar de nuestros pueblos.

15. En una muy apretada síntesis, debe mencionarse en primer lugar el reconocimiento por la **Carta de Derechos y Deberes Económicos de los Estados** (Resolución 3281-XXIX de la Asamblea General) del derecho soberano e inalienable de todo estado a elegir su sistema económico, y por lo tanto a modificarlo de acuerdo con la mejor conveniencia de sus ciudadanos, sin presiones o condicionamientos externos. De aquí se desprende la ilegitimidad de la imposición de *modelos* de política económica, o condicionamientos institucionales, que de alguna manera coarten la libertad de elección de los estados en su búsqueda del mayor bienestar para sus pueblos. Directamente derivada de lo anterior, la **Declaración sobre el derecho al desarrollo** (Resolución 41/128 del 4 de diciembre 1986) afirma el derecho al desarrollo como “derecho humano inalienable en virtud del cual todo ser humano y todos los pueblos están facultados para participar en un desarrollo económico, social, cultural y político en el que puedan realizarse plenamente todos los derechos humanos y libertades fundamentales, a contribuir a ese desarrollo y a disfrutar de él” (art. 1). Este derecho implica también “la plena realiza-

⁷ Aristóteles, *Ética Nicomaquea*, libro V.

ción del derecho de los pueblos a la libre determinación, que incluye (...) el ejercicio de su derecho inalienable a la plena soberanía sobre todas sus riquezas y derechos naturales” (art. 2).⁸ El derecho al desarrollo es entonces, a un mismo tiempo, derecho humano y condición para el pleno ejercicio de todos los derechos humanos. Ello es así porque el goce de una vida plena demanda el acceso a bienes materiales y espirituales en proporción a las necesidades de cada ciudadano y a la disponibilidad de los mismos de acuerdo con el grado de desarrollo de las fuerzas productivas. Asimismo la Declaración sobre el derecho al desarrollo reitera el principio de la soberanía permanente de los pueblos y las naciones, y por lo tanto de sus estados, sobre los recursos naturales adoptado en la Resolución 1803 (XVII) del 14 de diciembre 1962. Esta resolución reconoció asimismo el derecho a la nacionalización de esos recursos por causas de utilidad pública, interés nacional o seguridad e impuso el principio de buena fe en la interpretación de los acuerdos en materia de inversiones extranjeras.

16. Estos y otros pronunciamientos de similar tenor enmarcan jurídicamente las acciones que varios estados de América latina están emprendiendo en recuperación de sus facultades soberanas de pro-

moción del desarrollo y bienestar de sus pueblos. La recuperación de la soberanía sobre los recursos naturales y en particular energéticos, la denuncia de tratados internacionales lesivos a la soberanía nacional, renegociaciones del endeudamiento externo que priorizan el interés nacional, repudio de arbitrajes que contravienen la legalidad o la constitucionalidad nacional o pretenden subalternizar la capacidad jurisdiccional del estado, emancipación de los condicionamientos de los organismos financieros multilaterales, redefinición de relaciones internacionales sobre la base de la igualdad de las naciones, la autodeterminación, la cooperación y el respeto recíproco. Por supuesto, la posibilidad de hacer efectivos los derechos de soberanía no es simplemente una cuestión de herramientas jurídicas: requiere ante todo la voluntad política de los pueblos, expresada en gobiernos representativos, de comprometerse en la consecución del desarrollo y la justicia social. Es este cambio político con la **constitución real** de nuestras sociedades -es decir en la estructura de poder que se formaliza en la constitución jurídica y en sus instituciones- el que abre las puertas para la recuperación de la soberanía nacional y su despliegue en aras del desarrollo y la justicia social.

17. Sin pleno ejercicio de la

⁸ Por su lado, la Resolución 61/169 (81ª sesión de la Asamblea General) estableció la responsabilidad del estado en la protección y promoción de los derechos humanos.

soberanía nacional no es posible la justicia social porque ésta es “cosa de la polis”,⁹ ni tampoco desarrollo, porque en las condiciones en que se encuentra estructurado el poder mundial, todo intento de avanzar por este sendero implica algún tipo de enfrentamiento con los grupos y gobiernos que se benefician de esa estructuración y, por lo tanto, están interesados en preservarla. La recuperación de la soberanía nacional es también una condición para el impulso a modalidades de colaboración, coordinación e integración regional más equitativas y sólidas, y para una más equilibrada articulación con los procesos y escenarios de la globalización. Ahora

bien: condición necesaria no es condición suficiente, en el sentido de que el carácter soberano de la decisión o de la acción no predica respecto del contenido de la misma. La soberanía es atributo del poder del estado-nación, por lo tanto de las relaciones de poder entre clases y otros grupos sociales a las que él otorga formato institucional. Es la configuración de esas relaciones de poder, y en particular los intereses y objetivos de quienes ocupan posiciones de supremacía política y social, la que en definitiva determina el contenido y el sentido de las decisiones para cuya vigencia se moviliza el poder soberano del estado.

⁹ Aristóteles, *Ética Nicomaquea*, libro V, 7. Baruch Spinoza, *Tratado político*, II, §23.

Análisis

El intercambio de información tributaria internacional para la imposición de los capitales de los residentes en el exterior*

*Nicolás Arceo***

El patrón de acumulación instaurado por la dictadura militar en 1976 determinó una transformación radical de las relaciones económicas y sociales vigentes durante la sustitución de importaciones. En particular, se produjo una creciente subordinación de la economía real a la evolución de los fenómenos monetarios, conduciendo a la financierización de la estructura productiva. En este contexto, el endeudamiento externo y la fuga de capitales se constituyeron en una de las características centrales que adoptó la economía argentina en las siguientes décadas.

Si bien, desde el agotamiento definitivo de la valorización financiera en 2002 se redujo uno de los elementos constitutivos del patrón de acumulación anterior, el endeudamiento externo, resulta llamativa la inexistencia de políticas tendientes a revertir la contracara del endeudamiento externo durante la valorización financiera, la fuga de capitales. En efecto, hasta el momento no se han desarrollado políticas específicas para lograr la repatriación de los capitales fugados y/o su imposición, proceso que implicó una reducción sustantiva en los recursos fiscales tanto por su efecto directo como indirecto sobre las finanzas públicas en las últimas décadas.

En el presente trabajo se analizan las modificaciones acontecidas en el nivel internacional en materia de intercambio de información con fines tributarios. En particular, se indagará acerca de las posibilidades que brindan los convenios de doble imposición y los tratados específicos sobre intercambio de información tributaria para lograr la imposición de los capitales de los residentes en el exterior.

* Este trabajo se realizó en el marco del proyecto "Deuda externa e integración económica internacional de la Argentina, 1990-2004 (PICT 14072)" de FLACSO (sede Argentina) y la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (SECYT). Se agradecen los valiosos comentarios realizados por Enrique Arceo, Eduardo Basualdo y Nicolás Bonofiglio: desde ya, se los exime de toda responsabilidad respecto a los errores u omisiones que pudieran existir.

** Investigador del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

La fuga de capitales en la Argentina. 1976-2001

El abandono del modelo sustitutivo de importaciones a mediados de los años setenta y su reemplazo por un patrón de acumulación basado en la "valorización financiera"¹ produjo una transformación radical de las relaciones económicas y sociales imperantes en la economía argentina durante la segunda fase de la sustitución de importaciones. Los sectores dominantes pusieron en marcha, a través de la apertura externa, la desregulación económica, la liberalización financiera y la represión directa, un proceso de disciplinamiento de los sectores populares tendiente a recomponer la tasa de ganancia del capital.

Las modificaciones acontecidas en la economía mundial desde finales de los años sesenta y, en particular, la consolidación de un mercado internacional de capitales brindaron la condición de posibilidad para la realización de dichas políticas. Si bien en el corto plazo las políticas adoptadas por la dictadura militar estuvieron dirigidas a recomponer la tasa de ganancia empresarial a través de una aguda reducción en los salarios de los trabajadores, en el largo plazo tendieron a lograr una transformación estructural de la relación entre el capital y el trabajo que se había gestado durante el modelo sustitutivo de importaciones.

En este sentido, la reforma financiera del año 1977 fue uno de los pilares del nuevo patrón de acumulación, ya que significó una drástica modificación de las condiciones económicas imperantes en la economía argentina

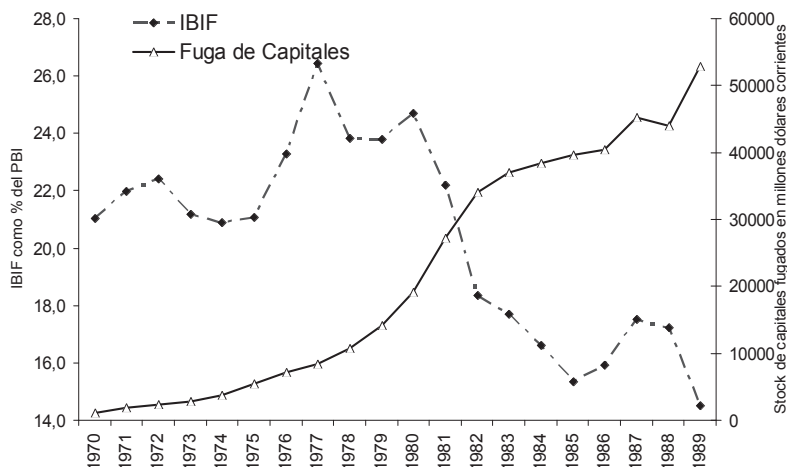
hasta ese momento. Esta reforma implicó la transformación de tres rasgos esenciales del modelo sustitutivo de importaciones: la eliminación de la nacionalización de los depósitos bancarios, de los controles sobre la tasa de interés y de las trabas existentes al endeudamiento del sector privado en el mercado internacional de capitales (Basualdo, 2006).

La desregulación de la actividad financiera produjo una creciente subordinación de la economía real a la evolución de los fenómenos monetarios, conduciendo a la financierización de la estructura productiva. Es decir, las políticas adoptadas le otorgaron a la esfera financiera una importancia inédita en la distribución del excedente generado en la economía argentina. En este contexto, el endeudamiento externo, la fuga de capitales, la desarticulación del tejido productivo y la brutal contracción en el ingreso de los asalariados fueron algunas de las características centrales que adoptó la economía argentina en las siguientes décadas.

La elevación de la tasa de interés interna como consecuencia de la liberalización del mercado financiero y del creciente endeudamiento en el mercado local tanto de las empresas públicas como privadas, facilitó el ingreso del capital externo a la economía local. A su vez, la posibilidad de endeudarse en el exterior, por parte de las fracciones más concentradas del capital, como consecuencia de la apertura irrestricta del mercado de capitales y la elevada liquidez internacional, permitieron la creciente apropiación del excedente a través de la

¹ Sobre las características y la evolución del patrón de acumulación sustentado sobre la valorización financiera (1976-2001) consultar: E. M. Basualdo, "Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad", FLACSO-Siglo XXI, Buenos Aires, 2006.

Gráfico N° 1. Evolución de la inversión como porcentaje del PIB y la fuga de capitales, 1970-1989. En millones de dólares corrientes y porcentajes



Fuente: Elaboración propia sobre Schorr y Kulfas (2002)

valorización financiera. Este proceso consistió fundamentalmente en aprovechar los diferenciales positivos existentes entre las tasas de interés locales e internacionales. Es decir, ingresaban capitales al país, se cambiaban a un tipo de cambio apreciado y posteriormente se colocaban en el sector financiero local obteniendo significativos rendimientos. Finalmente, dichos capitales se fugaban al exterior independizándose de los avatares de la economía interna.

Sin embargo, desde la óptica oficial el incremento de las tasas de interés reales permitiría aumentar las colocaciones de activos financieros facilitando su canalización hacia la inversión, reduciría la presión inflacionaria ante la contracción de la demanda para consumo, permitiendo por lo tanto una mejor asignación y mayor volu-

men de la inversión. Pero lejos de recuperarse los niveles de inversión se redujeron significativamente con respecto al período previo. La contracción del tejido productivo como consecuencia de la apertura externa, la apreciación cambiaria y la liberalización financiera determinaron una reducción en las posibilidades de inversión en la economía local, proceso que fue acompañado por un crecimiento exponencial de la fuga de capitales al exterior. Como se puede observar en el **gráfico N° 1** la inversión y la fuga de capitales al exterior presentan un comportamiento opuesto, mientras que la primera se reduce con respecto al período previo, la fuga de capitales presenta un crecimiento inédito.²

En este contexto, el endeudamiento del sector público tanto en el mercado

² Durante la primera mitad de los años setenta el endeudamiento externo promedió anualmente los 2.910 millones de dólares, mientras que la fuga promedió los 2.397 millones de dólares, valores muy bajos comparados con los registrados durante la segunda mitad de la década de los setenta.

local como en el internacional cumplió un doble rol. Por un lado, aportó las divisas requeridas para garantizar la transferencia de recursos al exterior -fuga de capitales- y posibilitó el equilibrio en el balance de pagos. Por otro, su endeudamiento en el mercado local³ garantizó la existencia de elevadas tasas de interés reales posibilitando acrecentar la renta financiera apropiada por los grandes grupos económicos locales y el capital financiero internacional.

El endeudamiento externo de la economía argentina fue, por lo tanto, la variable que permitió la fuga de capitales hacia el exterior. Prácticamente, por cada dólar de endeudamiento externo, existía otro dólar perteneciente a residentes locales en el exterior en el período comprendido entre los años 1975 y 1982. En este período la deuda externa pasó de 7.723 millones de dólares a 43.634 millones de dólares, mientras que el *stock* de capitales de los residentes en el exterior se incrementó de 5.448 millones de dólares a 34.082 millones de dólares (Kulfas y Schorr, 2002).

A comienzos de los años ochenta, el aumento de las tasas de interés internacionales⁴ condujo a una brutal contracción de la liquidez mundial, en un contexto de elevado endeudamiento externo de la economía. La reducción de los flujos de capitales hacia la economía argentina y de las posibilidades de endeudamiento externo por parte del sector público, pusieron en evidencia la inviabilidad en el mediano plazo de la política económica adoptada por la dictadura militar, reforzando el proceso de fuga de capitales hacia el exterior.

La fuga de capitales superó la entrada de capitales externos determinando la progresiva reducción de las reservas en manos del banco central, conduciendo a la devaluación de la moneda y a la alteración transitoria de las políticas adoptadas por la dictadura militar.

La devaluación de la moneda y el elevado endeudamiento externo del sector privado condujo a la estatización de la deuda privada en el año 1982 por parte de la dictadura militar a través de la implementación de

³ En los años 1977 y 1978 el endeudamiento del sector público implicó casi el 30% de los créditos otorgados en la plaza financiera local.

⁴ El estancamiento de las principales economías capitalistas desde mediados de los años setenta condujo a un profundo cambio en las políticas públicas aplicadas desde la segunda guerra. La desaceleración en los ritmos de crecimiento fue frecuentemente explicada por las bajas tasas de interés existentes en los años sesenta y setenta, que conducían teóricamente a una mala asignación de los recursos y determinaban la financiación de inversiones de baja rentabilidad (McKinnon y Shaw, 1973). Este fenómeno se veía robustecido por la presencia de mercados fuertemente regulados, en los cuales se favorecían sistemáticamente proyectos, tanto públicos como privados de empresas no competitivas. A su vez, las bajas tasas de interés desalentaban el ahorro y reducían la rentabilidad de las inversiones financieras. Por lo tanto la desregulación financiera permitiría estimular el ahorro, incrementar la inversión, reducir la inflación y recuperar las elevadas tasas de crecimiento registradas en el período previo, a través de la mejor asignación de los recursos que generaría la liberalización de los mercados financieros. En este contexto, el responsable de la reserva federal Paul Volcker, mediante una política monetaria contractiva elevó significativamente las tasas de interés en el año 1979. Esta medida fue acompañada meses después por una profunda modificación del orden financiero de posguerra, eliminando progresivamente los controles administrativos sobre las tasas de interés, del crédito y de los movimientos de capital con el objetivo de fortalecer el ahorro y la inversión.

seguros de cambio. Si bien dicha operatoria incluía una tasa de interés, la inflación y las posteriores devaluaciones de la moneda la fueron licuando, determinado en los hechos la estatización de la deuda externa privada. Este proceso implicó una transferencia masiva de recursos desde el sector público al privado, en particular hacia los sectores más concentrados de la economía local⁵. De esta forma, la dictadura militar logró una inédita apropiación de recursos en favor de las fracciones más concentradas del capital, primero mediante la valorización financiera y posteriormente por la estatización de sus obligaciones externas⁶.

Las políticas implementadas por la dictadura militar provocaron un crecimiento explosivo del endeudamiento externo y condicionaron la evolución de la economía argentina en los años ochenta. La imposibilidad de refinanciar dicha deuda en el mercado internacional de capitales determinó la existencia de una fuerte restricción externa que afectó el crecimiento y la estabilidad de la economía. De esta forma, esa década se caracterizó por la persistencia de elevados déficit públicos, de desequilibrios cambiarios, de altos niveles de inflación, de aumento de la pobreza, de permanente fuga de capitales hacia el exterior y por la ausencia del crecimiento económico.⁷

El desmantelamiento del tejido pro-

ductivo como consecuencia de la liberalización comercial de los años setenta no se revirtió, a la vez que la elevada inestabilidad macroeconómica y la continua reducción de los niveles de vida de la población redujo la base de sustentación de un sector industrial volcado fundamentalmente al mercado local. En este contexto, ante la inexistencia de oportunidades de inversión por fuera del sistema financiero local continuó la fuga de capitales al exterior que totalizó cerca de 18.720 millones de dólares en el período comprendido entre los años 1983 y 1989 (Kulfas y Schorr, 2002).

A su vez, el peso del endeudamiento externo contraído en el período previo condujo al pago de casi 40.000 millones de dólares en concepto de capital e intereses de la deuda externa entre los años 1984 y 1988 (Basualdo, 2000). Los pagos realizados fueron solventados principalmente por una combinación de nuevo financiamiento externo, refinanciaciones de deudas previas, reservas internacionales y recursos públicos, derivando en una inédita transferencia neta de recursos desde la economía local hacia el exterior hasta el año 1988, momento en el cual se suspendieron forzosamente los pagos debido a la escasez de divisas.

A pesar de la significativa transferencia de recursos al exterior, como consecuencia de los atrasos en los pagos externos y las refinanciaciones

⁵ Más del 64% de la deuda externa privada correspondía a veintiocho grupos económicos locales y a ciento dos empresas transnacionales.

⁶ A su vez este proceso fue acompañado en los años ochenta por la licuación de una porción considerable de las deudas privadas con el sistema financiero local, a partir de la existencia de tasas de interés reales negativas como consecuencia de la elevada inflación y una política de contención de las tasas de interés nominales.

⁷ En los años ochenta, la economía argentina registró una contracción en el producto bruto interno a una tasa anual acumulativa del 1,1%, mientras que su población se expandió al 1,5% anual determinando una significativa reducción del producto bruto per cápita.

acordadas con los organismos multilaterales de crédito se produjo un significativo incremento de la deuda pública, en cerca de 20.000 millones de dólares, alcanzando en el año 1989 65.257 millones de dólares. Esta evolución contrasta con la registrada por la deuda privada que se redujo desde los 14.400 millones de dólares en el año 1982 a aproximadamente 5.000 millones en el año 1989, como consecuencia del proceso de transferencia de deuda privada al sector público.

La profundidad de la crisis hiperinflacionaria del año 1989, producto de la imposibilidad del Estado de continuar pagando los intereses de la deuda externa e interna y al mismo tiempo mantener los subsidios implícitos al capital local mediante la promoción industrial y el pago de sobreprecios a los proveedores estatales⁸, condujo a la adopción de una serie de reformas que transformaron significativamente el patrón de crecimiento de la economía argentina, consolidando el modo de acumulación impuesto por la dicta-

dura militar a partir del año 1976.

El paquete de reformas estructurales aplicado por la nueva administración peronista (Menem 1989-1999) y el establecimiento de la convertibilidad del peso condujo a una elevada y creciente sobrevaluación de la moneda, que implicó un seguro de cambio para los inversores externos. A su vez, permitió la articulación de los intereses de los grandes grupos económicos locales y el capital extranjero a través de la enajenación de las empresas del estado⁹ y el restablecimiento de los pagos de intereses y capital de la deuda externa. Por otro lado, la elevada liquidez internacional existente desde finales de los años ochenta y la necesidad por parte de la banca estadounidense de solucionar definitivamente el problema de la deuda, condujo a la implementación del plan Brady¹⁰ que nuestro país suscribió a fines del año 1992 y que fue presentado como la solución final para el problema del endeudamiento externo de la economía argentina.

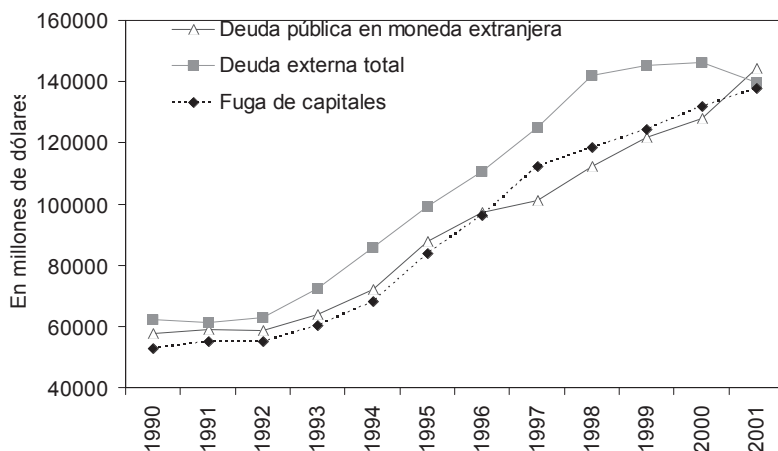
Este plan y la política de privatiza-

⁸ La importancia de las sumas requeridas para el pago de intereses y amortizaciones de la deuda externa, juntamente con los cuantiosos recursos públicos destinados a la promoción industrial generaron un proceso creciente de insostenibilidad fiscal, que reflejó en el fondo la puja por la apropiación del excedente público. A lo largo de los años ochenta, se verificó un enfrentamiento creciente por los recursos públicos entre el capital concentrado local -beneficiario de las políticas de promoción industrial- y el capital transnacional acreedor de la mayor parte de la deuda externa. Este enfrentamiento determinó la agudización de los problemas fiscales que condujeron a los dos episodios hiperinflacionarios de finales de los años ochenta y principios de los noventa. Al respecto consultar Basualdo (2002).

⁹ El programa de privatizaciones estuvo basado sobre una alianza explícita entre el capital local y el extranjero, al demandarse la conformación de consorcios tripartitos para hacerse cargo de los servicios privatizados. Estos consorcios debían estar compuestos por un operador local (grandes grupos económicos locales), un operador extranjero y un banco transnacional que aportara los bonos de la deuda externa.

¹⁰ El acuerdo consistió en un canje de los préstamos otorgados por la banca comercial por bonos "Brady" a treinta años que incluían una quita de capital e intereses. El canje incluyó deudas por un monto de 21.000 millones de dólares, más 8.300 millones de dólares en concepto de intereses no abonados. De esta forma, se atomizaba la deuda y se reducía significativamente el endeudamiento con la banca comercial, que pasó de 30.265 millones de dólares en el año 1992 a sólo 1.180 millones al año siguiente, mientras que la deuda en títulos aumentó en 30.624 millones de dólares en dicho período. (Kulfas y Schorr, 2002)

Gráfico N° 2. Evolución de la deuda externa total, de la deuda pública y de la fuga de capitales, 1990-2001. En millones de dólares corrientes.



Fuente: Basualdo (2006).

ciones, permitieron la utilización de los bonos de la deuda externa para adquirir las empresas del estado, logrando de esta forma una estabilización del endeudamiento externo en los primeros años de la década de los noventa. A su vez, la venta de los activos públicos permitió la reducción e incluso la repatriación de capitales de residentes en el exterior fugados en la década pasada. Sin embargo, una vez concluida la mayor parte de las privatizaciones en el año 1993, se registró una creciente fuga de capitales, en particular en la segunda mitad de los noventa, que tuvo que ser compensada por el endeudamiento del sector público en los mercados externos.

El problema de balance de pagos registrado en la primera mitad de la década de los noventa, como consecuencia del creciente déficit comercial se agudizó a partir del año 1994. El aumento en las remesas de utilidades y de dividendos, el creciente pago de intereses de la deuda externa y la

intensificación de la fuga de capitales, condujeron a la necesidad de un progresivo endeudamiento en el exterior del sector público, para mantener el nivel de actividad interna y sostener la paridad cambiaria, en un contexto de contracción en la entrada de capital externo.

Es de resaltar que el endeudamiento público estuvo determinado por los significativos déficits en el balance de pagos que generó el sector privado, que fueron de aproximadamente 2.000 millones de dólares anuales. Por lo tanto, si el sector público no se hubiera endeudado en el mercado privado de capitales, no hubiese contado con las divisas requeridas por el sector privado, con su consiguiente efecto sobre las reservas en poder del banco central (Basualdo, 2002).

En síntesis, el endeudamiento externo del sector público, al igual que durante la última dictadura militar, fue el factor que posibilitó compensar el desequilibrio externo privado o, más específicamente, un esquema de acu-

mulación y reproducción ampliada del capital por parte de la elite empresaria local estrechamente ligada con la valorización e internacionalización financiera. El endeudamiento pasó de representar un 27% del producto en el año 1993 a un 53,8% en el año 2001, mientras que los intereses pasaron de representar el 3,8% del gasto público en el año 1993 a un 19,8% en el año 2001¹¹.

Si bien desde finales de los años noventa se redujo el ritmo de expansión del endeudamiento externo total, el endeudamiento público siguió su ritmo ascendente. En efecto, la desaceleración del endeudamiento total y su leve contracción en 2001 se explica por la caída del endeudamiento del sector privado que se redujo en casi 9.000 millones de dólares entre los años 1999 y 2001, ante las expectativas de inviabilidad de la paridad cambiaria.

Nuevamente, el incremento del *stock* de capitales de los residentes en el exterior fue acompañado por un incremento similar de la deuda externa. Es decir, el endeudamiento fue la contracara necesaria para garantizar las divisas requeridas para financiar la fuga de capitales. A fines de la convertibilidad por cada dólar de endeudamiento externo, existía prácticamente otro dólar perteneciente a residentes locales en el exterior (Kulfas y Schorr, 2002).

El derrumbe del plan de Convertibilidad a principios de 2002 marcó el agotamiento definitivo del patrón de acumulación de capital que puso en

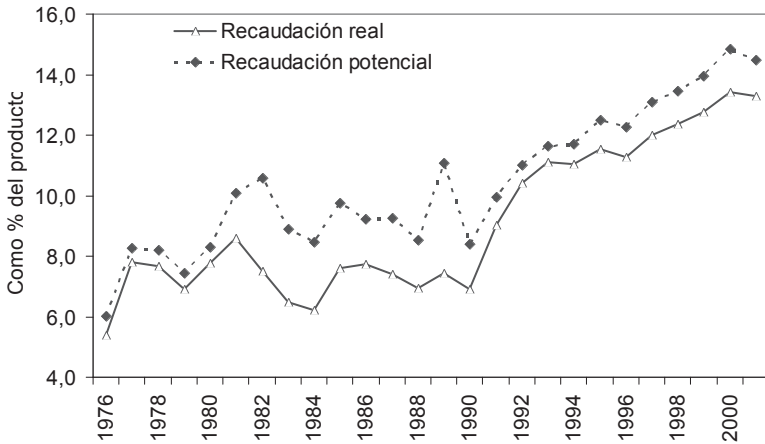
marcha la dictadura militar en 1976 y se expresó en la crisis más prolongada y profunda de la historia argentina. Las políticas económicas aplicadas en la posconvertibilidad tendieron a reducir uno de los elementos constitutivos de la valorización financiera, el endeudamiento externo. Se trata por lo tanto de modificaciones sustantivas que alteraron drásticamente las relaciones económicas vigentes desde el abandono del modelo sustitutivo de importaciones.

En este sentido, el proceso de renegociación de la deuda externa concluido a finales del año 2004 permitió una significativa reducción en el capital adeudado mediante el canje de bonos públicos. Dicho proceso de renegociación implicó el canje de bonos públicos -en *default*- por un valor de 102.566 millones de dólares, por otros con un valor de 35.261 millones de dólares. Es de resaltar, que por primera vez en la historia reciente de nuestro país los costos de la valorización financiera no fueron absorbidos íntegramente por el Estado. Por lo contrario, la quita determinada en el proceso de negociación y la negativa por parte del Estado nacional para estatizar la deuda externa privada distribuyeron parte de los costos de la especulación financiera sobre los inversores privados.

En este contexto, resulta llamativa la inexistencia de políticas tendientes a revertir la contracara del endeudamiento externo durante la valorización financiera, la fuga de capitales. En efecto, hasta el momento no se han desarrollado políticas específicas

¹¹ El endeudamiento externo se expandió a una tasa anual acumulativa del 8,6% durante la vigencia del plan de convertibilidad. La deuda externa pasó de 58.841 millones de dólares en el año 1991 a 144.453 millones de dólares en el año 2001 (Kulfas y Schorr, 2002). Si bien la deuda externa estatal es la más importante en el período, es el sector privado el que registró una mayor expansión relativa (19,7%).

Gráfico N° 3. Evolución de la recaudación tributaria real y potencial como porcentaje del PIB, 1976-2001. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la AFIP

para lograr la repatriación de los capitales fugados y/o su imposición, proceso que implicó una reducción sustantiva en los recursos fiscales tanto por su efecto directo como indirecto -reducción de los niveles de inversión, crecimiento, etc- sobre las finanzas públicas. Si bien desde 1992 la Argentina adoptó el criterio de tributación por residencia¹², no se alcanzaron avances significativos tendientes a lograr la imposición de los capitales de los residentes en el exterior.

En términos del impacto directo de la fuga, la imposibilidad de imponer a los capitales de los residentes en el exterior implicó una pérdida de 26.678 millones de dólares del año 2001, en el período comprendido entre los años 1976 y 2001, en el caso de con-

templar solamente el impuesto a los bienes personales.¹³ Este monto se elevaría a 63.745 millones de dólares de 2001 si se considera además la aplicación del impuesto a las ganancias.¹⁴ La importancia de esta cifra se pone en evidencia si se la compara con la recaudación anual durante la convertibilidad que promedió los 49.754 millones de dólares. El impacto en la pérdida de recursos fiscales directos se puede observar en el **gráfico N° 3**, donde se presenta la recaudación efectiva como porcentaje del producto bruto interno y la potencial, esta última sería la recaudación resultante de haber logrado la imposición de los capitales en el exterior.

Consecuentemente, el análisis de los mecanismos existentes para

¹² En la Argentina prevaleció hasta 1992 el criterio de fuente, cuando se adoptó mediante la ley 24.073 el criterio de residencia.

¹³ Para esta estimación se supuso una alícuota uniforme del 1,5% anual para la totalidad del período en consideración.

¹⁴ Para esta estimación se supuso una alícuota uniforme del 35% sobre las ganancias para la totalidad del período en consideración. Las ganancias estimadas se realizaron sobre la base del *stock* capitales en el exterior y la tasa de interés de los Estados Unidos.

lograr la tributación de dichos capitales es un elemento central tanto para la conformación de una estructura impositiva más equitativa como para desincentivar la salida de capitales hacia el exterior.

El efecto de la transnacionalización del capital sobre las estructuras tributarias nacionales

La liberalización de los mercados financieros, la expansión del comercio y la relocalización del capital industrial acontecida desde finales de los años sesenta tuvo un profundo impacto sobre los sistemas tributarios nacionales, diseñados por lo general en la segunda posguerra en un contexto de escasa movilidad del capital y del trabajo.

Las estructuras tributarias nacionales se adaptaron lentamente a las nuevas condiciones imperantes en el mercado mundial, priorizando las estrategias dirigidas a reducir la imposición al capital, para absorber ahorro externo y reducir la fuga de capitales al exterior. Este proceso, condujo a una aguda disputa entre los distintos estados nacionales que determinó una significativa reducción en la imposición al capital tanto en los países centrales como periféricos, en pos de maximizar el crecimiento económico.

En los países periféricos este proceso fue aún más intenso, ya que fueron mucho más presionados a reducir sus tasas de imposición al capital como consecuencia de su mayor dependencia de los flujos internacionales de capitales.¹⁵ En el caso argentino estos

problemas fueron aún más agudos, como consecuencia de la presencia de reiterados episodios de sobrevaluación de la moneda, que condujeron a una reducción aún mayor en los niveles de imposición al capital tendientes a compensar la falta de competitividad externa de los sectores productores de bienes.

En efecto, la necesidad de incrementar la competitividad del sector transable condujo a la transferencia de ingresos fiscales al sector privado mediante la reducción de los aportes patronales y otras cargas laborales con el objetivo de incrementar la competitividad y aumentar el empleo. Sin embargo, este sacrificio fiscal no tuvo efectos sobre el ritmo de expulsión de mano de obra, ni contribuyó a la reducción del trabajo en negro. Por lo contrario, sólo redundó en un incremento de la rentabilidad de las grandes empresas, localizadas o no en sectores transables, ya que las pequeñas y medianas empresas con la mayor parte de su dotación de personal no registrado no se vieron favorecidas por estas medidas.

La reducción de los aportes patronales y otras cargas laborales significaron una merma en los ingresos públicos de alrededor de 30.000 millones de dólares en el período comprendido entre los años 1994 y 2000. La importancia de estas transferencias saltan a la vista al compararlas con los ingresos percibidos por las privatizaciones de las empresas estatales que totalizaron cerca de 27.000 millones de dólares en el período 1991-2000¹⁶.

A su vez, otro componente determinante en la reducción de los ingresos públicos fue la introducción del régimen de jubilación privada, que condu-

¹⁵ Ver al respecto Valpy FitzGerald (2002).

¹⁶ Al respecto consultar Basualdo (2003) y M. Tejeiro (2001).

jo a la desfinanciación del sistema de seguridad social, ya que buena parte de los ingresos fueron derivados a las recientemente creadas AFJP, mientras que el monto abonado en jubilaciones y pensiones por el estado sólo comenzaría a reducirse en un período de diez años. Las transferencias de ingresos públicos hacia las AFJP totalizaron poco más de 22.000 millones de dólares entre los años 1994 y 2000.

Según estimaciones realizadas por Basualdo (2003), de no haberse implementado estas medidas el déficit consolidado del sector público que totalizó casi 55.000 millones de dólares entre los años 1994 y 2000 se hubiera reducido a sólo 2.283 millones de dólares. Si se comparan estas cifras con el endeudamiento externo del período, se constata que los recursos transferidos al sector privado fueron similares al endeudamiento externo.

La contracara de este proceso, tanto en la Argentina como en la mayor parte de los países de América latina, fue la elevación de los impuestos al consumo y al ingreso de los trabajadores, mientras que los gravámenes a las inversiones extranjeras se redujeron casi a la mitad. En el caso particular de nuestro país, los impuestos al consumo pasaron de representar un 1,2% del PIB en la primera mitad de la década de los setenta a un 9,1% del PIB en el año 2004 (Gaggero y Grasso, 2005).

Sin embargo, a pesar del incremento de los impuestos al consumo, como consecuencia de la reducción de los impuestos al capital, se produjo en la mayor parte de las economías de América latina una tendencia decre-

ciente en la carga tributaria. Si se compara la carga tributaria promedio de las principales economías de la región -Argentina, Brasil, México y Venezuela- en el período 1983-1986 con respecto al período 1993-1997, se observa que la misma se redujo en un 50% (Valpy FitzGerald, 2002: 10). A su vez, la reducción de los impuestos al capital y los numerosos incentivos fiscales aplicados en América latina para atraer inversión extranjera directa (IED) no parecen haber sido defensorios en el incremento de los niveles de IED.¹⁷

En resumen, los principios vigentes en la tributación internacional en las últimas décadas condujeron a que los factores con menor movilidad, como el trabajo, soporten crecientemente la carga tributaria. Este proceso fue acompañado a su vez, por una creciente disputa entre las administraciones fiscales de los distintos países en torno del derecho de imposición al capital, tema que se abordará en la próxima sección.

Los convenios de doble imposición

Las modificaciones acontecidas en la economía mundial y su efecto sobre las estructuras tributarias nacionales sitúan a la imposición de los capitales de los residentes en el exterior en un lugar central, tanto por su efecto sobre los recursos fiscales nacionales como también por su impacto en la equidad de la estructura tributaria.

En la presente sección se estudiarán los mecanismos presentes en el ámbito de la fiscalidad internacional

¹⁷ Al respecto consultar Valpy FitzGerald (2002: 3).

tendientes a lograr la imposición de los capitales de los residentes en el exterior. En particular, se hará un breve análisis sobre las posibilidades que plantean los convenios de doble imposición (CDI) para el intercambio de información tributaria internacional, elemento indispensable para la aplicación efectiva del criterio de residencia. Con este fin se realizará una breve revisión de los orígenes y objetivos de los convenios sobre doble imposición, para posteriormente analizar sus potencialidades y limitaciones en términos del intercambio de información tributaria.

La necesidad de celebrar convenios de doble imposición deviene de la presencia de distintos marcos tributarios y de la propia naturaleza de los impuestos que son de aplicación general y afectan por lo tanto a nacionales y a extranjeros que invierten o realizan sus actividades en el país. Las utilidades, dividendos, intereses, regalías u otro tipo de rentas o beneficios no sólo son gravados por el país en el que se ha hecho la inversión sino también en el país en el que reside o es nacional el inversionista, lo que conduce a la existencia de episodios de doble tributación. Es decir, un determinado individuo sufre la imposición de las autoridades fiscales de dos países, del que reside y del receptor de la inversión.

En términos teóricos la existencia de

episodios de doble tributación internacional deviene de la adopción de distintos criterios tributarios por parte de las administraciones fiscales de los diferentes países. La utilización de un idéntico criterio tributario internacional evitaría la existencia de estos episodios. Por ejemplo, la adopción del criterio de residencia por parte de todos los países implicaría que cada país gravara las actividades realizadas por sus residentes, de esta forma no habría doble imposición. En cambio, en caso de establecerse el criterio de fuente las distintas administraciones fiscales sólo realizarían la actividad recaudatoria en sus respectivos países, ya sea a residentes como no residentes determinando la inexistencia de episodios de doble tributación internacional.

Si bien en la literatura tradicional se recomienda la aplicación del criterio de residencia en pequeñas economías abiertas, este criterio tributario genera serios inconvenientes en los países periféricos.¹⁸ En primer lugar, debido a la incapacidad de las administraciones tributarias para determinar los ingresos que generan en el extranjero sus residentes. En segundo lugar, porque los ingresos generados por sus residentes en el extranjero son por lo general menores a los realizados por los no residentes en el país. Por otro lado, la adopción del criterio de residencia por parte de los

¹⁸ "Según la perspectiva tradicional de la tributación sobre los ingresos de capital en las economías abiertas, la tributación según el principio de la residencia reduce la rentabilidad después de impuestos del ahorro interno, al marcar una discrepancia entre la tasa de retorno de los mercados financieros mundiales y la rentabilidad después de impuestos recibida por los residentes -en otras palabras, habría un impuesto sobre la propiedad del capital o "ahorro". En cambio, los impuestos según la fuente elevan la rentabilidad requerida de la inversión interna por encima de la tasa de los mercados financieros mundiales y, por ende, equivalen a impuestos sobre la ubicación del capital, es decir, sobre la inversión. En consecuencia, la literatura tradicional recomienda que una pequeña economía abierta no debe aplicar en caso alguno la tributación sobre los ingresos de capital según la fuente, sino que debe adoptar sólo sistemas basados sobre la residencia." (Valpy Fitzgerald, 2002:5).

países receptores de colocaciones financieras estimula la fuga de capitales en los países periféricos, dada la menor o nula imposición que sufren en los países de destino (Valpy FitzGerald, 2002).

En los hechos, la mayor parte de los países aplican simultáneamente los dos criterios, ya que se gravan las ganancias de sus inversionistas en el extranjero y también las ganancias obtenidas por los no residentes en sus países. Por lo tanto, de no mediar un convenio de doble imposición las inversiones, tanto de no residentes en el país como de los residentes en el exterior, estarían afectadas por la imposición de dos administraciones tributarias.¹⁹

En este contexto, los convenios de doble imposición (CDI) emergieron como una solución para los países desarrollados, exportadores de capital hacia los países periféricos, que se veían afectados por la existencia de episodios de doble tributación como consecuencia de la adopción del criterio de residencia en sus regímenes tributarios.²⁰ La firma de estos convenios permitió, por lo tanto, reducir la caída de los recursos fiscales como consecuencia de la exportación de capitales, a través del cobro de impuestos a las inversiones en los paí-

ses de destino. En cambio, para los países receptores de las inversiones supuso la reducción de los ingresos fiscales ante la inexistencia o poca significación de empresas residentes en estos últimos países con inversiones en el exterior.

No obstante, si bien los convenios de doble imposición generan una pérdida considerable de recursos fiscales a los países receptores de IED, la firma de éstos por parte de algunos países periféricos determinan una posición de desventaja para aquellos países que no lo han realizado conduciendo en el mediano plazo a la generalización de estos convenios. Supuestamente, las empresas transnacionales, ante la igualdad de los demás factores, orientaran sus inversiones hacia aquellos países con convenios de doble imposición con sus países de residencia, ya que eliminan el problema de la doble tributación.²¹

Cabe subrayar que existen diversos modelos de convenio para evitar la doble imposición, la importancia de los mismos, en términos del presente trabajo, radica en que contemplan el intercambio de información tributaria internacional con el fin de reducir la elusión y la evasión fiscal, hecho que resulta de sumo interés en el caso argentino. A continuación se presen-

¹⁹ Por ejemplo, los Estados Unidos utilizan simultáneamente los dos criterios al imponer tanto los ingresos generados por residentes en el exterior como los ingresos generados por los no residentes en ese país.

