

40^o aniversario realidad económica

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

254



Ilustración de Hermenegildo Sábat

Fuga de capitales
FANTASMAS EN EL PARAÍSO

**INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO**

Presidente honorario:
Salvador María Lozada

Presidente:
Sergio Carpenter Vallejos

Vicepresidente:
Alfredo T. García

Secretaria:
Lucía Vera

Prosecretaria:
Marisa Duarte

Tesorero:
Eduardo Kanevsky
Protesorero:
Ricardo Lournagaray

Vocales Titulares:
Roberto Gómez
Alberto Rosenthal
Juan Carlos Amigo
Carlos Zaietz
Pedro Etchichury
Daniel Rascovschi
Horacio Rovelli
José María Cardo

Vocales Suplentes:
Ariel Slipak
Flora Losada
Teresa Herrera
Alberto Urthiague

Comisión revisora de cuentas:
Enrique Jardel
Gabriela Vítola

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 254
16 de agosto al
30 de septiembre de 2010

Editor responsable:
Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:
Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:
Enrique O. Arceo
Eduardo Basualdo
Alfredo Eric Calcagno
Dina Foguelman
Roberto Gómez
Mabel Manzanal
Miguel Teubal

**Registro Nacional de la
Propiedad Intelectual Nº 133452**

Los artículos pueden ser libremente reproducidos con sólo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario. La responsabilidad de los artículos firmados recae de manera exclusiva sobre sus autores y su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción
Nacional**

Valor de la suscripción
8 números/1 año \$250

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$18
Suscripción anual (vía aérea) US\$150

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

SUMARIO

Estado y sociedad I

Honduras ... Ecuador ... una llamada para América latina

8

Gian Carlo Delgado Ramos - Silvina María Romano

América Latina (AL) es un espacio territorial estratégico para Estados Unidos, como reserva de recursos, como espacio receptor de inversiones, así como región exportadora de excedentes (i.e. retorno de ganancias, pago de regalías o de intereses por concepto de empréstitos). Es parte de un esquema expoliador y subordinante, sólo posible con el aval de los grupos de poder local, y que desgarran crecientemente el tejido social. La polarización de la riqueza, el despojo, privatización, desnacionalización y erosión de los bienes de las naciones (que son de los pueblos), y en general la tendencia creciente de condenar a una gran parte de la población a la miseria o la muerte, genera un abanico de reacciones sociopolíticas que figuran como potenciales amenazas al fluido curso de “los negocios” de EUA y sus “socios” locales.

Es este escenario el que posibilita estrategias de desestabilización como la ocurrida en Ecuador, que aparenta ser una “sublevación” espontánea de las fuerzas de seguridad debido a un supuesto recorte en los salarios y beneficios del sector. La agresión al presidente y funcionarios de gobierno altamente coordinada, la confusión y relativa desinformación sobre los hechos y el caos generado dejan entrever la presencia de causas de fondo que van más allá de un mero reclamo de salario y que develan el poder en acción de los grupos que representan intereses que se encuentran amenazados por el gobierno de Correa. No es casual que el hecho se suscite principalmente en y desde Guayaquil, la región dura de la oligarquía ecuatoriana. La promoción del caos y la confusión generalizada, la represión de parte de la policía contra la gente en las calles reclamando la “liberación del presidente”, se presta para generar una imagen de debilidad institucional como antesala indispensable para estimular una eventual política de control por medio de la represión y el miedo. Lo que se intenta es desarticular las fuerzas sociales, esto es, que no estén en las calles defendiendo la legitimidad del gobierno electo.

Estado y sociedad II

Cambios recientes en el rol distributivo del Estado. El impacto de la intervención pública sobre la desigualdad de ingresos personales (2001-2006). Parte I

21

Gabriel Calvi - Elsa Cimillo

Durante la década de 1990 la retirada del Estado de distintos órdenes de intervención configuró un escenario en el que el bienestar de la población tendió a estar gobernado casi con exclusividad por los avatares del mercado. En el marco de los cambios que siguieron al abandono de la convertibilidad -entre los que es posible incluir el retorno de la inflación, las nuevas iniciativas en materia de política social y los diversos intentos por recomponer los ingresos de los asalariados y los pasivos- reviste interés la evaluación del rol distributivo del cual el Estado tendió a desentenderse en la etapa anterior. El presente trabajo tiene por objetivo explorar el impacto del accionar estatal sobre la distribución del ingreso en los últimos años, a partir de la evaluación de su intervención en distintas esferas: política de ingresos, política social y fiscalización de los precios internos. Entre las conclusiones se señala una sensible revitalización -posterior a la devaluación- del accionar estatal en materia redistributiva, que se manifestó en forma temprana en la política social -desde la implementación, en 2002, del Plan Jefes y Jefas de Hogar- y más tardíamente, en la política de ingresos -con las progresivas actualizaciones del salario mínimo y el haber jubilatorio mínimo-. No obstante esta importante reversión del autismo estatal de la década de los '90, se señalan también las dificultades aún persistentes en esta materia.

Escenario global

La fuga de capitales 2002-2010

46

Jorge Gaggero

“La verdad establecida acerca de Bretton Woods [1944] es que los ingleses, conducidos por el más grande economista del siglo XX, sostenían las ideas adecuadas acerca del diseño de las instituciones [el FMI y el BM] que definían el sistema monetario internacional desde la posguerra. Los estadounidenses, sin embargo, tenían el poder económico y las reservas para controlar el resultado [de la conferencia]”.

James M. Boughton

“Los desarrollos de nuestra civilización amenazan sus fundamentos”.

Edgar Morin

“Tenemos la necesidad de una regulación internacional al movimiento de capitales, que el presidente de China, Hu Jintao, denominó muy bien como capitales fantasmas... Creemos imprescindible que cuando lleguemos a Seúl [sede de la reunión del G-20 de noviembre de 2010] lleguemos con un sistema de regulación internacional en materia financiera. Para eso también se hace imprescindible la eliminación o el control de los denominados paraísos fiscales, que son un problema grave de todas las economías”.

Cristina F. de Kirchner, presidenta de la República Argentina

Microcréditos y capacitación

Estrategias inclusivas en la lucha contra la pobreza

63

Marta Bekerman - Nicolás Monti Hughes

Existe en el ámbito de las actividades de microfinanzas un amplio debate en torno de la necesidad de brindar o no capacitación a los microemprendedores. Los argumentos a favor consideran necesaria la instrumentación de programas que tomen en cuenta cuánta formación, y de qué tipo, precisa una comunidad para superar la situación de pobreza, por lo que las instituciones de microfinanzas (IMFSs), más allá de limitarse estrictamente a otorgar un préstamo e insistir en que se devuelva, pueden integrar el crédito con otros servicios no financieros. Los argumentos en contra, por lo contrario, consideran que las IMFs deben abocarse exclusivamente a su rol financiero y no a cuestiones en las que no se especializan. Además consideran que este tipo de servicios atenta contra su sustentabilidad o pueden impedir que se expresen las capacidades naturales de los prestatarios si se los llega a sofocar con estructuras muy rígidas de aprendizaje. Los autores presentan hipótesis de comportamiento derivadas de dos enfoques alternativos: el neoclásico y el evolucionista. Se detecta una serie de problemas de corto y largo plazo que afectan a las microempresas de subsistencia que se vincula con la falta de estrategias de producción y capacitación, progresiva desacumulación de capital, ajuste de su actividad hacia niveles de subsistencia, escasa reinversión de sus ganancias y de diversificación de sus productos.

Análisis

El comercio internacional en el tercer gobierno peronista y en la posconvertibilidad

82

Cecilia Vitto

Este artículo analiza el comportamiento del comercio exterior en dos períodos de la historia argentina. En primer lugar, durante el tercer gobierno peronista (1973-1976), que buscaba implementar una política activa de incentivo a las exportaciones con el objetivo de asegurar una posición de balanza de pagos favorable que permitiera superar definitivamente el estrangulamiento externo. En segundo lugar, se considera la etapa posconvertibilidad que tiene lugar a partir de enero de 2002, en la cual, en un contexto de tipo de dólar “alto”, y de crecimiento tanto de la demanda externa como de los precios de los principales rubros de comercialización internacional del país, las exportaciones fueron una de las variables macroeconómicas más dinámicas. A los fines del análisis, se considerarán las principales características de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial en ambas etapas, el rol del Estado en el fomento al desarrollo del sector, el escenario internacional, y el distinto contexto macroeconómico en que ambos programas se encontraban insertos.

Economías regionales I

La fruticultura del “Alto Valle”: una estructura económica regional ineficiente

110

Gerardo Mario de Jong

En el presente documento se realiza una puesta al día de la evolución de la estructura productiva del Alto Valle, la forma en que la misma está presente en los conflictos laborales de 2009 y 2010, así como la forma de operar del capital transnacional y local desde 1990 hasta el presente.

Es usual que se tienda a ver la coyuntura en forma desvinculada del contexto histórico, donde cada situación de crisis es analizada en forma particular. En trabajos anteriores publicados en *Realidad Económica*, base de este trabajo, se mostraba cómo el largo proceso de descapitalización de los productores independientes, que se inició en los años 1950, pero que se hizo evidente en los años 1970/1980 y que continúa hasta el presente, orientó progresivamente a las firmas que operan el ya mencionado oligopsonio (comercialización de peras y manzanas) hacia la producción de fruta en sus propias explotaciones, ante la caída de la calidad entregada por los productores independientes.