²⁰ La elección del criterio de residencia no es azarosa sino que tiene por objetivo reducir el impacto sobre la estructura tributaria interna de la exportación de capitales hacia las economías periféricas.

²¹ A su vez estos convenios generan un ambiente favorable para la inversión, ya que desarrollan un marco legal seguro y predecible, quedando protegidas las inversiones por un convenio de carácter internacional. El procedimiento amistoso, acordado en el CDI, mediante el cual la Administración del propio país interviene en la solución de controversias, otorga seguridad al inversionista respecto de la protección de sus intereses. Además la inclusión del principio de no discriminación en los convenios garantiza al inversionista que, una vez que haya efectuado su inversión, el país no va a modificar su política tributaria de manera de obligar a los extranjeros a pagar más impuestos que los residentes.

tan sucintamente las características de los principales modelos de convenio existentes, así como las modificaciones que han sufrido en las últimas décadas.

El origen de estos convenios se remonta a fines del siglo diecinueve, pero fue recién en el siglo XX cuando la Sociedad de las Naciones elaboró el primer convenio modelo de doble tributación. Este modelo fue posteriormente actualizado por la Organización Europea de Cooperación Económica (OCDE) que lo modifica periódicamente. Además, Naciones Unidas realizó otro modelo de convenio y diversas actualizaciones entre los años 1969 y 1980.

La principal diferencia entre los dos modelos radica en el criterio de tributación que se prioriza sea por residencia -origen- o fuente -territorial-. El modelo presentado por la OCDE prioriza un criterio de tributación basado sobre residencia u origen, mientras que el "Convenio Modelo de las Naciones Unidas" prioriza el criterio de fuente o territorial.²²

En términos generales, para los países periféricos es mucho más efectivo, en términos de recaudación, el convenio de Naciones Unidas, ya que los ingresos por la imposición a las ganancias de los capitales extranjeros radicados en el país serían superiores a la pérdida derivada de no gravar los ingresos de los residentes en el exterior. Además, como se mencionó anteriormente, si los países desarrollados aplicaran el principio de fuente se reducirían los incentivos a la fuga de capitales desde los países periféricos. A su vez, el enfoque de tributación a través del criterio de fuente posee una ventaja adicional que deri-

va de su mayor facilidad de cobro, ya que es muy dificultoso para las autoridades fiscales de los distintos países cuantificar los ingresos que obtienen en el extranjero sus residentes.

La adopción del criterio de residencia por parte de los países periféricos, suponiendo una neutralidad fiscal en el flujo de IED, sería beneficioso sólo en los casos en los cuales de las rentas generadas por los residentes en el exterior diera como resultado ingresos fiscales superiores a las pérdidas ocasionadas por la firma de un convenio de doble imposición, ante la reducción de los recursos obtenidos por la imposición a las empresas de no residentes en el país. Además debería existir un elevado nivel de intercambio de información tributaria, de manera de lograr la imposición real de los capitales de los residentes en el exterior.

Los dos modelos de convenio también presentan diferencias en términos del nivel de facturación a partir del cual las actividades son gravables, el modelo de la OCDE es más laxo en este punto con el fin de facilitar el comercio. Mientras que el modelo de convenio de las Naciones Unidas pone más énfasis en los derechos de los países donde se genera la renta, restringe más las circunstancias en las que empresas de otro país pueden operar sin pagar impuestos y deja abierta la posibilidad de tener tasas de retención más altas sobre intereses, dividendos y regalías. Por lo tanto, este último modelo de convenio prioriza, en mayor medida, los intereses de los países receptores de inversión extranjera directa, aunque es el menos utilizado.

Los convenios de doble imposición

²² Al respecto consultar Valpy FitzGerald (2002:3).



Alberto Abad. Director de la AFIP

que se han generalizado en las últimas décadas siguen por lo general el modelo de convenio desarrollado por la OCDE.²³ Si bien, dichos convenios originalmente se realizaron entre los países centrales paulatinamente se extendieron hacia los países periféricos, ante los crecientes flujos de inversión. La adopción de este modelo de convenio no es casual. Según Figueroa (2000), si dos países desarrollados firman un convenio sobre doble imposición el beneficio puede ser recíproco. Pero cuando se trata de un convenio entre un país desarrollado y otro periférico, los flujos son unilaterales porque la inversión proviene del país desarrollado. Por lo tanto, se produce un sacrificio fiscal unilateral en el país de origen de la renta, es decir en el país periférico. En este contexto, no resulta llamativo que se adopte el modelo desarrollado por la OCDE, ya que son convenios que se firman, por lo general, a pedido y bajo presión de los países centrales.

En América latina, el país con mayor cantidad de convenios realizados es el Brasil, que posee 23 convenios para evitar la doble imposición y cuyo primer convenio se firmó en el año 1967 con el Japón. Chile posee menos de una docena de convenios vigentes, pero otros tantos en negociación, mientras que Venezuela registra diecisiete convenios vigentes. A su vez, la Argentina firmó una numerosa cantidad de convenios sobre doble imposición desde mediados de los años setenta, determinando que en la actualidad existan die-

ciocho convenios vigentes y otro conjunto de convenios de menor alcance.

Estos convenios, como se ha señalado, generan, más allá de su fin específico, la posibilidad de estrechar los lazos de cooperación y de intercambio de información tributaria con otros estados nacionales, y de esta forma lograr imponer a los capitales de los residentes fugados al exterior.

El intercambio de información tributaria en el marco de los CDI

El intercambio de información con fines tributarios fue concebido históricamente como un mecanismo de lucha contra el fraude y la evasión tributaria internacional, y estuvo presente en los distintos modelos de convenio de la OCDE desde el año 1963. En dicho año se incluyó una cláusula -artículo veintiséis- que permitió el intercambio de información tributaria con la finalidad de garantizar la aplicación de la legislación fiscal interna de los estados firmantes (Calderón Carrero, 2001).

Sin embargo, el intercambio de información tributaria estuvo restringido a los impuestos contemplados en el convenio y se especificaba que no implicaba para los estados contratantes aplicar medidas administrativas en desacuerdo con su legislación o práctica administrativa, determinando una reducida utilización de este instrumento, que de todas formas se con-

²³ Los convenios de doble imposición se han triplicado en las últimas dos décadas, pasando de 700 convenios en el año 1980 a 2.118 convenios en el año 2000. A su vez, los convenios que involucran a países periféricos representan el 51% del total de convenios suscriptos. Los acuerdos de doble imposición entre los países centrales y periféricos representan el 34% del total, mientras que los acuerdos entre países periféricos representan un 17%. (Valpy FitzGerald, 2002).

virtió en el eje del intercambio de información tributaria internacional.

En el año 1977, la OCDE modificó el artículo veintiséis del modelo de convenio sobre doble imposición con el objetivo de evitar divergencias en la interpretación y especificar los alcances del intercambio de información tributaria. Sin embargo, las reformas realizadas fueron insuficientes para permitir el incremento de la cooperación entre las administraciones fiscales de los distintos países.

La modificación partió de la constatación de que los principales limitantes para el intercambio de información tributaria eran, en primer lugar, que los pedidos de información debían restringirse a los impuestos comprendidos en el convenio, salvo acuerdo expreso de los países involucrados.²⁴ En segundo lugar, que el estado receptor del pedido de información podía rechazar la solicitud si consideraba que la información suministrada no sería utilizada con la confidencialidad que prevé su legislación. Por último, si la información solicitada no representaba interés fiscal para el estado receptor del pedido se podía denegar la solicitud de información, es decir podía invocar el principio de interés fiscal nacional.

No obstante, los cambios realizados al artículo veintiséis no fueron sustanciales y se orientaron a especificar: 1) el intercambio de información para la aplicación de las leyes internas procederá en tanto que la tributación no sea contraria al convenio (antes decía: “esté de acuerdo con”); 2) la extensión del secreto sobre las informacio-

nes recibidas; 3) las personas y autoridades que podrían acceder a las informaciones, y propósitos con que podrían utilizarlos; 4) la posibilidad de revelar las informaciones recibidas en procesos públicos de tribunales o en decisiones judiciales (CIAT, 2004).

Estas reformas fueron insuficientes para permitir un incremento de la cooperación entre las administraciones fiscales de los distintos países. Para Grau Ruiz (2000), en los hechos el modelo de convenio sobre doble tributación elaborado por la OCDE en el año 1977 fue sólo una mera recomendación a los estados miembro para que adopten ciertos principios tendientes a lograr asistencia mutua en materia recaudatoria.

La necesidad de incrementar los flujos de información tributaria internacional, y en particular entre los países de la OCDE, fue puesta de manifiesto en diversos documentos publicados por dicho organismo desde mediados de los años ochenta. A su vez, la modificación de la posición del gobierno estadounidense acerca de esta problemática condujo a la adopción de diversas medidas tendientes a potenciar el intercambio de información en el marco de los CDI.

Las trabas existentes al intercambio de información con fines tributarios fueron clasificadas por la OCDE en el año 2000 en dos grandes grupos.²⁵ Por un lado, los asociados con problemas jurídicos y por otro con problemas de orden práctico. En el primer grupo, se encuentran los problemas registrados como consecuencia de las normas sobre secreto bancario,

²⁴ Los Estados Unidos se reservaron el derecho de extender la aplicación del artículo a todos los impuestos de un Estado Contratante, estén contemplados en el convenio de doble imposición o no. (CIAT, 2004)

²⁵ “Improving Access to Bank Information for Tax Purposes”, OCDE (2000).

la cláusula de interés fiscal nacional, la bilateralidad de los convenios de doble imposición y la falta de especificación de los niveles de reciprocidad existentes. Mientras que en el segundo grupo se agrupan los problemas asociados con la forma de transmisión de la información.

Si bien los convenios de doble imposición permitieron un nivel de intercambio de información suficiente para lograr el "control" de las inversiones empresariales en el exterior, no fue así, como consecuencia de las estrictas normas referentes al secreto bancario existentes en algunos países, con las inversiones de cartera. La OCDE recomendó, en consecuencia, una mayor flexibilización y uniformidad en las normas referentes a secreto bancario, para lograr el efectivo intercambio de dicha información con el fin de permitir el control fiscal efectivo por parte de las autoridades fiscales de los distintos estados.

Asimismo, la OCDE, sostuvo la necesidad de eliminar la cláusula sobre interés fiscal nacional aplicada por muchos países. Esta cláusula permitía el rechazo de un pedido de información en el marco de un convenio de doble imputación, si dicha información no presentaba interés nacional para el país receptor del pedido de información. En el mismo sentido, se realizaron recomendaciones tendientes a eliminar el principio de reciprocidad fiscal.

Por otro lado, la OCDE pretende multilateralizar los intercambios de información, ya que los convenios de intercambio de información suscriptos en general en el marco de los CDI

sólo permiten intercambios bilaterales. Esto tiene una gran relevancia para posibilitar las investigaciones fiscales simultáneas de un conjunto de países sobre un determinado agente económico.

Entre las dificultades de orden práctico para el intercambio de información con fines tributarios, la OCDE mencionó los problemas idiomáticos y de formato, recomendando su estandarización, así como el intercambio de información por vía electrónica y la confección de bases de datos tendientes a almacenar la información de intercambio posible.

Las recomendaciones realizadas por la OCDE se materializaron en una nueva revisión del artículo veintiséis del convenio de doble imposición en el año 2001. Las modificaciones realizadas se orientaron a ampliar la posibilidad de requerir información tributaria sobre impuestos no comprendidos en el convenio.

A su vez, en el año 2002 se publicó el "Model Agreement on Exchange of Information in Tax Matters" desarrollado conjuntamente por la OCDE y países no pertenecientes a dicha organización, entre ellos diversos países considerados como paraísos fiscales²⁶. En dicho modelo de acuerdo se sientan las bases para el intercambio efectivo de información tributaria, y dio lugar al inicio de negociaciones entre diversas jurisdicciones tendientes a reducir las prácticas fiscales perjudiciales.

Este proceso de negociaciones se basó sobre las recomendaciones realizadas por la OCDE en 2000, cuando se presentó un objetivo ideal de inter-

²⁶ Aruba, Bermudas, Bahrain, Islas Caimán, Chipre, Isla de Man, Malta, Mauricio, Antillas Holandesas, Seychelles y San Marino (CIAT, 2004).

cambio de información bancaria con fines tributarios y se planteó que los distintos países deberían realizar las modificaciones necesarias en su legislación para su aplicación en el mediano plazo.²⁷

Entre las medidas recomendadas se destacaban la prohibición de cuentas anónimas o no debidamente identificadas en el sistema financiero, así como el requerimiento de identificación de los clientes habituales y ocasionales, de sus beneficios y de las transacciones realizadas. A su vez, se solicitó a los distintos países la modificación de las leyes, regulaciones y prácticas administrativas que impiden el intercambio de información con fines tributarios, entre ellas la información de carácter financiero. Se instó además a los distintos países a mejorar la eficiencia administrativa y la capacidad de sus sistemas de información.

La presión tendiente a la adopción de estas recomendaciones, como ya se mencionó, no se restringió a los países pertenecientes a la OCDE, por lo contrario se realizó una presión explícita a los países no pertenecientes, en particular a los paraísos fiscales, para que garanticen el acceso a información con fines tributarios.²⁸

En el año 2004, el modelo de acuer-

do sobre intercambio de información tributaria condujo a una nueva adecuación del artículo veintiséis del convenio sobre doble imposición de la OCDE. Se realizaron dos modificaciones de envergadura, en primer lugar se eliminó la cláusula de interés nacional, ya que el estado receptor del pedido de información debe atender la solicitud, incluso en aquellos casos en que la información no revista interés para sus propios fines. En segundo lugar, se incorporó un apartado para aclarar que un Estado no puede negarse al intercambio de información tributaria sosteniendo que dicha información se encuentra en poder de bancos u otras instituciones financieras.

Por lo tanto, las limitaciones al intercambio de información tributaria quedaron restringidas fundamentalmente a tres aspectos. En primer lugar, cuando la obtención de la información solicitada implicara adoptar medidas contrarias a las leyes o prácticas administrativas existentes en el país receptor. En segundo lugar, si la información no puede obtenerse de acuerdo con las leyes del Estado requerido. Por último, en el caso de que el intercambio de información produjera la revelación de secretos comerciales, financieros, industriales o profesionales, así como de procesos industria-

²⁷ "...all member countries should permit access to bank information, directly or indirectly, for all tax purposes so that tax authorities can fully discharge their revenue raising responsibilities and engage in effective exchange of information with their treaty partners", "Improving Access to Bank Information for Tax Purposes", OCDE (2000).

²⁸ "El Grupo de Acción Financiera sobre el Lavado de Dinero (OCDE, 2000) definió, en un principio, 35 jurisdicciones como "países o territorios que no cooperan" en áreas clave de la transparencia y el intercambio de información necesarias para cumplir con las normas internacionales contra el lavado de dinero.... Seis de estos países y territorios, con inclusión de Bermuda y las Islas Caimán, se comprometieron rápidamente a eliminar las prácticas indebidas para fines de 2005. Tras la adopción de medidas globales contra el terrorismo después de septiembre de 2001, los demás Estados del Caribe y territorios británicos en la región habían comprometido, para febrero de 2002, su adhesión a normas internacionales de transparencia, intercambio de información y competencia leal en materia tributaria." (Valpy FitzGerald, 2002:12)

les.

En los últimos años se han realizado, por consiguiente, importantes avances en materia de intercambio de información tributaria internacional y se ha configurado un marco legal con una elevada potencialidad en el largo plazo. Este proceso ha sido reforzado por acontecimientos ajenos al ámbito fiscal, como la denominada lucha “antiterrorista” llevada adelante por los países centrales.

El aumento del intercambio de información tributaria entre las administraciones fiscales de los distintos países puede reducir la elevada fragilidad que experimentaron los sistemas tributarios nacionales en las últimas décadas. Este proceso, se afirma, no debe ser entendido sólo como un mecanismo para reducir el fraude fiscal. Es la principal herramienta para garantizar la supervivencia del modelo impositivo actual y afirmar el criterio de imposición por residencia en el ámbito de la fiscalidad internacional (Calderón Carrero, 2001).

Si bien la utilización de los convenios de doble imposición y del intercambio de información tributaria se realizó con mayor profundidad en los países centrales, asume una gran relevancia en los países periféricos donde la liberalización de los movimientos de capital facilitó la fuga sistemática de capitales, provocando una significativa pérdida de recursos fiscales. El aprovechamiento de la coyuntura internacional abre por lo tanto una nueva perspectiva para la imposición de los capitales de los residentes en el exterior, cuyo efecto no se puede evaluar sólo por sus consecuencias fiscales, ya que es también un elemento central para desincentivar la fuga de capitales.

Convenios específicos sobre intercambio de información tributaria

El modelo de convenio sobre doble imposición elaborado por la OCDE permite el intercambio de información con fines tributarios mediante su artículo veintiséis. Sin embargo, las significativas limitaciones presentes en dichos convenios determinan la necesidad de desarrollar convenios específicos sobre intercambio de información tributaria. Como sostiene el Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT): *“Las limitaciones señaladas con relación a la operatividad del intercambio de información entre las administraciones tributarias sin convenio o con base en cláusulas contenidas en convenios para evitar la doble tributación internacional, indican la conveniencia de la celebración de tratados específicos sobre aquella materia. Ellos podrían, inclusive, tener un alcance más amplio que el mero intercambio de información, objetivando establecer una asistencia administrativa recíproca para el control y ejecución de las obligaciones tributarias.”*

Para la CIAT, el intercambio de información a través de los convenios de doble tributación no parece ser el medio más efectivo para satisfacer las necesidades de información de las administraciones tributarias de los distintos países, aunque esto no significa que no deban incorporarse cláusulas de intercambio de información en dichos convenios, sino que se deben celebrar a su vez convenios específicos sobre intercambio de

Cuadro N° 1. Tasas máximas de imposición sobre dividendos, intereses y regalías

PAÍS	DIVIDENDOS	INTERESES	REGALÍAS
	Tasa (%)	Tasa (%)	Tasa (%)
Alemania	15	10 y 15 ³	15
Australia	10 y 15 ¹	12	10 y 15
Austria	15	12,5	15
Bélgica	10 y 15 ¹	12	3, 5, 10 y 15 ⁴
Bolivia	Sin límite ²	Sin límite ²	Sin límite ²
Brasil	Sin límite ²	Sin límite ²	Sin límite ²
Canadá	10 y 15 ¹	12,5	3, 5, 10 y 15 ⁴
Chile	Sin límite ²	Sin límite ²	Sin límite ²
Dinamarca	10 y 15 ¹	12	3, 5, 10 y 15 ⁴
España	10	12,5	3, 5, 10 y 15 ⁴
Finlandia	10 y 15 ¹	15	3, 5, 10 y 15 ⁴
Francia	15	20	18
Italia	15	20	10 y 18
Noruega	10 y 15 ¹	12,5	3, 5, 10 y 15 ⁴
Países Bajos	10 y 15 ¹	12	3, 5, 10 y 15 ⁴
Reino Unido	10 y 15 ¹	12	3, 5, 10 y 15 ⁴
Suecia	10 y 15 ¹	12,5	3, 5, 10 y 15 ⁴
Suiza	10 y 15 ¹	12	3, 5, 10 y 15 ⁴

Notas: (1) En función de la participación en el capital de la sociedad

(2) Tasas según Ley de Impuesto a las Ganancias

(3) En función de la naturaleza del acreedor o de la transacción que se financie

(4) En función del objeto de la licencia o derecho

Fuente: Ministerio de Economía.

información tributaria. La utilización de un mismo instrumento como los convenios sobre doble tributación para dos objetivos distintos plantea serios inconvenientes para el intercambio de información con fines tributarios, que es, por lo general, un objetivo secundario en el marco del convenio.

En los países pertenecientes a la CIAT se registran nueve convenios firmados sobre intercambio de información con fines tributarios. La inmensa mayoría de ellos fueron suscriptos por los Estados Unidos con diversos países de América Central y del Caribe.²⁹ Sin embargo, la firma de convenios para el intercambio de información tri-

²⁹ (Estados Unidos-Bermuda, 1984); (Estados Unidos-Costa Rica, 1989); (Estados Unidos-Honduras, 1990); (Estados Unidos-Jamaica, 1986); (Estados Unidos-México, 1990); (Estados Unidos-Canadá, 1989); (Estados Unidos-Perú, 1990); (Estados Unidos-República Dominicana, 1989); (Estados Unidos-Trinidad y Tobago, 1989).

butaria puede implicar la necesidad de firmar un convenio de doble imposición como requisito previo. Por ejemplo, los Estados Unidos exigen la firma de un acuerdo sobre doble imposición como requisito para el establecimiento de un convenio sobre intercambio de información tributaria. En este caso particular se deberían evaluar los costos y los beneficios de este proceso. Es decir, estimar el costo de la pérdida de recursos fiscales como consecuencia de la menor imposición a las empresas de origen estadounidense en la Argentina y los beneficios derivados de contar con información tributaria que permita la imposición de los capitales de los residentes locales en los Estados Unidos.

Si bien la firma de un convenio de doble imposición implica una reducción -al menos en el corto y mediano plazos- en los recursos fiscales del país receptor de las inversiones, este proceso puede ser compensado no sólo por la imposición de los capitales de los residentes en el exterior, sino también a través de la readecuación de la estructura tributaria interna. En el **cuadro N° 1** se presentan las tasas máximas relativas a la imposición sobre dividendos, intereses y regalías para los no residentes de los países con convenio de doble imposición vigente con nuestro país.

En la Argentina los convenios de doble imposición provocan una reducción de los recursos provenientes del impuesto a las ganancias, dado que la tasa máxima aplicable es inferior a la vigente. Por otro lado, dejan abierta la posibilidad de gravar las rentas originadas en el sistema financiero, que

actualmente se encuentran inexplicablemente exentas. Por lo tanto, la pérdida de recursos fiscales como consecuencia de la firma de convenios de doble imposición, como un paso previo a la firma de convenios específicos sobre intercambio de información tributaria, puede ser compensada no sólo a través de la posibilidad de imponer los capitales de los residentes locales en el exterior, sino también mediante la readecuación de la estructura tributaria interna de forma de reducir el impacto sobre los recursos fiscales.

La firma de acuerdos específicos sobre el intercambio de información tributaria requiere de una profunda revisión de la estructura impositiva de nuestro país, que exhibió en las últimas décadas una tendencia claramente regresiva. Si bien el establecimiento de nuevos convenios de doble imposición puede reducir los recursos fiscales internos dada la estructura tributaria actual, puede por otro lado ser el punto de inicio de una profunda reformulación de esa estructura tributaria. Es más, la imposición de los capitales de los residentes en el exterior y la posibilidad, en el marco de estos convenios, de gravar las rentas financieras podrían lograr la conformación de una estructura tributaria significativamente más progresiva que la existente en la actualidad.

Nuestro país posee dieciocho convenios de doble imposición firmados, de los cuales dos contemplan el intercambio de información según el modelo de convenio de la OCDE del año 1963³⁰, trece el modelo del año 1977³¹, dos el modelo de convenio del

³⁰ Alemania (1979) y Brasil (1982)

³¹ Austria (1983), Australia (1999), Bélgica (1999), Canadá (1994), Dinamarca (1997), España (1994), Finlandia (1996), Francia (1981), Holanda (1998), Italia (1983), Noruega (2001), Reino Unido (1997) y Suecia (1997). Este último convenio se elaboró sobre la base del modelo de convenio de las Naciones Unidas.

pacto andino³² y un país donde el convenio de doble imposición no prevé el intercambio de información tributaria³³. Es más, en los convenios firmados con Italia y Suecia se menciona explícitamente la finalidad del convenio para prevenir la evasión, el fraude y la elusión fiscal. En el caso de los convenios suscriptos con Noruega y Canadá se agregó un párrafo con la mención de que el estado requerido deberá esforzarse para obtener la información solicitada aun cuando dicha información no sea de utilidad para sus propios fines (CIAT, 2004).

El intercambio de información tributaria en el marco de los convenios de doble imposición se podría potenciar sobre la base de la actualización de los convenios ya suscriptos, siguiendo el nuevo modelo de convenio desarrollado por la OCDE en el año 2004, y/o mediante la instrumentación de acuerdos específicos sobre intercambio de información tributaria. En este sentido, en el 2005 la Argentina y el Brasil firmaron un convenio de asistencia mutua en materia fiscal que comprende el intercambio de información tributaria, la fiscalización simultánea y la realización de inspecciones conjuntas.

Conclusiones

Las modificaciones acontecidas en el ámbito de la fiscalidad internacional, en particular en el intercambio de información con fines tributarios, permiten avanzar en la dirección de lograr la imposición de los capitales de los residentes en el exterior. Si bien es un proceso en pleno desarrollo, para nuestro país resulta de una importancia crucial dado el volumen

que adquirió la fuga de capitales durante la valorización financiera.

La Argentina en las últimas décadas, y en particular en la década de los noventa, firmó diversos convenios de doble imposición, pero en ningún caso se priorizó el intercambio de información con fines tributarios. En el contexto de la valorización financiera la imposición de los capitales de los residentes en el exterior era contraria a la lógica de reproducción del capital concentrado local y por lo tanto no resulta llamativo que nuestro país no haya intentado lograr un acuerdo de intercambio de información tributaria con los Estados Unidos, tal como realizó México en los años noventa.

La posibilidad de lograr un intercambio eficiente de información con fines tributarios en el nivel internacional posee un doble objetivo. Por un lado, lograr la imposición de los capitales de los residentes en el exterior, mejorando la equidad del sistema impositivo actual. Por otro, desalentar la fuga de capitales, al eliminar la no tributación en el exterior de los capitales fugados.

Por esta razón, la imposición de los capitales de los residentes en el exterior es un elemento central para la consolidación del sendero de crecimiento alcanzado por la economía argentina tras casi tres décadas de valorización financiera. Más aún cuando en los últimos años se revirtió el proceso de endeudamiento externo vigente en nuestro país desde mediados de los años setenta. En este contexto, resulta llamativa la inexistencia de políticas tendientes a revertir la contracara del endeudamiento externo, la fuga de capitales. En efecto, hasta el momento no se han desarro-

³² Bolivia (1979) y Chile (1985)

³³ Suiza (2001).

llado políticas específicas tendientes a la repatriación de los capitales locales al exterior o al menos a lograr su imposición, como tampoco se ha avanzado en una modificación sustantiva de la estructura tributaria vigente desde los años noventa.

Bibliografía

- Basualdo, Eduardo (2003), "Reformas estructurales y plan de convertibilidad durante los '90", **Realidad Económica** N° 200, noviembre-diciembre.
- Basualdo, Eduardo (2006), "Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad", FLACSO - Siglo XXI.
- Bustamente Esquivias, Dolores (2002), "Instrumentos de asistencia mutua en materia de intercambios de información", Instituto de Estudios Fiscales, España.
- Calderón Carrero, José Manuel (2001), "Tendencias actuales en materia de intercambio de información entre administraciones tributarias", Instituto de Estudios Fiscales, España.
- CEI (Centro de Economía Internacional) (2005), "Armonización fiscal en el MERCOSUR: aspectos tributarios e incentivos" Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Argentina.
- CIAT (2003), "Aspectos clave en las acciones de control de las administraciones tributarias".
- CIAT (2004), "Intercambio de información y administración tributaria".
- Figueroa, Antonio (2004), "Competencia fiscal nociva", Revista: "Impuestos: doctrinas fundamentales", Argentina
- Gaggero y Grasso (2005), "La cuestión tributaria en Argentina. La historia, los desafíos del presente y una propuesta de reforma", Documento de trabajo N° 5, CEFID-AR.
- Grau Ruíz, Amparo (2000), "Avances propuestos en la asistencia mutua en materia de recaudación", Revista: "Crónica Tributaria N° 94", España.
- Kulfas y Schorr (2003), "La deuda externa argentina. Diagnósticos y lineamientos propositivos para su reestructuración", Fundación OSDE / CIEPP.
- Teijeiro, M. (2001) "Una vez más, la política fiscal...", Centro de Estudios Públicos, Buenos Aires.
- Valpy FitzGerald (2002), "Cooperación tributaria internacional y movilidad del capital", Revista de la CEPAL N° 77.

Responsabilidad penal del concesionario de servicios públicos. Convención de las Naciones Unidas contra la corrupción - ley 26.097-

*Pablo Octavio Cabral**

El autor sostiene que el impacto en nuestro ordenamiento jurídico de la aprobación por la legislatura argentina de la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción (ley 26.097), se encuentra aún insuficientemente explorado. Así propone analizar la responsabilidad penal de los directores de las empresas concesionarias de servicios públicos a la luz de este tratado internacional, buscando una respuesta a la siguiente pregunta: ¿los directores de las empresas prestadoras de servicios públicos, en su carácter de particulares, pueden ser equiparados por una ley especial a los funcionarios públicos como sujetos activos para determinados tipos penales?

La cuestión analizada consiste en establecer hasta dónde es sostenible que un acto de corrupción entre una empresa concesionaria de un servicio público y sus contratistas sea una cuestión privada que no debe ser vista como una acción que afecta la regularidad y eficiencia de la administración pública. Considerar que la *cosa pública* está más o menos presente en la prestación de un servicio público nos debe conducir a establecer los parámetros para evaluar la conducta de los prestadores, a la hora de analizar su responsabilidad penal.

* Abogado, especialista en Derecho Administrativo y Administración Pública y doctorando en la UNLP. Profesor de Derecho Administrativo en la Facultad de Derecho de la UNS. Docente del Seminario "Sistema constitucional bonaerense" de la Facultad de Derecho de la UNLP.

Presentación

Este trabajo fue motivado por la realidad que golpea nuestra puerta todas las mañanas; hoy es la noticia del resonado caso "Skanska", en que se denunció una supuesta corrupción en la contratación de la ampliación de un gasoducto integrante del servicio público de transporte de gas natural. Los investigados son una empresa prestadora del servicio de transporte de gas (Transportadora de Gas del Norte) y una empresa subcontratista (Skanska). Una de las respuestas de funcionarios del gobierno nacional es que se trataría de un caso de corrupción entre privados.

El dinero utilizado para la realización de la obra de ampliación del Gasoducto Norte se componía de fondos de cargos tarifarios a pagar por los usuarios de los servicios regulados de transporte, es decir, por el dinero de la comunidad. Éste, otorgado por un Fondo Fiduciario producido por ley, fue entregado a la empresa TGN para que realice la obra, la cual subcontrató a la empresa Skanska, que, a su vez, subcontrató a firmas fantasmas que facturaron por trabajos que nunca realizaron¹.

La cuestión que propongo analizar consiste en determinar, dentro de lo posible, hasta dónde es sostenible que un acto de corrupción

entre una empresa concesionaria de un servicio público y sus contratistas sea una cuestión privada que no debe ser vista como una acción que afecta la regularidad y eficiencia de la administración pública. Considerar que la *cosa pública* está más o menos presente en la prestación de un servicio público nos debe conducir a establecer los parámetros para evaluar la conducta de los prestadores, a la hora de analizar su responsabilidad penal.

¿Los directores de las empresas prestadoras de servicios públicos, en su carácter de particulares, pueden ser equiparados por una ley especial a los funcionarios públicos como sujetos activos para determinados tipos penales?

En la búsqueda de una respuesta a este interrogante me limitaré a analizar la responsabilidad penal de los directores de una empresa concesionaria de un servicio público, a la luz de la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción.

Algunas etapas en la evolución histórica del concepto de Servicio Público

La dispar suerte del concepto de servicio público en su devenir histórico es producto de su depen-

¹ Esta información es la que circula en los medios de comunicación nacional. Puesto que el caso Skanska actuó como un disparador de la propuesta realizada en este artículo, no considero necesario contar con datos más precisos de las causas judiciales, ya que como digo, su importancia es secundaria.

dencia directa del modelo social construido a través de una determinada estructura político-económica, jurídica y estatal.

A fin de observar esta relación entre los fines del Estado y su modo de organización, y la idea sobre los servicios públicos que generó la práctica del derecho, recortaremos algunas partes de su desarrollo en el nacimiento del Estado Social de Derecho y durante el período neoliberal argentino de la década de los años noventa. Esta determinación de los límites del período a analizar se funda sobre la manifiesta contradicción entre sus estructuras económicas, luego reflejadas en sus construcciones jurídicas, en tanto aparatos ideológicos del Estado.

El surgimiento del Estado Social y la noción de Servicio Público²

Como explica García de Enterría, la Revolución Francesa es el punto de inflexión que dio nacimiento al derecho administrativo a partir de la construcción del principio de legalidad y del principio de libertad, como garantías jurídicas del ciudadano. Este derecho administrativo está inserto en la noción del Estado Gendarme, cuyo rol se caracteriza por defender los derechos de pro-

riedad y libertad reduciendo el papel del Estado a un mero árbitro de las relaciones que emergen de la sociedad y la economía.

En este modelo social la intervención del sector público es mínima, meramente reguladora de la iniciativa privada. La sociedad se encuentra escindida del Estado, son dos sistemas autónomos en los que el derecho administrativo opera como instrumento normalizador entre ambos, como el esquema que compensa las relaciones entre autoridad y libertad.

La crisis del estado liberal y la manifestación de nuevas necesidades de la población originaron una nueva forma de organización estatal con fines sociales no conocidos en el Estado Gendarme.

Como lo explica Juan Azcune, estas transformaciones del Estado cambiaron sustancialmente el alcance y contenido del Derecho Administrativo primigenio, que se modificó a la par del nacimiento de las necesidades que emergían del nuevo rol del Estado, en el que fue necesaria la aparición de instituciones jurídicas como las juntas reguladoras, los servicios públicos, las empresas estatales, etcétera.³

Así, autores como Duguit, en Francia, o Bielsa, en nuestro país, consideraron como eje fundamen-

² Las ideas de este punto fueron tomadas de un trabajo, aún en elaboración, sobre el Estado de Bienestar y los Derechos Fundamentales, realizado junto con Juan Azcune.

³ Azcune, Juan: *Flujo y reflujo del principio de subsidiariedad*, inédito.

tal del derecho administrativo la protección de los intereses colectivos por medio de la prestación por parte del Estado de los servicios públicos.

León Duguit, al analizar las transformaciones del derecho público de su época en Francia se preguntaba por las obligaciones de los gobernantes y, por ende, también se preguntaba por las funciones del Estado. Así decía este autor que: "Algunos economistas rezagados pueden, desde el fondo de su gabinete de estudio, declarar que el Estado no tiene otra cosa que hacer que procurar la seguridad en el exterior, y el orden y la tranquilidad en el interior, debiendo desinteresarse de todo lo demás y dejar libertad entera a la acción y a la concurrencia individuales, cuyo desarrollo natural asegurará normalmente la satisfacción de todas las necesidades sociales. Los hechos son más fuertes que todas las teorías, y la conciencia moderna desea otra cosa. Quiere otra cosa en el orden intelectual y moral: no admite, por ejemplo, que el Estado no intervenga en la enseñanza. En el orden material desea otra cosa: no admite, por ejemplo, que el Estado no garantice los servicios de asistencia"⁴

Consideró este doctrinario francés que la noción del servicio

público se convertiría en la idea fundamental del derecho público moderno y un elemento configurador del Estado, que descansa esencialmente sobre la noción de una cierta función social que se impone a los gobernantes.

Esta idea integradora del servicio público llevó al administrativista francés Gastón Jeze a definir el derecho público administrativo como "el conjunto de reglas relativas a los servicios públicos. Todo país civilizado tiene servicios públicos, y para el regular funcionamiento de estos servicios existen necesariamente reglas jurídicas especiales."⁵

Para la concepción del derecho administrativo de Rafael Bielsa, la configuración del servicio público como núcleo disciplinar de este sector del ordenamiento jurídico, importa la realización de este nuevo rol del Estado, toda vez que la materialización de los derechos sociales del ciudadano únicamente se articulan a través de un sistema prestacional activo: transporte, asistencia sanitaria, enseñanza.

En esta concepción los servicios públicos serán el mecanismo para hacer posible el principio de solidaridad que debe estructurar a la sociedad, siendo obligación de la administración como representante de la colectividad en su conjun-

⁴ Duguit, León: *Las transformaciones del Derecho Público y Privado*, Editorial Heliasta, Buenos Aires, 2001, pág.35.

⁵ Jeze, Gastón: *Principios Generales del Derecho Administrativo*, Editorial Depalma, Buenos Aires, 1948, Tomo I, pág.1.

to, su efectiva prestación.

En Alemania, Forsthoff plantea el paso de una administración neutra, garante de los derechos de libertad y propiedad hacia una administración interventora y prestadora de servicios a los ciudadanos. Esta postura es emergente de las concepciones elaboradas a partir de la constitución alemana de Weimar del año 1919.⁶

Explicaba Forsthoff que: “Todas las prestaciones llevadas a cabo por la administración a favor de los ciudadanos son formas de la asistencia vital... El hombre moderno está vinculado en tan elevada medida con determinadas prestaciones como el agua, la electricidad, el gas y los medios de transporte, que no tiene margen para elegir si quiere aceptarlas o no, mientras que todavía depende de su arbitrio ir al teatro municipal o asistir a los centros oficiales de enseñanza. Pero el Derecho no puede renunciar a considerar si las prestaciones son más o menos apremiantes, sobre lo cual todavía se hablará con más detalle aunque por ahora se puede dejar a un lado. Pues puede considerarse obvio que la asistencia de la administración pública no necesita limitarse a las necesidades elementales del hombre. Todo lo que acontece

del lado de la administración para poner en el disfrute de prestaciones útiles a la generalidad o a un sector de personas definido por características objetivas, es asistencia vital”⁷.

Como vimos, este cambio del rol del Estado implicó un nuevo paradigma para el derecho administrativo, ya que debía garantizar como derecho común de la administración la “procura existencial” de los ciudadanos. Los derechos garantizados por el Estado de Derecho no podían desvincularse de la realidad en donde operaban. Así Forsthoff dijo que: “En el siglo XX lo primero que procede es percatarse de cómo y en qué condiciones se desarrollan los hombres con esa existencia, qué hacen, cuáles son sus exigencias de libertad, orden, bienestar, etc.”⁸.

En nuestro país, luego de la segunda guerra mundial y en coincidencia con el resto de occidente, se desarrolló un modelo de Estado interventor que, también por influencias externas, sería aniquilado durante el gobierno de Menem en la década de los noventa.

Los servicios públicos durante la década neoliberal argentina

Durante la década de los '90 se pudo observar en el país la reduc-

⁶ Forsthoff, Ernst, *Tratado de Derecho Administrativo*, Heidelber-Schlierbach, Alemania, 1955, pág. 476

⁷ Forsthoff, Ernst, ob.cit.

⁸ Forsthoff, Ernst, ob.cit.

ción de los aparatos estatales, la disminución de sus funciones, el traspaso a manos privadas de cometidos públicos, la privatización de las empresas prestatarias de servicios públicos⁹, el reinado del “libre mercado” que con su mano invisible regularía precios, mercaderías e injusticias. Esta adhesión a las políticas públicas recetadas por los organismos financieros internacionales y el Tesoro de Estados Unidos, que dio en llamarse “consenso de Washington”¹⁰, nos hizo dejar al margen el nuevo constitucionalismo social de la Constitución Nacional y cartas fundamentales provinciales, reformadas en dicha década. Los textos constitucionales pasaron a un segundo plano frente a la efectiva aplicación de los diez puntos del infalible consenso de Washington por parte de gestores de los intereses foráneos que impusieron sus reformas del sector público y nos gobernaron durante esta nefasta década.

Así Cassagne nos explicaba, desde la ciencia del derecho, el papel secundario o decorativo de nuestro constitucionalismo social: “La desaparición del Estado Benefactor, cuya estructura

modélica continúa todavía formalmente vigente en muchas constituciones políticas de este siglo, si bien no ha plasmado aún en todos los textos constitucionales aunque muchos han incorporado determinados principios como el de la libertad de mercado, se halla confirmada por los programas y planes puestos en práctica por los gobiernos de los Estados principalmente de Europa y, actualmente, de América latina, que han iniciado intensos procesos de transformación del Estado y de sus estructuras fundamentales”¹¹.

La idea de un *Estado Gendarme*, sostenida por la ideología liberal-individualista, limita su intervención al reconocimiento y protección de los derechos naturales de los ciudadanos, bastándole para ello asegurar la administración de justicia, organizar una policía de seguridad, responder en las relaciones internacionales y garantizar la seguridad exterior del Estado. En este modelo el Estado sólo puede intervenir en las libres actividades de los hombres cuando éstas causen daño a otros o atenten contra la seguridad jurídica. Esta concepción estrecha de las funciones del Estado se justifi-

⁹ Gordillo, Agustín: *Después de la reforma del Estado*, Fundación de Derecho Administrativo, Buenos Aires, 1996.

¹⁰ Denominación acuñada por John Williamson: “What Washington Means By Policy Reform”, Capítulo 2 de “Latin American Adjustment: How Much Has Happened?”, John Williamson Ed, 1990. Ver también: Williamson, J “Revisión del consenso de Washington”, en L. Ennerij y Núñez del Arco Compiladores. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington DC, 1996 y Ocampo, JA: “Más allá del Consenso de Washington: Una visión desde la CEPAL”, Documento CEPAL, diciembre de 1998.

¹¹ Cassagne, Juan Carlos, ob. Cit, pág. 75.

ca en que del progreso y riqueza individuales, libremente obtenidos por algunos, provendrá el bienestar de la comunidad entera.¹²

Los gobiernos liberales y conservadores de la dupla Menem-De la Rúa llevaron a cabo medidas para restablecer las leyes del mercado y políticas monetarias para rebajar los altos índices de inflación, reduciendo considerablemente el gasto público en busca del tan ansiado equilibrio fiscal, aun a costa de las políticas de bienestar.¹³ El eje de esta acción lo constituyó la política monetaria de convertibilidad y su permanencia se financió con endeudamiento, se descapitalizó el Estado con las privatizaciones, sin perjuicio de los desequilibrios que este ajuste llevó a las provincias

En nuestro país los beneficios sociales del modelo neoliberal nunca llegaron y la sucesión de crisis económicas derivó en una grave crisis institucional que puso en evidencia la total falta de legitimación del sistema político-administrativo¹⁴.

Lo mismo ocurrió en el resto de América latina que adoptó el fundamentalismo de mercado pregonado por el FMI y el Tesoro de los Estados Unidos, como lo explica el premio Nobel J. E. Stiglitz: "Si el consenso de Washington tuvo sus frutos, aún no se ha gozado de ellos o por lo menos los ciudadanos promedio de muchos de los países aún no lo han hecho. Países como Bolivia, que se encontraron entre sus primeros seguidores, todavía preguntan: hemos sentido el dolor, ¿cuándo nos toca la recompensa? Si las reformas expusieron a los países a un mayor riesgo, evidentemente no les dieron las fortalezas para una recuperación rápida; en América latina en su conjunto siguió casi media década de caída en el ingreso per cápita [...] Cuando las reformas fracasaron en el cumplimiento de lo prometido, tal como sucedió en un país tras otro, los gobiernos volvieron a perder credibilidad. Así, las debili-

¹² Novoa Monreal, Eduardo, *El Derecho como obstáculo al cambio social*, Siglo Veintiuno Editores, México D.F., 1999: "Conforme con los principios liberal-individualistas, será la libre acción de los individuos, impulsada por la libre iniciativa y el espíritu de lucro, amparada por las garantías individuales y la libertad de industria y comercio, apoyada en el derecho de propiedad privada y con todas las posibilidades que da la libertad de contratación, la que promoverá el adelanto y progreso de toda la humanidad. Del libre juego de la actividad de los individuos surgirá una sociedad cada vez más adelantada, más rica en sus individuos y, por consiguiente, en su conjunto." (pág. 124).

¹³ Ampliar en Orlansky, Dora: "Política y burocracia", Documentos de Trabajo N° 26 del Instituto de Investigaciones Gino Germani. Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, noviembre de 2001.

¹⁴ Basta recordar los hechos acaecidos en nuestro país el 19 y 20 de diciembre de 2001 y la profunda crisis de legitimación del poder político que se manifestó en una interminable sucesión de presidentes.

dades de las instituciones públicas fueron causadas en parte por las instituciones de Washington”¹⁵

Es tiempo de rescatar la estructura del Estado de bienestar modelada por nuestras constituciones y reconstruir un sector público fuerte que satisfaga las necesidades colectivas sin quedar atado por las leyes del insaciable mercado. Es necesario refundar un nuevo Estado de Bienestar, democrático, pluralista, participativo y controlado por la ciudadanía y, además, fuerte e independiente del mercado y los capitales privados, que pueda alcanzar una igualdad real, garantizando los derechos fundamentales de sus habitantes, sin exclusiones.

A partir de la reforma constitucional de 1994, los servicios públicos tuvieron su regulación específica en el texto fundamental del país¹⁶ en el que se dispuso la protección de los usuarios de los servicios públicos, obligando al Estado a garantizar el derecho de los ciudadanos a gozar de servicios públicos de calidad y eficiencia.¹⁷

Si bien la Constitución reformada, a través de su artículo 42, creó nuevas formas de subjetividad (consumidor y usuario) que, en cierta medida, pretenden reem-

plazar al “ciudadano”, la obligación del Estado es garantizar sus prestaciones sociales (algunas brindadas por los servicios públicos y otras por la propia administración) a todos los habitantes de la Nación, sean o no consumidores o usuarios (art. 75, inciso 18, 19 y 23 CN), sin exclusión alguna. Recordemos que las estadísticas y la calle nos muestran que hay muchos ciudadanos que no son ni consumidores ni usuarios y no por ello dejan de ser titulares del derecho a gozar de los servicios del Estado que garanticen su efectiva inclusión en la sociedad.

Durante el gobierno de Carlos Menem, en aplicación ciega de las políticas neoliberales acordadas en Washington, se recurrió al dogma de las privatizaciones sin discriminar ni reflexionar sobre los sectores públicos que se transferirían a la actividad privada. Como lo cuenta Salvador María Lozada, esta década nos dejó: “privatizaciones, sin más, a cualquier precio, de cualquier modo, cualesquiera sean las consecuencias, cualesquiera sean los efectos y costos sociales, y su impacto sobre el bien común.”¹⁸

Esta conducta no fue casual ni producto de una ingenuidad bien-

¹⁵ Stiglitz, J E, “El Consenso Post Consenso de Washington” Documento presentado en “Del consenso de Washington para una Gobernanza Global”, Forum Barcelona, 2004.

¹⁶ Así también lo hizo la Constitución Nacional dictada en el año 1949

¹⁷ Art. 42 de la CN: “Los consumidores y usuarios de bienes y servicios tienen derecho en la relación de consumo”.

¹⁸ Lozada, Salvador María, *La deuda externa y el desguace del Estado nacional*, Ediciones Jurídicas Cuyo, Mendoza, 2002, pág.96.-

intencionada, sino que se dio en un contexto de corrupción y prebendas, en el que la clase política gobernante se benefició con diversos tipos de privilegios, gozando, prácticamente, de una total impunidad. La Oficina Anticorrupción de la Nación, en un informe redactado por el Dr. Raigorodsky, explicó que: "...las privatizaciones no fueron el mágico remedio que sus impulsores propugnaban. Estos procesos fueron fuertemente atacados desde la prensa y las organizaciones de la sociedad civil, bajo acusaciones de que se habían producido importantes casos de corrupción en los procesos de licitación instituidos para transferir los bienes y servicios a manos privadas. Investigaciones periodísticas, e incluso aquellas llevadas a cabo por la Oficina Anticorrupción, han mostrado que esas acusaciones poseían sólidos fundamentos"¹⁹.

Los servicios públicos esenciales, de los que la comunidad no puede prescindir sin afectar su salud, higiene y calidad de vida, y cuya titularidad corresponde al Estado ya que la Constitución y las leyes determinaron que su prestación se corresponde con los fines y esencia de la administración, fueron concesionados durante la década de los noventa. Así pasaron a manos privadas

servicios públicos esenciales como gas, electricidad, agua y cloacas, transportes ferroviarios y aeronáuticos, correos, telecomunicaciones, corredores viales, etcétera.

Estas privatizaciones tuvieron la protección jurídica otorgada por el paraguas jurisdiccional que brindaron más de cincuenta Tratados Bilaterales de Promoción y Protección Recíproca de Inversiones, firmados con países extranjeros, que permiten a los inversionistas sustraerse del sistema jurídico dónde realizan sus inversiones. En la práctica el único capital invertido -y protegido- fue el foráneo, a costa de la renuncia de parte de nuestra soberanía como nación independiente a favor de organismos internacionales como el CIADI, que arbitrarían en los conflictos entre la Argentina y las empresas extranjeras

Estos tratados fueron aprobados por leyes sin debate parlamentario lo que reflejó una aceptación acrítica de esa política de sometimiento por parte de los representantes del pueblo, sin importar el partido de pertenencia. Como lo explicó Jorge Luis Salomoni: "La incorporación de tal normativa a nuestro ordenamiento careció de una evaluación primaria de impacto sobre el sistema jurídico sobre el cual iba a surtir efectos"²⁰.

¹⁹ Ver la publicación de la Oficina Anticorrupción: "Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción. Nuevos paradigmas para la prevención y combate de la corrupción en el escenario global", O.A, Buenos Aires, 2004.

²⁰ Ampliar en Salomoni, Jorge Luis: "El instituto de la licitación pública en el sistema posi-

A pesar de esta entrega de activos nacionales al capital internacional, la delegación de esta función estatal en manos privadas a través de una concesión de servicios públicos, no afectó en modo alguno la titularidad del Estado sobre ese sector de la economía. Como lo explica Alejandro Pérez Hualde: "Sea por otorgamiento o por delegación, el concesionario ejerce la explotación de un servicio que el Estado considera vital y que, por esa causa, entiende que debe garantizar a la población la calidad y eficiencia de su prestación".²¹

El fracaso del modelo neoliberal inspiró una modificación del curso social, en la pluralidad de sus manifestaciones, sobre los fines y objetivos del Estado, cobrando vigencia una concepción diferente del papel del sector público en la sociedad argentina actual. En este marco proponemos revisar la protección del bien jurídico *administración pública* en cuanto repercute en el estándar de conducta exigido a los empresarios prestadores de servicios públicos concesionados por el Estado.

El contrato administrativo de concesión de servicio público

Podemos, a fin de no sobrea-bundar, tomar la definición que nos da Jorge Sarmiento García al decirnos que "La concesión de servicios públicos es el contrato en la función administrativa en virtud del cual un ente estatal encomienda o delega a una persona, temporalmente, la ejecución de un servicio público, otorgándole el ejercicio de cierta potestad pública para asegurar su funcionamiento, efectuándose la explotación a costa y riesgo del concesionario, bajo la vigilancia y control del ente concedente."²²

Los delitos contra la Administración Pública

La regulación penal de los delitos contra la administración pública debe ser analizada, luego de la reforma constitucional de 1994, bajo el prisma del nuevo artículo 36 de la Constitución Nacional, que dice: "*Atentará asimismo contra el sistema democrático quién incurriere en grave delito doloso que conlleve enriquecimiento, quedando inhabilitado, por el tiempo que las leyes determinen*

tivo argentino: sus principios rectores", Revista *Actualidad en el Derecho Público* N° 10, Ad-Hoc, Buenos Aires, mayo-agosto de 1999.

²¹ Pérez Hualde, Alejandro, *El concesionario de servicios públicos privatizados. La responsabilidad del Estado por su accionar*, Editorial Depalma, Buenos Aires, 1997, pág. 14.

²² Sarmiento García, Jorge, *Concesión de Servicios Públicos*, Ediciones Ciudad Argentina, Buenos Aires, 1996, pág. 29.

para ocupar cargos o empleos públicos". Para autores como Gordillo, este párrafo es aplicable tanto a un funcionario público como a un particular.

El Código Penal argentino dedica uno de sus títulos de la parte especial a los "Delitos contra la Administración Pública", en el que se pueden hallar tipos penales con una especialidad dada por el autor de las conductas reprochadas, exigiendo que el sujeto activo sea un funcionario público.

Así tipifica, entre otras conductas a reprimir, el abuso de autoridad y violación de los deberes de los funcionarios públicos (artículos 248 a 253), el cohecho y tráfico de influencias (artículos 256 a 259), la malversación de caudales públicos (artículos 260 a 264), las negociaciones incompatibles con el ejercicio de funciones públicas (artículo 265), las exacciones ilegales (artículos 266 a 268), el enriquecimiento ilícito de funcionarios y empleados (artículo 268) y el encubrimiento y lavado de activos de origen delictivo (artículos 277 a 279).

El bien jurídico protegido por el ordenamiento normativo penal, para la doctrina argentina, es la regularidad y eficiencia de la función pública, entendida en un sentido amplio, es decir la actuación de los tres poderes constituidos, tanto en ejercicio de la función administrativa, propiamente dicha,

como otras funciones del Estado. Como ya lo explicara Sebastián Soler, la expresión administración pública no está empleada en el sentido técnico corriente propio del derecho administrativo, sino con mucha mayor amplitud, siendo así el bien jurídico protegido el normal, ordenado y legal desenvolvimiento de la función de los órganos del Estado, en todas las ramas de sus tres poderes.²³

La Convención Interamericana contra la corrupción, ratificada por nuestro país mediante ley 24.759, entiende por "*función pública*", a los fines de dicha convención; "*toda actividad temporal o permanente, remunerada u honoraria, realizada por una persona natural en nombre del Estado o al servicio del Estado o de sus entidades, en cualquiera de sus niveles jerárquicos*"

Respecto de los servicios públicos, en tanto función administrativa, Creus propone su inclusión dentro de la actividad protegida, siempre que se desenvuelva exclusivamente en el ámbito de la administración, aunque se proteja todo tipo de servicio público, ya sea que se preste dentro o fuera de la función.

Existen bienes jurídicos que sólo están disponibles para ciertas personas habilitadas por el ordenamiento jurídico para hacerlo; es por esto que estos sujetos gozan de lo que García Martín llama

²³ Soler, Sebastián, *Derecho Penal Argentino*, Editorial TEA, Buenos Aires, 1992, Tomo 5, págs.121 y sgtes.

“relación de dominio”, ya que su fundamento reside en la posición de poder que ellos tienen sobre aquellos bienes.

Para determinar la definición que el código penal hace del funcionario público debemos remitirnos a su artículo 77 que dice, en su parte pertinente: *“Por los términos ‘funcionario público’ y ‘empleado público’ usados en este código, se designa a todo el que participa accidental o permanentemente del ejercicio de funciones públicas, sea por elección popular o por nombramiento de autoridad competente”.*

Tanto en Derecho Administrativo como en Derecho Penal se discutió sobre la necesidad de distinguir entre empleado y funcionario, concluyéndose que tal diferencia no refleja una distinción real ni lógica. Como vimos el concepto de funcionario público es jurídico y por ello debemos recurrir a todo el ordenamiento normativo para encontrar su definición.

El concepto de “funcionario público” en las leyes 24.759 y 26.097

El 4 de diciembre de 1996 la Organización de Estados Americanos sancionó la Convención Interamericana contra la Corrupción, ratificada en la Argentina por ley 24.759.

En el artículo 1 de dicha Convención se dispuso que para los fines

de la presente, se entiende por *“funcionario público”, “oficial gubernamental” o “servidor público” a “cualquier funcionario o empleado del Estado o de sus entidades, incluidos los que han sido seleccionados, designados o electos para desempeñar actividades o funciones en nombre del Estado o al servicio del Estado, en todos sus niveles jerárquicos”*

El 31 de octubre de 2003, en Nueva York, la Organización de las Naciones Unidas sancionó la Convención contra la Corrupción, tratado aprobado por nuestro país por ley 26.097. Entre sus objetivos destaco el establecido en el artículo 1, inciso c) que dispone como finalidad de la Convención la de promover la integridad, la obligación de rendir cuentas y la debida gestión de los asuntos y los bienes públicos.

Según el artículo 2 de esta Convención: *“A los efectos de la presente Convención: a) Por “funcionario público” se entenderá: i) toda persona que ocupe un cargo legislativo, ejecutivo, administrativo o judicial de un Estado parte, ya sea designado o elegido, permanente o temporal, remunerado u honorario, sea cual sea la antigüedad de esa persona en el cargo; ii) toda otra persona que desempeñe una función pública, incluso para un organismo público o una empresa pública, o que preste un servicio público, según se defina en el derecho interno del Estado parte y se apli-*

que en la esfera pertinente del ordenamiento jurídico de ese Estado parte; iii) toda otra persona definida como “funcionario público” en el derecho interno de un Estado parte. No obstante, a los efectos de algunas medidas específicas incluidas en el capítulo II de la presente Convención, podrá entenderse por “funcionario público” toda persona que desempeñe una función pública o preste un servicio público según se defina en el derecho interno del Estado parte y se aplique en la esfera pertinente del ordenamiento jurídico de ese Estado parte”

Como vemos, el concepto de funcionario público que da la Convención de las Naciones Unidas, amplía considerablemente la noción dada en su par interamericana, ya que incluye “a toda otra persona que preste un servicio público”. Al referirse a otra persona, excluye a las mencionadas en el primer punto de la definición, es decir a las que ocupan un cargo legislativo, ejecutivo administrativo o judicial de un Estado parte, ya sea designado o elegido, permanente o temporal, remunerado u honorario, sea cual fuere la antigüedad de esa persona en el cargo.

Agrega la definición normativa la frase: “ según se defina en el derecho interno del Estado parte y se aplique en la esfera pertinente del ordenamiento jurídico de ese Estado parte”. En el “caso Skanska” nuestro ordenamiento

jurídico interno define que la actividad desarrollada por la concesionaria es un servicio público nacional. Así la ley 24.065, al establecer el marco regulatorio del transporte y distribución del gas, dispuso en su artículo 1º que el transporte y distribución de gas constituye un servicio público nacional.

En ambos tratados se especifica que las definiciones normativas deberán ser consideradas “a los efectos de la presente convención” (ley 26.097) y “para los fines de la presente convención” (ley 24.759). Por ello, la propuesta de interpretación aquí efectuada se limita a la utilización del concepto de *funcionario público*, a fines de efectivizar la responsabilidad de tipo penal de los directivos de empresas prestatarias de servicios públicos privatizados, cuando se les impute un acto de corrupción.

Qué alcances debe dársele a las citadas convenciones contra la corrupción y cómo repercuten en nuestro ordenamiento normativo interno, son preguntas que debemos tratar de contestar para poder concluir este trabajo.

El fenómeno de internacionalización de nuestro ordenamiento jurídico a partir de la reforma constitucional de 1994, como lo explica Jorge Luis Salomoni, transformó los paradigmas sobre los cuales se fundaba nuestro derecho público, sus instituciones y nuestra

mirada sobre ambos²⁴. Según Agustín Gordillo, esta nueva configuración de nuestro derecho constitucional permite que la Convención Interamericana contra la Corrupción, además de reconocer la jurisdicción de otros países sobre hechos acaecidos en nuestro territorio, tenga diversas normas y principios operativos en nuestro ordenamiento interno y obliga al Estado argentino frente a sus ciudadanos y al resto de las naciones partes del tratado.²⁵ Los mismos alcances debe dársele a la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción.

¿Los directivos de las empresas prestadoras de servicios públicos pueden ser considerados funcionarios públicos a los fines de combatir la corrupción?

Debemos en primer lugar limitar la actividad estatal que pretendemos analizar; para ello excluimos de los servicios públicos aquellos conocidos por la doctrina como impropios, que desarrollan

los privados bajo la regulación pública y las actividades serviciales que lleva el propio Estado adelante, mediante sus órganos administrativos (Servicios públicos prestados por el Estado y funciones propias de la administración). En el primer caso no cabe duda de que no se trata de funcionarios públicos, en el segundo caso, están claramente incluidos en tal concepto.

¿Qué ocurre con los servicios públicos que constituyen una obligación propia del Estado y que la administración delega a un privado mediante la celebración de un contrato administrativo?

Como vimos, la regulación de la prestación de servicios públicos esenciales, cuya titularidad corresponde al Estado, se encuentra fuertemente afectada por el orden público y el bien común.

La definición de funcionario público que realiza la convención puede alcanzar sólo a aquellas personas que hayan contratado con el Estado la prestación de un servicio público, ya sea a través de un contrato de concesión o de locación de servicios, mediante el

²⁴ Salomoni, Jorge Luis: "Sistema Jurídico, Emergencia, Conflicto de Derechos y Revisión de las Tarifas de los Servicios Públicos", en el libro dirigido por Lorenzetti, Ricardo Luis, *Emergencia Pública y Reforma del Régimen Monetario*, La Ley, Buenos Aires, 2002.-

²⁵ Gordillo, Agustín: *Tratado de Derecho Administrativo*, Edición Fundación de Derecho Administrativo, 8ª edición, pág.VI-16. Señala que el "impone en el derecho interno el principio de la publicidad, equidad y eficiencia de las contrataciones públicas (art. III, inc. 5º), lo que transforma de pleno derecho en antijurídicas las adjudicaciones y los precios finales a su extinción que no se publiquen en el Boletín Oficial, o que fueren inequitativas para los usuarios

cual el Estado le haya encomendado a un particular la atención de una necesidad comunitaria especial, autorizándolo a percibir un precio por parte de los usuarios, en el primer caso, o pagándole un precio en dinero, en el segundo.

¿Qué fundamento se encuentra para cargar con tal peso a los directivos de las empresas concesionarias de servicios públicos?

Se parte para ello de la necesidad de definir los alcances del concepto de funcionario público de acuerdo con las disposiciones del Código Penal (art. 77) y leyes nacionales que aprobaron sendos tratados internacionales contra la corrupción.

Como explica Domenech: “la expresión funcionario público muestra como pocas la complejidad de los ordenamientos jurídicos y los procesos de significación de los términos, que se acomodan poco a las imágenes piramidales que de ellos poseemos, y a las definiciones únicas e incontrovertibles con las que pretendemos acotar los problemas que presentan”.

Para ello recurriremos al contexto en que los conceptos fueron establecidos en el Código Penal y en la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción.

En el ya citado artículo 77 del

Código Penal el legislador estableció una serie de reglas que deben ser tenidas en cuenta para la correcta interpretación de las disposiciones en él contenidas; la aplicación de los conceptos es obligatoria, salvo cuando aparezcan acepciones especiales en las figuras penales particulares.²⁶ En la definición que el código nos da de funcionario público podemos identificar los siguientes requisitos que consideraremos para resolver el caso de los concesionarios:

1. Participación del ejercicio de las funciones públicas

Aquí es menester definir de alguna manera el concepto de función pública y su ejercicio. Núñez explica que la participación en la función pública existe “cuando el Estado ha delegado en la persona de manera exclusiva o en colaboración con otras, la facultad de formar o ejecutar la voluntad estatal para realizar un fin público.”²⁷

Surge de lo relatado *ut supra*, que la actividad de los concesionarios de servicios públicos privatizados es, en cierta medida, una forma de participación en el ejercicio de funciones públicas, cuya titularidad reside en cabeza de la propia administración pública.

Por lo tanto, encuentro cumplido este carácter configurador del concepto de funcionario público.

²⁶ Conf. Dayenoff, David.; *Código Penal. Concordancias, comentarios, jurisprudencia y esquemas de defensa*, AZ Editora, Buenos Aires, 1991, pág.152.

²⁷ Núñez: “El significado del concepto de funcionario público en el Código Penal, JA, 1970-544.

2. Por nombramiento de autoridad competente

En una primera interpretación de la palabra nombramiento podríamos considerar que el código se está refiriendo al nombramiento de trabajadores del Estado o empleados públicos, pero recurriendo a la naturaleza del concepto podemos afirmar que tal acto implica, por parte de la autoridad competente, la culminación de un proceso de selección de un contratista del Estado.

Es así que, tanto el concesionario como el empleado, revisten la calidad de contratistas del Estado ya que son partes firmantes de los contratos de concesión de servicios públicos y empleo público, respectivamente.

Como vimos, los prestadores de un servicio público se encuentran vinculados con el Estado por un contrato, firmado luego de una selección del contratista mediante el procedimiento de licitación pública, que se caracteriza por la nota de remuneración (ganancias) y por la profesionalidad requerida para brindar un servicio que satisfaga una necesidad de la comunidad.

También está cumplido el segundo requisito que establece la ley para poder considerar que nos encontramos frente a un funcionario público.

Desde la doctrina penal, encon-

tramos autores como Edgardo Donna que considera que el funcionario público es un individuo titular de funciones orgánicas de servicio estatal y está caracterizado por las notas de remuneración y profesionalidad pública. Agrega: "Desde esta concepción, el concepto de funcionario se convierte en un concepto material- real, o si se quiere, funcional sustantivo"²⁸.

A partir de esta conceptualización también podría darse una respuesta afirmativa a la pregunta, ya que los concesionarios desarrollan funciones correspondientes al servicio estatal en forma onerosa y profesional.

Cerezo Mir hace referencia a la finalidad de la tipología penal analizada y afirma que "los preceptos del Derecho Penal que regulan los delitos de los funcionarios públicos tienen como fin, lo mismo que en el Derecho disciplinario, el mantener a los funcionarios públicos en la observancia de sus deberes y el contribuir a la mejor organización del servicio público".

La situación de corrupción en el área de servicios públicos privatizados fue expuesta por la propia Oficina Anticorrupción, al afirmar que "En las condiciones particulares del proceso de privatización de empresas públicas en la Argentina, la *captura del Estado* no se limitaría meramente a la generación de las reglas de juego

²⁸ Donna, Edgardo A, *Delitos contra la administración pública*, Editorial Rubinzal-Culzoni, Santa Fe, 2002, pág. 28.

por medios de pagos, sino que asume otras características: los grupos económicos beneficiados por la distribución de empresas en el proceso privatizador tuvieron la oportunidad de influir en los entes de regulación de servicios públicos mediante la ubicación en puestos estratégicos de agentes relacionados con esos grupos de manera de establecer mecanismos permanentes por medio de los cuales la influencia de esos grupos se consolidara”²⁹.

El Estado debió, al delegar la mayoría de sus funciones en el sector privado, reservarse y ejercer un efectivo control sobre los sectores de la economía privatizados, aclarando, como lo explica Juan González Moras, los alcances y obligaciones específicas de cada uno de los sectores y garantizando a todos los ciudadanos los derechos consagrados en el artículo 42 de la Constitución Nacional³⁰.

La necesidad de tener un ordenamiento jurídico que permita responsabilizar personal e individualmente a todas aquellas personas que generan un perjuicio al Estado, aun cuando no se trate de sus agentes públicos, ya fue destacada por Agustín Gordillo, para quien “los concesionarios o licenciatarios utilizan frecuentemente a los funcionarios públicos como instrumentos de sus políticas

comerciales, y observan desde la platea cómo se desarrolla la batalla usuario- administración- empresa, sabiendo que la cuestión difícilmente les alcance a ellos personalmente: son la versión contemporánea de la irresponsabilidad de los funcionarios públicos del pasado y del presente”.

En este contexto y para cumplir con los fines del sistema penal argentino y las convenciones contra la corrupción ratificadas por nuestra nación, corresponde interpretar extensivamente el concepto de *funcionario público*, de forma tal que alcance a los concesionarios de servicios públicos, a los efectos de valorar penalmente su conducta.

Debido a la reciente incorporación del Convenio de las Naciones Unidas a nuestro ordenamiento aún no abunda jurisprudencia que se expida sobre la interpretación aquí propuesta. En otro contexto normativo se puede citar la sentencia de fecha 29 de mayo de 1996, dictada por la Cámara Nacional de Apelaciones en lo Criminal y Correccional de la Capital Federal: “Con respecto a las condiciones que en el art. 77 del libro de fondo se prevén para catalogar a los funcionarios públicos, no es obstáculo para captar la conducta en cuestión en la abarcada por la citada normativa, la circunstancia de que E.N.

²⁹ Oficina Anticorrupción, ob. Cit, pág.71.

³⁰ González Moras, Juan, “Servicios postales. Su actual regulación y desmonopolización.”, Revista AeDP N° 11, 1999, pág. 73.

Co.Te.SA sea una sociedad anónima o que ésta rija las relaciones con su personal por la Ley de Contrato de Trabajo, las convenciones colectivas que hubieren sido celebradas con las asociaciones gremiales representativas de su personal y por la legislación laboral- arts. 6 y 18 del decreto 214/92- porque en la órbita penal lo que recibe tutela jurídica es, como se reseñó más arriba, el normal desenvolvimiento de la Administración Pública, régimen al cual no ha dejado de pertenecer aún el procesado ni la entidad en la que se desempeña puesto que la ley que regula su transformación asigna al Estado nacional una participación mayoritaria- art. 9 del decreto citado en función de la ley 23.696³¹.

En esas condiciones, y para dar cumplimiento a los fines dispuestos por la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción, corresponde considerar a los directivos de las empresas prestadoras de servicios públicos concesionados como funcionarios públicos, a la hora de aplicar el título 11 de la parte especial del Código Penal.

Conclusión

Una interpretación como la que aquí se propone del concepto de *funcionario público* y su extensión a los directores de empresas prestatarias de servicios públicos, bien podría haberse fundado sobre el texto del artículo 77 del Código Penal, sin necesitar una norma como la incluida por la Convención de las Naciones Unidas contra la Corrupción.

Luego de la sanción de la ley 26.097, que expresamente incluye a los concesionarios de servicios públicos dentro del uso de la noción de funcionario público en todas aquellas conductas estatales destinadas a la lucha contra la corrupción, parece no haber espacio para dudas en cuanto a la determinación de los delitos que pueden ser imputados a los directivos de las empresas privatizadas, en tanto funcionarios públicos. Ahora bien, la viabilidad de la interpretación normativa propuesta, no dependerá sólo del texto de la norma, sino del éxito que logre el discurso que propone un modelo de Estado social y democrático, en la lucha en el terreno ideológico por el predominio en la construcción de la significación del derecho³².

³¹ Interloc.13.177,c 12.180.

³² Althusser, Luis, *Ideología y aparatos ideológicos del Estado*, Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires, 1988, pág. 28.



La relación entre las rentas pagadas por América latina y la evolución de sus exportaciones

*Alfredo T. García**

En un artículo anterior publicado en *Realidad Económica* se realizó un análisis de la evolución de las exportaciones de América latina, sus causas y sus impactos en la estructura productiva de los distintos países. La tendencia global de la región expuesta a la economía mundial, estaría incompleta sin observar los impactos que el *boom* exportador ha generado en los pagos por rentas de la región y observar las vinculaciones entre ambos fenómenos. Es por ello que el presente artículo resulta un complemento esencial del presentado anteriormente y puede interpretarse como su segunda parte.

Los resultados no dejan de causar asombro, por el fuerte aumento del saldo de la cuenta de Bienes y Servicios del Balance de Pagos que experimentó América latina excluido México. Sin embargo, una parte mayor de este excepcional aumento se escabulló de la región a través de los pagos de rentas netas, intereses y dividendos.

* Director CEFIM

En un artículo anterior publicado en **Realidad Económica**¹ se realizó un análisis de la evolución de las exportaciones de América latina, sus causas y sus impactos en la estructura productiva de los distintos países.

Sin duda este es un tema que exige una investigación profunda, por sus múltiples impactos, como lo han propuesto Kosacoff y Campanario² lo que no obsta para analizar las directrices de la evolución en el continente.

La tendencia global de la región expuesta a la economía mundial, estaría incompleta sin observar los impactos que el *boom* exportador ha generado en los pagos por rentas de la región y observar las vinculaciones entre ambos fenómenos. Es por ello que el presente artículo resulta un complemento esencial del presentado anteriormente y puede interpretarse como su segunda parte.

Los resultados no dejan de causar asombro, por el fuerte aumento del saldo de la cuenta de Bienes y Servicios del Balance de Pagos que experimentó América latina excluido México³ y que significó una acumulación de 186.000 millones de dólares entre 2000 y 2005. Sin embargo, una parte mayor de este excepcional aumento se escabulló de la región

a través de los pagos de rentas netas, intereses y dividendos, que sumaron US\$ 284.700 millones en los seis años referidos. Ello arroja un déficit entre las dos cuentas de 98.000 millones de dólares, cuyo cálculo puede observarse en el **cuadro N° 1**.

Si comparamos los ingresos netos de la cuenta Bienes y Servicios con el concepto muy utilizado por la Cepal de Transferencia Neta de Recursos y que suma al saldo de la cuenta Rentas, el saldo de los ingresos netos de capitales a la región, vemos que la Transferencia Neta de Recursos en los seis años mencionados alcanzó a 263.600 millones de dólares, comparación entre ítems que arroja un saldo deficitario menor a la anterior, ya que el ingreso neto de capitales en el período mostró un leve saldo positivo de 21.100 millones, que se centra sobre los fuertes ingresos de 2000 y 2001, especialmente de capitales autónomos, es decir, los derivados de las operaciones de mercado.

El **cuadro N° 1** también muestra las relaciones comentadas en los párrafos anteriores para los tres años transcurridos entre 2003 y 2005; la razón de la elección de este intervalo se centra sobre que los aumentos de los precios de las

¹ Alfredo T. García: "Diversa evolución comercial de América latina" en **Realidad Económica** 228.

² Documento de proyecto "La revalorización de las materias primas y sus efecto sen América latina" Bernardo Kosacoff y Sebastián Campanario. CEPAL. Mayo 2007

³ Ver las razones de esta desagregación en **Realidad Económica** 228 (artículo citado)

commodities se produjeron especialmente a partir del 2003 y, por lo tanto, nos da una mejor visión del impacto de este proceso. Y resulta muy interesante la comparación, pues si bien los ingresos por el comercio de bienes y servicios⁴, que han crecido fuertemente en estos tres años superan escasamente a las rentas pagadas, si lo analizamos respecto de las transferencias netas de recursos observamos un saldo deficitario cercano a los US\$ 12.000 millones, lo cual tiene la virtud de mostrar que este proceso de incremento de las exportaciones y sus precios, ha generado también una importante salida de capitales, que llegó a los US\$ 24.200 millones en estos tres años. Si bien es una cifra muy menor a los US\$ 166.000 millones pagados por rentas, esta situación acentúa la transferencia neta de recursos hacia el exterior e indica que lo que América latina ha obtenido por el excepcional incremento en los precios de las exportaciones se escurre por el colador de las rentas pagadas y los capitales enviados al exterior; apareciendo a una primera vista, que es el resto del mundo el que ha obtenido los principales beneficios de ese aumento excepcional de los precios y las cantidades de las exportaciones de América Latina.

La **infografía N° 1** muestra claramente la evolución de las

Transferencias Netas de Recursos de América latina, datos que excluyen a México y ha sido denominado la Marca de las Décadas puesto que cada una de ellas tiene un fuerte sentido del flujo de transferencias. La década de los ochenta muestra transferencias netas negativas, la de los noventa transferencias netas positivas y el nuevo siglo, caracterizado por la excepcionalidad en temas de sector externo, señala transferencias marcadamente negativas.

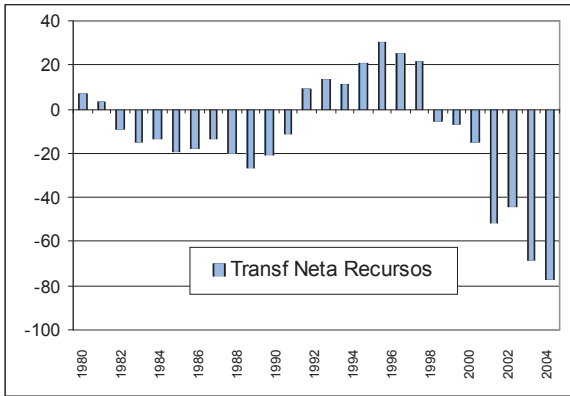
La dinámica global de estas transferencias es distinta ya que, como se muestra en el gráfico B de la **infografía N° 1**, las transferencias en la década perdida, la de los ochenta, estuvieron centradas sobre pagos de renta, compensados en alguna medida, y especialmente en los primeros años del decenio, por ingresos de capitales a la región. En la década de los noventa se mantienen los pagos por rentas y se intensifican significativamente a partir de la crisis mundial de 1997, pero en todos estos años son compensados por importantes ingresos de capitales, que abultan la deuda externa de la región e impulsan mayores pagos de renta, situación que se extiende hasta 2001.

El inicio de los años 2000 tiene características altamente distintivas, que recién se avizoran en el gráfico B y que serán tratadas con mayor detalle en los siguientes

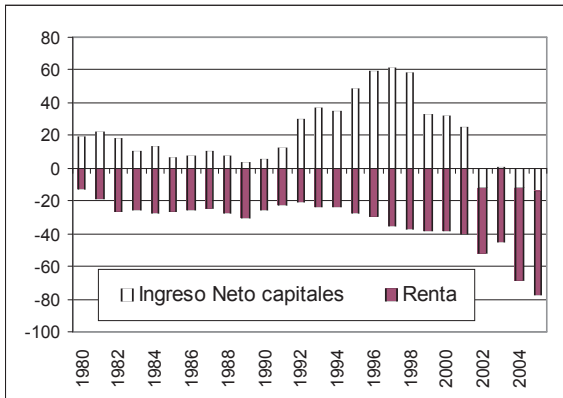
⁴ Medido como la sumatoria de los saldos anuales de la Cuenta de Bienes y Servicios del Balance de Pagos expresado en dólares corrientes.

Infografía N° 1. La marca de las Décadas. Datos para América Latina excluido México. Miles de millones de dólares

A



B



puntos de este artículo; en este período se suman pagos netos por rentas mucho más altos que en períodos anteriores, junto con salidas relativamente importantes de capitales, lo que define un fuerte saldo negativo para las Transferencias Netas de Recursos desde la región.

En los últimos decenios se ha producido una reconfiguración de los pagos de renta de América

latina, lo cual resulta altamente comprensible a la luz de los fuertes procesos de inversión externa que se dieron a partir de la segunda mitad de la década de los noventa.

Si bien tanto los intereses como las utilidades y dividendos han venido creciendo incesantemente los últimos 26 años, el último rubro mencionado creció mucho más que el primero, y aumentó su

participación dentro del total de rentas pagadas.

Las utilidades y dividendos fueron responsables, en promedio, del 10% de los pagos totales de renta de América latina sin México durante los ochenta, con un monto promedio anual de US\$ 3.500 millones; estos pagos pasaron a US\$ 9.000 millones promedio en los noventa, ampliando su participación al 22% de las rentas totales pagadas, mientras que en los primeros seis años de la primera década de dos mil, los pagos por dividendos y utilidades se ubicaron en un promedio anual de US\$ 22.800 millones, llegando al 36% del total. En el trienio 2003 a 2005, los pagos anuales promedio por utilidades y dividendos fueron cercanos a los 31.000 millones, acercándose así al 44% del total de pagos por rentas.

Mientras el PIB en dólares corrientes de la región América latina sin México creció un 20.5% entre 2000 y 2005, los pagos netos totales por renta se incrementaron el 62.5%, con un ritmo muy distinto si se trata de intereses de la deuda, que se redujeron un 3% en el período, fundamentalmente motorizados por la reducción en el pago de intereses de la Argentina luego de la reestructuración de la deuda y compensado con aumentos porcentuales de magnitud en varios países, pero

con el peso definitorio de la deuda del Brasil, que pagó en 2005 1.150 millones de dólares de más respecto de 2000, que compensan en gran medida los cerca de US\$ 2.100 millones que redujo la Argentina.

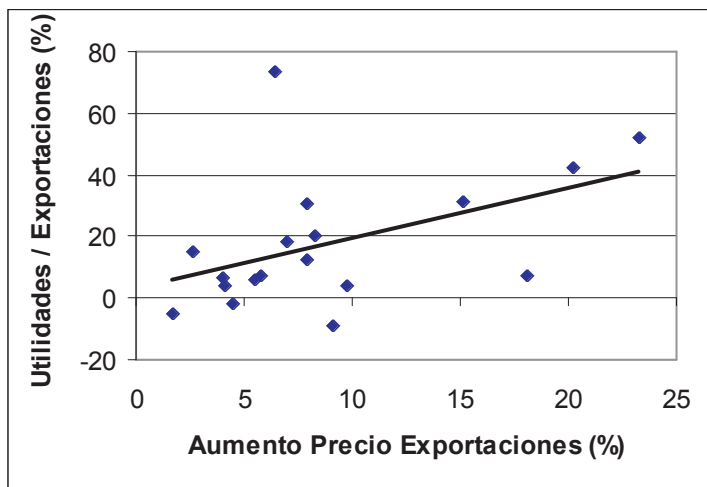
Con un sentido inverso, los pagos netos por intereses y utilidades crecieron entre 2000 y 2005 un 194.6%, pasando de 12.950 a 38.150 millones de dólares y sólo Costa Rica mostró un descenso en los mismos.

La explosión de las rentas de IED

Resulta pertinente analizar los grandes rasgos de la dinámica de esta evolución de las rentas de IED. Los aumentos en utilidades y dividendos que se fueron dando en la década de los noventa lo hicieron al amparo de los fuertes ingresos de IED y a medida que la IED fluía hacia la región, los pagos aumentaban; sin embargo, los incrementos de los pagos por utilidades en el actual siglo, mucho más significativos en volumen, estuvieron dados en un entorno más errático de ingreso de IED, lo que lleva a pensar (hipótesis que debe ser estudiada con mucha más profundidad) que las ganancias obtenidas por las empresas de IED ya existentes⁵ se incrementaron fuertemente.

⁵ Según la metodología de la Balanza de Pagos, la totalidad de utilidades correspondiente a empresas de Inversión Extranjera Directa, por la parte referida a los capitales extranjeros, se contabilizan como pagadas al exterior, se distribuyan o no. En el

Gráfico N° 1. Relacion entre el aumento de precios de las exportaciones y el incremento de utilidades pagadas



Fuente: Alfredo T. García con datos de Cepal

Las tasas de crecimiento en las exportaciones fueron excepcionales, pero los pagos de renta de IED las superaron, ya que medidos como porcentaje de las exportaciones, los pagos de utilidades y dividendos pasaron del 7.0% en 2001 al 10.6% en 2005, mientras que los pagos de deuda descendieron significativamente en esta comparación, pasando del 21.5% al 8.9%; los pagos totales netos de renta se redujeron del 28.5% del total de exportaciones al 18.5 por ciento.

Sin embargo, los impactos en cada país han sido muy distintos, aunque permiten establecer una

cierta tendencia, que muestra que a mayor aumento de los precios (valor unitario) de las exportaciones se produce un aumento en las utilidades pagadas al exterior, aunque en el transcurso del texto se observará que, si bien existe esa relación, el aumento de las utilidades pagadas es un fenómeno que afecta a todos los países de América latina (con una destacada excepción de México que ha disminuido en forma importante este ítem en los últimos años y Costa Rica) (**gráfico N° 1**)

Puede comenzarse el análisis del impacto de las rentas pagadas estudiando a los integrantes del

caso de las utilidades no distribuidas, se anota una salida en la cuenta de renta de la Cuenta Corriente, y luego una entrada de capital por IED, como reinversión de utilidades, en la Cuenta Financiera.