Economías regionales II

Más allá de lo aparente: contratos de producción tabacalera en Misiones (Argentina) y Río Grande do Sul (Brasil)

135

Ariel García

Los contratos de compra-venta que ligan a productores primarios con agroindustrias son una práctica extendida en la agricultura comercial desde el siglo XIX para diferentes cultivos, tanto para países centrales como periféricos. En un intento por conocer sus especificidades, en el presente artículo se analizan las características contemporáneas de tres contratos de compra-venta de tabaco en Misiones (Argentina) y Río Grande do Sul (Brasil), considerando sus alcances y limitaciones en relación con información primaria y secundaria previamente sistematizada. El autor llega a la conclusión de que, en un esquema de supuesta igualdad entre las partes y de seguridad para la venta de la producción, los agricultores familiares de Misiones y RS se encuentran ante un panorama incierto. Producen en función de los ingresos que recibirán por el tabaco, pero suelen desestimar sus costos. Esta situación es la que le permitiría producir por debajo de los costos que debe asumir una empresa capitalista. El contrato legitima y legaliza esta situación así como posibilita una apropiación de esa renta.

IADE

En resumidas décadas

1.10.1970/1.10.2010

155

Galera de corrección

Las Explotaciones Agropecuarias
Familiars en la República Argentina.
Un análisis a partir de los datos del
Censo Nacional Agropecuario 2002
EDITH SCHEINKERMAN DE OBSCHATKO

156

Daniel Slutzky



IADE

Actividades

159

Con otro nombre, la misma identidad y pertenencia



SEGUROS DE RETIRO S.A.

Previsol Compañía de Seguros de Retiro S.A. cambió su razón social por **Credicoop Compañía de Seguros de Retiro S.A.**

Esta nueva etapa que comenzamos es una ratificación más amplia de nuestra identidad y pertenencia a la Economía Social y Solidaria.

Credicoop Compañía de Seguros de Retiro S.A. le brindará, como siempre, su atención personalizada junto al mejor asesoramiento profesional para asegurar su tranquilidad futura y la de su familia.



SEGUROS DE RETIRO S.A.

Adolfo Alsina 633, C1087AAI - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel: 5811 2000 / Fax: 5811 2001 / WWW.CREDICOOP-SGU-RET.COM.AR

Honduras ... Ecuador ... una llamada para América latina

*Gian Carlo Delgado Ramos **
*Silvina María Romano ***

América Latina (AL) es un espacio territorial estratégico para Estados Unidos, como reserva de recursos, como espacio receptor de inversiones, así como región exportadora de excedentes (i.e. retorno de ganancias, pago de regalías o de intereses por concepto de empréstitos). Es parte de un esquema expoliador y subordinante, sólo posible con el aval de los grupos de poder local, y que desgarran crecientemente el tejido social. La polarización de la riqueza, el despojo, privatización, desnacionalización y erosión de los bienes de las naciones (que son de los pueblos), y en general la tendencia creciente de condenar a una gran parte de la población a la miseria o la muerte, genera un abanico de reacciones sociopolíticas que figuran como potenciales amenazas al fluido curso de “los negocios” de EUA y sus “socios” locales.

Es este escenario el que posibilita estrategias de desestabilización como la ocurrida en Ecuador, que aparenta ser una “sublevación” espontánea de las fuerzas de seguridad debido a un supuesto recorte en los salarios y beneficios del sector. La agresión al presidente y funcionarios de gobierno altamente coordinada, la confusión y relativa desinformación sobre los hechos y el caos generado dejan entrever la presencia de causas de fondo que van más allá de un mero reclamo de salario y que develan el poder en acción de los grupos que representan intereses que se encuentran amenazados por el gobierno de Correa. No es casual que el hecho se suscite principalmente en y desde Guayaquil, la región dura de la oligarquía ecuatoriana. La promoción del caos y la confusión generalizada, la represión de parte de la policía contra la gente en las calles reclamando la “liberación del presidente”, se presta para generar una imagen de debilidad institucional como antesala indispensable para estimular una eventual política de control por medio de la represión y el miedo. Lo que se intenta es desarticular las fuerzas sociales, esto es, que no estén en las calles defendiendo la legitimidad del gobierno electo.

* Doctor por la Universidad Autónoma de Barcelona, España. Investigador de tiempo completo del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la Universidad Nacional Autónoma de México. Autor de varios artículos en **Realidad Económica**.

** Doctora por la Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Becaria posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET) en el Centro de Estudios Avanzados de la Universidad Nacional, Unidad Ejecutora CONICET.