Cuadro N° 2. Crecimiento rentas netas entre el año 2005 y el 2000

Utilidades y Dividendos	Intereses de la deuda		Rentas Totales		
Per	2627,1%	Uru (1)	1237,4%	Uru	863,4%
Col	448,0%	Dom	280,7%	Chi	272,2%
Chi	408,2%	Gua	230,8%	Per	217,0%
Hon	345,9%	Sal	105,7%	Hon	143,5%
Bra	218,1%	Par	57,2%	Col	142,1%
Uru	211,7%	Bol	34,6%	Sal	125,8%
Al - Mex	194,6%	Col	23,7%	Pan	100,7%
Sal	189,4%	Ecu	10,6%	Dom	89,3%
Ecu	182,0%	Bra	7,8%	Par	75,5%
Ven	103,5%	Mex	6,7%	Gua	66,6%
Pan	85,2%	Al - Mex	-3,0%	Ven	65,2%
Par	83,6%	CRi	-31,7%	Al - Mex	62,5%
Bol	76,9%	Chi	-31,7%	Bol	59,6%
Dom	70,8%	Arg	-38,3%	Bra	45,7%
Arg	33,4%	Per	-55,4%	Ecu	44,7%
Nic	18,7%	Hon	-61,9%	Mex	4,5%
Gua	18,2%	Nic	-72,2%	Arg	-18,3%
Mex	1,3%	Ven	-109,3%	Nic	-40,9%
CRi	-86,6%	Pan	-5017,6%	CRi	-82,0%

Fuente: Elaboración propia sobre datos de CEPAL

Grupo Dorado⁶, ya que todos ellos, con la excepción de Bolivia mostraron un incremento en los dividendos pagados, calculados como porcentaje sobre las exportaciones; los casos más notorios son para el Perú, que aumentaron en un 18.5% de las exportaciones (de 1.7% en 2001 a 20.2% en 2005), para Chile, que aumentaron en 12.3%, pasando de 10.9% a 23.2% y para Colombia, que se incrementaron un 10.8%, evolucionando del 4.4% en 2001 al 15.1% en 2005. En el caso de Venezuela, crecieron del 4.1% al 6.4% en igual período.

Esta comparación del monto de las utilidades netas pagadas respecto de las exportaciones resulta útil para comprender el Cuadro N°

2, en el cual se observan los incrementos en dólares corrientes entre 2000 y 2005; en el caso del Perú, el 2.627% de aumento se justifica por los escasos pagos en 2000, como también los incrementos de El Salvador.

El Grupo Dorado, ha pasado de un pago de utilidades netas medidas sobre las exportaciones de bienes del 5.4% en 2000 a un 14.5% en 2005. Dado que las exportaciones de este grupo se dispararon estrepitosamente, los pagos netos por utilidades pasaron de US\$ 4.000 millones en 2000 a US\$ 20.000 millones en 2005, lo que significa un incremento del 397 por ciento.

Como puede observarse en el **cuadro N° 2**, el incremento fue

⁶ El Grupo Dorado está integrado por Bolivia, Chile, Colombia, Perú y Venezuela. Ver definición en **Realidad Económica** 228 (artículo citado).

Cuadro N° 3. Entradas netas de Inversión extranjera Directa. Cifras en miles de millones de dólares, promedio anual

	1991 a 1995	1996 a 2000	2001 a 2005
América Latina sin Mexico	12,5	55,5	36,9
Centroamérica	0,7	2,3	2,2
América Del Sur	11,8	53,2	34,7
Argentina	3,8	11,6	2,9
Brasil	2,5	24,8	16,5
Grupo Dorado	5	15,7	13,4
Resto	0,5	1,1	1,9

Fuente: Elaboración propia con datos de CEPAL : La inversión Extranjera en ALyC 2005

muy significativo para el Perú, Chile y Colombia, mientras que en Venezuela “sólo” se incrementaron un 104% y en Bolivia un 77%, variaciones que se explican al analizar los flujos de IED.

Los flujos de IED y su impacto en las rentas

Si se observan los datos de entradas netas de Inversión Extranjera Directa a América del Sur, se comprueba una importante disminución del flujo, aunque decir que la IED se olvidó de América del Sur sería apresurado. En realidad, las mayores disminuciones en los flujos netos de IED en el primer quinquenio de este siglo se dieron en los dos países que mayores entradas recibieron en el segundo quinquenio de la década de los noventa, la Argentina y el Brasil, merma que afectó con especial intensidad a la Argentina más que al Brasil.

El **cuadro N° 3**, que detalla estos flujos de IED, muestra para el Grupo Dorado que la IED se ha mantenido en los últimos años en

los mismos niveles que en su apogeo de los noventa, llegando a recibir en el período 2001 a 2005 el 39% de las entradas de IED a América del Sur, cifra que se eleva al 60% en 2005, suba determinada exclusivamente por la inversión en Colombia.

El resto de los países de América del Sur ha mantenido sus niveles de IED entre el segundo quinquenio de los noventa y el primero de este siglo, al igual que los países de Centroamérica.

No es casualidad que los integrantes del Grupo Dorado pertenezcan a la comunidad andina ya que el impulso de las exportaciones de estos países se ha dado a través de los recursos naturales extractivos del macizo andino.

En el caso del Grupo Dorado, las inversiones se han concentrado en los recursos naturales, según se desprende de la información de la Cepal en *La inversión extranjera en América latina y el Caribe 2005*.

En el caso de Chile, el informe citado es explícito, pues detalla que “Las inversiones de mediano

plazo se concentrarán -además de en el subsector de la energía eléctrica- en el de la minería, sobre todo en el del cobre, gracias a nuevas posibilidades en materia de inversión que abre el recientemente firmado acuerdo de libre comercio con China, segundo socio comercial de Chile". Cabe detallar que gran parte de la IED a recursos naturales proviene de inversión de utilidades, lo cual lo vincula con el proceso de incremento de precios del cobre.

En Colombia, una gran parte de las inversiones se destinó a la explotación de recursos naturales, centradas sobre el sector de hidrocarburos y orientadas a permitir un incremento en las reservas. En 2005 la inversión en recursos naturales fue del 31%, pero este año tuvo el ingreso excepcional de inversiones en el sector cervecero por más de 7.000 millones; salvo esta última, la casi totalidad de la IED fue al sector de recursos naturales.

En el Perú, la minera Southern Perú Copper Corp. fusionó sus operaciones con Minera México por un valor de 4.600 millones de dólares, y convierte a la empresa en la segunda compañía cuprífera del mundo en lo que a reservas se refiere, después de la chilena Codelco. Además, se prevén nuevas inversiones en el sector hidrocarburiífero de acuerdo con el desarrollo del proyecto Camisea II.

La República Bolivariana de Venezuela mostró un incremento de utilidades enviadas menor al

resto, lo cual puede estar asociado a las nuevas regulaciones por las cuales se prohíbe a las empresas privadas extranjeras que posean el control mayoritario de un yacimiento por lo cual deben firmar contratos con PDVSA, la estatal venezolana. Como resultado de esta nueva regulación, las compañías de mayor tamaño como ChevronTexaco, British Petroleum, Royal Dutch/Shell, Petrobras y Repsol-YPF, firmaron los contratos con PDVSA, ya que continuar con la explotación sigue arrojando beneficios en las nuevas condiciones gracias a las abundantes reservas y el bajo costo de la extracción en ese país.

Bolivia es el único país que ha visto disminuir sus ingresos de IED en los últimos años por la conversión en el sector hidrocarburiífero impuesta en el gobierno de Evo Morales, que ha planteado un proceso de nacionalización de los recursos naturales.

Esta apretada síntesis, que no exime de un estudio más profundo, indica la fuerte vinculación de la IED en los países del Grupo Dorado con la extracción de recursos naturales, aquellos que han mostrado los mayores incrementos de precios en estos años.

Los que se quedaron afuera

Resulta interesante destacar el caso de varios países que no recibieron el impacto de los aumentos de precios, pero que además son los que mayor aumento han mostrado en los pagos de rentas

netas, efecto que se detalla en el **cuadro N° 2**.

El caso de El Salvador, anteúltimo en el *ranking* de aumento de las exportaciones entre 2000 y 2005, está en los primeros puestos tanto en los pagos de utilidades y dividendos (crecieron un 189.4% en el período) y de intereses pagados que crecieron un 105.7%. Exhibe una balanza comercial negativa que alcanza al 87.6% de sus exportaciones de bienes en 2005.

También es notorio el caso de Honduras, con una evolución de exportaciones inferior a la de la región, y con una de las mayores pérdidas de términos del intercambio, pero que se encuentra cuarto en el *ranking* de incremento en las utilidades pagadas (346%), y si bien muestra un descenso en los intereses pagados del 62%, el peso de las utilidades es tan alto que la totalidad de rentas pagadas creció un 143.5% ubicándolo en el cuarto puesto del *ranking* detallado en el **cuadro N° 2**. Exhibe una balanza comercial negativa que alcanza al 58.2% de sus exportaciones de bienes en 2005.

Similar es el caso de la República Dominicana, última en el *ranking* de aumento de las exportaciones, pero segunda en el de aumento en los pagos de intereses de deuda (280.7%) y también con un importante incremento en las utilidades pagadas (71%) lo que la lleva a tener un aumento en las rentas totales del 89.3%. Al igual que los países recién mencionados, registra en 2005 un déficit de bienes alto, que

alcanza al 61% de sus exportaciones.

En similares condiciones se encuentra Guatemala, con un aumento de sus pagos por utilidades del 18%, pero tercera en el *ranking* de pago de intereses con un incremento del 231% y un crecimiento de rentas totales pagadas del 67 por ciento.

Si el sector externo de estos países no ha colapsado, se debe a los fuertes ingresos por transferencias, las remesas en divisas que envían los familiares que se encuentran en el exterior y que alcanzan niveles muy altos. Medidos los ingresos de transferencias sobre las exportaciones de bienes, los datos para el año 2005 arrojaban los siguientes resultados: Guatemala con el 82.3%, El Salvador con el 74.8%, Honduras con el 52.5% y República Dominicana con el 41.1%. Estos ingresos permiten mostrar déficits de Cuenta Corriente relativamente aceptables para Honduras y República Dominicana (2.5% y 8.1% de sus exportaciones de bienes en 2005) pero no llegan a impedir que El Salvador y Guatemala exhiban saldos deficitarios muy altos (22.9% y 33.5% de sus exportaciones).

El Uruguay y el Paraguay también presentan fuertes incrementos en los pagos de renta, aunque con tres características distintivas respecto a los anteriores: se ubican cerca del promedio de crecimiento de exportaciones de la región, no poseen ingresos por transferencias significativos (3% y 6% de sus exportaciones respecti-

vamente) y no están tan complicados en sus saldos comerciales medidos sobre las exportaciones (el Uruguay con un saldo positivo del 0.7% y el Paraguay con un déficit del 15%)

El caso más agudo es el del Uruguay, que se ubica primero en el *ranking* de incremento de rentas (863.4%), determinado casi exclusivamente por un aumento aún mayor en sus pagos por intereses. En el caso del Paraguay, el incremento en las rentas totales es del 76%, al cual tributan tanto los pagos por intereses como por utilidades y dividendos. Ambos países muestran en 2005 saldos equilibrados de Cuenta Corriente.

Este grupo de países citado no ha recibido los beneficios del comercio de mercancías, y además ha mostrado un preocupante deterioro de sus saldos de renta, situación esta última que resulta difícil resolver en el corto plazo.

Las venas abiertas (a modo de conclusión)

La evolución del sector externo de América latina en estos últimos años muestra la fuerte conexión del continente con las dinámicas de la economía mundial.

El aumento de los precios de las *commodities* ha impactado en la región, y más fuertemente el de los metales y la energía, que han disparado las ventas externas de países cuya estructura exportadora se encontraba centrada sobre los recursos naturales, situación

que se ha intensificado en los últimos años. En el caso de los aumentos de los precios de las *commodities* agrícolas, éste se ha dado especialmente en países con estructura exportadora más diversificada y si bien han tenido un fuerte impacto, éste no ha sido tan espectacular como el producido en los países integrantes del Grupo Dorado, agrupación acuñada en este trabajo⁷

Centrándonos en este grupo, los fuertes aumentos de precios de sus exportaciones estuvieron asociados con también fuertes ingresos de Inversión Extranjera Directa y a una de las consecuencias más importantes de la misma desde el punto de vista de la Balanza de Pagos, como lo es el incremento de utilidades y dividendos pagados al exterior, algunos de los cuales vuelven como IED. Este aumento en las utilidades pagadas ha sido tan significativo que al considerar el impacto de las condiciones del comercio internacional en estos países, puede decirse que han generado un verdadero círculo virtuoso, pero para los inversionistas extranjeros.

El impacto en las economías domésticas no parece significativo, salvo en el caso de Venezuela que está utilizando esos recursos (cuya mayor parte son estatales) para el desarrollo de un sector industrial desconocido en dicho país.

En el inicio de este artículo se menciona que la mayoría de las divisas ingresadas por el saldo

⁷ Que es la continuación del publicado por el autor en **Realidad Económica** 228

comercial se escabulleron por la vía de las rentas pagadas y sólo permitieron incrementar las reservas internacionales de los países a niveles interesantes, pero que son muy pequeños comparados con el volumen de ingresos comerciales y de renta pagada.

Pero quedan muchos países que no han recibido el beneficio de los altos precios de las exportaciones, pero que han sostenido sus egresos por rentas e incluso han mostrado transferencia neta de recursos negativas, puesto que además han sido abrumados por los pagos de intereses de la deuda, cuyo crecimiento y condicionamiento de las economías nacionales ha seguido, para estos países, con la misma intensidad que lo fue para toda América latina en los noventa.

Esto ratifica que los principales beneficiados en la mayoría de los casos por las nuevas condiciones del comercio internacional que impactaron en América latina, han

sido los inversionistas extranjeros y en una muy escasa proporción las emergentes multinacionales translatinas.

Hasta el momento, parecería que los que escapan a esta pauta son los países que han intensificado sus relaciones comerciales y políticas en torno al proyecto del ALBA, que aún se encuentra muy poco desarrollado, pues aplican lógicas distintas a las de los mercados privados, con un mayor protagonismo de los gobiernos. Si bien la influencia de la economía internacional es muy importante en la conformación de las economías nacionales, sus efectos pueden dejarse en manos del mercado y serán los grandes inversores los beneficiados, o pueden gestionarse estratégicamente desde los estados, tratando de extender al mercado interno los impactos de las mejores condiciones comerciales.

Julio de 2007

La agroecología como alternativa sostenible frente al modelo de agricultura industrial*

*Miguel Altieri***

El autor aborda los grandes problemas que enfrenta la agricultura del siglo XXI, sobre todo en la zona latinoamericana. Estos son la globalización y los tratados de libre comercio, la biotecnología y los cultivos transgénicos, la agricultura para los biocombustibles, el cambio climático, el surgimiento de una agricultura orgánica corporativista comercial, de sustitución de insumos, y el desplazamiento de la agricultura campesina e indígena, que es fundamental recuperar si queremos lograr el objetivo de la soberanía alimentaria.

* Conferencia pronunciada en el marco del seminario-taller "Avances y retrocesos en la sostenibilidad de la agricultura latinoamericana en el campo y la ciudad. Perspectivas desde la Agroecología y la Economía" organizado por el IADE, el GEPAMA (Grupo de Ecología del Paisaje y Medio Ambiente, UBA), el ProECO (Programa de especialización en Economía Ecológica, FADU, UBA) y PIPA (Programa Integrado en Producción Agroecológica). Versión y subtítulos de RE. El seminario contó también con las intervenciones de Jorge H. Morello y Walter A. Pengue, las que se podrán consultar en el portal del IADE/Realidad Económica www.iade.org.ar

** Ingeniero Agrónomo de la Universidad de Chile. Doctor en Agroecología. Profesor de Agroecología de la Universidad de California, Berkeley. Miembro fundador de SOCLA (Sociedad científica latinoamericana de Agroecología).

Creo que cada vez más se está creando una conciencia mundial de que por la agricultura pasan casi todos los problemas que enfrenta hoy la humanidad: la energía, los alimentos, la calidad ambiental, la justicia social. Esa alianza entre lo rural y lo urbano, ese salto de conciencia que se tiene que dar, es muy importante y la agricultura va a jugar un papel fundamental.

Problemas de la agricultura en el siglo XXI

Lo primero que voy a hacer es contextualizar cuáles son, para mí, los grandes problemas que enfrenta la agricultura del siglo XXI, sobre todo en la zona latinoamericana. Estos son la globalización y los tratados de libre comercio, la biotecnología y los cultivos transgénicos, la agricultura para los biocombustibles, el cambio climático, el surgimiento de una agricultura orgánica corporativista comercial, de sustitución de insumos, y el desplazamiento de la agricultura campesina e indígena, que es fundamental recuperar si queremos lograr el objetivo de la soberanía alimentaria.

El objetivo de la agricultura sustentable de base agroecológica pasa por la soberanía alimentaria, un tema que hoy se lanza como una plataforma importante. La soberanía alimentaria es muy diferente de la seguridad alimentaria, pero también implica el

acceso a la tierra, a las semillas, al agua, el derecho de las comunidades a decidir qué producir, cuánto producir, cómo producir, etc., todo lo que tiene que ver con el rescate y la conservación de las semillas criollas y nativas. Es muy importante recuperar el material perdido por erosión a través de la "revolución verde" y crear santuarios de germoplasma. La única manera de poder recuperar los campos contaminados con transgénicos es sembrando con semillas puras, libres de transgénicos, durante varias campañas y con la mayor diversidad posible; de esa manera, a través de una selección propia va desapareciendo ese rasgo contaminante de las poblaciones.

La regeneración de suelos y aguas, el acceso a la tierra, el fortalecimiento de las comunidades y la organización social de la producción y la agricultura familiar como base del desarrollo económico es una de las grandes tareas de la agroecología. Estas tareas pasan por un redescubrimiento y revalorización del conocimiento indígena, sobre todo en la zona mesoamericana, la zona andina, la zona del trópico húmedo y bajo. Todavía existen microcosmos de agricultura tradicional en los cuales hay un alto potencial.

Otros objetivos son la recuperación de cuencas degradadas por la agricultura, más allá de la sustitución de los insumos, y la investigación para explicar por qué fun-

cionan sistemas agroecológicos exitosos. Más de la mitad de los conocimientos que necesitamos para avanzar en la agroecología están en las valiosas experiencias de muchas comunidades latinoamericanas, y nadie ha hecho lo suficiente para entender por qué funcionan y cuáles son los principios científicos y sociales que han permitido ese éxito. De allí se pasa a la metodología de la sustentabilidad para extraer principios y lecciones para seguir avanzando. Una vez que entendamos eso, ¿cómo escalamos la propuesta agroecológica local de cientos a miles de agricultores? Para eso, como decía Walter Pengue, no sólo se necesitarán conocimientos y técnicas, sino acciones conducentes a cambios fundamentales en las políticas económicas de los países.

La agroecología es una ciencia, no un sistema de producción ni una técnica, que se nutre de la ecología y de otras ciencias occidentales; no negamos la importancia del estudio de los suelos, la entomología, la fitopatología, pero sí negamos esa visión unidimensional, reduccionista, de las ciencias agronómicas. Es una visión que integra las ciencias agronómicas con las disciplinas sociales, como la sociología, que proveen los principios sociales para nutrir la agroecología, pero también el conocimiento tradicional de los agricultores, no solamente los conocimientos milenarios -que los hay en América latina- sino los

que muchos agricultores tienen porque se han transmitido de generación en generación. Se crea entonces un diálogo de saberes entre dos tipos de conocimiento; de allí se extraen principios, y esos principios, a través de un proceso participativo de gestión de tecnología e investigación, permiten determinar tecnologías específicas del sitio. Es muy importante entender esto, porque la agroecología no trabaja con recetas, como lo hace la agricultura orgánica. En Chile cada uno de los grandes agricultores orgánicos tiene su vademécum de tecnologías que no comparte con nadie y básicamente están siguiendo el mismo enfoque que la agricultura convencional, pero con tecnologías alternativas.

Nosotros planteamos principios fundamentales que forman normas tecnológicas según las condiciones ambientales, sociales y económicas imperantes en cada zona y son específicas del sitio. Pero para que la agroecología forme esta base científica alternativa a la agricultura tradicional, industrial, y se transforme en una agricultura sustentable como objetivo del desarrollo cultural y social no solamente se necesitará la parte tecnológico-científica, sino la participación de otros vectores como las políticas, los mercados alternativos, los insumos alternativos, las redes de agricultor a agricultor, alianzas institucionales, etcétera.

Dentro de la agroecología hay varias escuelas de pensamiento, y una de ellas es la de Eduardo Sevilla Guzmán, que considera que todo esto es agroecología. Yo tiendo a diferir de él en que la agroecología es la base científica que se compromete en la sustitución de la agricultura convencional hacia una agenda de desarrollo sustentable rural, pero se requiere la participación de todos estos vectores para que la agroecología, como ciencia, pueda tener un impacto. Son matices, pero es importante entender que hay varias escuelas en agroecología.

La globalización neoliberal y el *dumping*

Dentro de las grandes amenazas, la globalización neoliberal es la principal, pero no por el monopolio de las multinacionales ni la concentración de la propiedad de la tierra, sino el *dumping*. Éste ha tenido un efecto fundamental en la fijación del precio del maíz en México, porque la producción sobresubsidiada de Estados Unidos llega a México, los pequeños agricultores no pueden competir con el precio del maíz subsidiado y el precio del maíz empieza a bajar rápidamente. Ahora está subiendo, pero eso se debe a los biocombustibles.

Lo más interesante es que sube el precio de la tortilla, fundamentalmente porque termina en manos de un monopolio que

maneja todo el sistema de distribución del maíz, atado a este modelo. Lo que se plantea no es sólo un no al *dumping*, sino la plataforma de la soberanía alimentaria como prisma sobre el cual lanzar una estrategia de desarrollo rural alternativo sustentable: que se proteja la economía nacional del *dumping*, que haya reforma agraria, precios justos para los agricultores y un acceso prioritario al mercado nacional de los productores campesinos, privilegiando los mercados locales y regionales al modelo agroexportador tan fomentado en nuestros países. Los principios son producción de alimentos, reforma agraria, agricultura campesina basada sobre prácticas agroecológicas y el derecho de la población en general a tener alimentos sanos y accesibles.

Esa es la plataforma que se opone a este modelo, que recoge las ideas de un colega, Peter Rosset, en el que se ve que hay una protección contra el *dumping*, el acceso a la tierra y la reforma agraria como puntos fundamentales, con una tecnología agroecológica, un campesinado organizado a través de entidades sociales de la producción y de redes de agricultor a agricultor, de campesino a campesino, para la difusión horizontal de la tecnología y el apoyo del Estado, que es fundamental. El Brasil ha hecho avances importantes con la creación del Movimiento de Desarrollo Agrario, donde obtienen créditos, investiga-

ción, asistencia técnica, dedicados exclusivamente a los pequeños agricultores. Creo que es una estrategia interesante de un país; en vez de crear un programita llamado "Agricultura Familiar" dependiente de un ministerio de Agricultura formaron un ministerio específico, con su presupuesto y su independencia.

Un modelo industrial de agricultura basado sobre transgénicos

Los transgénicos son una manera de seguir avanzando en el modelo industrial de agricultura y básicamente es una estrategia de consolidación del mercado por parte de los que inicialmente comenzaron a introducir los pesticidas, las grandes corporaciones que estuvieron involucradas en estos negocios con ventas por miles de millones de dólares. Estos mismos actores compraron las empresas de semillas y han logrado avanzar en crear mayor dependencia por parte de los agricultores, ya que controlan el paquete semilla-químico, en lugar de lo que sucedía anteriormente, que sólo se ocupaban de lo químico. Existen más de cien millones de hectáreas con cultivos transgénicos, y la Argentina es uno de los principales países en seguir esta tendencia, con la soja transgénica, después de Estados Unidos, pero también hay maíz y algodón transgénicos. Aunque se dice que los transgénicos permitirían resol-

ver los problemas alimentarios de la humanidad, ninguno de esos cultivos se destina a la alimentación de esa población. Uno de los grandes motores para el Brasil es la demanda de China. Los chinos tienen comprada la soja brasileña hasta dentro de cinco años, y esto significa un cambio de dieta y mayor consumo de proteínas para solamente 100 millones de chinos, cuando la población total es de 1.200 millones. Si 300 millones de chinos empezaran a consumir esa soja, el paisaje agropecuario se transformaría en todo el mundo y la demanda de los biocombustibles agudiza este problema. Los principales impactos de los transgénicos, en mi opinión, son, desde el punto de vista ecológico, la contaminación genética de las variedades tradicionales en los centros de origen por ejemplo, el maíz en América central y la papa en la zona andina, donde los agricultores van a sufrir un proceso de erosión genética similar al que sucedió con la "revolución verde", pero con la diferencia de que la información genética que adquieren estas variedades locales hace que pierdan ciertas características importantes, como la resistencia a la sequía, para ganar resistencia a los herbicidas, que ellos no utilizan).

En los Estados Unidos más del 50% de la oferta de semillas de maíz, soja y canola están contaminadas con transgénicos, y aquí es donde la creación de estos "santuarios" libres de transgénicos

cos va a ser fundamental para poder recuperar las poblaciones de agricultores orgánicos que están siendo perjudicados por este proceso, que no sólo se produce por el movimiento del polen sino por la resistencia a los herbicidas, que sería el caso de las supermalezas. En Canadá hay varios casos que afectan la canola, donde se tiene que aplicar 2,4 D, porque hay muchas crucíferas que se han transformado en malezas, o las mismas canolas que aparecen en forma espontánea no pueden ser eliminadas con el *Round Up* y tienen que ser eliminadas con el 2,4 D.

Quizás el impacto mayor de los transgénicos es el de la toxina BT sobre la ecología del suelo. Muchas investigaciones han demostrado que la toxina permanece hasta 265 días en el suelo, a través del exudado de las raíces. El impacto mayor de la soja transgénica sobre la ecología del suelo no es la soja en sí misma sino el herbicida que se usa (*Round Up*), que actúa como antibiótico. Vemos que hay efectos sobre la rizósfera, que afectan procesos de transformación mediada biológicamente del suelo, como la mineralización de ciertos nutrientes, la fijación de nitrógeno, la solubilización del fósforo al afectar las micorrizas, etc. No voy a entrar en mucho detalle, pero sí se sabe a través de más de veinte estudios científicos de reciente publicación que los exudados o el material en descomposición de

los cultivos transgénicos pueden afectar la composición de las comunidades microbianas del suelo, perjudicando el crecimiento y la salud de los cultivos. Uno de los impactos mayores sobre la cadena trófica se da sobre los descomponedores, de manera que estaríamos haciendo al sistema mucho más dependiente de los nitrogenizantes, debido a que estamos eliminando toda la microflora y la microfauna que juegan papeles fundamentales en el suelo, sobre todo desde el punto de vista de la descomposición de materia orgánica.

Otros efectos interesantes son los siguientes: el cultivo de arroz depende fundamentalmente, para el control biológico de las plagas, de los detritívoros, que son colémbolos. Cuando no existe la plaga del arroz, los predadores y parásitos, controladores de los herbívoros, se alimentan de los detritívoros del suelo, de los colémbolos. Es un suelo rico en materia orgánica, en colémbolos, y mantiene al tercer nivel trófico, a los predadores y parásitos de las plagas. Cuando la toxina elimina los detritívoros, se empiezan a afectar otros procesos ecológicos, en este caso el de control biológico de las plagas. Vemos que hay efectos muy importantes que comienzan a darse, que no solamente involucran los procesos de mineralización y de descomposición de materia orgánica sino también otros que se manifiestan en el agro. El glifosato puede afectar

el *rizobium*, puede aumentar la colonización de ciertos patógenos, porque elimina antagonistas, y también puede afectar la solubilización del fósforo, porque actúa como una especie de antibiótico, eliminando microorganismos que son benéficos en el suelo.

Muchos argumentan que esto no es posible, pero sí lo es a la tasa a la que se está aplicando el *Round Up*, que son unos cuantos millones de litros en la Argentina (en Estados Unidos son unos 20 millones, desde que se implementó en 1995 y hasta el año 2000). Estamos hablando de una aplicación continua de este herbicida en el suelo, que empieza a afectar todos estos procesos (antagonistas, micorrizas, fijadores de nitrógeno), desequilibrando las poblaciones microbianas, creando problemas de enfermedades, sobre todo hongos en el suelo, y menores procesos de fijación de nitrógeno y micorrizas. La soja brasileña es autosuficiente en nitrógeno (no sé qué sucede en la Argentina). En Estados Unidos tienen que aplicar nitrógeno. Con el mayor uso del *Round Up* en el Brasil, ellos van a perder esa ventaja competitiva que tienen sobre la soja norteamericana, porque van a empezar a inhibir el *rizobium*.

Hay otras referencias científicas en las que se demuestra que el glifosato tiene efectos sobre una serie de procesos, y acaba de publicarse un estudio en la Sociedad Ecológica de los

Estados Unidos, que informa que se está empezando a ligar la utilización de *Round Up* con la desaparición de anfibios, sobre todo ranas, que anteriormente se pensaba ligada con la atrazina, pero ahora se encuentra que tiene que ver con el *Round Up*. También desaparecen muchos polinizadores por eliminación de flores y por efecto directo del polen transgénico sobre ellos. Estos estudios están empezando a aparecer un poco tarde, porque Estados Unidos ha liberado los transgénicos en forma masiva y ahora se están evaluando los impactos ecológicos sin haber tomado la precaución previamente.

Existen alternativas interesantes sobre esto; una de las cosas es que no sólo hay que fijarse en el impacto negativo de estos productos, sino también demostrar que no son necesarios, porque hay otros modos para manejar las malezas y eliminarlas en forma biológica. Hace tres años empezamos un estudio en Santa Catarina (Brasil), con la Universidad Federal de Santa Catarina y estudiantes graduados de Berkeley, para entender un sistema que los campesinos han desarrollado en el sur del Brasil, que es una experiencia de labranza mínima sin herbicida. Lo que hacen es un cóctel de cobertura, con productos como la vicia, el centeno o el raphanus, y algunos mezclan hasta nueve especies de plantas de cobertura. Una vez que crecen, les pasan una máquina

llamada "rolofaca", que las deja como una especie de alfombra, y sobre esa cobertura disponen sus cultivos, principalmente maíz y frijol. Este material se empieza a descomponer y no hay malezas; básicamente se debe a un proceso alelopático (los residuos, al ser descompuestos, empiezan a liberar sustancias químicas que inhiben la generación de la maleza, pero no de los cultivos). ¿Cómo se logra esa selectividad? Al comienzo nosotros pensábamos que las variedades que los agricultores usaban de alguna manera eran resistentes a las sustancias alelopáticas, pero después vimos que son más inteligentes que nosotros y ellos saben que hay una zona alelopática debajo del *mulch* de entre 5 y 7 cm, y como estas son semillas de maíz y frijol, que son grandes, se siembra debajo de la zona alelopática y germinan perfectamente, pero las semillas de maleza, que se concentran entre los 3 y 5 cm, quedan eliminadas en este proceso alelopático. La investigación sobre este fenómeno nos permite entender por qué estos sistemas funcionan y cómo podrían expandirse.

La amenaza de los biocombustibles

En mi opinión, la otra gran amenaza serían los biocombustibles, que forman parte de una estrategia llamada *green washing* "lavado verde" de las multinacionales para defender una imagen de que

ellos son ecológicos y que están promoviendo alternativas para el petróleo, que van a hacer caer el efecto invernadero y las emisiones de CO₂, mitigando el cambio climático, y van a incrementar el ingreso de los agricultores. Sin entrar en mucho detalle, ustedes ven cómo se ha incrementado la producción de etanol en Estados Unidos. La producción para el próximo año llegará a mil millones de galones, y hay estados como Iowa, netamente maiceros, que ahora importan maíz para alimentar el ganado, porque todo el maíz que ellos producen es para etanol. Lo que está sucediendo es que en Estados Unidos hay unas 625.000 millas cuadradas de agricultura. Si nosotros quisiéramos producir el *switch grass* para etanol se necesitarían aproximadamente 420.000 h, y si quisiéramos producir maíz para etanol necesitaríamos aproximadamente 1,4 millones de hectáreas, es decir el doble de las hectáreas que existen actualmente en maíz, y en el caso de la soja se necesitarían 8,8 millones, es decir seis veces más la cantidad de área de soja. Por supuesto que los Estados Unidos no van a poder producir todo el etanol ni el biodiésel que necesitan, y lo van a tener que hacer en otros países. De hecho, ese fue el motivo principal de la reciente visita de Bush al Brasil.

Lo interesante es que los pequeños agricultores (500 a 1000 h) en los Estados Unidos en 2003 poseían el 50% de las refinerías y

generaban ventas por 556 millones de dólares. Tres años después el 80% de las nuevas refinerías está en manos de las multinacionales y se calcula que van a ganar 1.300 millones de dólares. Se está produciendo un cambio en el modo de producción y en manos de quién está la producción, que pasa a ser controlada por las multinacionales.

El balance de la energía que se utiliza no es positivo. El maíz requiere el 29% más de petróleo que el biocombustible que produce; el *switch grass*, el 47%; la biomasa de madera, 57% más de energía fósil que la que produce, y la soja para el biodiésel, 27% más de energía que la que produce. Por lo tanto, son sistemas ineficientes energéticamente, tomando en cuenta no sólo los costos de producción sino los de las refinerías, y por eso muchas de las multinacionales que producen petróleo no están en contra de esto. El impacto ecológico que va a tener en Estados Unidos, multiplicado por tres en el caso del Brasil y la Argentina, es la escala de producción. Estamos hablando de grandes monocultivos a expensas de vegetación natural, con altos niveles de mecanización, fertilizantes y herbicidas. En el caso del maíz, los niveles de nitrógeno en los fertilizantes ya están produciendo grandes problemas, como la "zona muerta" del Golfo de México, debido a los nitratos, y grandes concentraciones de atrazina, que es un disyuntor endocri-

no; por lo tanto van a multiplicarse mucho más estos impactos. Los efectos de la soja, como ya expliqué, vienen del uso de Round Up. Ambos monocultivos llevan a grandes cantidades de erosión de suelos, y la expansión del maíz a zonas más secas, como Kansas, lleva a la necesidad de riego, y por lo tanto está teniendo una mayor presión sobre las pocas reservas de los acuíferos.

Es claro que este biocombustible va a producir mayores cantidades de emisiones de CO₂, por un lado porque requieren monocultivos de gran escala con mecanización, fertilizantes y pesticidas, y por la deforestación que se va a producir en nuestros países. Por ejemplo, en el caso del Brasil, está ocupando 2,7 millones de hectáreas para producir caña para etanol, lo que se incrementará en un 17%, y aun más, a partir de la demanda por el convenio que se firmó con Estados Unidos. En el caso de la soja, está provocando mucha deforestación en países como la Argentina, pero también en el Paraguay, el Brasil y Bolivia. El Brasil requerirá, según las últimas estimaciones, cortar 60 millones de hectáreas adicionales de bosques en toda la zona del *sertão* y del Amazonas, y la otra zona que corre gran peligro no es por soja, caña de azúcar ni maíz, sino por palma africana, en la zona del Chocó colombiano y ecuatoriano, principalmente el colombiano, que está en manos de paramilitares. Allí se están transformando los

bosques en grandes plantaciones de palma africana.

Las implicaciones van a ser que, por un lado, hay un conglomerado de grandes multinacionales, tanto petroleras como de biotecnología y los mercaderes de granos, que van a decidir el destino de los paisajes rurales de nuestros países, no van a producir los efectos que se necesitan para revertir el cambio climático y, por otro lado, van a destinarse muchas tierras para la producción de combustibles y no para alimentos. Se está conformando lo que podríamos llamar una "mafia" del biocombustible-desgraciadamente parte de esta mafia son algunos grupos ambientalistas, como la WWF y la Conservation International- que han hecho ciertos pactos con estas multinacionales y de alguna manera van a sacar beneficio de ello.

Cambio climático y agricultura orgánica

El último desafío es cómo enfrentamos el cambio climático. A pesar de todos los esfuerzos, la concentración de CO₂ se está incrementando, la temperatura se está elevando en muchas zonas y se están produciendo mayores sequías.

Para convertir los sistemas convencionales de agricultura hay que pasar por sistemas de conversión agroecológica, un rediseño del sistema basado sobre prin-

cipios agroecológicos. El primer punto es el NIC (manejo integrado de plagas), en el que básicamente se utilizan menos insumos, pero se va vigilando el sistema, y si alguna plaga o nutriente se salen de ese umbral, hay que aplicar algo. El NIC (manejo integrado de plagas) no es otra cosa que un manejo inteligente de pesticidas, pero es un avance en la dirección correcta, porque ya no se aplican tantos productos. No se sale del factor limitante, que fue el legado que nos dejó Liebig, la formación agronómica que todos recibimos.

La agricultura orgánica

El segundo paso es la sustitución de insumos, la agricultura orgánica. Actualmente existen 27 millones de hectáreas de agricultura orgánica certificada, de las cuales una parte importante corresponde a América latina y en particular a la Argentina, donde no sólo Benetton tiene muchas hectáreas, sino que hay muchas pasturas, naturalmente orgánicas. Vemos que América latina y Europa son las regiones que más avanzan en la agricultura orgánica, junto con Estados Unidos y Canadá; sin embargo, el 80% de estos 27 millones de hectáreas están bajo el modelo de agricultura de sustitución de insumos. La sustitución de insumos no es otra cosa que el cambio del paquete tecnológico.

Estos sistemas son certificados:

no importa si los trabajadores agrícolas están mal pagados, o son maltratados, como los mexicanos; no importa si la frutilla vale dos o tres veces más, si va a alimentar a algunos privilegiados de California. La certificación no incluye los aspectos de tipo social, de equidad. En Chile muchos viñateros están adoptando el modelo orgánico porque plantean que hay un buen mercado de exportación y están aprovechando esos mercados con un gran monocultivo. Hacen sustitución de insumos (productos químicos), manteniendo la estructura del monocultivo. Muchos de estos productos químicos son insecticidas botánicos; tienen impactos ambientales, como la creación de resistencias. Si se aplica un pesticida botánico constantemente, se van a generar resistencias, como sucede con cualquier agente microbiano. Los insectos se adaptan a esto y así se crean problemas.

Por otro lado, se va produciendo la concentración de tierras: en California, el 2% de los agricultores realizan el 60% de las ventas que se producen en el mercado orgánico, con concentraciones de 7.000 hectáreas promedio. El 60% de los agricultores que por razones filosóficas, espirituales, ambientalistas, etc., adoptaron el modelo orgánico hace mucho tiempo, solamente concentran el 2% de las ventas. Así se va produciendo un desplazamiento de los primeros agricultores por gran-

des empresas que entran, ya que la certificación no tiene restricciones de tamaño, y de esta manera la agricultura orgánica se convierte en algo no demasiado diferente de la convencional; está especializada, simplificada, trabaja con economías de escala, produce concentración de tierras. En el caso de América latina, la mayor parte de la agricultura orgánica no tiene ningún papel en la soberanía alimentaria, porque todo es para exportación. Vemos que se cae en el juego, como muchos otros movimientos que están surgiendo en el mundo (*Slow Food*, *Fair Trade*, Agricultura Orgánica Comercial), de una agricultura de los pobres para los ricos. Cuando Petrini, de *Slow Food*, dice: "cibo pulito è sano e giusto", hay que preguntarse para quién: la respuesta es para los italianos, para los europeos. El "fair trade": ¿quién se toma los mejores cafés? Los del Norte: aquí no los compra nadie. Tenemos que salir de esos esquemas de agricultura alternativa que están atrapando a nuestros agricultores en un modelo de productores pobres para consumidores ricos. Necesitamos una agricultura de los pobres para los pobres, y para eso se necesita romper el esquema de la agroexportación y adoptar el de la soberanía alimentaria.

El único caso importante de sustitución de insumos es el cubano, porque en 1989 tenían una agricultura industrial, como la rusa, con grandes maquinarias y gran-

des extensiones, y se vieron en la necesidad de cambiar su paradigma, porque ese año la importación de petróleo, fertilizantes y pesticidas cayó un 80%. A partir de allí empezaron a producir biopesticidas. La ventaja es que Cuba tiene el 2% de la población latinoamericana pero el 11% de los científicos; de esta forma pudieron movilizar el capital humano para salir de la situación. Hay 230 CREES (centros de reproducción de insectos benéficos, entomófagos y entomopatógenos). Lo único certificado son estas autoclaves rusas; utilizan jugos de fruta, cáscaras de arroz, etc., para producir los niveles necesarios de entomopatógenos, insectos benéficos. En 1996 había 110.000 h de yuca bajo control biológico y 563.000 h de pasturas protegidas de esta manera. Esto se complementa con un movimiento masivo de agricultura urbana; el 25% de la comida que se come en La Habana procede de esta fuente. Estos 230 centros distribuidos por todo el país brindan estos insumos de forma gratuita y cada uno los aplica en su sistema. Es una sustitución de insumos menos dependiente, más participativa, más local y más centralizada.

¿Cómo pasamos de la agricultura orgánica de sustitución de insumos a la agricultura de base agroecológica, en lo que llamamos el rediseño predial? Existen dos cuestiones principales: una es el manejo de la biota del suelo, a tra-

vés del aporte de materia orgánica y el enriquecimiento del suelo, y la otra es el enriquecimiento del hábitat, es decir la diversificación del ecosistema, porque cuando se diversifica el ecosistema en el nivel primario, es decir el de las plantas, se diversifican todos los niveles tróficos, el secundario, el terciario y el de los detritívoros. Esa biodiversidad funcional tiene que estar presente en un modelo agroecológico. Va a llegar un momento en el que vamos a estar tan equipados -lo que se va a lograr a partir de la capacitación y la investigación- que en vez de mirar los campos y contar cuántas plagas hay vamos a preguntarnos qué componentes faltan en el sistema para tener la biodiversidad funcional (los antagonistas, los polinizadores, los predadores, los parásitos, los descomponedores, las micorrizas) que permita que su funcionamiento se autorregule. Para eso necesitamos un conocimiento ecológico muy profundo de la diversidad existente y de sus roles.