América Latina (AL) es un espacio territorial estratégico para Estados Unidos, como reserva de recursos, como espacio receptor de inversiones, así como región exportadora de excedentes (i.e. retorno de ganancias, pago de regalías o de intereses por concepto de empréstitos). Es parte de un esquema expoliador y subordinante, sólo posible con el aval de los grupos de poder local, y que desgarrar crecientemente el tejido social. La polarización de la riqueza, el despojo, privatización, desnacionalización y erosión de los bienes de las naciones (que son de los pueblos), y en general la tendencia creciente de condenar a una gran parte de la población a la miseria o la muerte, genera un abanico de reacciones sociopolíticas que figuran como potenciales amenazas al fluido curso de “los negocios” de EUA y sus “socios” locales.

Esto lleva a la creciente criminalización de la pobreza y represión de la protesta al asociar los movimientos sociales con figuras que “requieren” la intervención de la fuerza del Estado, situación que habilita la eventual injerencia de EUA bajo el argumento de asegurar sus inversiones y otros intereses, como los de sus “socios” menores. Nos referimos al uso de figuras como el *comunismo* (en su

momento), el *terrorismo* o la *narco-insurgencia*. Así, mientras el grueso de Estados nación latinoamericanos promueven políticas que favorecen principalmente los intereses de ciertos grupos de poder, al mismo tiempo se observa necesaria la actuación de la fuerza del Estado para generar un orden ante la agresión que tales políticas implican para con los pueblos.

La variable del “orden interno”, ante el despojo y saqueo, es pues permanentemente necesaria y así se puede identificar en el discurso-acción de EUA. El Plan Colombia (PC) y la Iniciativa Mérida (IM) son casos paradigmáticos, pero no aislados, de la interferencia de EUA en AL, que a los fines de garantizar su “seguridad nacional”, léase sus intereses socioeconómicos y geopolíticos, promueve mecanismos *ad hoc* de “orden interno” en la región. Se trata de un escenario que coloca de modo creciente a las fuerzas armadas locales, en alianza con EUA, como gestores del “orden interno”, facilitando o estimulando la militarización y paramilitarización e incluso las prácticas de terrorismo de Estado.

Aún más, como es reconocido desde la Doctrina Monroe (1823) y el corolario de Polk (1848)¹, el

¹ En el fondo de la Doctrina, afirma Guerra (1973: 182), estaba implícita la declaración: “América para los Americanos”, y la afirmación de un derecho de soberanía virtual sobre todos los territorios del Nuevo Mundo. En AL había pueblos libres; pero sus derechos de soberanía eran incompletos, sus territorios no eran de libre disposición. El único poder absolutamente soberano en América, y de toda América, eran EUA (Ibid).

carácter estratégico de AL, “obliga” a ese país a contener cualquier intento de construcción de proyectos alternativos a lo largo y ancho de la región, pero sobre todo aquellos que aboguen por la integración latinoamericana independiente. Es por tanto imperante una continua ofensiva contra los gobiernos alternativos puesto que no siguen al pie de la letra los lineamientos establecidos para la región; ello más allá de sus propias limitaciones. Así, al mantener importantes tensiones con EUA, su mera existencia es una amenaza para los intereses hegemónicos y oligárquicos.

La ofensiva puede ser más, o menos, visible. Uno de los mecanismos de desarticulación regional e interna de ese tipo de gobiernos latinoamericanos ha sido y es promover la confrontación entre distintos actores locales, en especial entre el gobierno alternativo y el empresariado (la “oligarquía” empresarial local), las fuerzas militares y de seguridad, así como los paramilitares y otras figuras “informales”. Con el apoyo activo “desde adentro” de éstos últimos, la resolución final típica de este proceder es bien conocida: la instauración de gobiernos *ad hoc* ilegítimos (y que bien pueden ser “legales” por medio de investiduras de democracia formal que carecen del apoyo de los pueblos) o inclusive el impulso de gol-

pes de estado cívico – militares.

La construcción de proyectos alternativos, aunada a la profundización de la actual crisis económica mundial (que lastima las condiciones socioeconómicas de la región y por tanto que dificulta la profundización de la explotación y entonces de acumulación-transferecia de capital), erosionan el poder de la oligarquía local y la fuerza de injerencia de EUA y otros actores metropolitanos en AL; de ahí que haya un interés mutuo. En este panorama, el “orden interno” se convierte en hilo conductor en tanto catalizador de la estabilización o la desestabilización, según corresponda. En el caso de los gobiernos subordinados, se opera estabilizando el *statu quo* de los grupos de poder (y del Estado que los representa y del cual forman parte) y desestabilizando a las clases sociales explotadas, al orillarlas a la miseria y explotación creciente e hipotecando su futuro. En cambio, cuando se trata de gobiernos alternativos, la dinámica es al revés. Cuando los pueblos se encuentran representados en mayor medida por determinados gobiernos, entonces el objetivo es desestabilizar estos gobiernos para estabilizar los intereses de los viejos grupos de poder (colóquese aquí el uso de la política de “dos fases”).² En ambas modalidades de funcionamiento de lo que

² El derrocamiento del presidente guatemalteco Jacobo Arbenz (1954) se llevó a cabo por medio de una política de “dos vías”: las negociaciones diplomáticas y (al mismo tiempo) la implementación de operativos encubiertos promovidos por la CIA y las eli-

calificamos como *modelo de estabilización – desestabilización*, la alianza entre las oligarquías locales y los intereses extranjeros aparece como algo “natural” (en tanto está enraizado en los procesos de construcción y consolidación de los propios Estados nacionales de AL). Los instrumentos para lograrlo son múltiples, desde el uso de los medios de (des)información, hasta operativos encubiertos.

Honduras primero y ahora Ecuador no pueden ser vistos mas que como un fuerte llamado de atención a los pueblos latinoamericanos para construir el tejido social y la articulación necesaria para enfrentar esta situación tan compleja.

Plataformas de proyección de dinámicas de estabilización-desestabilización: Plan Colombia e Iniciativa Mérida

El Plan Colombia (PC) y su continuación el Plan Patriota (PP), así como la Iniciativa Mérida (IM) en sinergia con la Alianza para la Seguridad y la Prosperidad de

América del Norte (ASPA) no son un objetivo en sí mismo, sino que constituyen un medio más para garantizar los intereses del sector privado y del gobierno de EUA y de sus “socios” menores locales, proceso que en los hechos toma forma en una compleja y peligrosa dinámica de estabilidad – inestabilidad.

El PC tuvo desde sus inicios como uno de sus ejes clave, la “transformación” y “modernización” de las fuerzas armadas y policíacas para combatir la guerra interna (con las FARC y el ELN), a fin de lograr un cambio en la correlación de fuerzas con la guerrilla, situación que se sostiene para poder mantener el **control de territorios estratégicos** por parte de los diferentes actores y sus intereses. Con el PP se consolidan nuevas tareas para el control del territorio colombiano, y para lograr una mayor proyección hacia los países vecinos, colocando entre 14 y 17 mil hombres en toda la zona selvática, especialmente en la región fronteriza del sur (Ecuador) y de oriente (Venezuela), bajo la modalidad de despliegue rápido; una forma de

tes locales para perpetrar un golpe de Estado (Wood, 1985). El derrocamiento del presidente brasileño Joao Goulart (1964), también se caracterizó por dos momentos clave: un primer momento orientado a la desestabilización mediante la presión económica y política, y una segunda etapa destinada al golpe de Estado militar, gracias a la alianza de la oligarquía local con la elite estadounidense (Fico, 2008: 76). Una estrategia similar, de dos fases, fue aplicada para derrocar al presidente chileno Salvador Allende (1973): la primera etapa se centraba sobre presiones económicas y políticas; la segunda etapa implicaba el apoyo a ciertos sectores de las fuerzas armadas para incitar a un golpe militar, también con la aprobación de los grupos de poder locales y el apoyo del gobierno estadounidense (Informe Church II C2).

bajo perfil impulsada por EUA que es parte de lo que el Pentágono denomina como una “nueva arquitectura militar” (Delgado, 2010).

En el marco de la IM, la modernización de las fuerzas armadas tiene por objeto, ganar la correlación de fuerzas contra el “narco-tráfico” o el “crimen organizado”, enemigos difusos que han sido ahora aglutinados bajo la etiqueta de “narco-insurgencia”. En este tenor es útil recordar que la doctrina estadounidense de “contrain-surgencia”, especialmente en AL, constituyó un componente esencial de la Doctrina de Seguridad Nacional, al definir la insurgencia como: “el uso sistemático de la violencia para desestabilizar el orden social y político establecido.” (US Department of State. Foreign Relations. 1964-1968. Vol XXXI. Doc. 38). Se eximen de tal definición “...los golpes de Estado perpetrados por militares, el vandalismo y los desórdenes espontáneos” (Ibid).

Lo anterior es importante puesto que tal entendimiento permite debilitar gobiernos alternativos en funciones, criminalizar la resistencia social y atender la ocupación de territorios de alta prioridad. Y si bien no se pretende decir que la IM (o el PC/PP) tiene como fin exclusivo promover un contexto de control social, ciertamente contribuye a ello. México acumula más de 23 mil muertos asociados a operativos antinarcóicos pero que incluyen muertes de inocentes (Finnegan, 2010), al tiempo

que se perfila como el país más peligroso del mundo para los defensores de los derechos humanos, movimientos sociales y periodistas. Lo llamativo es que en la ola de violencia, han aumentado los asesinatos de líderes sociales opositores a procesos de despojo y de extractivismo sin control.