Si se maneja el suelo, no sólo se enriquece la biota que interviene en los procesos de antagonismo contra enfermedades, sino que pueden mediar otros procesos. Un investigador francés muy conocido en el Brasil fue Chausseau, que en los años cuarenta difundió la teoría de la trofobiosis, ignorada en los círculos agronómicos y por supuesto en Estados Unidos -donde rechazan todo lo que sea francés-. Lo que

Chausseau decía es que la aplicación de fertilizantes y de pesticidas producía una ruptura en la síntesis proteica de las plantas y por eso las hacía susceptibles a las enfermedades. Recientemente han aparecido investigaciones que, más que probar si Chausseau tenía razón o no, porque ni siquiera lo conocían, demuestran que un trigo convencional tiene más pulgones que uno orgánico, sometidos ambos a las mismas dosis de nitrógeno. Esa era la única diferencia de tratamiento entre las dos parcelas y se debe a que cuando se fertiliza nitrogenadamente un cultivo, una gran cantidad de nitrógeno, que se solubiliza muy rápidamente, no es sintetizada por la planta completamente en proteínas y aminoácidos, por lo cual mucho nitrógeno libre queda en el follaje. Este nitrógeno libre es aprovechado por los homópteros (pulgones, moscas blancas, cicadélidos, etc.), que se dan un “atracción”. La reproducción de homópteros es mucho más rica en plantas que dejan mucho nitrógeno libre que en plantas con menos nitrógeno libre. Se va a ver claramente esa diferencia entre las dos formas de producción agrícola en este aspecto: la mineralización es más lenta, va liberando espaciadamente el nitrógeno, la planta es capaz de metabolizarlo y transformarlo en proteínas y aminoácidos y, por lo tanto, no hay tanto nitrógeno libre en el follaje.

Otro experimento interesante fue

hecho por un entomólogo en Ohio, en una zona donde hay agricultores orgánicos y convencionales, sacando muestras de los primeros 5 cm de suelo, que puso en sendas bolsas, una para las orgánicas y otra para las convencionales. Las llevó al laboratorio, y en el invernadero llenó veinte macetas con suelo químico y veinte con suelo orgánico. Puso semillas de maíz, las regó, y cuando las plantas habían alcanzado un cierto tamaño las ubicó en forma aleatoria y soltó hembras grávidas de un lepidóptero, para que pusieran huevos. No pusieron huevos en los suelos químicos y muy pocos en los suelos orgánicos. ¿Cómo notan los insectos la diferencia entre los suelos químicos y los orgánicos?

La investigación más interesante de todas estuvo a cargo de investigadores del USDI, que compararon un tomate orgánico con uno convencional. El tomate orgánico tenía un *mulch* de vicia atropurpúrea, y el no orgánico tenía fertilizante químico y un *mulch* de plástico negro. Esa era la única diferencia de manejo de los sistemas. Encontraron que el tomate orgánico sufrió menos incidencia de enfermedad y produjo por más tiempo. Cuando empezaron a indagar sobre los mecanismos genéticos y fisiológicos por los cuales estaba sucediendo esto, se dieron cuenta de que en el tomate orgánico, como tenía vicia, cuya relación entre carbono y nitrógeno es de 15 a 1, el nitrógeno

no se mineralizaba lentamente, durante el tiempo que crecía el tomate. Al liberarse el nitrógeno y ser absorbido por la planta, activaba ciertos genes que a su vez daban las señales para que se produjeran sustancias defensivas contra las enfermedades, como la citoquinina, la homotina, la quitinasa, entre otras. La planta tenía así tolerancia contra las enfermedades y también una mayor longevidad. ¿Por qué no sucedía esto en el tomate químico? Porque el fertilizante químico produce un *flush*, es muy soluble, la planta lo absorbe, señala los genes, se producen las sustancias defensivas, pero durante un tiempo breve, pues deja de fluir el nitrógeno y los genes ya no se activan.

Lo que estamos empezando a entender es que hay mecanismos fisiológicos, bioquímicos y genéticos que funcionan, y que cuando manejamos un sistema orgánico lo estamos haciendo con una lógica biológica absolutamente diferente a la convencional. Por eso los estudios comparativos entre orgánico y convencional no sirven, porque es como comparar un vegetariano con un carnívoro. La comparación es posible, pero se trata de organismos completamente diferentes. Los dos se van a morir, pero se van a morir de cosas muy diferentes. Cuando planteamos esta cuestión, vemos los manuales de agricultura orgánica, en ellos el listado de las plagas y enfermedades es el mismo

que para la agricultura convencional. Eso es verdad durante un período de transición; quizás en los dos o tres primeros años tengan complejos muy similares, pero después son otros complejos.

La lógica biológica sobre la que se basa la agricultura orgánica produce una planta diferente. Se han hecho estudios en el Japón, donde han comparado la misma variedad de arroz, orgánico y químico, y después de tres años de conversión esa planta tiene un sistema radicular y una fenología absolutamente diferentes, porque su lógica ya no es la misma. Eso es lo que se define como “síndrome de la producción”. Cuando vemos un agricultor orgánico exitoso, todos queremos copiarlo. Los vecinos le preguntan qué está usando, pero cuando usan lo mismo el sistema no les cambia como al otro, porque no es el paquete tecnológico que está utilizando lo que determina su productividad, sino los procesos ecológicos del sistema. Tenemos que entender los procesos ecológicos, que pueden darse con otras técnicas. No tenemos que caer en la trampa de los síndromes de la producción.

Los sistemas integrados

Vemos que la biodiversidad funcional crea sinergias a través de las interacciones y optimiza los procesos para que los sistemas

se autosubsidien: acumulación de materia orgánica, reciclaje de nutrientes, regulación biológica, la productividad como proceso, que son el resultado de interacciones que se dan cuando ensamblamos la biodiversidad funcional en forma correcta.

El primer pilar es el manejo de la biodiversidad del suelo, y el segundo el manejo de la biodiversidad sobre el suelo, la diversidad vegetal, porque va a afectar la diversidad de los niveles tróficos secundarios y terciarios, y una de las prácticas más importantes en agroecología es la incorporación de flores en el agroecosistema. Las flores proveen polen y néctar para insectos benéficos, porque los insectos benéficos no sólo se alimentan de plagas sino de polen y néctar. Vemos una siembra convencional, con una serie de flores, y estas flores tienen que permanecer en el campo a pesar de que se coseche el cultivo, porque si no los insectos benéficos se van. Como los insectos benéficos actúan con una lógica funcional, si ustedes tienen las flores, los insectos benéficos ya están en el campo y pueden atacar las plagas cuando aparecen, regulando las poblaciones a densidades bajas. Cuando las densidades son altas los insectos benéficos ya no las pueden regular, y se pierde el efecto de la respuesta funcional.

Estamos haciendo una tesis en Salinas con lechugas orgánicas, donde se coloca *Alisum*, que atrae

ciertos insectos benéficos como los sírfidos, que son dípteros predadores de los áfidos; tenemos que calcular cuánto se mueven para colocar el próximo corredor y de esa manera vamos diseñando un sistema basado sobre la biología, las necesidades de los insectos, etc. Pero no todas las flores son iguales: es diversa la probabilidad de supervivencia de ciertos ignomónidos, que son unos parásitos que cuando se les coloca trigo sarraceno viven mucho más que si se los alimenta con facelia. Si queremos que los insectos estén 45 días en el campo, mejor que tenga trigo sarraceno y no que tenga facelia, que vive sólo 25 días. En el caso de los braconidos, el trigo saraceño es buena fuente, germina rápido, florece rápido, y se pueden hacer siembras sucesivas, manteniendo las poblaciones. De esa manera se asegura la supervivencia de estos parásitos en el campo. Pero para saber esto hay que investigar, y este tipo de investigación es lenta y específica de cada sitio. Esto no significa que la experiencia va a funcionar igual en la Argentina o en otra parte. Los principios son los que funcionan, pero hay que encontrar las flores que proveen el néctar para predadores específicos durante determinado tiempo.

La práctica más utilizada en los cultivos más perennes son los cultivos de cobertura. Esto sucede con los agricultores orgánicos en California, quienes utilizan los cultivos de cobertura en invierno,

pero después los mantienen e incorporan un monocultivo, y tienen que agregar jabones, aceites minerales y una serie de cosas contra plagas. Hicimos una investigación con Clara Nichols, entomóloga, en la que ella sembró una mezcla de trigo sarraceno con girasol. El trigo sarraceno germina primero, y cuando se va secando ya está creciendo el girasol. Esto atrae un insecto benéfico, que es el *Agrus*, un parasitoide, y la planta ya tiene que estar floreciendo antes que aparezca la plaga, de manera que tengan los insectos benéficos.

Ideamos un manejo que ya se está aplicando en forma comercial, en el que los agricultores tienen que monitorear los viñedos para cuando la plaga ponga huevos, porque el parásito es ovíparo. Cuando los huevos están presentes, ellos entran y cortan el cultivo de cobertura, hilera de por medio; no todo el sistema, porque si no se quedan sin flores. De esa manera fuerzan el movimiento de los insectos benéficos a los viñedos y así controlan las plagas. El paso siguiente es el diseño del paisaje, con diversidad no solamente dentro del campo sino alrededor de él. Muchos de los viñedos están rodeados de bosques riparios, que son reservorios de insectos benéficos en muchos casos y en otros de plagas. Esta influencia dura entre 30 y 40 m; ¿cómo hacemos que esta biodiversidad presente en los bosques entre al sistema? Aquí Clara hizo

un trabajo sobre los corredores biológicos, compuestos de plantas que florecen durante todo el año y presentan diferentes especies que de alguna manera se conectan con el bosque, en una especie de carretera por la cual circula la biodiversidad y empieza a colonizar los campos, controlando las plagas de forma efectiva. No tengo tiempo de entrar en los detalles, pero el último trabajo de este tipo que hicimos corresponde a un viñedo biodinámico, donde se empezó de cero el diseño agroecológico del sistema. Por un lado se preservó toda la vegetación circundante lo máximo posible; incluso se hizo un enriquecimiento con plantas nativas en la zona en la que había poca vegetación nativa. Primero se creó la infraestructura ecológica de la vegetación circundante, y luego se evaluaron las zonas en las que se iban a producir diferentes variedades de acuerdo con la exposición, la calidad del suelo, que está conectado con el mismo suelo, la posición del sol y la variedad. Se sembraron ocho variedades; en ciertas zonas se hicieron prácticas de conservación de suelo, en otras no era necesario, y en las zonas menos productivas, donde no se podían producir uvas, se crearon islas agroecológicas para insectos benéficos.

En el manejo del agroecosistema tenemos tres tipos de biodiversidad: la biodiversidad planificada, que es lo que el agricultor decide hacer, tanto dentro del campo



como en los alrededores, con corredores, con cultivos de cobertura, etc.; la biodiversidad asociada, que se une con la anterior, y muchas veces está determinada por la del ambiente circundante. Una cosa es tener un campo rodeado de bosques y otra es tener un campo rodeado de agricultura convencional o transgénica. El tipo de biodiversidad asociada será muy diferente. Por eso tenemos que tener en cuenta el paisaje al ir insertando nuestros sistemas.

Lo último es la integración animal: un país como la Argentina tiene un gran potencial y de hecho hay experiencias en las que se integra la producción animal con la producción vegetal, y en ese sentido todo el manejo de las aves es muy interesante; por ejemplo, el *frango caipira*, como lo llaman en el Brasil los campesinos que sueltan a sus gallinas en ciertos períodos para controlar las malezas, o el manejo de las aves dentro de los pastizales. En las sabanas africanas están los animales, pero también los pájaros. En nuestras pasturas eliminamos los pájaros o sólo dejamos a los que llegan solos, pero no se ha hecho nunca una introducción de aves. Hay experiencias muy interesantes en Estados Unidos, donde las aves, sean gallinas o pavos, manejados con cercos eléctricos, van circulando en el sistema y creando una dinámica interesante desde el punto de vista del consumo de insectos y malezas, y sus

excrementos van enriqueciendo el suelo. El punto final es un sistema integrado, donde básicamente se puede combinar acuicultura con producción animal, cultivos, bosques, un sistema en el cual nada es desecho, sino que lo que sale de un subsistema pasa a ser parte de otro, y de esa manera se van cerrando y complementando los flujos biogeoquímicos del sistema.

Para terminar, cuando tenemos estas discusiones entre agricultura industrial y modelos alternativos de producción, lo que estamos discutiendo es una visión de la agricultura: qué tipo de agricultura queremos como sociedad, y es una discusión necesaria, porque como decía anteriormente, por la agricultura pasan los grandes temas que la humanidad está enfrentando, desde el cambio climático hasta la energía, pasando por la nutrición, la salud y la biodiversidad. La visión que tengo es común a muchos: una agricultura de producción local, de pequeña escala, que sea operada en la familia en nivel de la comunidad, biológica y culturalmente diversa, económicamente viable, socialmente justa, participativa, humana, compatible con la naturaleza: una serie de propiedades que me gustaría que nuestra agricultura tuviera. De hecho, hay muchos estudios que ha hecho Peter Rosset, por ejemplo, sobre las ventajas de la agricultura de pequeña escala, que es mucho más productiva que la de gran escala. Si ustedes miran el *output*

total, conserva mejor los recursos naturales en regiones como California, donde existe un predominio de la pequeña agricultura, y a la vez hay menores problemas sociales, como la drogadicción o la disgregación de la familia. Hay toda una base económica, social y cultural que demuestra que una economía orientada a la pequeña escala puede ser la solución para nuestros países, pero para llegar a esa visión hay que tomar ciertas medidas, y una de ellas es la reforma agraria bien hecha, sacar el tema de los cultivos de las negociaciones por el libre comercio, los precios justos para los agricultores, el compromiso político de las autoridades, la protección de la investigación pública. No podemos permitir que nuestras universidades, o instituciones como el INTA, sean penetrados por esos intereses comerciales privados y corporativos, como va

a pasar por segunda vez en mi universidad, y lo digo con mucha pena. La Universidad de California es una universidad pública, que primero fue penetrada por Novartis, con 50 millones de dólares, y ahora acaba de ser penetrada por la British Petroleum, con 500 millones, básicamente para la producción de biocombustibles, y a pesar de nuestra protesta contra las autoridades no se ha llegado muy lejos. Por lo tanto, creo que es muy importante adoptar estrategias para proteger esos espacios y redirigir esos esfuerzos públicos a la agricultura agroecológica en pro de la soberanía alimentaria.

Por eso, en estos días que voy a estar en la Argentina voy a poder conocer las estrategias del INTA, donde por fin parece que el gobierno ha decidido poner dinero para hacer avanzar la agricultura campesina y familiar.

¿Cómo se gerencian las PYME de Santiago del Estero?*

*Marta Coronel de Renolfi***
*M. Mercedes Arce de Vera***

La realidad socio-económica nacional requiere la formulación de planteos audaces para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Los estudios existentes demuestran que comparadas con las grandes empresas, las PyMES son las que proporcionalmente generan más empleo. Ante este escenario, toma importancia abordar su estudio, en una sociedad deprimida como es la que caracteriza a la provincia de Santiago del Estero. Actualmente ésta no cuenta con información actualizada ni con investigaciones sobre esta temática. El objetivo del trabajo es caracterizar los estilos de gerenciamiento de los empresarios PyMES de Santiago del Estero. La fuente de información son los propietarios de empresas que conforman la muestra de estudio, seleccionados en dos sectores de la ciudad capital. La recolección de datos se llevó a cabo mediante encuestas de tipo estructurada. Si se considera que las PyMES podrían constituirse en polos de desarrollo económico de la provincia, las autoras señalan que se hace necesario investigar su gestión para proponer estrategias superadoras que faciliten su posicionamiento en el mercado santiagueño.

* Resultados parciales del proyecto de investigación "Estilos de administración de los empresarios PyMES de Santiago del Estero" (23/D072), financiado por el CICYT-UNSE.

** Directora y codirectora del proyecto 23/D072. Son coautores de este trabajo los demás integrantes del proyecto: Gabriela G. Cardona, María Luz Palomares y Jorge Castillo. Cátedras de Administración. Universidad Nacional de Santiago del Estero. Av. Belgrano (s) 1912, 4200 Santiago del Estero, Argentina. Correo electrónico: mrenolfi@unse.edu.ar.

Introducción

En los últimos diez años los cambios experimentados simultáneamente en el plano económico, social, institucional y cultural de la República Argentina trajeron como consecuencia transformaciones profundas con efectos en la forma de producir y gestionar las empresas.

Entre los efectos negativos, el desempleo es el más importante y doloroso para nuestra realidad socio-económica. A pesar de las muchas explicaciones que puedan argumentarse como causa generadora de desempleo, una de las razones de mayor peso es la carencia de fuentes de trabajo. En esta razón se halla la necesidad de pensar en alternativas que faciliten el nacimiento de empresas y el buen desempeño de gestión de las existentes.

Precisamente éste es el punto que explica por qué se necesita aumentar la creación de micro, pequeñas y medianas empresas. Los estudios existentes demuestran que comparadas con las grandes empresas, las PyMES son las que en términos relativos generan más puestos de trabajo.

Según el último Censo Nacional Económico (INDEC, 2004), las pequeñas empresas representan el 96% de las firmas argentinas, ocupan el 53% de la mano de obra y contribuyen con el 41% del Valor Agregado Bruto-VAB. Por

su parte, las medianas empresas representan el 3% de la población empresarial, ocupan el 27% de la mano de obra y aportan el 30% del VAB.

Hay 1.000.000 de PyMES argentinas que emplean unas 4.880.000 personas, de las cuales, el 30% están en negro (IDESA, 2004).

Estudios previos sobre las PyMES (Cristiani y Bermúdez, 2004; Braidot *et al.*, 2003; CCE, 1999) plantean tanto las cuestiones que inciden negativamente en su crecimiento como aquellas que las destacan, por manifestarse como nichos productivos innovadores.

En relación con las economías regionales, las PyMES contribuyen al desarrollo local dado que, al generar empleo, atenúan los procesos migratorios hacia las grandes ciudades, evitando así lo que muchos denominan falta de oportunidades. Por otra parte, su existencia beneficia a las grandes empresas por el fortalecimiento del llamado "tejido productivo", puesto que aquellas pueden contratar PyMES para que realicen parte de sus procesos de producción, dada su enorme flexibilidad y capacidad de adaptación.

Algunos estudios realizados (Narodowski, 2003; Yoguel y Moori, 1999) sostienen que uno de los inconvenientes más importantes de las PyMES es que carecen de mecanismos idóneos de

información y lectura crítica sobre la dirección, velocidad y magnitud de las transformaciones que se van produciendo a su alrededor.

El nuevo escenario nacional requiere la formulación de planteos audaces para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa. En este contexto toma importancia abordar el estudio de sus estilos de administración, en una sociedad deprimida como es la que caracteriza a la provincia de Santiago del Estero.

En esta provincia la escasa actividad económica de naturaleza privada está desplegada por pequeñas y medianas empresas que absorben mano de obra; por tanto, conocer su realidad permitirá desarrollar ideas que posibiliten el progreso de estas organizaciones, consideradas imprescindibles y potenciales generadoras de empleos. Estas empresas presentan características estructurales internas y externas que requieren de un análisis minucioso que ayude a determinar sistemas de administración que permitan su desarrollo.

Al admitir que las PyMES pueden constituirse en polos de desarrollo productivo y económico en la provincia, se hace necesario investigar su forma de gerenciamiento, de manera de proponer estrategias superadoras que faciliten su posicionamiento en la comunidad santiagueña.

El objetivo del presente trabajo es caracterizar el ambiente empresarial que rodea a las PyMES de la ciudad Capital de Santiago del Estero, con miras a formular mejores estrategias competitivas. La novedad del trabajo consiste en su misma existencia. El sector PyME local viene sufriendo la escasez de relevamientos estadísticos actualizados.

Antecedentes

En nivel local se cuenta con algunos datos cuantitativos de la actividad económica de la ciudad. Sin embargo, las cifras no discriminan la actividad de las PyMES; los datos provienen de las 52 vecindades de la ciudad y toman en consideración todos los negocios (grandes, medianos y pequeños), independientemente de su tamaño. Asimismo se cuenta con información censal de los comercios emplazados en la ciudad, pero enfocada exclusivamente a la zona centro.

El estudio elaborado por el Centro de Estudios Geográficos de la Universidad Católica de Santiago del Estero para la Dirección de Rentas de la Municipalidad de la capital (2006)¹ reveló importantes datos actuales sobre la actividad económica de la ciudad capital. Según este estudio, el comercio con un total de 6.083 empresas, entre grandes,

¹ Comunicación personal sobre trabajo inédito, setiembre 2006.

medianas y pequeñas representa un 71% de la actividad económica de la ciudad. Los servicios, por su parte, representan un 26%. Mucho más atrás, la industria absorbe un 2% y la construcción un 1%. De un total de 3.000 comercios, el 52% de la actividad comercial está representada por quioscos, despensas y distribuidores minoristas de alimentos. En segundo lugar, pero con una importante diferencia, el rubro de la vestimenta y el calzado representa un 12% del total de comercios. Del resto de los rubros ninguno supera el 5%; entre ellos se encuentran la gráfica, las autopartes, la construcción, las farmacias y los artículos para el hogar. En el área de servicios, con un total de 2.397 empresas, las empresas dedicadas al turismo y recreación son un 45% del total.

Por otra parte, la Cámara de Industria y Comercio de Santiago del Estero realiza permanentemente un censo de la actividad comercial en el centro de la ciudad, entre las cuatro avenidas principales. De los datos de dicho censo se destaca que en el sector centro de la ciudad se incrementó la cantidad de negocios, particularmente los comercios de indumentaria y de telefonía celular.

Materiales y métodos

Universo de análisis

El universo PyME se define, normalmente, en función de la cantidad de empleados, la facturación

y el patrimonio neto. Dado que los dos últimos aspectos son datos confidenciales, se decidió tomar la cantidad de personal ocupado como única variable de clasificación. Se consideró PyME a aquel establecimiento comercial, industrial o de servicios que tuviera como mínimo 5 empleados y como máximo 300. Son empresas pequeñas las que emplean entre 5 y 50 empleados. El resto se consideran medianas, con entre 51 y 300 empleados.

El universo de análisis de la investigación estuvo definido para las PyMES ubicadas en la ciudad capital de Santiago del Estero que administran una cartera de negocios a través de locales de venta minorista, multirubros, y mayoristas y de servicios.

Sobre el plano de la ciudad se delimitaron dos grandes bloques, el sector sureste (identificado como Zona 1) y el sector noroeste (Zona 2), por considerar ambas zonas como de continuo crecimiento comercial. La Zona 1 abarca las empresas ubicadas en los barrios Belgrano y Cabildo. La Zona 2 comprende las PyMES que se ubican en los barrios Colón, Rivadavia, Sáenz Peña y Aguirre.

Selección de la muestra

La muestra estuvo conformada por todas aquellas empresas emplazadas dentro de los límites de algunos de los dos sectores definidos, que produjeran y/o comercializaran bienes o servicios

y tuvieran un número de empleados igual a cinco (límite mínimo de una PyME) o superior.

Relevamiento de datos

La fuente de información primaria la constituyen los titulares de empresas PyMES que conforman la muestra, seleccionados de los dos sectores de la ciudad capital de Santiago del Estero. La recolección de datos se llevó a cabo mediante encuestas cerradas, utilizando la técnica de la entrevista personal (Lohr, 2000; Scheaffer *et al.* 1987) a fin de asegurar una alta tasa de respuesta.

Diseño de la encuesta

El diseño de la encuesta permite capturar datos sobre diferentes aspectos que definen cómo los administradores planifican organizan, dirigen y controlan la gestión de sus empresas.

El cuestionario de la encuesta fue identificado bajo la denominación de "Encuesta PyME 2006". Estructuralmente, la encuesta contiene las siguientes partes:

- A. Identificación de la empresa
- B. Fuerzas competitivas y ambiente externo
- C. Planificación, toma de decisiones y control empresarial
- D. Organización empresarial
- E. Dirección y perfil del empresario

A partir de esta estructura se confeccionó un modelo de encuesta estructurada que contie-

ne 28 preguntas. Las preguntas se refieren, por ejemplo, a las siguientes temáticas: rubro comercial y antigüedad del negocio, identificación de las FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades, amenazas), planificación de las actividades, métodos de control aplicados, modalidad en la selección de personal, capacitación de personal, perfil del empresario, entre otras.

Codificación de las variables

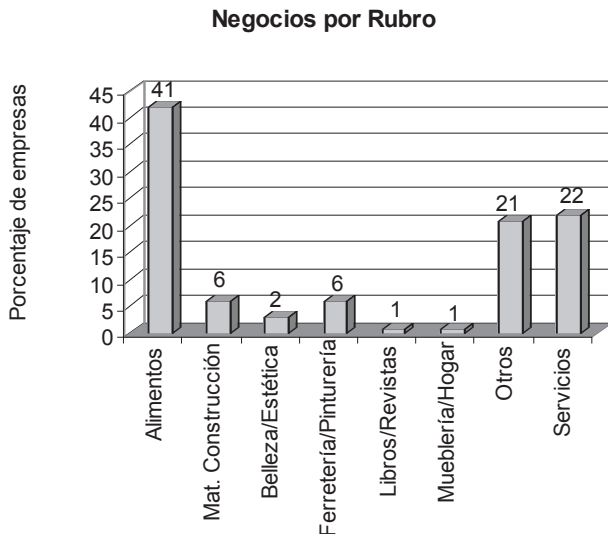
Los datos recogidos en el muestreo se ordenaron bajo la forma de variables codificadas. Se obtuvieron 42 variables útiles; algunas son variables nominales, otras de carácter ordinal y otras dicotómicas. La codificación de las variables se detalla a continuación.

Procesamiento de los datos

La información recogida en las encuestas se volcó en una matriz de datos de 102 filas (las empresas visitadas) y 42 columnas (las variables) para su posterior análisis estadístico y tratamiento informático.

Resultados y discusión

La encuesta se aplicó en 102 negocios encuadrados en algunas de las dos zonas delimitadas previamente. El 53% son negocios ubicados en el sector sureste (Zona 1) y el 47% restante corresponde a la Zona 2. Los resultados del procesamiento de las encues-

Gráfico N° 1. Cantidad de negocios por rubro comercial

Fuente: Elaboración propia sobre encuesta.

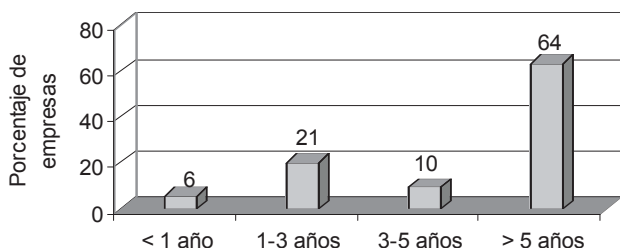
tas se presentan a continuación. Cabe advertir que dichos resultados surgen de un primer análisis univariado, sin cruce de variables.

Identificación de la empresa

En concordancia con el estudio realizado por el Centro de Estudios Geográficos para la Dirección de Rentas de la provincia, el comercio continúa siendo la actividad más importante en la ciudad. En la caracterización de las empresas por rubros se destaca notablemente el de alimentos con un 41%. En segundo lugar, pero con una importante diferencia, el rubro servicios representa un 22% que incluye una oferta diversa de servicios tales como

cybers, talleres mecánicos, consultorios médicos, veterinarias, préstamos financieros, remises y radiotaxis, alquiler de vehículos y estaciones de servicio. Hay un 21% de negocios dedicados a ofrecer otros bienes, desde venta de autos, motocicletas, repuestos y neumáticos hasta farmacias. Los demás rubros tales como materiales de construcción, ferreterías, estética, libros y revistas tienen escasa representatividad y ninguno supera el 6%. El **gráfico N° 1** muestra un resumen de los porcentajes de negocios por rubro comercial.

Al examinar la antigüedad del negocio se observa que la mayoría (64%) son negocios con experiencia, que están en la actividad

Gráfico N° 2. Antigüedad del negocio

Fuente: idem.

desde hace más de cinco años. Los comercios que surgieron en los últimos tres años representan solamente el 27% de la muestra (**gráfico N° 2**). Si estos datos se comparan con el informe oficial, se estaría en condiciones de suponer que se prefiere el sector centro de la ciudad para la instalación de nuevos negocios.

Con respecto a la cantidad de empleados, la **tabla N° 1** sintetiza los resultados donde puede observarse que el 38% de las empresas declara tener 5 empleados. Un 18% completa el mínimo de personal con el propietario del

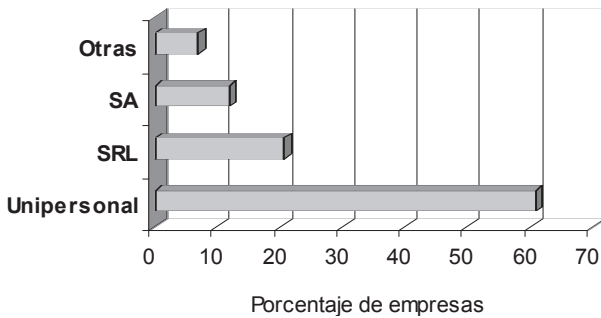
negocio que desempeña el rol de un empleado más. Cabe resaltar que sólo un 20% de las PyMES visitadas poseen más de 12 empleados.

Otra variable que identifica la empresa es el tipo de sociedad jurídica en la que se enmarca. En el **gráfico N° 3** puede verse que el 61% son empresas unipersonales, 21% son SRL y 12% son SA. La categoría restante se refiere a la detección de cinco casos de organizaciones informales (sociedad de hecho), una sociedad cooperativa y una sociedad colectiva. Por otra parte es de destacar que

Tabla N° 1. Cantidad de empleados

Cantidad de empleados	Porcentaje
< 5	18
5	38
6-8	15
9-12	9
> 12	20

Fuente: idem.

Gráfico N° 3. Cantidad de negocios por tipo de sociedad comercial

Fuente: idem.

durante las visitas se registraron siete empresas de organización familiar.

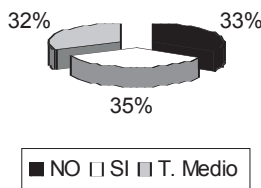
En cuanto a la formación empresarial (variable “conoce”), el **gráfico N° 4** muestra que un 33% no posee estudios formales mientras que el resto conoce, al menos medianamente, algunas herramientas de administración de empresas. Solo un 35% de los entrevistados maneja conocimientos gerenciales de manera formal. Sobre esta temática, Ruiz Blanco *et al.* (2006) consignan la falta de

capacitación en la gestión como uno de los obstáculos de carácter cualitativo de las PYMES.

Los resultados presentados en el **gráfico N° 4** se relacionan con otros datos de la encuesta que recoge la necesidad y el interés del empresario en tomar cursos: la disposición a la capacitación es del 71% (72 respuestas positivas), lo que revela que la gran mayoría estaría interesada en asistir a cursos y jornadas de formación y capacitación empresarial, como se muestra en el **gráfico N° 5**.

Gráfico N° 4. Conocimientos de administración y gerencia

¿Conoce de Administración?



Fuente: idem.

Gráfico N° 5. Disposición a la capacitación empresarial

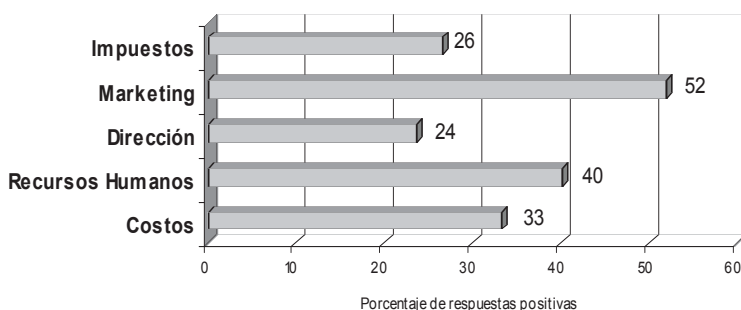
Fuente: idem.

Respecto de los temas-objeto de interés para la capacitación, las necesidades de los titulares de negocios parecen ser muy variadas. El resumen de las 72 respuestas positivas referidas a la disposición a capacitarse pueden observarse en el **gráfico N° 6**, del que se deduce que los cuatro temas más requeridos son *marketing*, recursos humanos, costos e impuestos, en orden decreciente de interés. Cabe advertir que, en el cuestionario, el empresario

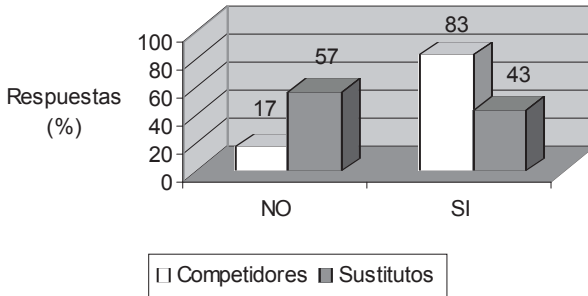
podía seleccionar más de una opción.

Fuerzas Competitivas y Ambiente Externo

Ruiz Blanco *et al.* (2006) remarcan que tanto el análisis de las fuerzas competitivas (Porter, 1982) como el examen FODA (Wright *et al.*, 2000) son parte de las políticas que deberían implementar las PyMES para favorecer su permanencia y crecimiento en el mercado.

Gráfico N° 6. Temas prioritarios para capacitación

Fuente: idem.

Gráfico N° 7. Análisis de las fuerzas competitivas

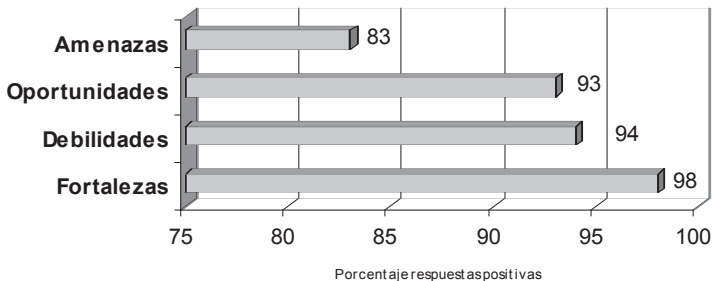
Fuente: idem.

En lo que a las fuerzas competitivas se refiere, los resultados muestran que la gran mayoría (83%) identifica a sus competidores directos. Sin embargo, poco menos de la mitad (43%) son los que tienen información sobre los competidores de bienes sustitutos. La cuantificación de estos datos se exhibe en el **gráfico N° 7**.

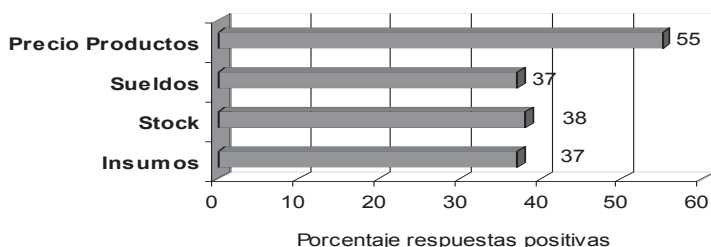
Se destacan también los resultados sobre el reconocimiento de los factores FODA por parte del

empresariado. Según el **gráfico N° 8**, la casi totalidad ha sabido reconocer las fortalezas y las debilidades de su empresa, como así también identificar las oportunidades para mejorar la situación del negocio. En cuanto a la predicción de dificultades, el 83% ha sido capaz de advertir las señales de amenazas económicas, sociales y tecnológicas para vencerlas o reducir las.

En cuanto a la realización de un estudio de mercado previo, el

Gráfico N° 8. Reconocimiento de las FODA

Fuente: idem.

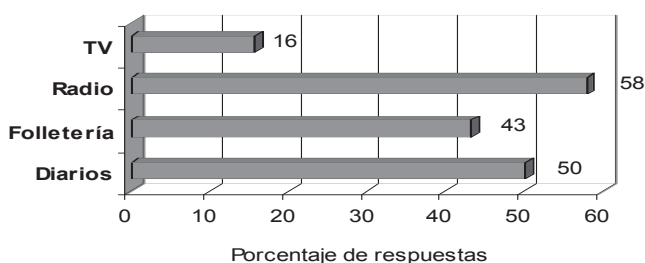
Gráfico N° 9. Aspectos de la empresa que están computarizados

Fuente: idem.

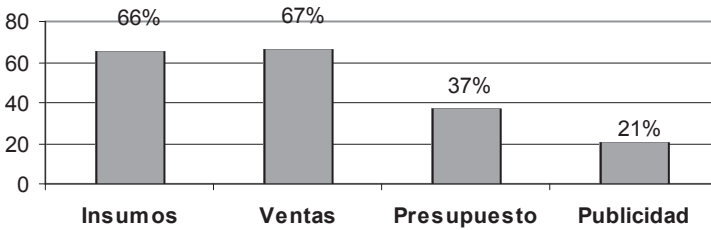
56% de los negocios PyMES comenzó a operar después de efectuar un análisis de mercado previo. Igual proporción se registra para aquellas empresas que conocen y se preocupan por satisfacer las preferencias de sus clientes. Es sorprendente observar que el resto (44%) no advierte la importancia de un aspecto tan fundamental como es la atención y satisfacción del cliente. El principal objetivo de todo empresario debe ser conocer y entender al cliente, principal protagonista y verdadero impulsor de la actividad de la empresa.

La capacidad de adaptación a

los cambios tecnológicos es, según las respuestas de los entrevistados, de un 72%. Este alto porcentaje, sin embargo, no tiene correspondencia directa con los resultados obtenidos en el aspecto de la informatización del negocio, ya que sólo el 66% se vale de la computadora para sistematizar las actividades. Dentro de ese 66% de empresas informatizadas, la mitad tiene computarizado los productos y sus respectivos precios, mientras que una escasa proporción ha logrado sistematizar su *stock* de productos, los sueldos de sus empleados y los insumos, tal como se exhibe en el **gráfico N° 9**.

Gráfico N° 10. Medios de publicidad utilizados

Fuente: idem.

Gráfico N° 11. Actividades que se planifican

Fuente: idem.

En cuanto al uso de la publicidad, el 84% de los empresarios publicita sus productos y/o servicios, de los cuales la gran mayoría (81%) se manifiesta conforme con los resultados obtenidos de la publicidad. Un escaso porcentaje (16%) no recurren a anuncios publicitarios.

Entre los medios de promoción y propaganda más utilizados se destacan, en los dos primeros lugares, la radiodifusión y los anuncios en periódicos, como se muestra en el **gráfico N° 10**. En este caso se advierte que en el cuestionario podía responderse seleccionando más de una opción.

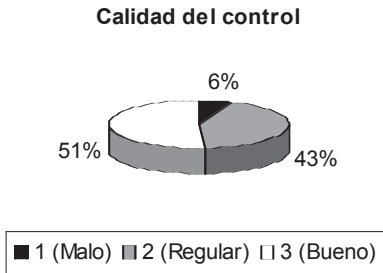
Planificación. Control empresarial

Al analizar los aspectos de la planificación se comprueba que el 16% de los empresarios reconoce no planificar sus actividades. Los que lo hacen, planifican diferentes ítems, destacándose la de las ventas de los productos y las compras de insumos. Son esca-

sos los casos que efectúan un presupuesto financiero y menos aún un plan de publicidad. Las diferentes actividades que se planifican asociadas con el porcentaje de respuestas positivas se observan en el **gráfico N° 11**.

Relacionada con la función de planificación empresarial se encuentra la función de control. Todos los empresarios aseguran ejercer, de una manera u otra, el control de su negocio. Los resultados de la autocalificación de la calidad del control en buena, regular o mala pueden observarse en el **gráfico N° 12**.

Entre los métodos de control utilizados, el 78% elige la presencia permanente como la forma más eficaz de ejercer el control del negocio. El resumen de las respuestas pueden observarse en el **gráfico N° 13**, con la advertencia de que, en la encuesta, se podía seleccionar más de una alternativa como medios de control.

Gráfico N° 12. Calidad del control empresarial

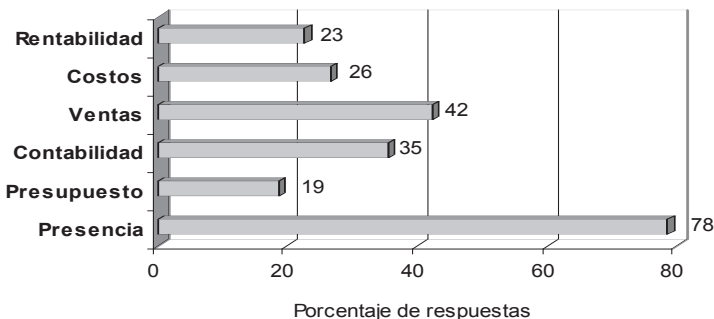
Fuente: idem.

Organización Empresarial

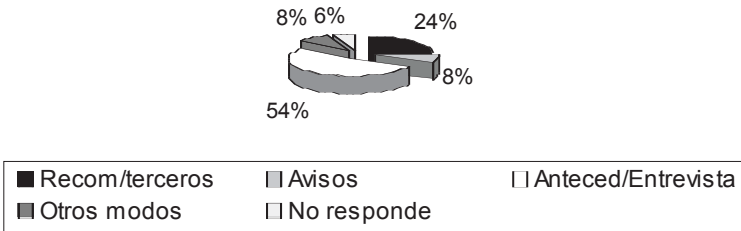
El 61% de las empresas tiene normas y reglas (formales o informales) que regulan las actividades y conducta del personal. Por otro lado, la gran mayoría (un 93%) organiza las actividades o funciones que desempeña cada empleado.

En cuanto a la modalidad de selección del personal, el **gráfico N° 14** indica que un 54% utiliza la entrevista y evaluación de antecedentes y un 24 % utiliza la recomendación de terceros.

Respecto de los modos de motivación del personal, el 47% asegura que el incentivo monetario es el medio más efectivo de lograrlo; en segundo lugar se ubica las reuniones formales e informales y luego el reconocimiento público. El buzón de sugerencias parece no ser un modo adecuado para incentivar al empleado. Un resumen de los resultados se pueden observar en la **tabla N° 2**, advirtiendo que podía seleccionarse más de una respuesta alternativa.

Gráfico N° 13. Métodos de control empresarial

Fuente: idem.

Gráfico N° 14. Modalidades en la selección de personal

Fuente: idem.

Dirección Empresarial

La conducta o actitud del empresario PyME en la toma de decisiones fue evaluada sobre la base de las siguientes características: 1) racional, 2) participativa, 3) arriesgada y sus respectivos atributos complementarios.

Para la primera característica, el empresario debía autodefinirse como racional o intuitivo. Al respecto, los resultados muestran que el 80% del empresariado se reconoce como racional en la toma de decisiones.

Para la segunda característica se señala que, en la dicotomía participativo-unilateral, el 63% de

los empresarios se califica como participativo.

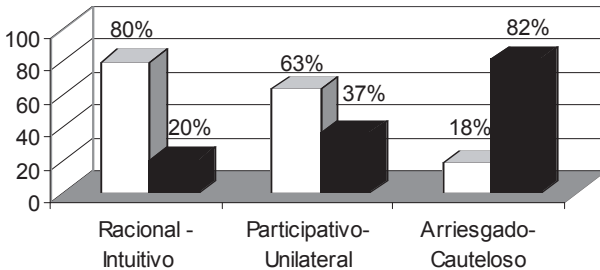
Finalmente en la dicotomía arriesgado o cauteloso, se puede advertir que el 82% del empresario se considera cauteloso a la hora de tomar decisiones. Los resultados se condensan en el **gráfico N° 15**.

Del análisis del perfil del empresario se destaca un 47% con perfil democrático; un 23% se atribuye un perfil autocrático y un 12% se califica como liberal. El 18% restante no se identifica con ninguno de los perfiles definidos; al respecto cabe preguntarse si sería menester definir un estilo

Tabla N° 2. Medios de motivación del personal

Medio de motivación	Porcentaje
Incentivo monetario	47
Reuniones	37
Reconocimiento público	24
Buzón de sugerencias	7

Fuente: idem.

Gráfico N° 15. Actitud del empresario PyME en la toma de decisiones

Fuente: idem.

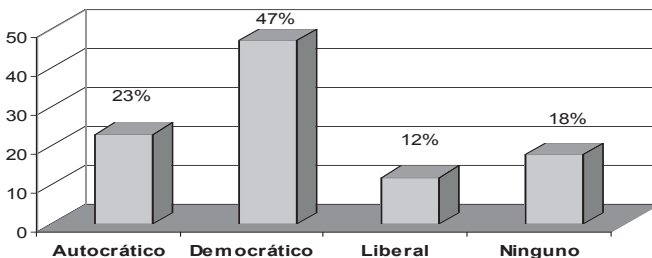
distinto de dirección o si este grupo tiene poca capacidad para autoidentificarse. Los resultados se representan en el **gráfico N° 16**.

La articulación e integración de todas las funciones administrativas guarda estrecha relación con el "logro de los objetivos" que condensa los éxitos o fracasos de la gestión empresarial. La casi totalidad (un 82%) se considera un empresario eficiente que logra alcanzar los objetivos fijados.

Conclusiones

Con la información obtenida de las entrevistas aplicadas a los actores participantes, se consiguió caracterizar o calificar diversos aspectos de la gestión de las empresas PyMES de la ciudad de Santiago del Estero. De los resultados alcanzados se desprenden las siguientes conclusiones:

1. La zona sureste concentra, en términos relativos, más negocios PyMES que el sector noroeste. No se detectan emprendimientos productivos

Gráfico N° 16. Perfil del empresario PyME

Fuente: idem.

- industriales. Son todos negocios comerciales dedicados a la venta y comercialización de bienes y de servicios.
2. La alimentación representa el primer gran rubro, participando con un 41% de la cantidad total de negocios. En segundo lugar, el rubro servicios representa un 22% del total. Están ausentes los negocios PyMES de indumentaria y regalería; no obstante existe una gran diversidad de actividades comerciales.
 3. La mayoría (64%) son empresas con trayectoria, que se mantienen en la actividad desde hace más de 5 años. Los negocios nuevos instalados en los últimos 3 años alcanzan sólo el 27%.
 4. En general se trata de pequeños emprendimientos comerciales que no requieren demasiado personal. Poco más de la mitad (56%) opera con 5 empleados (en algunos casos, incluyendo al propietario) y sólo un 20% emplea más de 12.
 5. El 61% son negocios unipersonales y sólo un tercio del total posee organización societaria. Solamente un 35% maneja conocimientos formales de gerencia y administración empresarial.
 6. Una gran mayoría (71%) manifiesta interés y buena disposición para capacitarse en ciertas herramientas de manejo empresarial, entre las que se destacan las temáticas sobre *marketing*, recursos humanos, costos e impuestos. La capacitación y el aprendizaje de nuevos conocimientos para transferir en la gestión les permitiría romper con paradigmas organizacionales tradicionales.
 7. El análisis de mercado previo a emprender el negocio está ausente en casi la mitad de las PyMES, al igual que el conocimiento de las preferencias y gustos de sus clientes. Este grupo de empresas no dimensiona las ventajas y los beneficios que le generaría la preocupación por estos dos aspectos.
 8. Si bien no está generalizado el interés por conocer al cliente ni a los competidores sustitutos, la casi totalidad afirma tener identificados a los competidores directos. La gran mayoría reconoce las fortalezas y debilidades de su negocio como también sus oportunidades y amenazas.
 9. El 66% de las empresas están informatizadas, sobre todo en cuanto a los productos y sus precios.
 10. El 84% de los empresarios hace uso de los medios de publicidad, principalmente radio y periódico, y afirma haber logrado buenos resultados.

11. La gran mayoría (84%) planifica sus actividades, fundamentalmente, las vinculadas con la compra de insumos y las ventas. Todos controlan, en mayor o menor grado, la marcha de la empresa; la generalidad opta por la presencia permanente como forma más eficaz de ejercer el control.
 12. Respecto de la elección de recursos humanos, poco más de la mitad prefiere utilizar entrevistas y evaluación de antecedentes para seleccionar su personal. Un 47% asegura que el incentivo monetario es el medio más efectivo de motivación laboral.
 13. Por un lado, la generalidad de los empresarios se define como racional y cautelosa en la toma de decisiones; por el otro, un 63% muestra una actitud participativa. Esto transmite la idea de empresarios PyMES con cierta resistencia a la innovación y al cambio, basada sobre una cultura estática que deja de lado la mirada estratégica que permite visualizar un futuro de más largo alcance.
 14. La dirección es ejercida a través de un liderazgo democrático, pero sólo en la mitad de los casos.
- Lo señalado no agota el análisis de las PyMES de Santiago del Estero, pero resulta un disparador para profundizar la investigación y generar alternativas factibles para su crecimiento.

Bibliografía

- Braidot, Néstor, Héctor Formento y Jorge Nicolini. 2003. Desarrollo de una metodología de diagnóstico para empresas PyMES industriales y de servicios. Instituto de Industria. Universidad Nacional General Sarmiento. Littec. Buenos Aires.
- CCE. 1999. Centro de Capacitación de Empresas. Aciertos y problemas en el funcionamiento de las PyMES en Argentina. *Pymevisión*. Buenos Aires.
- Cristini, Marcela y Guillermo Bermúdez. 2004. Las PyMES argentinas: ambiente de negocios y crecimiento exportador. FIEL. Documento de trabajo N° 80. Buenos Aires.
- IDESA. 2004. Instituto para el Desarrollo Social Argentino. Informe técnico. Buenos Aires.
- INDEC. 2004. Instituto Nacional de Estadística y Censos. Censo Nacional Económico. Buenos Aires.
- Lohr, Sharon L. 2000. Muestreo. Diseño y análisis. Internacional Thompson Editores. México.

-
- Narodowski, Patricio 2003. El sistema de apoyo a PyMES en los '90. Instituto de Industria. Universidad Nacional General Sarmiento. Littec. Buenos Aires.
- Porter, Michael. 1982. *Estrategia competitiva*. CECOSA. México.
- Ruiz Blanco, Silvia, Renata Paz Couso y David Fernández Pereira. 2006. *Gestión de la PyME. Estrategias y políticas para la administración empresarial*. Ideaspropias Editorial. Vigo. España.
- Scheaffer, Richard, William Mendenhall y Lyman Ott. 1987. *Elementos de muestreo*. Grupo Editorial Iberoamérica. México.
- Yoguel, Gabriel y Virginia Moori-koening. 1999. Metodología y diseño de indicadores para evaluar la competitividad de las firmas: el caso de una muestra de PyMES del Gran Buenos Aires. Documento de trabajo N° 7. Instituto de Industria. Universidad Nacional General Sarmiento. Littec. Buenos Aires.
- Wright, Peter, Mark J. Kroll y John Parnell. 2000. *Administração estratégica*. Editorial Atlas. São Paulo. Brasil.

Recuperar para vivir: la ambivalencia en las empresas recuperadas*

*Juan Pablo Hudson***

Este trabajo -basado sobre experiencias vividas en Rosario (Santa Fe, Argentina)- se suma a otros publicados por Realidad Económica sobre el tema de autogestión de empresas recuperadas y sus dificultades.

Según el autor, los procesos de autogestión fabril son ambivalentes. No se dividen entre empresas revolucionarias o conservadoras, defensivas u ofensivas, sino que dentro de una misma experiencia conviven dimensiones realmente democráticas e innovadoras en los modos de participación, organización y gestión junto con modos de funcionamiento regresivos que reproducen métodos y valores propios de la dinámica capitalista.

El enfoque del artículo puede generar controversias que, como siempre, enriquecerán el debate sobre este aspecto de la compleja realidad argentina*.**

* Este artículo surgió como consecuencia de un extenso proceso de investigación en empresas recuperadas del Gran Rosario iniciado en el año 2004 y finalizada su primera parte en el año 2006. El resultado de dicho trabajo quedó reflejado en la Tesis de Maestría en Sociología y Política presentada en FLACSO (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales) en el año 2006, titulada "Recuperar para Vivir: Empresas Recuperadas en Rosario".

** Licenciado en Comunicación Social (UNR). Becario de la Comisión Nacional de Investigación de Ciencia, Educación y Técnica (CONICET). Maestrando de FLACSO y doctorando de la UBA.

** Nota de **RE**: ver al final de este trabajo documento del IMFC sobre amenazas a la cooperativa B.A.U.E.N.

Ambivalencia

Nombrar una fábrica recuperada durante los años 2001 o 2002 era sinónimo de estar mencionando un proceso alternativo. No hacía falta analizar sus particularidades ni mucho menos sus tensiones internas. Las fábricas cumplían con el ideal de la vía autogestionaria: horizontalidad, igualdad en el plano económico, armado de redes, y autonomía respecto del Estado y los sindicatos. De modo contrario, una vez que los ecos de diciembre de 2001 fueron acallándose, los análisis comenzaron a caracterizarlas como experiencias en franco retroceso.

Acercarse a las empresas recuperadas con la esperanza de encontrar una experiencia revolucionaria es un camino equivocado y frustrante para quien lo emprenda. Con la misma desilusión se toparon aquellos que pretendieron encontrar, detrás de un vallado de clausura, con su ansiado sujeto de la transformación.

Caracterizarlas, por lo contrario, como mero espontaneismo de corto plazo o como pequeñas acciones despolitizadas también es un modo seguro de alejarse de estas experiencias. Se trata, en los dos casos, de una vía de ingreso que lleva a un mismo resultado: imposibilidad de pensar la autogestión fabril en la Argentina.

El punto de partida de este trabajo de investigación es otro: los

procesos de autogestión fabril son ambivalentes. No se dividen entre empresas revolucionarias o conservadoras, defensivas u ofensivas, sino que dentro de una misma experiencia conviven dimensiones realmente democráticas e innovadoras en los modos de participación, organización y gestión junto con modos de funcionamiento regresivos que reproducen métodos y valores propios de la dinámica capitalista.

En otras palabras: las recuperaciones de empresas no implican necesariamente el despliegue de medidas ideológicamente alternativas o progresistas sino las decisiones que toman los trabajadores sobre los modos en cómo quieren organizar sus emprendimientos. Debe quedar en claro que por el solo hecho de tratarse de obreros no puede pensarse a estas experiencias como únicamente positivas o como alternativas respecto a otros modos de organización dominantes. Los obreros, por si todavía hiciera falta aclararlo, también están sobrecodificados por la lógica capitalista. El egoísmo, la violencia, la miseria, la codicia son conductas inmanentes a este tipo de experiencias.

En estos procesos se ponen en marcha dispositivos de organización y valores alternativos a los padecidos durante el régimen privado. En la decisión misma de conformar experiencias colectivas autónomas en medio de una crisis general lapidaria encontramos un

primer punto de potencia. A partir de ese momento se abre la posibilidad, entendida sólo como potencialidad, de una puesta en marcha de dispositivos (que hemos visto en la práctica) basados sobre una reducción o eliminación de las jerarquías, aplicación de una igualdad en la distribución de los excedentes, modificación de los métodos de disciplinamiento y control de tipo tayloristas, apertura de procesos comunicativos inéditos, democracia directa-vía asambleas- en la toma de decisiones, rotación de los puestos de trabajo para la democratización interna, incorporación de nuevos saberes, gestación de relaciones cooperativas con otras experiencias sociales, construcción de espacios culturales y artísticos a modo de apertura a la comunidad, acciones solidarias, etcétera.

Sin embargo, al mismo tiempo, la autogestión obrera también puede implicar la aplicación de dispositivos rígidos y autoritarios de organización y gestión que disponen, incluso con mayor disciplina y dureza, las formas más negativas de la operatoria capitalista. Estas afirmaciones por cierto que no son el resultado de una hipótesis teórica. Surgen de la permanencia dentro de experiencias de este tipo durante largos años. Existen ciertos puntos del devenir organizativo donde las posibilidades de otro tipo de organización se encuentran obturadas. Así, los trabajadores hacen descansar

sus decisiones sobre modos de organización y valores propios de una empresa capitalista: coagulación del poder decisorio en una persona o grupo minoritario de personas, repliegue de las experiencias hacia su interior limitando sus relaciones cooperativas, contratación de trabajadores bajo condiciones precarizadas, asambleas devenidas espacios de votación de las decisiones pensadas por pocos trabajadores, procesos activos de delegación del poder decisorio, cruentas luchas de poder interno, casos de corrupción, intensas disputas entre dirigentes dentro de los movimientos representativos, etcétera.

Esta es la ambivalencia que encontramos en las empresas recuperadas. La diferencia radica en que el modo de organización cooperativa, a diferencia de la empresa capitalista, abre caminos potenciales de reelaboración, transformación, y reducción de estos males. Pero insistimos en su carácter potencial de cambio; de hecho, ya hemos comprobado en la Argentina el destino que pueden adoptar experiencias cooperativas devenidas empresas gerenciales.

El desafío mayor para estas experiencias seguramente pase por no intentar combatir estos males antes nombrados a través de la reinstauración de una organización de tipo estatal. Es decir, un tipo de organización que vuelva a requerir de la figura de la

patronal o del cualquier figura que sea sinónimo del soberano¹.

La permanencia en empresas recuperadas muestra que así como ante el surgimiento de conductas negativas, los trabajadores pueden reelaborarlas a través de dispositivos democráticos como las asambleas, también suelen recostarse sobre métodos disciplinarios y medidas organizativas ya padecidas durante el período privado. Incluso muchas veces rescatando visiones y modos de acción propios de las patronales. El resultado entonces es el restablecimiento de estructuraciones² rígidas y métodos disciplinarios y expulsivos. Con lo cual, afirmamos que, lejos de una separación binaria entre experiencias malas y buenas, entre revolucionarias y empresariales, la autogestión fabril se juega en la permanente

tensión entre estos dos polos.

Defensas constituyentes

Una de las afirmaciones más extendidas que circulan en medios periodísticos y académicos da cuenta de un supuesto carácter defensivo³ de estos procesos autogestionarios. Contrariamente a cualquier ofensiva de clase se trataría de trabajadores que, sin alcanzar un nivel de conciencia suficiente sobre los grados de explotación y el lugar del *trabajo* en los procesos de acumulación capitalista, deciden ocupar sus fábricas y ponerlas a funcionar como última medida posible para evitar el desempleo crónico y la pobreza. Esa falta de conciencia obrera sentenciaría un carácter espontáneo, reformista, coyuntu-

¹ Dice Paolo Virno respecto a la ambivalencia de la multitud: "La multitud está caracterizada por una fundamental oscilación entre la innovación y la negatividad. (...) Hoy es concebible una esfera pública por fuera del estado, más allá del estado. Esto significa que es totalmente realista construir -en las luchas sociales- instituciones que ya no tengan como jefe al "soberano", que disuelvan todo "monopolio de la decisión política". Estas instituciones posestatales deben ofrecer de distintos modos -y resolver de distintos modos- el problema de cómo mitigar la agresividad del animal humano, su carga (auto)destruccionista." Ver en *Ambivalencia de la multitud: entre la innovación y la negatividad*. Ed. Tinta Limón, Bs. As., 2006.

² Cuando hacemos mención a estructuraciones no necesariamente nos referimos a "jerarquías". En este sentido, la jerarquización no tendría, en principio, una carga negativa por el hecho de tratarse de una empresa recuperada. Al contrario. Creemos que los procesos de jerarquización son inmanentes a estos procesos, incluso necesarios para resolver los problemas en la gestión y organización. El problema en todo caso no es la jerarquización en sí misma, el problema es la coagulación de la jerarquía siempre en las mismas personas.

³ Existen también otros análisis que dan cuenta de una combinación entre aspectos defensivos (puestos de trabajo) y aspectos ofensivos en tanto también los trabajadores, aparte de defender las fuentes de trabajo, reclamaron ante el Estado por derechos institucionalizados. Ver García Allegrone, Partenio y Fernández Álvarez, 2004.

ral para estos proyectos.

Así como estos análisis resultan certeros en cuanto a la motivación central de las recuperaciones -evitar la expulsión del mercado laboral-, no lo son así en lo que respecta a una comprensión cabal de la verdadera complejidad que despliegan estas experiencias.

Lo aclaramos: los trabajadores no hubieran decidido ocupar y recuperar las empresas si no fuera porque padecieron la quiebra de las unidades productivas en medio de una crisis laboral, social, política y económica sin precedentes. Eso ya se sabe. Es la primera afirmación que realizan los trabajadores cuando alguien ingresa a la cooperativa: “nosotros no éramos cooperativistas ni queríamos serlo, lo hicimos porque era la única salida que nos quedaba ante la quiebra”.

Una vez hecha esta salvedad es necesario ir más allá de afirmaciones simplistas: los trabajadores para defender sus puestos de trabajo tuvieron que poner en marcha, más que acciones defensivas, acciones **constituyentes**. Es decir, tuvieron que construir una experiencia colectiva en medio de empresas que habían sido literalmente arrasadas por las dinámicas del mercado neoliberal. Donde había una empresa, no quedaron más que restos. Quizás el galpón, quizá las maquinarias, quizá parte de la plantilla de trabajadores, quizá todos estos elementos juntos, pero eso no signifi-

ca que haya quedado en pie una fábrica o empresa sino fragmentos dispersos después de su destrucción. El término “*recuperación*” sólo nombra, entonces, la operación de recuperación edilicia o de maquinarias, pero no, tal como veremos, el proceso constituyente abierto por los trabajadores.

Los empresarios optaron por sacar un último rédito vendiendo maquinarias, dejando de pagar impuestos, disminuyendo la materia prima para la producción, retirando el *stock* existente, etcétera. Los sindicatos, salvo mínimas excepciones, actuaron en connivencia con los dueños de las empresas. Los trabajadores, en consecuencia, se encontraron adentro o fuera de fábricas que, en el mejor de los casos, eran sólo cáscaras en cuyo interior no había más que restos de una devastación. El suelo entonces sobre el que tuvieron que llevar a cabo su lucha estaba determinado por la fragmentación, la precariedad y por una progresiva disolución de ese mismo espacio laboral que habitaron con certezas y estabildades durante largos años.

Más que intentar entonces desarticular un orden rígido y alienante, más que defenderse de una patronal que exigía mayor disciplina -aunque esto haya ocurrido aun en medio de la peor de las crisis-, los obreros tuvieron que desplegar un proyecto **constituyente** (creativo, solidario, cooperativo) que permitiera habitar

una empresa que ya había sido desarticulada, devastada o directamente se había disuelto.

Esa acción **constituyente** se concreta a partir de la creación de cooperativas. Donde había restos de la empresa, surgió un colectivo de trabajadores intentando gestionar un proyecto. Esa potente exploración colectiva permitió que en la actualidad existan prácticamente doscientas empresas recuperadas en manos de sus trabajadores.

Si todavía se quisiera mantener la noción de defensa, entonces tendríamos que hacer mención de *defensas constituyentes* de proyectos cooperativos en medio de la más cruda precariedad.

Controles y normalización

Esto es mejor porque el marxismo qué propone: los medios de producción en manos del estado. El proletario es dueño del estado y bueno pim pam pum. Pero en definitiva es una burocracia, etc. Pero acá no, acá nadie me manda, nadie, ni el estado, ni Obeid, ni Lifchitz. Es una autogestión total, me manda, o sea, las reglas del mercado, pero nadie me manda, o sea, el estado mañana no me dice "ustedes tienen que producir tal cosa". (Trabajador de una empresa metalmeccánica)

¿Cuáles son las amenazas para una empresa recuperada una vez iniciado el proceso autogestionario?

Una respuesta automática afirmaría que es el Estado. Para el imaginario social dominante el principal "enemigo" para los procesos de lucha y de cambio social es la figura del Estado. Sin negar esta posible amenaza, se torna necesario avanzar también en otras dimensiones para contemplar el escenario complejo en el que los trabajadores intentan avanzar con las cooperativas.

Cuando uno analiza casos de empresas recuperadas se encuentra con que así como los trabajadores tienen que sortear las presiones del Estado en el período de lucha, incluso sufriendo violentas represiones -como fue el caso de Bruckman y Zanón, entre muchos otros-, así como padecen una legislación regresiva como es la Ley de Quiebras, así como actualmente dependen de los subsidios estatales para modernizar su tecnología o para realizar cualquier inversión de envergadura, también enfrentan una amenaza muy compleja de sortear: las modulaciones impuestas por el mercado.

Las empresas recuperadas se tienen que desarrollar en un medio económico caracterizado por el constante cambio de las reglas de juego y la proliferación generalizada de la precariedad. Se trata de un mercado cuyas principales características son las fluctuaciones permanentes, la velocidad de movimiento, la ausencia de previsibilidad y esta-

bilidad, donde más que exigir mercancías estandarizadas, la demanda se torna diferenciada y discontinua.

Una cooperativa autogestionada por sus obreros puede desaparecer ante la imposibilidad de dar respuesta a las exigencias del mercado y no sólo porque el Estado la reprime o intente cooptar. Un producto que una de las fábricas vende masivamente en un breve período puede devenir obsoleto según los dictámenes del mercado. Lo mismo en el caso de los clientes, como un supermercado o empresa mayorista, que pueden desaparecer, trasladarse a otro punto del país o del mundo, o cambiar de actividad de un día para otro, dejando un vacío económico insalvable. Así como los supermercados crearon marcas propias de pastas frescas⁴ a muy bajo precio de venta a mediados de la década de 1990, generando una crisis lapidaria para las pequeñas industrias de esta rama en Rosario y el país, también puede ocurrir lo mismo con otros productos de otra rama de actividad -o de esta misma- durante el desarrollo del proceso autogestionario.

Las empresas recuperadas pueden, con todas las dificultades del caso, diseñar estrategias de reinversión continua: producir nuevos productos, diversificarse, abrir nuevos negocios e intentar obte-

ner nuevos clientes, asociarse con capitales privados. Pero entonces surgen nuevas preguntas: ¿Cómo crea una experiencia que se pretende autónoma tiempos propios cuando desprenderse del mercado puede ser sinónimo de desaparición? ¿No es un modo de control y normalización esta imposición de tiempos y formas organizativas acordes con las demandas mercantiles?

Suele ocurrir que los mercados varían los volúmenes demandados, con lo cual empresas recuperadas todavía sumidas en la precariedad tecnológica y sin capital para realizar inversiones importantes no logran dar respuestas a los nuevos y constantes pedidos. El resultado es la pérdida de clientes importantes. Un trabajador de una cooperativa metalmeccánica de la ciudad de Rosario lo manifiesta de este modo:

“Cuando el mercado nos hace un pedido, no tenemos las materias primas suficientes para producir los productos en el momento. Cuando finalmente logramos producirlo ya ese mercado no existe”.

Ante este tipo de situaciones críticas es relevante detectar el surgimiento de una combinación entre controles estatales y mercantiles. El mercado exige triplicar o cuadruplicar la producción de determinadas herramientas o productos. La empresa recuperada,

⁴ En Rosario existen dos empresas recuperadas pertenecientes a esta rama de la industria.

por las razones ya mencionadas, no puede cumplir con esa meta. La situación se torna amenazante. Desde el año 2004, por su parte, el Estado en sus diversos niveles ha creado equipos en diferentes carteras para dar impulso a políticas hacia empresas recuperadas. La solución que suele ponerse en marcha, sin otras opciones posibles, pasa por recurrir a alguna de las direcciones o equipos asentados en ministerios y secretarías a fin de tramitar un subsidio o crédito que les permita aumentar los volúmenes de producción. La estrategia para sobrevivir depara, tal como vemos, una doble dependencia: dar respuesta inmediata a las siempre renovadas exigencias de los mercados y también dependencia respecto del Estado como única posibilidad de financiación de inversiones indispensables para dar respuesta a esas demandas.

Otra alternativa todavía no implementada masivamente, pero que comienza a perfilarse en el último tiempo como una medida posible, es la asociación o el financiamiento aportado por capitales privados. Será muy importante, a medida que vayan concretándose estas operaciones, rastrear las consecuencias de dichas asociaciones para el desarrollo de la autogestión fabril.

El proyecto cooperativo

El proceso de lucha para la recuperación de las empresas tiene

una particularidad: el alto grado de cooperación entre aquellos trabajadores -despedidos y en actividad. Esto no significa que todos los trabajadores se impliquen en el proceso de lucha, hacemos referencia a aquellos que toman la decisión de recuperar las unidades productivas. Esta cooperación no está exenta de conflictos, pero de igual modo el rasgo distintivo es la solidaridad interna entre los trabajadores y el tramado de relaciones cooperativas con otros movimientos sociales y políticos necesarias para obtener el objetivo trazado.

Vamos a nominar este proceso de lucha como la primera fase cooperativa. Los casos son diferentes entre sí, aunque coinciden en un mismo pasaje: de la lucha típicamente gremial, vía sindicatos, de reclamo por lo adeudado a la lucha por la autogestión de cooperativas.

Este pasaje está eminentemente motivado por razones prácticas, es decir, no tiene los fundamentos ideológicos pretendidos por pequeños grupos militantes e intelectuales. Ahora, si bien no parten de una conciencia de clase (otra pretensión que obstaculiza cualquier acercamiento a éstas), son el resultado de un potente proceso de pensamiento motivado por los dramáticos problemas con los cuales se va enfrentando el colectivo de trabajadores en este camino por la recuperación de la empresa.

La lucha gremial sólo trae desilu-

sión y alejamiento de los trabajadores. Los empresarios y los sindicatos (salvo excepciones valerosas⁵) optan por sacar el último rédito posible de la crisis. El cambio fundamental se produce ante el surgimiento de los proyectos cooperativos. Esta decisión requiere de la necesidad de autoorganizarse. La implementación práctica del proyecto: averiguar sobre los requisitos para inscribirse, estudiar la ley de cooperativas, contactarse con otras experiencias similares, determinar los miembros que ocuparán cada cargo del consejo de administración, determinar un nombre, proponer el proyecto a la justicia.

En el caso de los trabajadores despedidos, las nuevas tareas que demanda el armado de la cooperativa los mantiene activos y con un objetivo concreto. El proyecto crea una trama entre los trabajadores que aún mantienen su puesto de trabajo y aquellos que han sido despedidos. Antes lo que se padecía era la dispersión de los trabajadores obligados a asumir nuevos empleos, en su mayoría precarios. Las asambleas en esta primera fase se inscriben como un continente que comprende a los trabajadores en medio de la *debacle* general.

La decisión de crear una cooperativa, asimismo, es la primera decisión que asumen los trabaja-

dores que no depende de la voluntad de los dueños y el sindicato. Al contrario. El objetivo de establecerla e inscribirla es poder confrontar con la patronal a partir de un proyecto constituyente. Ya no se trata únicamente de recuperar lo adeudado sino de obtener la aprobación judicial para lograr el control definitivo de las empresas.

El problema de permanecer juntos

-"Lo más difícil (hoy) no es vender o comprar, lo más difícil es mantenernos juntos nosotros. Es como un equipo, porque es así, mientras que está todo bajo presión están todos juntos, pero en cuanto levantaste un poco la cabeza..."

(Testimonio presidente de una empresa de pastas frescas)

Una vez obtenido, por diferentes vías, el control de los emprendimientos, los trabajadores han mostrado una enorme capacidad de gestión y organización.

Esta es la segunda fase del proceso cooperativo. Si bien para este análisis tomamos en cuenta diferentes casos de recuperaciones de empresa, en este apartado y los siguientes nos concentraremos, mayoritariamente, en los testimonios y las experiencias recogidas en dos empresas recuperadas: una cooperativa de pas-

⁵ En Rosario podemos nombrar el caso del Sindicato de Empleados de Comercio, participante en la recuperación y posterior gestión de la Cooperativa La Toma, conformada por ex trabajadores del supermercado El Tigre.

tas frescas y una cooperativa de la rama metalmecánica.

Las empresas habían sido literalmente devastadas. En la mayoría de los casos no había servicios básicos, la infraestructura estaba dañada, faltaban máquinas, no había materias primas, el mercado estaba disminuido o directamente perdido. Esa precariedad fue el punto de partida. Con enorme dificultades, los trabajadores, eso comprobamos en las experiencias de Rosario, lograron revertir dicha situación. Esto no significa que en todos los casos se haya podido eliminar por completo esa precariedad inicial. El tipo de producción es determinante en este sentido, tanto como la recuperación o no del total de las maquinarias, y el estado general del inmueble para el caso de aquellas experiencias que lograron recuperarlos. Existen, asimismo, ramas de la industria donde los costos de producción son mucho más elevados que en otras experiencias.

De igual modo, los trabajadores han demostrado una enorme capacidad de emprendimiento, organización y gestión. Ellos mismos se sorprenden de lo que fueron y son capaces de crear y gestionar en medio de una situación sumamente compleja. Aquello que nos interesa remarcar, sin embargo, es que, así como estas experiencias logran con eficacia su recomposición productiva y comercial después de las intensas

crisis padecidas, encuentran serias limitaciones en la producción de una subjetividad autogestionaria capaz de darle continuidad a una consolidación del proceso.

Dicho en otras palabras: la apropiación u obtención de los medios de producción, a por lo menos siete años de las primeras recuperaciones, no ha tenido necesariamente su correlato en una efectiva gestión colectiva de las fábricas. Así como las dos fases iniciales -lucha por la obtención de la empresa y posterior recomposición productiva y comercial- muestran un alto índice de cooperación interna y externa, en esta tercera fase -caracterizada por el crecimiento económico y productivo- se evidencia un retroceso de las relaciones de cooperación interna como también con otros colectivos.

Una dimensión que muestra obstáculos es la tendencial separación entre los Consejos de Administración y el resto de los trabajadores. Ya no se trataría entonces de un consejo de administración encargado de cumplir con las tareas de gestión cotidiana, imprescindibles para llevar adelante la cooperativa, sino de un sector que asume su gestión global. Lo veremos más adelante, pero en general esta separación es producto de una deliberada delegación del poder decisorio de parte de trabajadores que encuentran serias dificultades

para habitar de otro modo esa misma empresa que habían habitado bajo las órdenes del patrón.

Una consecuencia directa: el retroceso de espacios como las asambleas tanto en la frecuencia de su realización como en la modificación de sus modalidades de funcionamiento. Una asamblea puede presentarse como un espacio de pensamiento colectivo a partir de la combinación de los aportes -ideas- que puedan realizar los trabajadores, o bien puede transformarse en un espacio institucionalizado en el que se comunican y votan las medidas ya elaboradas por un sector minoritario.

Pero retomemos los diferentes modos de habitar las empresas. Así como existen trabajadores que modifican radicalmente sus modos de implicación con la gestión de los emprendimientos, asumiendo nuevas funciones, incorporando nuevos saberes y participando activamente en la aportación de ideas para la gestión, también existen trabajadores que habitan las cooperativas como si fueran empleados de una empresa privada. Resulta habitual encontrarse con modos de relación entre ambos sectores muy similares a los que proliferan en este tipo de empresas. Una serie de síntomas muestran dicha situación: quejas y reproches de un sector a otro, pedidos de aumento

a los miembros del Consejo como si no se tratara de una decisión colectiva de los socios de una cooperativa, imposibilidad de reconocerse como responsables del devenir de la empresa, estricto cumplimiento de horarios sin implicación en la gestión general, imposibilidad de recambio de los miembros del Consejo ante la falta de postulantes.

Lo repetimos a modo de hipótesis: que los medios de producción sean colectivos, en esta experiencias de recuperaciones de empresas, no es sinónimo de una gestión colectiva. Su control únicamente abre *potencialmente* esa opción, pero no la instituye de forma definitiva. Habrá que detectar, en todo caso, en qué dimensiones o ante qué situaciones emerge la cooperación entre los trabajadores y en cuáles se encuentra obturada.

Los casos estudiados muestran que el repliegue de la participación se produce una vez superadas aquellas fases más críticas. Así, los trabajadores que cumplen tareas en las áreas productivas progresivamente tienden a dejar en manos del consejo administrativo las tareas vinculadas con la gestión y organización de la empresa. Se manifiesta, en este sentido, una clara voluntad delegativa⁶.

⁶ En muchos casos, habrá que registrarlo en cada situación, esta voluntad delegativa encuentra su contraparte en voluntades apropiadores del poder decisorio por parte de miembros del consejo de administración. Lo repetimos: no es generalizable, sólo se puede detectar implicándose en un trabajo de investigación de cada experiencia.

Este es un problema acuciante en el presente de las empresas recuperadas y una muestra concreta de las serias dificultades existentes para generar el pasaje de una subjetividad asalariada a una subjetividad autogestionaria. Los encuentros entre empresas recuperadas del Gran Rosario en diversas actividades, así como también las entrevistas con trabajadores, muestran cómo esta problemática de orden subjetivo comienza a ser registrada y enunciada como un problema por los propios trabajadores. En años anteriores, los reclamos estaban sólo situados alrededor de problemas técnicos y financieros.

Esta situación genera una encerrona plagada de intensos conflictos. Desde los sectores administrativos se reprocha la falta de participación de sus compañeros en la gestión del negocio. Desde los trabajadores de las líneas productivas se les concede al sector administrativo la potestad de decisión en la empresa, pero sin embargo, ante determinados conflictos, se los acusa de apropiarse de ese poder decisorio.

Los primeros repiten frases tales como: “Algunos todavía no aceptan que somos dueños”, “Ellos no se comprometen, siguen cumpliendo el horario y nada más”, “Para muchos parece que todavía estuviera el dueño en la oficina principal”.

Los trabajadores de las líneas productivas manifiestan: “Ellos son los que están al frente de la fábrica, para algo los elegimos”, “Yo no estoy capacitado para ciertas cuestiones de la administración”, “Yo confío en lo que ellos deciden”, “Ellos se creen demasiado dueños”, “A mí nadie me avisó de esa decisión”.

A medida que la experiencia avanza, decíamos, determinados trabajadores asumen una posición diferente: aparece un despliegue de capacidades intelectuales⁷ (comunicativas, afectivas, creativas, etcétera), y la asunción de la polivalencia tras años de repetición de una tarea única. Ahora bien, este despliegue e incorporación de nuevos saberes y responsabilidades, no tiene un desarrollo homogéneo entre todos los trabajadores. Este proceso se patentiza con mucha mayor claridad entre aquellos trabajadores que cumplen funciones en los consejos administrativos.

- Yo en estos 6 años lo que aprendí es muchísimo. No sé si después me va a servir para algo, pero desde el manejo de un trámite bancario, el saber qué materiales van, por qué va ese material, por qué sirve, por qué composición, dónde se puede conseguir, ver maquinarias que en mi vida había visto, tratar hasta desde un ingeniero y un obrero. Todo lo que se pueda ocurrir. Conocimientos generales.(...) Una vez hubo un

⁷ Lo veremos con mayor detalle en el apartado “Capacidades genéricas: la innovación”.

curso para tratamiento térmico. Fue el presidente solo. No quiso ir nadie. El tipo venía de Thyssen a explicar sobre los tratamientos térmicos. Y pasa los mismo en los distintos cursos que nos vinieron dando. Una vez nos dieron cómo manejar la contabilidad en las cooperativas. Fuimos el presidente, el secretario y un vocal, el tesorero no fue el principal que tendría que haber ido. (Tesorero de una cooperativa de la rama metalmeccánica)

Este sector es el que cada día se enfrenta con los proveedores, son los que efectúan los trámites bancarios, reciben a la multiplicidad de actores que desea conocer la fábrica. Desde este sector se gestionan los subsidios o se tramitan las habilitaciones con las autoridades estatales. Y, por sobre todo, son quienes construyen las relaciones comerciales con los clientes. Si bien las asambleas se realizan para tomar decisiones trascendentes, son estos trabajadores los que a fin de cuentas gestionan la fábrica y dan respuestas a las fluctuantes demandas del mercado. Estas funciones requieren del despliegue de ciertas capacidades para dar respuesta a la celeridad de los pedidos, a las modificaciones constantes en las demandas, a los problemas de la distribución, a la venta de nuevos productos y apertura de nuevos mercados.

El resto de los trabajadores continúan cumpliendo con las mismas

labores que realizaron durante décadas.

El resultado es una implicación notablemente dispar en la gestión y organización. Un miembro del Movimiento Nacional de Empresas Recuperadas lo grafica de este modo:

“El problema de nuestros emprendimientos es que somos grandes pero tenemos cabezas chicas”.

Las serias dificultades en el pasaje de una subjetividad asalariada a una autogestionaria es por sobre todo un problema productivo. Para que una empresa autogestionaria avance requiere de un alto nivel de cooperación entre sus miembros. Sin esta cooperación interna y también externa con otros nodos autogestionarios la empresa recae en un detenimiento de su potencia, tanto como en un cierre hacia el interior de la experiencia sumamente inadecuado para hacer frente -planificar, anticipar, modular, organizar- a las siempre fluctuantes e imprevisibles dinámicas de los mercados.

Estos modos diferentes de habitar la cooperativa generan, en consecuencia, diferentes padecimientos: para los miembros del consejo administrativo se torna muy complejo poder determinar la finalización concreta de la jornada de trabajo. El cúmulo de responsabilidades asumidas disuelve para este sector la noción de tiempo libre. Al tratarse, principalmen-

te, de tareas de planificación y gestión nada indicaría que éstos puedan desentenderse de sus funciones una vez que abandonan las fábricas. Al contrario. Este sector da cuenta del cansancio y el estrés acumulado, del insomnio crónico, entre otros malestares.

- A veces comentamos con él, acá te pasan cosas, o porque no pudiste entregar el trabajo, o porque te la complicaron con esto, te la complicaron con aquello, y vos te despertaste a las 3 de la mañana y estás pensando cómo caray vas al otro día encarar todo eso. Y son las 5 y sonó el despertador y decís pero al final no dormí. Y seguís, seguís para acá, porque no te queda más remedio. (Presidente de una cooperativa metalmecánica)

-Loco yo ya me voy a dormir con miedo de que suene a la madrugada el celular. Ya no podés descansar. El otro día estaba en misa, con el celular apagado, salgo y lo prendo y era mi hijo que decía que llamaron desde la alarma. (Tesorero de una cooperativa metalmecánica)

Para el caso de los trabajadores de áreas productivas, los padecimientos son otros. Este sector cumple extenuantes funciones durante largas e intensas jornadas de trabajo en las máquinas.

La diferencia sustancial con el Consejo es que, así como sus labores implican un desgaste físico notable, una vez finalizada la jornada de trabajo existen mayo-

res probabilidades de dar por terminada la vinculación con la empresa.

Capacidades genéricas: la innovación

El desarrollo de las cooperativas es muy desigual y heterogéneo. Incluso dentro de emprendimientos pertenecientes a una misma rama de actividad. El punto de partida es un estado general de precariedad económica, tecnológica, financiera, productiva y comercial. Esta situación de inestabilidad, para múltiples emprendimientos, es una constante durante largos años.

Sin embargo, así como esta devastación con la que se encontraron produjo profundas dificultades, también propició un intenso proceso de (re)encuentro de los trabajadores con sus potencias. Cuando las carencias materiales abundaron, cuando la falta de respaldo económico era una verdad incontrastable, los trabajadores tuvieron que recurrir a su único capital: sus capacidades de pensamiento, creatividad, afecto, lenguaje, cooperación y comunicación. Esas mismas capacidades que el anterior régimen de fábrica coartaba, o por lo menos no dejaba emerger en toda su dimensión, se transforman en un recurso indispensable para salir de la crisis y poner en marcha los proyectos cooperativos.

En este punto, se podría afirmar

que la autogestión fabril requiere del despliegue de capacidades humanas genéricas que justamente la empresa posfordista (o como quiera llamarse a la nueva empresa capitalista) requiere en forma sistemática de sus empleados.

Sin embargo, a diferencia de la empresa privada que promueve la utilización de estas capacidades para una intensificación de la explotación de los cuerpos, en una empresa recuperada este desarrollo puede promover la autonomía, el desarrollo de la creatividad o, mejor dicho, el avance de la autogestión⁸. La diferencia sustancial, en estos casos, se manifiesta en que ese despliegue de capacidades genéricas emerge a partir de dramáticas carencias tecnológicas y dificultades materiales de todo tipo.