El eufemismo del negocio de las armas y de la conservación de un escenario *ad hoc* estable-inestable es nítidamente observado por el Departamento Nacional de Planeación de Colombia al precisar que: “...la seguridad estimula la inversión y ésta, con responsabilidad social, permite avanzar en la superación de la pobreza y la construcción de equidad”. Especifica prioridades a partir de lo que la Escuela Superior de Guerra (2009) denomina como “círculo virtuoso de la seguridad”: 1) Inversión y seguridad; 2) confianza y estabilidad; 3) inversión privada; 4) crecimiento económico; 5) impuestos e inversión social; 6) bienestar social y satisfacción de necesidades. Desde esta óptica, se considera entonces que un orden seguro es un orden “democrático” capaz de garantizar la estabilidad del mercado (Love-man, 2006). Esto es, que lo que importa, es la seguridad del mercado y no la de los pueblos.

La injerencia en materia de seguridad y orden interno por parte de EUA es principalmente marcada en lo rubros de “asesoramiento” y “entrenamiento” de per-

sonal; la puesta en marcha de acciones conjuntas en suelo, agua y aire; y mediante el estímulo al incremento en el número de contratistas en diversas áreas para asegurar, el orden interno y el control de territorios prioritarios. Esto complejiza y genera una amplia estabilización del Estado, especialmente de su brazo militar y de seguridad, y una profunda desestabilización interna debido a la presencia de policía, servicio secreto, ejército-marina-fuerza aérea, ejércitos o seguridad privada formalmente contratados, paramilitares y demás actores foráneos como asesores, agregados adjuntos en materia de seguridad y antinarcóticos, personal de operaciones encubiertas, etcétera. Lo preocupante del asunto es que en este contexto, la asociación del narcotráfico con la insurgencia, al estilo Colombia en México, advierte la ya mencionada criminalización de la resistencia social y con ello la posibilidad de violar flagrantemente los derechos humanos en el país, puesto que se asume que en ciertos casos el uso de la fuerza estatal "no es suficiente" para manejar el problema del modo en que es "requerido".

En tales casos suelen entrar en operación, tanto el contratismo, como el paramilitarismo. Recuerdese que el paramilitarismo es una estrategia sistemática del Estado basada sobre la doctrina contrainsurgente clásica y en la nueva modalidad de guerra de

baja intensidad apoyada por los sectores de poder formales e informales, locales y extranjeros y que actúa como una brigada encubierta con impunidad garantizada para el genocidio social y político. Así, si bien el paramilitarismo es contradictorio para el Estado en tanto que genera una mayor desestabilización (social), a la vez es una forma de represión que "invisibiliza" la responsabilidad del Estado en actos que están por fuera de la ley (Fazio, 2003), fomentando del terror (o el miedo) como instrumento de control social.

Militarización del orden interno, regionalización de la interferencia y el peligro de la instauración de gobiernos represivos

Mientras el PC/PP funge como base desde la que se busca garantizar una incidencia y estabilidad de los intereses de EUA en la zona de influencia inmediata a Colombia y en el Cono Sur, la IM se perfila como instrumento de interferencia en el país vecino en tanto que EUA pretende garantizar su propia seguridad, operando desde y en suelo mexicano. Claro está, se suma la proyección de tal injerencia hacia Centroamérica, República Dominicana y Haití.

En este tenor, dos cuestiones son importantes. La primera, el alcance de la concepción de "lo regional" en los lineamientos de combate contra el "narco-terroris-

mo” en Colombia y México, versus el carácter internacional del negocio que suele dejarse de lado (la venta y el grueso del lavado del dinero se hace en los países metropolitanos, donde además se adquieren las armas que utilizan los diversos grupos armados vinculados con el negocio de la droga, 90% de éstas incautadas en México provienen de EUA). La segunda, el impulso que se le está otorgando a la seguridad interna en toda la región más allá de los alcances formales del PC/PP y de la IM-ASPAN. Lo comprueba el impulso de medidas que colocan a los militares como garantes del orden interno. El caso de Perú es representativo (véase más adelante).

El tema de lo “regional” no es menor. Queda en evidencia en el modo en que se implementó el PC y el PP y la posterior creación, en 2005, de la Iniciativa Regional Andina (IRA); todo bajo el argumento de evitar el “efecto dominó” que podría causar el narcotráfico. La IRA, tiene como objetivo vital el control de la frontera, no sólo de Colombia con sus vecinos, particularmente con Venezuela (que es uno de los principales proveedores de petróleo de EUA y un gobierno que se opone claramente a la guerra contra el “narcoterrorismo”) sino en los demás

países del Cono Sur. Esto no es fruto de la mera imposición de EUA, sino que ha sido la elite colombiana la que ha permitido tal interferencia del gobierno estadounidense, generando fuertes tensiones con sus vecinos (y de este modo, contribuyendo a regionalizar el conflicto) al postularse como “peón” del gobierno estadounidense en la región (Palomo, 2010).