Resulta notable encontrar en los libros o artículos sobre *management* múltiples aspectos que coin-

ciden con el tipo de organización que se otorgan los trabajadores. Quizá muchos más de que los que podemos encontrar en los libros de historia sobre los modos de la organización y de la lucha obrera.

Lo repetimos para evitar malas interpretaciones: que existan coincidencias en lo que respecta a la organización y gestión, no implica ninguna coincidencia en los objetivos ni en la ética del trabajo entre una empresa capitalista y una empresa recuperada.

Cuando hablamos del despliegue de capacidades humanas -comunicativas, relacionales, lingüísticas, afectivas- antes desarrolladas de manera eventual y mínima dentro del taller, hacemos referencia a medidas de este tipo: achicamiento de las jerarquías, la indispensable polivalencia en cada obrero ante la falta de recursos y una plantilla reducida de trabajadores, la promoción activa de la cooperación, el desarrollo de la

⁸ Resulta interesante ver esta diferencia entre la utilización que realiza la empresa capitalista y la que puede realizar una empresa recuperada. En el capítulo "Notas sobre la infantilización" (Págs. 129-140), del libro "¿Quién Habla: lucha contra la esclavitud en los *calls centers*". Ed. Tinta Limón, Bs. As., 2006., se analiza el modo en que la empresa incorpora la totalidad de las facultades vitales al proceso de explotación. Al momento de enumerar esas facultades vitales uno no puede más que vincularlas con lo visto, en mayor o menor medida, en el desarrollo de empresas recuperadas. En este sentido, vemos la tensión existente entre un modo de utilización de estas facultades para una más efectiva dominación y otra para el desarrollo de la autogestión a manos de los trabajadores. Dice en la página 130: "(...) el proceso de producción desarrollado en el nivel global durante las últimas tres décadas, tiende cada vez más a incorporar -como nunca antes- la totalidad de las facultades vitales al proceso de explotación: sea la capacidad del lenguaje como la aptitud de la conversación; sea la disponibilidad a prestar atención, a preguntar, a estar presente, a gestionar los afectos, los gestos o bien la facultad de producir imágenes y relaciones; de producir organización y lectura de información y demás posibilidades que ponen el centro a la comunicación".

comunicación interna y externa, la aportación de ideas en las asambleas, la flexibilidad interna en los métodos de gestión, y, eventualmente, las labores en grupos autónomos para llevar a cabo la producción.

La comunicación -formal e informal- asume un valor estratégico para la toma de decisiones y el desarrollo de la producción. Este proceso se da en dos planos simultáneos. Al interior de la experiencia, en donde la comunicación para la cooperación productiva es permanente y fluida. Los trabajadores se reúnen en asambleas, aunque primordialmente en forma espontánea, se consultan, conversan permanentemente para tomar decisiones y resolver problemas. Y hacia el exterior, promoviendo cooperaciones con otros actores y colectivos.

La interacción comunicativa hegemoniza el corazón mismo de su producción y las estrategias de gestión del emprendimiento. Cabe una aclaración al respecto: cuando mencionamos la puesta en funcionamiento de redes comunicacionales y cooperativas, no nos referimos a una mejora en las relaciones afectivas -aunque ésta sea una posibilidad-, nos referimos estrictamente a la promoción y puesta en común de un **recurso productivo** imprescindible para resolver creativa y efectivamente las decadentes condiciones en las que quedaron las fábricas después de su quiebra. Y también

para seguir impulsando la gestión en períodos de crecimiento económico, productivo y comercial.

Así manifiestan la importancia de la comunicación dos trabajadores de una cooperativa metalmeccánica de la ciudad de Rosario:

-Aparte vos antes (en la fábrica privada) no te preocupabas mucho por esa comunicación. La comunicación tuya era a nivel personal con cada compañero. (...) Acá (en la fábrica recuperada) te tenés que hacer cargo cuando llega el trabajo y pasarlo para la fábrica, conseguir el material, que el trabajo se haga bien, en tiempo, porque después hay que poner la cara con el cliente. Entonces sí, la comunicación es mucho más estrecha y necesaria.-

-En el tema producción todo el tiempo se están intercambiando ideas y no hace falta hacer una reunión, porque por ahí se da en el mano a mano con vos o con él. Entonces vos tirás y si no lo podemos resolver ya se agregó otro y vemos cómo.-

-Antes era otra cosa, porque vos te comunicabas cuando entrabas o salías. Era saludarte, hablar un rato. Pero no era para armar un grupo que haga las cosas, la producción como ahora, sino para llevarte bien y eso.-

La polivalencia se transforma en un requisito una vez que desaparecen los sectores administrativos y también ante el alejamiento de buena parte del resto de los traba-

jadores de los sectores productivos. Ya los obreros dejan de cumplir tareas únicas, tal como fue su costumbre a lo largo de décadas, para dedicarse a diferentes funciones durante cada jornada. Así lo analiza, nuevamente, un trabajador de una cooperativa metal-mecánica:

-En algunos casos, creo que la mayor diferencia soy yo. Porque yo trabajé siempre en fábrica, y ahora quedé en la parte administrativa. Y ahora, a lo último, se acopló él que ayuda en lo administrativo. Pero los demás más o menos se mantuvieron en sus máquinas. Lo que sí hubo más rotación. Por ejemplo el caso de Carreira, trabajaba en torno allá, y ahora está trabajando en el torno, en la alternadora, por ahí va a la rectificadora. Apanovi sí ha quedado más bien, pero por ejemplo Juan ha dado más vueltas. Pero por lo general se ha mantenido en su lugar, no cierto, si bien Juan allá también templaba acá se dedicó más a otras funciones. Bueno, el otro muchacho que templaba acá que se llama Mariné, ese jamás había templado y fue un día a la facultad y sentó a agarrar libro allá en la facultad para ir aprendiendo.- (Trabajar de Herramientas Unión – Consejo Administrativo)

- Cuando la empresa era privada era distinto. En algún momento llegamos a ser 60 trabajadores. Entonces a vos te ubicaban en la limadora -ése fue mi caso- y te

quedabas ahí porque sobraba el trabajo durante mucho tiempo. No podías rotar porque se necesitaba gente. En nuestro caso eso es tan cambiante que no sabés. - (Trabajador de Herramientas Unión – Consejo Administrativo)

-A uno también se le ha abierto el campo, porque estoy más metido en cada uno de los trabajos. Allá (la empresa en tiempos privados estaba ubicada en otro galpón) yo me dedicaba a lo que era limadora, después un poquito me fui metiendo en la rectificadora o fresadora, pero era puntual, un trabajo que yo iba y hacía. Es decir, yo las asumí todas. Porque desde trabajar en mi máquina a repartir el trabajo, a enseñarle a los chicos nuevos, a salir a vender. Acá es general, pasa prácticamente todo por las manos mías.- (Trabajador de Herramientas Unión – Consejo Administrativo)

El trabajo colectivo implica la generación de ideas, proyectos, e incorporación de nuevos saberes. En fin, el intelecto, entendido como esa capacidad de resolver problemas -tal como define su aprendizaje el trabajador en el testimonio precedente-, deviene un requerimiento productivo para la (auto) gestión de la fábrica cuando las carencias materiales y técnicas abundan. Incluso, las graves dificultades para recomponer el mercado perdido, sumado a la ausencia de capital suficiente que permita la producción de un

determinado *stock* para la venta, y la necesidad de aceptar todo tipo de pedidos, torna indispensable un modo de organización interna de carácter flexible, donde la comunicación sea efectiva entre los obreros o las secciones productivas. Con trabajadores que puedan armar una máquina para la producción de determinada mercancía específica, pero también que sean capaces de rearmarla al día siguiente -o durante la misma jornada- ante el ingreso de una nueva demanda con características diferentes.

El mantenimiento de la rigidez taylorista propia del período privado sería un obstáculo para emprendimientos precarios que requieren de un trabajo colectivo tan eficaz como compacto para motorizar sus producciones. En medio de un entorno cambiante, la capacidad de actuar sin certezas, de anticipar escenarios, de resolver problemas inesperados es una condición esencial.

En este punto, si se quiere, los trabajadores requieren de la puesta en marcha del método "just in time", aunque motivado por la ausencia del capital suficiente que permita la realización de un mínimo de *stock*. Recién cuando se haya vendido el trabajo y el cliente haya pagado parte del producto, se podrá iniciar la producción. Incluso, en los casos de crisis más intensa, la producción depende exclusivamente de que el comprador proporcione la materia

prima (trabajo a *façon*).

Así lo testimonian los trabajadores de la cooperativa metalmeccánica:

- Si nosotros tuviéramos un capital, y no te digo de millones de pesos, pero con 100 mil pesos sería otra cosa. Nosotros estamos limitados para hacer una cuchilla porque no tenemos 50 mil, 60 mil pesos. Un ejemplo que se me ocurría era ése. Nosotros el K300, que es un material para la chopera, podríamos tener mucha más venta de cuchillas de ésas y no lo tenemos porque no lo podemos conseguir, porque nos obligan a comprar mínimo 1500 kilos y eso sale 50 mil pesos y no lo tenemos. Y por ahí puedo ir a alguien y decirle que lo consiga, pero como nosotros no la vamos a vender en 30, 40 días a esa producción, va a llevar más tiempo, no vamos a tener cómo devolverlo. No es como los otros que hacen una producción mensual segura y la venden. Nosotros tenemos que esperar el pedido.-

Este despliegue de capacidades tanto como la incorporación de nuevos saberes, lo repetimos, no tiene un desarrollo homogéneo entre todos los trabajadores. Al contrario. Esa asimetría provoca conflictos y lentifica procesos que podrían tener otros umbrales de crecimiento y desarrollo. El despliegue y la promoción de la inteligencia colectiva es un requisito fundamental para el avance de las empresas recuperadas.

Tampoco en todas las empresas se despliegan estas capacidades del mismo modo. Se trata de medidas y procesos que vale la pena remarcar, seguir, rastrear para ver qué tipo de lugar encuentran hacia futuro. Quizá la apuesta pase por avanzar hacia una sistematización y promoción más

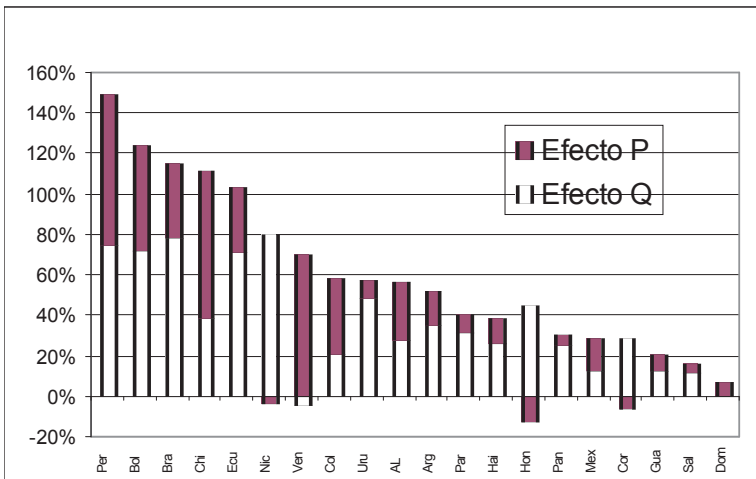
activa de determinadas innovaciones puestas en marcha en estos años para la gestión y organización de las cooperativas. El objetivo seguramente sea la construcción de un modelo de producción propio de la autogestión fabril.

Rosario, 2007

Aclaración

En el artículo “La diversa evolución comercial de América latina de A.T. García, publicado en **RE 228**, en el gráfico N° 1 se produjo un inconveniente técnico que subsanamos con la siguiente reproducción

Gráfico N° 1. Efecto Precio y Cantidad en las Expo de AL



Fuente: Elaboración propia con datos de Cepal.

Solidaridad del IMFC ante la nueva amenaza a la Cooperativa B.A.U.E.N.

Entre las diversas respuestas que la imaginación popular supo encontrar a la profunda crisis económica y social estallada a fines del año 2001 se destaca el fenómeno de las empresas recuperadas en forma cooperativa.

Ante el peligro de desaparición de la fuente de trabajo y la correlativa destrucción de los bienes y equipos de muchas empresas cerradas o quebradas, y pese a la falta de un marco jurídico apto para proveer una salida adecuada, los trabajadores afectados encontraron la forma de organizarse y reiniciar la actividad de estas empresas.

Resulta particularmente destacable el caso de los trabajadores del Hotel Bauen. Construido con créditos nunca cancelados del BANADE, la empresa fue objeto de sucesivas transferencias de dominio. Cuando dificultades financieras llevaron al cese de la actividad y en medio de diversas controversias judiciales, los trabajadores asumieron el control del proceso y lograron reanudar la actividad hotelera.

La reactivación no se limitó al desarrollo de la actividad habitual, hecho meritorio en sí mismo, sino que además la cooperativa se convirtió en sede de múltiples actividades sociales y culturales, y pasó a actuar asimismo como verdadero hogar de tránsito para las delegaciones de organizaciones sociales del interior, que debían concurrir a la Capital Federal para realizar gestiones ante organismos públicos e instituciones sociales.

En el marco del farragoso trámite judicial que concentra los reclamos cruzados de los múltiples participantes en el conflicto, la jueza Paula Hualde termina de ordenar el reintegro de los bienes y la administración del hotel a una de las empresas involucradas, en un plazo de treinta días, dejando a los trabajadores –con cuyo exclusivo esfuerzo se restableció la actividad– a merced del arbitrio de la empresa beneficiada por el fallo.

Si en el perentorio término establecido la Cooperativa no obtuviera la revisión judicial de la medida, ni por lo menos sensibilizar a

legisladores y funcionarios, estaríamos asistiendo a un caso de apropiación indebida de un patrimonio social, además de la desaparición de una fuente laboral recuperada por el esfuerzo de los trabajadores.

Por eso damos toda nuestra solidaridad a los cooperativistas del Bauen y nos sumamos a todas las acciones y movilizaciones convocadas en defensa de esta emblemática empresa recuperada, surgida de la crisis más profunda vivida por el país y que se constituyó en poco

tiempo en un símbolo mayor de las luchas populares argentinas. La permanencia de la Cooperativa Bauen debe ser asegurada por la ciudadanía toda y especialmente por el vasto movimiento social que la ha rodeado desde su creación hace cuatro años. Defendamos lo nuestro. El Bauen es de todos.

Instituto Movilizador de
Fondos Cooperativos
Buenos Aires,
3 de agosto de 2007.

En resumidas cuentas* 45 días de noticias

1.7/15.8.2007



Campos (de batalla) del maíz [Corn (Battle) Fields]
NACLA, vol. 40, N^o4

* La elaboración de esta síntesis está bajo la responsabilidad de la dirección de la revista y no se somete a dictamen del referato de **Realidad Económica**.

Esta sección de Realidad Económica pretende reflejar hechos y comentarios de significativa trascendencia producidos en los 45 días que abarca la periodicidad de la revista. Es nuestra intención que se convierta en una especie de "ayuda memoria" para sus destinatarios. Como toda selección, corre el riesgo de caer en arbitrariedades que procuraremos acotar, con la colaboración y sugerencias de nuestros amigos lectores.

☛ OPINIONES

☛ **ROBERTO FONTANARROSA: LAS MALAS PALABRAS**

* “No voy a lanzar ninguna teoría. Un congreso de la lengua es un ámbito apropiado para plantear preguntas y eso voy a hacer. La pregunta es por qué son malas las malas palabras, ¿quién las define? ¿Son malas porque les pegan a las otras palabras?, ¿son de mala calidad porque se deterioran y se dejan de usar? Tienen actitudes reñidas con la moral, obviamente. No sé quién las define como malas palabras. Tal vez al marginarlas las hemos derivado en palabras malas, ¿no es cierto? Muchas de estas palabras tienen una intensidad, una fuerza, que difícilmente las haga intrascendentes. De todas maneras, algunas de las malas palabras... no es que haga una defensa quijotesca de las malas palabras, algunas me gustan, igual que las palabras de uso natural. Yo me acuerdo de que en mi casa mi vieja no decía muchas malas palabras, era correcta. Mi viejo era lo que se llama un mal hablado, que es una interesante definición. Como era un tipo que venía del deporte, entonces realmente se justificaba. También se lo llamaba boca sucia, una palabra un poco antigua pero que se puede seguir usando. Era otra época, indudablemente. Había unos primos míos que a veces iban a mi casa y me decían: ‘Vamos a jugar al tío Berto’. Entonces iban a una habitación y se encerraban a putear. Lo que era la falta de la televisión que había que caer en esos juegos ingenuos. Ahora, yo digo, a veces nos

preocupamos porque los jóvenes usan malas palabras. A mí eso no me preocupa, que mi hijo las diga. Lo que me preocuparía es que no tengan una capacidad de transmisión y de expresión, de grafismo al hablar. Como esos chicos que dicen: ‘Había un coso, que tenía un coso y acá le salía un coso más largo’. Y uno dice: ‘¡Qué cosa!’. Yo creo que estas malas palabras les sirven para expresarse, ¿los vamos a marginar, a cortar esa posibilidad? Afortunadamente, ellos no nos dan bola y hablan como les parece. Pienso que las malas palabras brindan otros matices. Yo soy fundamentalmente dibujante, manejo mal el color pero sé que cuantos más matices tenga uno más se puede defender para expresar o transmitir algo. Hay palabras de las denominadas malas palabras, que son irreemplazables: por sonoridad, por fuerza y por textura física. No es lo mismo decir que una persona es tonta, a decir que es un pelotudo. Tonto puede incluir un problema de disminución neurológico, realmente agresivo. El secreto de la palabra ‘pelotudo’ -que no sé si está en el Diccionario de Dudas- está en la letra ‘t’. Analicémoslo. Anoten las maestras. Hay una palabra maravillosa, que en otros países está exenta de culpa, que es la palabra ‘carajo’. Tengo entendido que el carajo es el lugar donde se ponía el vigía en lo alto de los mástiles de los barcos. Mandar a una persona al carajo era estrictamente eso. Acá apareció como mala palabra. Al punto de que se ha llegado al eufemismo de decir ‘caracho’, que es de una debilidad y de una hipocresía...



Roberto "Negro" Fontanarrosa

Cuando algún periódico dice 'El senador fulano de tal envió a la m... a su par', la triste función de esos puntos suspensivos merecería también una discusión en este congreso. Hay otra palabra que quiero apuntar, que es la palabra 'mierda', que también es irremplazable, cuyo secreto está en la 'r', que los cubanos pronuncian mucho más débil, y en eso está el gran problema que ha tenido el pueblo cubano, en la falta de posibilidad expresiva. Lo que yo pido es que atendamos esta condición terapéutica de las malas palabras. Lo que pido es una amnistía para las malas palabras, vivamos una Navidad sin malas palabras e integrémoslas al lenguaje porque las vamos a necesitar." **(Fragmento del discurso pronunciado en el III Congreso de la Lengua)**

✎ **FERNANDO SOLANAS Y JOSÉ RIGANE: LA CRISIS ENERGÉTICA**

* "Desde la Federación de Trabajadores de la Energía de la República Argentina, FeTERA y el Movimiento por la Recuperación de la Energía Nacional Orientadora, MORENO; queremos expresar nuestra convicción de que la crisis energética, que sufre la Argentina, recientemente admitida por el presidente Kirchner, no forma parte de un problema coyuntural. Esto constituye la exposición de una serie de dificultades originadas en el modelo privatizador desarrollado en la década de 1990, mantenido y profundizado en nuestros días. (...) Desde que se privatizaron YPF y

Gas del Estado, la Argentina exporta irresponsablemente gas y petróleo. Con gas y petróleo se genera energía eléctrica. Sobra energía en el país. Lo que falta es una política soberana que planifique su utilización en función del crecimiento económico y que planifique también este crecimiento en función de las necesidades reales de nuestra sociedad. (...) Nunca faltó dinero para construir infraestructura, lo que faltó y falta es una política que obligue a invertirlo. Es más, las empresas privadas gozan del privilegio de vender gas y petróleo extraído en la Argentina, a precio internacional, en nuestro propio mercado interno, como si lo importaran de Arabia Saudita. El Estado resigna soberanía y permite indexaciones a favor de empresas multinacionales. (...) No es cierto que un aumento de tarifas terminará con la falta de energía. El aumento de tarifas se pide para ganar más de los 15 mil millones de dólares anuales que las empresas se llevan de la Argentina. Para terminar con la crisis energética, que todavía no llegó a su punto más duro, hay que cambiar el modelo energético. Recuperar los recursos para el pueblo y Estado argentinos, conservar la renta para hacer las obras que no fueron hechas y juzgar y castigar a los responsables de este saqueo que además de gas y petróleo se llevan los puestos de trabajo y los sueños de millones de argentinos." **(Presidente del MORENO y Secretario General FeTERA-CTA; ver artículo completo en <http://www.iade.org.ar>)**

✎ **OSCAR TERÁN: 140 AÑOS DE
“EL CAPITAL”**

* “Como todos los seres materiales, los libros tienen historia. Y sus avatares hablan de sus autores. Por ejemplo, al dedicar su obra magna, Marx vaciló entre ofrecerla a Darwin y a quien finalmente la dedicó: su ‘inolvidable amigo, el intrépido, fiel, noble paladín del proletariado, Wilhelm Wolff’. Esta vacilación muestra bien la colocación tensionada del propio Marx, entre el científico y el político, para decirlo en los términos célebres de ese Max Weber que prontamente luciría en algunos sentidos como el antiMarx. *El Capital* fue asimismo un libro escasamente leído. La explicación para los pocos lectores que reclutó (y seguiría reclutando) es muy sencilla para quien simplemente se haya asomado a los tres gruesos volúmenes que terminaron componiéndolo. El propio Marx alertaba sobre las dificultades teóricas incluidas en su primer capítulo, allí donde había ‘coqueteado’ con la dialéctica hegeliana. Y para la edición francesa pensada por entregas; señalaba que ‘la lectura de los primeros capítulos resulta no poco ardua, y es de temer que el público francés, siempre impaciente por llegar a las conclusiones, se desaliente al ver que no puede pasar delante de buenas a primeras’. De allí que para el seguimiento de la expansión del marxismo en el mundo, sus historiadores recurrieron a los dos textos que oficiaron de transmisión pedagógica de éste: el *Manifiesto comunista* y el prólogo a la *Crítica de la economía política*. A fines del siglo XIX se le sumarían

algunos manuales, de los cuales la versión simplificada de *El Capital* de Gabriel Deville resultó el más difundido también en la Argentina. Y ello teniendo en cuenta que en nuestro país vio la luz en 1898 la primera traducción directa del alemán al castellano de *Das Kapital*, realizada por Juan B. Justo. La seguirían entre las más difundidas la de Wenceslao Roces, de 1935, y el minucioso emprendimiento de Pedro Scaron en 1975. Y aun cuando en la década de 1960 el marxismo se tornó hegemónico entre nosotros en el ámbito intelectual, *El Capital* siguió siendo más citado que leído. Pero esto ya no se debió a las dificultades técnicas de su lectura, sino a la estructura de recepción dominante en esos años entre los intelectuales de izquierda. En una palabra, imperaba el existencialismo sartreano, con su estructura de sensibilidad humanista y su centramiento en una filosofía de la conciencia que dificultaba el pasaje a la lectura de *El Capital*. De allí que la gravitación del marxismo se abrió camino a través de los textos justamente humanistas del joven Marx, especialmente los *Manuscritos económico-filosóficos* de 1844 y, nuevamente, a partir de la ‘autorización’ de Sartre, quien en la *Crítica de la razón dialéctica* había definido (de una vez y para siempre, como acostumbra) al marxismo como ‘la filosofía insuperable de nuestra época’. Por su parte, la influencia de Gramsci se desplegaría productivamente pero en otra dirección. Después de todo, su intervención había estado dirigida a relevar los aspectos culturales (‘superestructu-

rales', entonces) que el marxismo de la II Internacional había subestimado. No en vano el joven Gramsci había escrito que la revolución bolchevique era 'una revolución contra *El Capital*', esto es, contra la lectura economicista y determinista del legado marxiano, lectura que subestimaba la capacidad transformadora de la voluntad colectiva organizada de las clases subalternas. No fue sino hasta 1965 cuando llegaron hasta nosotros los primeros oscuros rumores y luego las ruidosas voces provenientes otra vez de París. Allí Louis Althusser había publicado *Pour Marx y Lire Le Capital*. Pero su lectura, como tan bien recuerda Emilio de Ipola en su reciente libro *Althusser, el infinito adiós*, haría un camino complejo. Como fuere, el filósofo francés había realizado el operativo de retornar a las fuentes, desembarazarse de las obras juveniles de Marx y 'leer *El Capital*' aplicándole algunas técnicas tomadas del avasallante estructuralismo. Su potencia residió en haber puesto a dialogar al marxismo (anquilosado en las versiones oficiales del comunismo soviético) con las vertientes más innovadoras de las ciencias sociales del momento. Y residió asimismo en contener una promesa virtuosa: la energía salvífica de la ciencia legitimaba los emprendimientos de los revolucionarios. *El Capital* comienza así: 'La riqueza de las sociedades en las que domina el modo de producción capitalista se presenta como un 'enorme cúmulo de mercancías', y la mercancía individual como la forma elemental de esa riqueza'. Sólo quien entienda que esa frase pudiese sonar como

un golpe de trompetas que anunciaba las puertas del paraíso de una sociedad de entera justicia social podrá comprender el carácter de ejercicio casi sagrado que tornó posible su ardua lectura en aquellos años esperanzados. Sofocadas temporariamente esas ilusiones estentóreas prometedoras de un mundo mejor, *El Capital* sigue viviendo como uno de los intentos más profundos por develar la estructura de funcionamiento y de explotación del capitalismo, es decir, del mundo en que cada vez más habitamos." (**Profesor en la Facultad de Filosofía y Letras de la UBA y de la Universidad Nacional de Quilmes e investigador del CONICET; Perfil**, Buenos Aires - Argentina, 22-07)

• POLÍTICA

✎ 20 MIL DETENIDOS PODRÁN EMITIR SU VOTO

* "Casi 22 mil presos sin condena se encuentran en condiciones de votar al próximo presidente en la elección de octubre. Así surge de los últimos informes recibidos por la Cámara Nacional Electoral, que trabaja contra reloj para cumplir con la nueva disposición. Se trata de los famosos 'procesados', a quienes se presume inocentes porque todavía no tienen una sentencia condenatoria que les impida ejercer el derecho a voto. La Justicia y el Gobierno avanzan a todo vapor para lograr que la elección de octubre sea la primera en la que voten presos. Así lo estableció el Congreso a fines de 2003 tras un pronunciamiento de la Corte Suprema de Justicia de la

Nación. De este modo, se derogó por ley el inciso D del artículo 3 del Código Electoral Nacional, que excluía del padrón a 'los detenidos por orden de juez competente'. La Corte lo había declarado inconstitucional." (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 1-08)

☞ APARECIÓ UN DIARIO RIOJANO DE LA REPRESIÓN

* "A más de treinta años, el gobierno de La Rioja localizó ayer en la cárcel provincial cuatro cajas con documentos y archivos de las detenciones de militantes políticos en los años de la dictadura militar. Entre los papeles hay libros de actas, de visitas y de guardias. Y también aparecen los nombres de los detenidos y de los represores, muchos de los cuales hasta ahora siempre negaron su relación con la represión. Entre ellos, hay militares, gendarmes, médicos militares y hasta un ex capellán del Ejército, Pelanda López, que hasta dio misa para los detenidos." (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina, 3-08)

☞ LA MALDITA POLICÍA

* "El ministro de Seguridad de la provincia de Buenos Aires, León Arslanian, echó ayer a 105 policías involucrados en casos de corrupción, encubrimientos y apremios ilegales. Con esta nueva purga, el número de policías exonerados de la fuerza desde que Arslanian es ministro asciende a 1.597. El ministro decidió echar a los policías luego de que la Auditoría General de Asuntos Internos de la Bonaerense concluyera distintas investigacio-

nes. Según informó ayer el Ministerio de Seguridad, esa sanción es la más severa de las contenidas en el régimen disciplinario policial: implica la separación definitiva de la Fuerza, la pérdida de todos los beneficios inherentes al cargo y la imposibilidad de volver a desempeñarse en cargos públicos." (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 6-08)

☞ SAN LUIS: TRIUNFO SAA

* "Los hermanos Adolfo y Alberto Rodríguez Saá festejaron ayer un triunfo en su beligerante contienda con el presidente Néstor Kirchner. El PJ puntano le arrebató la intendencia de San Luis al kirchnerismo, que fue dividido a las elecciones. La ex gobernadora Alicia Lemme será la intendenta puntana, después de abandonar —cuatro años atrás— el sillón municipal cuando el adolfismo desconoció la victoria opositora y convocó a nuevas elecciones que la Corte Suprema de Justicia no convalidó. Esta vez, Adolfo enfrentó a los periodistas para 'anunciarles este triunfo histórico.'" (*Página 12*, Buenos Aires- Argentina, 6-08)

☞ LA VALIJA VENEZOLANA

* "‘Todos sabrán quiénes dicen la verdad y quiénes mienten’, respondió ayer amablemente pero con gesto tenso el presidente Néstor Kirchner cuando al entrar al hotel Los Parrales, de Tarija, para firmar acuerdos energéticos con Evo Morales y Hugo Chávez, se le preguntó si le iba a pedir explicaciones al venezolano por el escándalo de la valija con los 800 mil dólares no

declarados que el también venezolano Guido Alejandro Antonini Wilson intentó pasar por Aeroparque hace una semana. El escándalo ya le costó el puesto a Claudio Uberti, un funcionario del riñón del ministro Julio De Vido.” (*Los Andes* –Mendoza, Argentina-, 11-08)

* “El juez en lo Penal Económico número 8, Diego Zysman Quirós, declinó este lunes hacerse cargo de la investigación de la valija con 800 mil dólares que intentó ingresar en forma ilegal el venezolano Guido Antonini Wilson, tras el apartamiento del viernes último de la magistrada Marta Novatti. Según fuentes judiciales, Zysman Quirós consideró endeble las razones de Novatti para hacerse a un lado de la causa y remitió las actuaciones a la Cámara de Apelaciones en lo Penal Económico para que resuelva. (...) Hasta tanto los camaristas no definen la situación, las actuaciones serán dirigidas por la fiscal María Luz Rivas Diez, en quien fue delegada la investigación. Novatti se excusó el viernes a raíz de las críticas que recibió de parte de las autoridades aduaneras por no haber impedido la salida del país del venezolano Guido Antonini Wilson, el portador de la valija. (...) El Gobierno expresó este lunes su ‘confianza’ en que la venezolana PDVSA ‘ayude a descubrir’ lo que ocurrió con el caso de la valija con dinero del empresario Guido Alejandro Antonini Wilson, e insistió con que desde la Argentina ya ‘se hizo todo lo que se tenía que hacer’. Así lo expresó el jefe de Gabinete, Alberto Fernández, quien también

manifestó su deseo de que ‘rápidamente se determine y se aclare’ qué fue lo que ocurrió porque frente a esta situación ‘hay en algunos dudas y en otros una intencionalidad clara de aprovechar políticamente (el caso) en un momento electoral’.” (*Télam* - Buenos Aires, Argentina, 14-08)

✦ TRIUNFO OFICIALISTA EN SAN JUAN

* “Los resultados oficiales finales de las elecciones en San Juan confirmaron el triunfo del candidato a la reelección por el Frente para la Victoria, José Luis Gioja, por el 61,17 por ciento, que corresponde a 187.429 votos. En segundo lugar se posicionó el postulante del Frente para el Cambio, Roberto Basualdo, con el 24,52 por ciento de los votos, que corresponde a 75.126 sufragios, cuando ya fue escrutado el 99,64 por ciento de un total de 1.394 mesas electorales. El tercer lugar correspondió al candidato de PRO, Hugo Ramírez, quien obtuvo 3,20 por ciento (9.799 sufragios), superando a la postulante de Cruzada Renovadora, Nancy Avelín, que cosechó 3,07 por ciento (9.392 sufragios). La asistencia al acto electoral fue del 72,36 por ciento de los habilitados para votar, según los citados datos oficiales.” (*Télam* - Buenos Aires, Argentina, 13-08)

✦ ESCAPE TÓXICO EN BOTNIA

* “Nueve operarios de Botnia fueron internados de urgencia tras resultar afectados por una nube tóxica –aparentemente de sulfato

de sodio— en un escape ocurrido en la planta. Trabajaban en el área de montaje, en la parte de calderas y evaporización, cuando se produjo el accidente. ‘El olor era insoportable’, describió Jorge Pereira, delegado sindical. En un comunicado de la empresa, la misma sostuvo que ‘presume’ que la sustancia derramada fue ‘polvillo de sulfuro de sodio’, que se esparció “debido al fuerte viento que existía en la zona. (...) Carlos Rossi, responsable de seguridad del Sindicato de la Construcción, reveló que ‘en realidad los afectados no fueron sólo 9 sino por lo menos 30, pero los que llegaron a la emergencia fueron los que se sintieron más agredidos (...)’. Además de los trabajadores intoxicados, tres vecinas de Gualeguaychú que fueron al puente internacional para tomar fotografías de la pastera también denunciaron que sufrieron reacciones en la piel y problemas respiratorios. Las vecinas coincidieron con los operarios en que el olor que sintieron fue ‘muy fuerte’ y lo describieron como ‘olor a cloro.’” (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina, 15-08)

☛ ECONOMÍA

☛ APORTES VIAJEROS

* “Ayer se cumplieron tres meses de la apertura de la opción jubilatoria. En ese lapso, 681.737 personas decidieron abandonar las AFJP para pasar al régimen de reparto. El número es elevado, sobre todo en comparación con la proyección que arriesgaban expertos del sector privado cuando se discutía la reforma en el Congreso: decían que a lo

sumo las administradoras perderían medio millón de afiliados. Esa evaluación iba acompañada de otra que tampoco se cumplió: que la mayoría de los traspasos serían de personas que no aportan regularmente a su AFJP. Por el contrario, el 85 por ciento son trabajadores activos y, de acuerdo con una estimación preliminar de la Anses, más de la mitad pertenece al segmento de ingresos medios y altos. (...) El Gobierno refuerza esa tendencia con la creación del Fondo de Garantía de Sustentabilidad del régimen de reparto.” (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina, 13-07)

☛ CAMBIO MINISTERIAL

* “Felisa Miceli dejó de ser ministra de Economía apremiada por una investigación judicial que intenta establecer el destino del dinero aparecido en el baño de su despacho. El cargo será ocupado por el secretario de Industria, Miguel Peirano, a quien Néstor Kirchner encomendó tomar las riendas del Palacio de Hacienda hasta el final de su gestión. La salida de Miceli se aceleró luego de conocerse un pedido del fiscal Guillermo Marijuán para que se la cite a indagatoria. La causa está transitoriamente en manos del juez Daniel Rafecas hasta que María Romilda Servini de Cubría termine su licencia.” (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina, 17-07)

☛ INDEC

* “El titular de la Fiscalía de Investigaciones Administrativas, Manuel Garrido, afirmó esta maña-

na que ese organismo 'verificó' que 'hay una alteración, a través de diversas irregularidades', del índice de precios al consumidor (IPC) en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Indec). 'Hay una maniobra delictiva irregular de adulteración del índice' que se verifica "desde enero pasado", afirmó Garrido." (*La Capital* -Rosario, Argentina, 17-07)

* "Siete días después de asumir como ministro de Economía y seis días después de afirmar que el polémico índice de inflación del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec) era confiable, Miguel Peirano removió ayer al director de ese organismo, Alejandro Barrios. En un nuevo intento por recuperar la confiabilidad del Indec, cuestionada desde que en enero se modificó la metodología de medición del índice de precios al consumidor (IPC), el ministro nombró en lugar de Barrios a quien hasta ahora era su número dos, Ana María Edwin. Tanto Barrios como Edwin habían llegado a la cúpula del Indec en abril por iniciativa de la anterior ministra, Felisa Miceli, en el primer ensayo por normalizar el Indec." (*La Nación*, Buenos Aires- Argentina,26-07)

* "Un grupo de más de un centenar de profesionales y ex funcionarios del Indec formularon ayer duros cuestionamientos frente a la situación que atraviesa ese organismo. En la declaración pública hicieron especial hincapié en el 'arbitrario' relevo de la ex directora de la Encuesta Permanente de Hogares, Cinthya Pok. Y les reclamaron a los candidatos presidenciales que definan 'cuál será su política' con el ins-

tituto. La declaración lleva la firma, entre otros, de los ex directores generales del Indec, Juan Carlos del Bello y Luis Beccaria, y otros ex directivos del organismo, como Víctor Beker, Jorge Katz, Juana Rosa Carrizo, Néstor Kvasina, Lelia Boeri de Carrizo y Marta Kreser. También figuran Juan José Llach y Daniel Azpiazu, en una nómina de 160 profesionales." (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina,3-08)

✍ SITUACIÓN ENERGÉTICA

* "El Canadá y la Argentina acordaron comenzar negociaciones para edificar una nueva planta de energía nuclear en el país sudamericano usando la tecnología canadiense CANDU, dijo el viernes Atomic Energy of Canada Limited (AECL). Ambos gobiernos firmaron un acuerdo en Buenos Aires para negociar los términos del contrato y entrega del proyecto para una planta de 740 megavatios para fines de abril de 2008. La denominada planta de energía CANDU 6 será construida y administrada por la argentina Nucleoeléctrica Argentina S.A., mientras que la estatal canadiense AECL suministra la tecnología e ingeniería." (Agencia Reuters, 27-07)

* "El presidente venezolano, Hugo Chávez, dijo ayer que el gran Gasoducto del Sur, un proyecto para unir energéticamente a Venezuela, el Brasil, la Argentina, el Uruguay y Bolivia, se encuentra paralizado por desacuerdos entre los países, aunque se abstuvo de nombrarlos. 'Ataques desde la misma Sudamérica han logrado enfriar el Gasoducto del Sur', dijo el

mandatario en un acto transmitido en cadena nacional de radio y TV. (...) 'En fin, no podemos hacer este proyecto solos, como si yo estuviera pensando en dinero', subrayó Chávez, que explicó que, si únicamente mirara el beneficio económico, sólo le vendería materias primas a Estados Unidos y a los países desarrollados. 'Nosotros somos bolivarianos y esto implica solidaridad', puntualizó. El Gasoducto del Sur abarcaría unos 8.000 kilómetros y requeriría inversiones de por lo menos US\$ 20.000 millones. El faraónico proyecto había generado escepticismo en medios industriales y políticos. Según algunos expertos locales, para que el proyecto sea rentable, Venezuela debería suministrar entre 150 y 200 millones de metros cúbicos diarios de gas, y sólo podría inyectarle unos 50 millones de metros a partir de 2016. A ello se sumarían problemas de orden ecológico derivados del cruce de las tuberías por la selva del Amazonas." (*La Nación*, Buenos Aires - Argentina,28-07)

* "El Indec presentó ayer un informe que mide la evolución de la producción de combustibles líquidos, gas por redes y en garrafa y electricidad, el cual va acompañado de una encuesta entre las compañías de esos rubros. De allí surge el reconocimiento en todos los casos de que la capacidad instalada presenta insuficiencias para responder a la demanda. Las mayores dificultades aparecen en el sector eléctrico, seguido por el petrolero y el gasífero. A pesar de ello, y de que vislumbran un crecimiento de la

demanda interna, el ciento por ciento de las petroleras y el 43 por ciento de las gasíferas prevén seguir exportando." (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina,3-08)

✎ RASTREANDO LA INFLACIÓN

* "El presidente Néstor Kirchner acusó el jueves pasado a los fondos de inversión Allianz y Dresdner de vender bonos para impulsar un aumento del dólar que impacte sobre los precios y les permita lograr mayores ganancias con los títulos indexados por CER. 'Quieren una inflación más alta para obtener rentabilidades más altas', aseguró. En esa supuesta maniobra también involucró a algunos grandes bancos que lideraron la venta de bonos, como Citibank, Deutsche, HSBC, Santander y Morgan. La intención del Gobierno es cortar de raíz lo que define como un plan desestabilizador. Por eso decidió pasar a la acción. La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) le solicitó el viernes al Banco Central y a la Bolsa de Comercio que le informen quiénes operan con bonos indexados y hoy les ordenará a los bancos mencionados por Kirchner un detalle de las operaciones realizadas para intentar probar la existencia de prácticas cartelizadas tendientes a fijar el precio de bonos y títulos públicos. (...) Los bancos de inversión hace tiempo que vienen cuestionando la política de control de precios que ejerce el Gobierno. Antes de que se introdujeran cambios en el Indec, se dedicaban a marcar la diferencia entre los precios de los bienes y

servicios que estaban bajo acuerdos firmados con la Secretaría de Comercio y los 'desregulados', para evidenciar la diferencia entre una supuesta 'inflación real' y otra 'inflación controlada'." (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina,30-07)

☞ MENOS PLANES, MÁS TRABAJO...

* "Desde mayo de 2003 hasta la fecha la cantidad de gente que recibe el Plan Jefes de Hogar se redujo 55,2%, según un relevamiento realizado por el Ministerio de Trabajo al que tuvo acceso exclusivo *Clarín*. El informe precisa que en julio último recibieron el subsidio 890.943 beneficiarios. Esta cifra implica una reducción de 1.099.792 personas en comparación con mayo de 2003, cuando Néstor Kirchner asumió la Presidencia, y había casi dos millones de beneficiarios. Esto equivale a una baja de 55,2%, según el trabajo. Pero esa reducción no implica que todos se hayan incorporado al mercado de trabajo. Hubo 496.502 que consiguieron un empleo en esos 4 años. En tanto que el resto pasó a otras situaciones: tuvo trabajo temporario y regresó al plan, pasó al Plan Familias, cambió al seguro de capacitación, o dejaron de cobrar el beneficio porque ya no podían cumplir los requisitos." (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 14-08)

☞ ... Y MÁS SUBSIDIOS

* "El Gobierno volverá a echar mano de los superpoderes delegados por el Congreso para otorgarle un nuevo y millonario refuerzo pre-

supuestario al área de Transporte. Por medio de un decreto de necesidad y urgencia (DNU), la administración kirchnerista prevé concretar en los próximos días una reasignación de partidas superior a \$ 1.300 millones, que se destinará a cubrir los pagos de obras y subsidios tarifarios que debe afrontar la Secretaría de Transporte hasta fin de año. El 'paquete adicional' de recursos que manejará el área comandada por Ricardo Jaime se volcará íntegramente a atender los compromisos asumidos con las empresas de colectivos y los concesionarios y contratistas del sector ferroviario." (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 15-08)

☞ INDICES

☞ COSTO DE VIDA

* "El Índice de Precios al Consumidor (IPC) registró un incremento del 0,5% en julio, impulsado por la suba en verduras, turismo y las cuotas recupero de los colegios, según proyecciones oficiales. (...) Asimismo, una familia tipo necesita \$ 929,93 por mes para no caer en la pobreza, según los datos de julio de la Canasta Básica Total que elabora el organismo. Los precios de los bienes tuvieron una variación positiva del 0,2% frente a junio, mientras que los de los servicios subieron el 1 por ciento. Por su parte, el costo de la construcción aumentó 2,8% en julio y acumuló en siete meses un incremento de 14,4%, según informó el INDEC. (...) Los analistas reconocen que dado el récord de los precios internacionales de los 'commodities' y la combinación de los factores climáticos es coherente

que la inflación se ubique en un nivel como el 0,5% en que cerró el mes pasado. En julio del año pasado el costo de vida registró un incremento del 0,5% impulsados fundamentalmente por los rubros educación, esparcimiento y vivienda y servicios básicos. De este forma, el índice de precios al consumidor acumula durante el último año una suba cercana al 9%, mientras que en lo que va de 2007 está apenas por encima del 4,4 por ciento.” (*Infobae* - Buenos Aires, Argentina, 7-08)

* “Durante el primer semestre del año, según el Indec, la inflación de los pobres fue mayor que la de los sectores más acomodados. Un informe distribuido ayer por el organismo (“Variaciones de precios según la estructura de consumo por quintil de ingresos”) muestra que para el 20 por ciento más pobre de la población la inflación oficial fue durante la primera mitad del año del 4,4 por ciento, mientras que para el 20 por ciento más rico alcanzó sólo el 3,3 por ciento. Tal diferencia se explica por la fuerte suba del precio de los alimentos, aun en los índices “retocados” del Indec.” (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina, 15-08)

☛ EMPRESAS

☛ PEIRANO ALIENTA A LAS PYMES

* “El ministro de Economía, Miguel Peirano, destacó que, a diferencia de la política neoliberal de los 90, el modelo actual no agrede ni discrimina a las pequeñas y medianas empresas (PyME), aunque admitió que es necesario fortalecer el finan-

cimiento del sector. ‘Estamos en el comienzo del recorrido de un nuevo modelo’, afirmó el funcionario, durante la inauguración de la Expo Sepyme 2007, en el complejo porteño de Costa Salguero. El ministro aseguró que en las decisiones adoptadas en negociaciones internacionales el Gobierno preservó a las PyME y remarcó que el modelo económico favorece el desarrollo de ese sector. (...) Asimismo, Peirano prometió a los empresarios de la Cámara Argentina de Comercio (CAC) que se mantendrán las políticas de arancel cero para la importación de bienes de capital y reintegros para la producción nacional de bienes de capital.” (*La Gaceta* - Tucumán, Argentina, 15-08)

☛ CAMPOS

☛ EL SUEÑO DE LA OLIGARQUÍA GANADERA

* “El Gobierno vigorizó ayer su enfrentamiento con el sector agropecuario cuando, por orden del presidente Néstor Kirchner, el secretario de Agricultura, Javier de Urquiza, se retiró del acto inaugural de la Exposición Rural de Palermo sin pronunciar –como se esperaba– su discurso y sin formular declaraciones. Al hacerlo, dejó completamente desconcertados a productores, dirigentes e invitados que presenciaron la ceremonia. El durísimo tono del discurso del presidente de la Sociedad Rural, Luciano Miguens, y la presencia en las tribunas de carteles críticos contra las figuras del primer mandatario y de su esposa terminaron provocando una salida rauda de Urquiza. (...)

Miguens fue muy aplaudido por el público cuando cuestionó el control de precios, denunció el aumento del gasto público y recordó una serie de derechos constitucionales, entre otras cosas. 'Cuando el actual gobierno asumió se requería una cosecha para equiparar el gasto público; ahora se necesitan por lo menos tres cosechas', afirmó. Dijo que 'la inflación se debe combatir, no esconderla', y pidió 'eliminar totalmente las retenciones, liberar las exportaciones y abrir nuevos mercados'. Además, señaló: 'El derecho a trabajar y ejercer toda industria lícita, a transitar libremente, a comerciar, a publicar las ideas sin censura, a disponer de la propiedad y a asociarse con fines útiles son condiciones no sólo para invertir, sino necesarias para convivir'. (...) Estuvieron allí el jefe del gobierno porteño, Jorge Telerman, y su sucesor electo, Mauricio Macri; el embajador estadounidense, Earl Wayne; el candidato presidencial de Recrear, Ricardo López Murphy; y los empresarios José Ignacio de Mendiguren, Cristiano Ratazzi y Julio Werthein, entre otras personalidades." (*La Nación*, Buenos Aires - Argentina, 5-08)

* "Fue, si se quiere, una despedida a tono con la historia que supieron tejer Néstor Kirchner y la entidad a lo largo de cuatro años y cinco exposiciones en el predio ferial de Palermo, que el Presidente nunca inauguró, rompiendo la tradición. La inauguración de ayer corrió por cuenta del dueño de casa, Luciano Miguens, quien se despachó con un discurso fulminante: dijo que la política hacia el sector es 'incompeten-

te', 'ineficiente', 'absurda', que los productores la 'sufren' y que los ganaderos y los consumidores fueron 'los dos grandes perdedores' de las medidas para regular el mercado de la carne. 'Tenemos que salvar la ganadería', bramó. 'Es hora de eliminar las retenciones y liberar las exportaciones', exigió. De ahí, Miguens pasó a un ataque general a la política económica y remató con una reflexión sobre lo importante de 'invertir' bien el voto en las elecciones de octubre. (...) 'El campo es indivisible con nuestra patria. Sus valores y tradiciones se encuentran celosamente conservados por nuestra esforzada gente. (...) Aquí conviven la fuerza de la experiencia con las opciones de crecimiento y desarrollo', arrancó Miguens su discurso en la tradicional —y siempre controvertida— platea de la Rural. (...) El Gobierno tardó dos horas en armar una respuesta. Corrió por cuenta de Peirano, mientras los técnicos de la Secretaría de Agricultura preparaban un listado con las 20 medidas que tomó el Gobierno para favorecer la producción agropecuaria. 'Plantear la eliminación total de las retenciones y la liberalización absoluta de las exportaciones para aprovechar los beneficios de un tipo de cambio competitivo implica alentar un violento incremento de precios, que dejará a los consumidores fuera del alcance de los alimentos', argumentó el ministro de Economía, quien hace diez días mantuvo un encuentro con las entidades del campo —incluida la Sociedad Rural— que iba en la línea de profundizar el diálogo." (*Página 12*, Buenos Aires

- Argentina, 5-08)

* “Esta vez no hubo chiflidos. Pero cuando se supo que De Urquiza no iba a hablar, algunos dirigentes enrolados en CARBAP (la entidad que realizó el último paro ganadero) y del grupo Pampa Sur, que dirige la diputada María del Carmen Alarcón, sacaron a relucir banderas preparadas para la ocasión. ‘Pinguina, si llegás... vas a tener que parir terneras para darle carne al pueblo’, decía una de ellas, agravante, dirigida a la candidata a presidenta por el oficialismo, Cristina Fernández de Kirchner. ‘Se nos filtraron’, justificó luego Biolcati (vicepresidente de la SRA).” (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 5-08)

☞ EL ÉXITO DEL AJO Y LA CEBOLLA

* “La exportación de ajo y cebollas creció 44 por ciento en divisas y 8 por ciento en volumen durante el primer semestre del año, informó hoy el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (SENASA). Entre enero y junio se vendieron al exterior 293.327 toneladas por 123,9 millones de dólares, lo que representó un incremento de 8 por ciento en volumen y 44 por ciento en divisas respecto a las 269.440 toneladas por 85,8 millones de dólares de igual período de 2006. El ajo fue el principal producto exportado, con el envío de 77.191 toneladas por 76 millones de dólares, que representó un ascenso de 29 por ciento en volumen y 49 por ciento en divisas, en comparación a enero-julio de 2006, cuando se exportaron 59.617 toneladas por 51 millones de

dólares. El principal destino para los ajos argentinos fue Brasil, con remesas por 50,5 millones de dólares; seguido por Francia, con 4,5 millones; Estados Unidos, 4,4 millones; España, 3,7 millones; e Italia, 2,7 millones.” (*Diario Hoy* -La Plata, Argentina, 9-08)

☞ INTEGRACIÓN REGIONAL

☞ AVANZAN LOS ACUERDOS CON VENEZUELA

* “Los presidentes Néstor Kirchner y Hugo Chávez acordaron ayer la construcción en territorio argentino de una planta para la regasificación de gas natural licuado que enviará Venezuela. Con una inversión de 400 millones de dólares, la planta estaría terminada en dos años, con una capacidad de producción de 10 millones de metros cúbicos diarios, superior a la actual importación de gas desde Bolivia. ‘El gas venezolano va a tener incidencia directa en la economía argentina’, destacó Kirchner, que negó que hubiese en la Argentina una crisis energética o ‘improvisación’ y atribuyó en cambio los problemas del área a la ‘tensión del crecimiento’. (...) Con la política de bajo perfil para no comprometer la campaña de Cristina, la principal expectativa de la visita estaba puesta en una nueva compra de bonos por parte de Venezuela, que ya lleva adquiridos US\$ 4.572 millones, precisó Chávez. Pero la operación no pudo cerrarse para el anuncio, aunque se concretaría esta semana. De todas maneras, los acuerdos anunciados consolidan aún más la relación. El Tratado de Seguridad Energética tendrá una

vigencia de 5 años, es decir, abarcaría un futuro mandato de Cristina Kirchner, a quien Chávez volvió a reiterar su apoyo como candidata en medio de elogios. En el Tratado como 'ejes de acción' y 'proyectos' están contenidas todas las iniciativas bilaterales en materia energética acuñadas durante la gestión kirchnerista. (...)Chávez visitará hoy a la mañana el INTI. Ayer alabó la ayuda argentina en materia agropecuaria. Dijo que su país se llevaba 'miles de vacas preñadas' y contó que el actor Sean Penn -un crítico de Bush que lo visitó hace poco- estuvo 'en el primer parto de la primera vaca argentina'. Relató que dan de 20 a 25 litros de leche diaria contra 4 de las venezolanas. Kirchner dijo luego que coincidía en que 'las vacas son buenas...', y rió. La mayoría tardó en darse cuenta que el humor presidencial aludía al conflicto con el campo. Chávez destacó que Kirchner ha sido el 'primero' en aceptar sus propuestas y reconoció que el proyecto del Gasoducto del Sur 'se ha congelado' en lo que toca a Brasil. -¿Hay más entendimiento con la Argentina que con el Brasil? -le preguntó *Clarín* a Chávez. -No, no -se atajó-. Tenemos entendimiento óptimo. Hay otras fuerzas que se mueven: Washington. El imperialismo no quiere nuestra unión." (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 7-08)

☞ INTEGRACIÓN ENERGÉTICA

* "El encuentro aquí (Tarija-Bolivia) de los presidentes de Bolivia, Evo Morales, de la Argentina, Néstor Kirchner, y de Venezuela, Hugo Chávez, dejó

sellada la integración energética que hoy avanza con proyectos concretos para beneficio de los pueblos de la región. Los mandatarios suscribieron la Declaración de Tarija, que consolida en primer lugar la voluntad de fortalecer la Organización de los Países Productores y Exportadores de Gas de Sur (OPEGASUR). Conformado en marzo pasado, el bloque tiene el objetivo de robustecer la integración energética en la región, la transferencia de tecnología y la industrialización de ese recurso en territorio boliviano, apunta el documento. En el seno de ese bloque, los tres mandatarios manifestaron la voluntad de proyectar a Tarija como el principal productor de hidrocarburos y polo de la industrialización del gas en la región. (...) Kirchner entregó a Bolivia un crédito de 450 millones de dólares para construir una planta separadora de líquidos del gas natural, que comenzaría a operar a mediados de 2008. La puesta en marcha de esa fábrica es estimada como el inicio de la industrialización del sector de hidrocarburos de la nación andina. Según explicaron, la instalación tendrá una capacidad para procesar entre 36 y 38 millones de metros cúbicos diarios de gas y estará emplazada en la frontera boliviana. Tal empresa complementará la obra del Gasoducto del Nordeste (GNEA), como acordaron en julio de 2006 Kirchner y Morales, en Buenos Aires, durante una visita del mandatario boliviano. El dignatario argentino señaló que esa vía será vital para la construcción del futuro Gasoducto del Sur, un nuevo instrumento para la integración de

los países de Suramérica. En ese sentido, Kirchner invitó a todos los gobiernos de la región, además del mexicano, a sumarse a este tipo de proyectos y a otros, como el Banco del Sur, que permita financiar inversiones y gastos públicos productivos.” (*Prensa Latina* –Cuba-, 11-08)

• SOCIEDAD

☞ **CARLOS MARTÍNEZ VIDAL**

* “Uno de los pioneros de las ciencias de materiales y de la política tecnológica en la Argentina, Carlos Martínez Vidal, falleció el jueves pasado a los 75 años. Era ingeniero y se había perfeccionado en Alemania. Martínez Vidal hizo un doctorado en el prestigioso Instituto Max Planck de Alemania. También recibió el doctorado *honoris causa* de la Universidad de Buenos Aires (UBA). En la década de los ‘50, trabajó como investigador y docente en la naciente Comisión Nacional de Energía Atómica.” (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 17-07)

☞ **ADIÓS AL “NEGRO”
FONTANARROSA**

* “Ayer, a los 62 años, murió Roberto Fontanarrosa. Una enfermedad neurológica degenerativa, que entre otras cosas le impedía dibujar, le provocó una insuficiencia respiratoria. Murió a las tres de la tarde en el Sanatorio Central de Rosario, apenas una hora después de haber sido internado. ‘Mi terapia -dijo no hace mucho- es el cariño de la gente’. De haber sido cierto, Roberto seguiría vivo. Era un genio. Y era, además, una buena persona. No es común esa conjunción. Era

un amigo fiel, amaba el fútbol, la música popular, la buena mesa, el lenguaje claro y el humor.” (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 20-07)

☞ **EXPERIENCIA MÉDICA INTERCULTURAL**

* “La localidad de Olascoaga, en el partido de Bragado, se convirtió ayer en la primera del país en tener un centro de Salud Intercultural destinado a articular la medicina tradicional con las prácticas del cuidado de la salud que utilizan los pueblos originarios de la provincia de Buenos Aires. La apertura del centro coincidió con la celebración del Día Internacional de las Poblaciones Aborígenes. Gustavo Marín, director del área sanitaria de Atención Primaria bonaerense explicó que ‘el objetivo era reconocer que existe un sistema paralelo al tradicional de salud, al cual mucha gente no accede o no desea acceder hasta que es tarde para tratarla’. Según un relevamiento oficial, muchos indígenas se resisten a consultar con los médicos que no pertenecen a sus pueblos. Por eso llegan tarde a la consulta, muchas veces con cuadros sintomáticos graves. Esta situación motivó la creación del centro de Olascoaga, que contará con el aporte de los conocimientos en salud del lonko Máximo Coñequir, un cacique mapuche de 72 años que forma parte del Consejo de Ancianos y Machi de la comunidad y que practica la medicina aborígen desde hace 20 años.” (*La Razón* - Buenos Aires, Argentina, 11-08)

☞ CONFERENCIA INTERNACIONAL DE SANIDAD

* “Se inauguró el día 13 en Buenos Aires la Conferencia Internacional de Sanidad. La convocatoria lleva por título: ‘Desde la declaración de ALMATY hasta los Objetivos del Milenio de la ONU’. En esta conferencia se han tratado problemas relativos a la atención primaria y a la situación del sistema de salud pública en el contexto global, entre otros. Ginés González García, ministro de Sanidad de Argentina, presente en la inauguración, al analizar retrospectivamente la declaración de ALMATY aprobada en 1978, dijo: ‘El concepto de atención primaria en materia de salud debe interiorizarse en las sociedades de los diferentes países del mundo y en las políticas elaboradas por los gobiernos.’ Acudieron a la inauguración funcionarios de sanidad, representantes de gobiernos y expertos de más de 60 países, y representantes de la Organización Mundial de la Salud.” (*Diario del Pueblo* –China-, 14-08)

☛ JUSTICIA

☞ CAUSA FAL/FAP

* “El ex presidente de la empresa JLD Enterprises, José Luis Díaz, afirmó al gobierno de Estados Unidos que el cargamento de 6.700 kilos de repuestos de fusiles FAL y FAP argentinos, cotizado a la Aduana con un valor de 2.600 dólares, ‘tiene un costo de 90 mil dólares’. Se trata de la exportación de partes de fusiles a EE.UU. que el polémico juez en lo Penal Económico Guillermo Tiscornia

investiga en una causa por supuesto contrabando y en la que intenta involucrar a la ministra de Defensa, Nilda Garré. Tiscornia también hizo abrir otra causa en el fuero federal contra la ministra por haber hecho una ‘operación ruinosa’ contra el Estado argentino. (...) Se trata de un dato importante porque Fabricaciones Militares –que no depende del Ministerio de Defensa sino del Ministerio de Planificación– y la despachante de Aduana que firmaron los papeles para el cargamento retenido de 6.700 kilos de repuestos, afirmaron que el valor total era de 2.600 dólares. Por eso se investiga una supuesta subfacturación.” (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 4-08)

☞ TISCORNIA A JUICIO POLÍTICO

* “El Consejo de la Magistratura suspendió ayer por unanimidad y le inició un juicio político al juez en lo Penal y Económico Guillermo Tiscornia, acusado por presunto mal desempeño de sus funciones. La decisión fue adoptada por el plenario del Consejo de la Magistratura, que suspendió al juez por 180 días y envió el expediente al Jury de Enjuiciamiento, que será el encargado de determinar su destitución o restitución en el cargo. Esta decisión parecía anunciada desde julio pasado, a partir del momento en que se había formalizado el pedido de enjuiciamiento por parte de la Comisión de Disciplina del Consejo. Este pedido se cristalizó poco después de que el magistrado imputara a la ministra de Defensa, Nilda Garré, en una causa por un supuesto intento de

contrabando de repuestos de fusiles a Estados Unidos. Tras la resolución del Consejo, la Cámara en lo Penal Económico decidió que Marcelo Aguirre reemplace a Tiscornia en todas las causas en las que intervenía, incluida la de contrabando de armas. El dictamen acusatorio aprobado por el Consejo de la Magistratura cuenta con un centenar de páginas en las que se imputa a Tiscornia de múltiples irregularidades en su juzgado, entre ellas un pedido de coima de cuatro millones de dólares. Además, la Cámara del fuero competente ya anuló 200 de sus decisiones y lo acusó de copiar en sus fallos frases textuales de abogados defensores.” (*El Diario* –Paraná, Argentina, 11-08)

✍ PATTI CON VIENTO A FAVOR

* “El juez federal de San Nicolás, Carlos Villafuerte Ruzo, rechazó reabrir la investigación contra Luis Abelardo Patti por el asesinato de los militantes peronistas Osvaldo Cambiaso y Eduardo Pereyra Rossi, cometido el 14 de mayo de 1983. El magistrado decidió “no hacer lugar por ahora” a un pedido del fiscal Juan Murray para que anule el sobreseimiento del ex subcomisario y revoque el criterio de ‘cosa juzgada’ sobre su responsabilidad. Existen numerosos indicios de que el juez que exculpó al represor, todavía en dictadura, actuó bajo presión. El primer reclamo del fiscal Murray para que se investigue el crimen se remonta a marzo de 2005. Villafuerte Ruzo firmó ayer su resolución de rechazo al planteo, en momentos en que crece la expecta-

tiva sobre un fallo de la Corte Suprema que favorecería las pretensiones de Patti de acceder a una banca de diputado. El pronunciamiento del alto tribunal no es inminente, pero se produciría antes de fin de año.” (*Página12*, Buenos Aires, Argentina, 14-08)

✦ INTERNACIONALES

✍ LA DOBLE VARA PARA MEDIR TERRORISTAS

* “El gobierno de Estados Unidos estaba al tanto de que la multinacional con sede en su país Chiquita Banana realizaba pagos ilegales a paramilitares de Colombia pese a que éstos integran la lista de organizaciones terroristas del Departamento de Estado, informó ayer el diario *The Washington Post*. Según la investigación periodística, el secretario de Seguridad Interna, Michel Chertoff, se reunió en abril de 2003 con Roderick Hills, alto ejecutivo de la compañía, quien le planteó el problema de los pagos al grupo paramilitar ‘a cambio de protección’ y la posible violación a las leyes de EUA., que prohíben a cualquier persona u organización estadounidense negociar con grupos terroristas. Chertoff, en ese momento en el Departamento de Justicia, le dijo a Hills que consultaría con autoridades de Washington pero nunca le dio una respuesta, dijo el *Post* citando fuentes judiciales.” (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 3-08)

✍ CRISIS HIPOTECARIA EN ESTADOS UNIDOS

* “Al impulsar los precios de las

acciones y los bonos durante todo el año, los inversionistas apostaron a que la desaceleración del mercado inmobiliario no afectaría al resto de la economía estadounidense. Esa confianza pareció haberse evaporado. Los mercados financieros se tambalearon en medio de una andanada de ventas que fue mucho más extendida que en otras jornadas de declive en las últimas semanas. Aparte de la deuda de mayor riesgo y cualquier activo vinculado con el mercado inmobiliario, los inversionistas se desprendieron de acciones, deuda de mercados emergentes y hasta los bonos de empresas con grado de inversión. (...) El declive de los mercados en Estados Unidos caló hondo en Latinoamérica. El índice Bovespa, que agrupa a las principales empresas de la Bolsa de San Pablo, cedió 3,57%, cerrando en 53.893,15 puntos, su nivel más bajo desde el 14 de junio. Además, el real perdió un 3,2% de su valor, su mayor caída diaria en más de un año, cerrando en 1,928 unidades por dólar. El índice IPC, de la Bolsa Mexicana de Valores, bajó 3,56% a 29.996,60 puntos, su peor desempeño diario desde el 27 de febrero. En lo que va de la semana, el índice acumula un declive del 6%. En la Argentina, el Merval registró su caída más aguda desde el 12 de junio. La baja de 3,99% lo dejó en 2.153,27 puntos. A medida que los inversionistas vendieron acciones y deuda, compraron bonos del Tesoro de Estados Unidos, lo cual hizo que disminuyeran los retornos. El retorno sobre el bono del Tesoro a 10 años cayó a un 4,806%, un descenso de medio

punto porcentual en las últimas semanas. Se trata de una de las mayores variaciones en el mercado de bonos de los últimos años. (<http://www.iade.org.ar>)

✎ **EVO LANZA LA REVOLUCIÓN AGRARIA**

* "El presidente boliviano Evo Morales promulgó ayer un reglamento agrario para agilizar la redistribución equitativa de tierras a campesinos, combatir los latifundios improductivos y la apropiación ilegal. En medio de la oposición de terratenientes e industriales y la escalada inflacionaria, el mandatario declaró la fecha de ayer como Día de la Revolución Agraria. El nuevo reglamento de la Ley de Reforma Agraria, aprobada en 2006, fue anunciado en una ceremonia realizada en la comarca de Urucureña, al sudeste de La Paz, en honor al Día del Campesino, que se celebra desde 1953, cuando el entonces presidente Víctor Paz Estenssoro dio a conocer la primera ley agraria revolucionaria, alentado por sus bases campesinas. La reglamentación busca recuperar tierras improductivas, principalmente en el opositor oriente boliviano, que incumplen los parámetros de la Función Económica Social. En el mismo acto, el mandatario entregó 5.000 títulos de propiedad a campesinos e indígenas y anunció también la creación de la Empresa Boliviana de Alimentos en alianza con productores agropecuarios." (*Página 12*, Buenos Aires - Argentina,3-08)

☞ DESVENTURAS DE DOS BOXEADORES CUBANOS

* "Los boxeadores cubanos Erislandy Lara y Guillermo Rigondeaux, quienes fueron detenidos el jueves en Río de Janeiro, días después de abandonar la delegación de su país durante los Juegos Panamericanos, serán deportados a Cuba, informó hoy el comisario federal, Felicio Laterca. (...) En declaraciones a la Policía Federal de Niteroi, región metropolitana de Río, los boxeadores dijeron que abandonarían la villa panamericana en compañía de dos empresarios, un alemán y otro cubano, que prometieron llevarlos a Europa para iniciar una carrera como luchadores profesionales. A partir de ese momento, dijeron que fueron mantenidos incomunicados. Agregaron que están arrepentidos por la desertión y que quieren volver a Cuba. También rechazaron la ayuda de abogados que se presentaron en la comisaría en nombre de los empresarios, quienes pese a la negativa de los atletas rehusaron retirarse y fueron procesados por desacato y desobediencia. (...) Según informó el diario alemán 'Bild am Sonntag' el pasado 29 de julio, la promotora alemana Arena Box Promotion pagó 500.000 euros (682.451 dólares) por ambos boxeadores cubanos. La desertión de las 'estrellas' del boxeo cubano generó malestar entre los integrantes de la delegación de ese país, y arrancó duras aseveraciones por parte del presidente cubano Fidel Castro, quien aseguró que los atletas fueron 'comprados' y su marcha a competir para una empresa alemana supone un 'robo de talentos' que tiene como

objetivo 'golpear' a Cuba, según escribió el convalaciente mandatario en un artículo." (*Milenio* -México-, 4-08)

☞ EUA: LICENCIA PARA ESPIAR

* "El miedo sigue guiando la política en el Capitolio. Los demócratas pactaron ayer en el Senado la actualización de la legislación sobre espionaje para ajustarla a las peticiones de la Casa Blanca, que pedía dotar temporalmente a los diferentes organismos de seguridad -CIA, FBI, NSA, etcétera- de mayores poderes para realizar escuchas a presuntos terroristas extranjeros sin orden judicial. La iniciativa sólo estaba pendiente de ser refrendada por la Cámara de Representantes, que retrasó su receso vacacional para sacar adelante esta reforma. (...) La ley, conocida como Foreign Intelligence Surveillance Act (FISA), en su redacción actual, que data de 1978, ya permite al Gobierno controlar las comunicaciones de sospechosos, pero requiere autorización judicial. Con la nueva fórmula eso ya no sería necesario y bastaría con la firma del fiscal general, hoy por hoy el controvertido Alberto Gonzales, actualmente bajo el punto de mira del Congreso por dos motivos: porque él ya autorizó escuchas ilegales para miles de estadounidenses, y por el despido de siete fiscales que no comulgaban con la línea dura de la Administración de Bush." (*El País* -España-, 6-08)

☞ CHINA AMENAZA CON LA OPCIÓN NUCLEAR

* "La paciencia es uno de los ras-

gos tradicionales del pueblo chino. Sin embargo, todo indica que se está por acabar. Cansados de las presiones de EUA para que revalúen el yuan y frente a la posibilidad de que el Congreso estadounidense adopte una ley para sancionar a China comercialmente si no lo hace, dos miembros del Partido Comunista de Beijing amenazaron esta semana con recurrir a lo que llaman la 'opción nuclear'. Si bien esta opción no consiste en atacar el territorio norteamericano con armas de destrucción masiva, el efecto sería igualmente devastador. La idea sería vender parte de los 900.000 millones de dólares en bonos del Tesoro estadounidense que tiene el Banco Central Chino para hacer colapsar el dólar. El presidente George Bush calificó a la amenaza de 'insensata'. Mientras que el secretario del Tesoro estadounidense, Henry Paulson, de visita en Beijing, reconoció que había tensiones entre los dos países." (*Clarín*, Buenos Aires - Argentina, 9-08)

✎ CORRALITO A LA FRANCESA

* "El espectro del 'corralito' argentino asomó por un momento en el sistema financiero internacional. Ese fantasma surgió anteayer, cuando el banco BNP Paribas decidió congelar tres fondos que habían hecho inversiones en el sistema de crédito inmobiliario de riesgo en Estados Unidos ('subprime'). Pero nadie salió a la calle, los bancos no bajaron sus cortinas metálicas y, hasta ahora, ningún particular perdió su fortuna. La ausencia de operaciones, debido a la iliquidez del

mercado, impedía incluso que el banco pudiera dar un precio fiable a los títulos alojados en las carteras de esos fondos y, por lo tanto, tampoco podía evaluarlos de manera satisfactoria. (Los fondos congelados son Parvest Dynamic ABS, BNP Paribas ABS Euribor y BNP Paribas Eonia.) Finalmente, BNP Paribas adoptó la severa decisión de congelar los fondos para impedir que los inversores -alarmados por la estabilidad del sistema de 'subprime'- continuaran efectuando retiros masivos. En realidad, los retiros fueron relativamente limitados, pues el capital de esos fondos cayó de 2.000 a 1.600 millones de euros (de 2.720 a 2.176 millones de dólares) entre el 27 de julio y el 7 del actual: US\$ 544 millones en 8 días hábiles es inquietante, pero tampoco representa una situación alarmante. Allí se terminan quizá las analogías con el 'corralito'." (*La Nación*, Buenos Aires - Argentina, 11-08)

✎ UN MUNDO CRECIENTEMENTE MISERABLE

* "La pobreza en el mundo, lejos de disminuir, va en aumento debido a que impera un sistema económico que no sólo se olvida de ella, sino que la tolera y aprueba, aseguró Jan Pronk, ex jefe de la misión de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) en Sudán. Al participar en la 28 reunión del Consejo Internacional de Amnistía Internacional (AI), realizada en esta ciudad, el especialista aseguró que en los últimos 15 años la brecha entre ricos y pobres ha aumentado considerablemente, pues en la década de los 90 una persona de

clase alta tenía 30 veces más que una pobre. Actualmente esa cifra es de 130 a uno. Pronk consideró que a ese ritmo las Metas del Milenio, que los estados miembros de la ONU se comprometieron a cumplir antes de 2015, no serán alcanzadas. En lo que toca a niveles internacionales de pobreza, destacó, al menos 1.500 millones de personas, un tercio de la población mundial, vive con menos de un dólar al día." (*La Jornada* -México-, 13-08)

☞ OTRA BAJA EN EL GOBIERNO DE BUSH

* "El fin de la era de George W. Bush comenzó a escribirse ayer, cuando Karl Rove, su amigo de tres décadas, el arquitecto de sus victorias políticas y también el responsable de varias derrotas, anunció su renuncia como asesor principal de la Casa Blanca a partir del 31 de agosto. (...) Bush despidió a Rove con un emotivo abrazo que simbolizó el apoyo incondicional que la Casa Blanca le brindó a Rove en los tiempos tempestuosos y circunstancias difíciles que lo persiguieron en los últimos años. El asesor presidencial hizo pública su renuncia en una entrevista con *The Wall Street Journal* y reveló que hace un año compartió con Bush su deseo de separarse de la Casa Blanca. Rove, para muchos analistas el 'cerebro' y álter ego de Bush, fue sin duda el estratega de las victorias del presidente en 2000 y 2004, como también responsable de varios descala-

bro políticos en el ocaso del mandato de Bush. El poder insospechado que Rove concentró en la Casa Blanca entró en crisis el año pasado, con la derrota republicana en las elecciones legislativas. Antes, en 2003, Rove sobrevivió a una tormenta política de grandes dimensiones cuando fue acusado de revelar el nombre de una agente encubierta de la CIA. Con la derrota republicana en las elecciones de 2006, los bonos de Rove comenzaron a desplomarse. Luego se le involucró en el escándalo vinculado con el despido de nueve fiscales generales. El Senado lo citó para rendir testimonio, pero el presidente Bush ejerció sus privilegios para blindarlo y evitar que compareciera. (...) La partida de Rove culmina el fin de la era Bush y se suma a la lista de altos funcionarios republicanos que han abandonado sus puestos a un año y medio del final de la presidencia de Bush, quien no puede ser reelegido para un tercer mandato. Entre los republicanos que han hecho la maleta desde que los demócratas se hicieron con el control del Congreso en noviembre pasado están el asesor de la Casa Blanca Dan Bartlett, el director de presupuesto, Rob Portman, y la asesora legal Harriet Miers. A ellos se suma el ex secretario de Defensa Donald Rumsfeld, que se vio forzado a dimitir tras las elecciones ante la creciente impopularidad de la guerra en Irak." (*El Universal* -México-, 14-08)

Galera de corrección

JUAN IÑIGO CARRERA

**La formación económica de la
sociedad argentina.**

Volumen I.

**Renta agraria, ganancia industrial
y deuda externa 1882-2004**

Buenos Aires, Imago Mundi, 2007.

Si en su libro anterior¹ Juan Iñigo Carrera nos presentaba el desarrollo de las determinaciones generales del proceso mundial de acumulación de capital de nuestros días, aquí nos enfrenta a la forma específica que ese proceso ha tomado en la Argentina. De ahí que la renta agraria sea protagonista en el Volumen I de *La formación económica de la sociedad argentina*, de reciente aparición, mostrando cómo ha afectado —desde su generación a los sinuosos y múltiples caminos de su apropiación— la capacidad de la economía nacional para generar riqueza, al punto de que la acumulación de capital en la Argentina reviste una especificidad que la diferencia de otros procesos nacionales.

Su investigación cubre un triple objetivo. En primer lugar, expone la metodología desarrollada para estimar las distintas porciones de la renta de la tierra agraria y la

tasa de ganancia del capital industrial. En segundo lugar, presenta un conjunto de casi 250 series estadísticas, elaboradas en su mayoría para el período 1882-2004, que constituyen tanto las bases como los resultados del cómputo de la renta agraria y de la ganancia industrial, e incluyen también otros registros clave para el estudio de la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina, en particular las relativas al endeudamiento público externo. En tercer lugar, y esencialmente a través del curso de la unidad de la información estadística elaborada, se sintetiza el eje que caracteriza a dicha especificidad.

Es una obra que, frente a tanta anécdota histórica ingeniosa y tanta investigación vacía de contenido, se convierte en un referente ineludible para hablar del pasado y presente de nuestra sociedad argentina y de las potencias que encierra para desplegar en su futuro curso.

La renta de la tierra es ya un hecho maldito para los economistas, sociólogos, politólogos y agraristas argentinos. Mientras la teoría económica dominante la disuelve en un ingreso más de los abstractos “factores de la producción”, logrando que desaparezca su especificidad, a la inversa, los investigadores científicos, los pensadores de izquierda y el progresismo

¹ *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*, Juan Iñigo Carrera. Ediciones Cooperativas. Buenos Aires, 2003.

en general resaltan el papel central que ha jugado en el desarrollo histórico nacional, pero sin acertar a distinguir sus determinaciones ni el curso que toma su apropiación. A su vez, los renovados e intransigentes debates sobre la política agraria de los gobiernos de turno nos recuerdan periódicamente –y hoy estamos en uno de sus momentos de auge– que la renta no es algo accesorio ni una realidad del pasado. Sin embargo, hasta la aparición de este libro de Juan Iñigo Carrera, el cómputo integral de la renta de la tierra agraria y de su apropiación era una tarea pendiente, si de una discusión fundamentada se trata.

En el *Capítulo 1* el libro arranca puntualizando la cuestión de la renta de la tierra agraria y evalúa el alcance de las aproximaciones de medición existentes. Ahí ya queda en claro que, lejos de un acotado y minucioso registro de los ingresos percibidos primariamente por los dueños de la tierra, se trata de reconocer el monto total de esa renta generada en el proceso económico nacional y el curso de su apropiación por los diversos sujetos sociales, dado que una parte de ella no llega a las manos de los terratenientes. Además de su carácter fragmentario, Juan Iñigo Carrera se encarga de señalar cómo las distorsiones de los escasos cálculos realizados provienen de los fundamentos conceptuales que se utilizaron para su construcción. Y defiende a la crítica de la economía política fundada por Marx, tanto por el desarrollo de las determinaciones económicas generales como por su capacidad para dar cuenta de las formas económicas concretas y de su medición.

El *Capítulo 2* aborda las determinaciones generales de la renta de la tierra referidas de manera inmediata a la agraria, tanto la que corresponde a la renta de monopolio sobre condiciones naturales diferenciales como a la de monopolio absoluto. Surge de allí que la ganancia extraordinaria que se convierte en renta diferencial de la tierra agraria es una sustracción que hacen

los terratenientes a la plusvalía general apropiada por el capital total de la sociedad para acumularse, planteándose éste la necesidad de recuperarla y cuyo límite se le presenta como la abolición de la propiedad privada del dueño de la tierra sobre su medio de producción.

El siguiente *Capítulo 3* indaga en los cursos de la apropiación primaria que toma la renta agraria. Una porción de ella va directamente a los terratenientes y, el resto, merced a las políticas del estado nacional, sigue diversos rumbos, ya sea por la aplicación de impuestos específicos sobre las exportaciones de origen agrario –como las retenciones–, por la sobrevaluación de la moneda nacional para esas exportaciones, por el abaratamiento de las mercancías agrarias en el consumo interno individual debido a las dos circunstancias mencionadas anteriormente, por la regulación directa de sus precios internos de esas mercancías por el estado nacional o por la circulación interna de los medios de producción no agrarios utilizados por el capital agrario, por encima de la expresión nacional simple de su precio de producción. Y en el *Capítulo 4* presenta las bases generales del cálculo para establecer tanto la renta de la tierra apropiada primariamente por los terratenientes y por otros sujetos sociales como la tasa de ganancia del capital industrial, y para estimar la plusvalía neta total apropiada en la economía nacional.

Con el resultado de los cálculos anteriores, el *quinto* es uno de los *Capítulos* más sustantivos del libro, donde se presentan las evidencias de la especificidad del proceso argentino de acumulación. En una serie de gráficos, en general para más de 120 años –y cuyos cuadros de base se presentan en el *Capítulo 6*–, está volcada, en primer lugar, la evolución de la renta total de la tierra agraria, su apropiación primaria y su participación en la plusvalía total neta. Respecto del curso que ha tenido la riqueza nacional –midiéndola como

lo que efectivamente es, como masa de valor producida—, Juan Iñigo Carrera pone en evidencia, por ejemplo, a la inversa de la interpretación usual de las fuentes oficiales, su retroceso y estancamiento en las tres últimas décadas no obstante la creciente prosperidad para el capital, que se asienta sobre el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor. Otros testimonios relevantes de esta evolución desde 1882 —comparados en algunos casos con EUA y el Reino Unido— son el nivel de empleo, el salario, su relación con la plusvalía neta y la productividad del trabajo industrial. El conjunto de la información también ilustra la insustancial periodización en un país agroexportador, posteriormente sustitutivo de importaciones y uno más reciente de valorización financiera, y pone en evidencia las bases específicas de la marcha del capital industrial en la Argentina. Así salta a la vista, entre otros, el papel que ha jugado el estado nacional, el capital extranjero y el pequeño capital, y la impotencia del sector industrial argentino para participar activamente en el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social en la unidad mundial del modo de producción capitalista. Al laberíntico curso de la renta de la tierra y a las particulares formas de apropiación de plusvalía, se suma el endeudamiento público externo, completando el cuadro donde los distintos sujetos sociales personifican el curso específico de la acumulación de capital en la Argentina en más de un siglo hasta nuestros días.

Además, este capítulo le brinda a Juan Iñigo Carrera la oportunidad de polemizar, al menos en tres puntos importantes con relación al desarrollo de las determinaciones de ese proceso. Por un lado, en cuanto a la medición de la riqueza social —rebatando las distorsiones de las medidas actuales empleadas en la contabilidad del capital total de la sociedad—, como a la de

la productividad del trabajo. Por otro lado, exhibe su propio desarrollo como crítica a la inconsistencia del “intercambio desigual”, conceptualización hija de las teorías de la dependencia. Más aún, pone en discusión la teoría del imperialismo, al plantear el papel que unos procesos nacionales de acumulación de capital juegan en la gestación histórica y desarrollo de otros —incluyendo sus modos de industrialización y endeudamiento público—, como forma de recuperar la plusvalía que, de otra manera, se les escaparía como renta de la tierra.

En el *Capítulo 7*, último del libro, el autor desarrolla las determinaciones propias del capital agrario en la Argentina —el capital industrial aplicado a la producción agraria que, además de su ganancia normal es portador de la renta de la tierra— y, polemizando con ciertos argumentos de los economistas agrarios, exhibe el efecto que tienen las formas nacionales de apropiación de la renta respecto de la aplicación extensiva e intensiva del capital agrario y del desarrollo de la productividad del trabajo que pone en acción. Concluye, lapidariamente, que la forma específica que toma la acumulación de capital en la Argentina limita no sólo la escala con que operan los capitales industriales en general en el país sino también la de los capitales agrarios, aunque estos pongan en acción la productividad del trabajo requerida para competir en el mercado mundial.

Se trata, por lo tanto, de un primer volumen que sienta las bases para el despliegue pleno de las determinaciones propias de la formación económica de la sociedad argentina, que podrá, en un segundo libro, ser capaz de reconocer la potencialidad histórica de dichas determinaciones bajo sus formas concretas de las acciones políticas realizadas por los sujetos sociales.

Luis Denari