La postura de la UNASUR frente a este tipo de conflictos es clave, en tanto debemos tener en claro que para lograr la “regionalización” de la “guerra” contra el narcotráfico y el terrorismo, EUA presiona de modo constante para mantener relaciones (económicas y de seguridad) bilaterales, neutralizando la posibilidad de plantear una agenda a partir de una verdadera participación multilateral capaz de integrar horizontalmente a los gobiernos de la región andina (Bonilla, 2006). Es a partir de estos acuerdos que se materializa la presencia de personal militar en la frontera de países del Cono Sur (no solamente en los que integran la IRA) lo que a su vez remite a ciertas estrategias vinculadas con la doctrina de seguridad nacional de los ’60-’70 y el modo en que se “luchó” contra la “insurgencia” a través de las fronteras de AL³.

³ Es de crucial importancia recordar que uno de los operativos más “exitosos” de seguridad transfronteriza se realizó en la década de 1970, la Operación Cóndor. Este operativo tenía como meta “aniquilar la subversión” por medio del arresto, tortura y desaparición de “insurgentes” y “subversivos” a través de las fronteras de países del Cono Sur, mediante la cooperación de las Fuerzas Armadas de los países del Cono Sur y con la ayuda estratégica de la CIA (McSherry, 2005).

Por ello no sorprende que el Secretario de Defensa de EUA, Robert Gates, en su reunión con las fuerzas armadas peruanas (abril 2010), señalara que éstas deben “reestructurarse y focalizarse más en los desafíos internos” (Gates en Salas, 2010). De acuerdo con tales mandatos, las fuerzas armadas peruanas ya pueden intervenir en asuntos de orden interno: “... los militares pueden emplear la fuerza en situaciones de enfrentamiento con algún grupo hostil –previa declaración del estado de emergencia-, pero **también cuando ayuda a la policía a restablecer el orden interno en otras situaciones de violencia o la apoya en operaciones contra el tráfico de drogas, terrorismo, y en los demás casos constitucionalmente justificados cuando la capacidad de la policía sea sobrepasada en su capacidad de control del orden interno**” (Perú 21, 2 septiembre 2010, p. 6. Las negritas son nuestras). Lo interesante es que, a la par de formalizar la posibilidad de tal “Estado de excepción” (Agamben, 2004), el presidente de Perú Alan García, ha aceptado el ofrecimiento de EUA de entrenar tropas peruanas para combatir el narcotráfico, descartando cualquier discusión sobre las tensiones entre intervención y soberanía-autodeterminación. Según sus propias palabras: “...En todos los temas que sean humanos y universales, yo no hago cuestión de soberanías y

patriotismo, es decir, si los estadounidenses quisieran poner tropas de entrenamiento, como tienen helicópteros y entrenadores de satélite y de comunicaciones aquí, en buena hora”.

No constituye un dato menor que Perú firmara un TLC con EUA similar al NAFTA, donde la desnacionalización de los principales activos del país y la desestructuración de la industria nacional y el mercado interno han sido los principales resultados (Saxe-Fernández, 2002). En el caso de Perú, es claro que lo primordial es el petróleo y minerales. De ahí que simultáneamente se insista en abrir el 72% del Amazonas peruano a procesos de concesión para la prospección y extracción. El esquema es parte de los intereses de EUA en toda la zona del Amazonas. Ahí ya se encuentran en manos de 35 multinacionales unos 180 bloques de concesión petrolera/gasera que cubren unos 688 mil km² (Finer *et al*, 2008). Tan sólo en Perú hay 48 bloques activos y 16 por licitarse. De esos 64 bloques, todos excepto ocho fueron licitados a partir de 2004, justo cuando empezaron las negociaciones de tratados de libre comercio bilaterales entre EUA y los países de la región andina (Perú y Colombia firmarían). La resistencia social, que “altera el orden interno” (como lo fue el suceso de la masacre de Bagua), responde a que veinte de los mencionados bloques se traslapan con once áreas protegidas, mien-

tras que 58 de las 64 se superponen en tierras de propiedad indígena (Ibid).

La militarización de la región y especialmente de las zonas fronterizas se justifica mediante un discurso que sostiene que la única forma de enfrentar el “narco-terrorismo” o “narco-insurgencia” es mediante una tarea “multinacional”, que como es “lógico” ha de ser liderada y coordinada por EUA.

La agenda que llevó Clinton a la reunión de la OEA en junio de 2010 dejaba claro que los puntos a debatir eran el tráfico de drogas, la prevención de bandas criminales y las respuestas a desastres naturales, con el objetivo de que las preocupaciones de EUA fueran bien escuchadas en AL, precisamente ante la exclusión de EUA de la UNASUR. La securitización de lo medioambiental no es casual puesto que vincula territorios ricos en recursos con la posibilidad de garantizar el acceso, extracción y transporte de aquellos a pesar de una eventual agudización de problemas socioambientales. Tal territorialización de la agenda de seguridad interna es por tanto primordial en cuanto permite despejar la operación de la “mano invisible del mercado”. Contexto en el que, mostrar al “narco-terrorismo” como fenómeno regional, permite ampliar, espacialmente, el proceso anterior. Las declaraciones de la secretaria de Estado de EUA parecen apuntar a ello, en tanto procuró asociar la situación de

México a lo sucedido en Colombia al afirmar que: “...los carteles de droga están mostrando cada vez más indicios de insurgencia (Clinton en Booth, 2010). A esta afirmación, agregó: “... necesitamos una presencia más vigorosa en América Central para ayudar a los países a reforzar la legalidad, para luchar contra los traficantes de droga” (Ibid).

Para cubrir la mencionada necesidad, se están llevando a cabo acciones concretas. En Honduras, por ejemplo, el Centro de Estudios Hemisféricos de Defensa (CEHD) de EUA organizó un taller para asesorar a la policía, las fuerzas armadas, miembros del Congreso Nacional y funcionarios del gobierno sobre la “Planificación de estrategias de seguridad nacional”. Según el Director del CEDH, Richard Downie, se formuló “una hoja de ruta con acciones clave y con fechas para llegar al cumplimiento de los objetivos, los participantes hicieron todo eso en el contexto del esfuerzo del gobierno del presidente Lobo en tratar de enfrentar esos retos que tiene el país en este momento” (El Herald, 11 septiembre 2010). A la gravedad de la interferencia de EUA en asuntos internos por medio de este tipo de “asesoramiento”, en el caso de Honduras se suma el hecho de que el gobierno que está recibiendo las “sugerencias” en materia de seguridad interna, es producto de un golpe de Estado –“técnico”– al presidente legítimo, Manuel Zelaya.

Se suma además el caso de El Salvador donde se promulgó la ley Antimaras de septiembre de 2010 (Diálogo, 13 de Septiembre de 2010) y que justifica la presencia de tropas para el control del orden interno dada la “violencia de baja intensidad” perpetrada por el crimen organizado. La naturaleza de tal posicionamiento del Estado salvadoreño es expuesta por su presidente, Mauricio Funes, en el marco de la 65 Asamblea General de la ONU, en los siguientes términos: “...la ayuda [a Centro América y México] debe ser económica, de inteligencia, y de apoyo a la capacitación y equipamiento de las fuerzas del orden para combatir el crimen y el lavado de dinero” (Centro de Noticias ONU, 27 de septiembre de 2010).

Las negociaciones de instaurar emplazamientos militares de EUA en Panamá y Costa Rica, se inscriben en este panorama. Lo mismo es válido para la Iniciativa de Seguridad de la Cuenca del Caribe.

Es este escenario el que posibilita estrategias de desestabilización como la ocurrida en Ecuador, que aparenta ser una “sublevación” espontánea de las fuerzas de seguridad debido a un supuesto recorte en los salarios y beneficios del sector. La agresión al presidente y funcionarios de gobierno altamente coordinada, la confusión y relativa desinformación sobre los hechos y el caos generado dejan entrever la presencia

de causas de fondo que van más allá de un mero reclamo de salario y que develan el poder en acción de los grupos que representan intereses que se encuentran amenazados por el gobierno de Correa. No es casual que el hecho se suscite principalmente en y desde Guayaquil, la región dura de la oligarquía ecuatoriana. La promoción del caos y la confusión generalizada, la represión de parte de la policía contra la gente en las calles reclamando la “liberación del presidente”, se presta para generar una imagen de debilidad institucional como antesala indispensable para estimular una eventual política de control por medio de la represión y el miedo. Lo que se intenta es desarticular las fuerzas sociales, esto es, que no estén en las calles defendiendo la legitimidad del gobierno electo.

Independientemente de la evolución de estos acontecimientos, lo que debe notarse es que mientras Honduras fue un termómetro para la derecha en cuanto a la articulación del tejido social, Ecuador parecería colocarse como antesala de un posible “golpe” a los proyectos alternativos con mayor poder real y simbólico de la región. No deja de ser llamativo que el atentado se geste en Ecuador, ciertamente la nación con más fracturas internas del conjunto de países del ALBA (Morales en Bolivia cuenta con un respaldo social abrumador, mientras que Chávez tiene experiencia

respecto a golpes de Estado en su contra y con un vínculo mucho más estrecho con la fuerza militar nacional). También es notoria en esta coyuntura, la creciente tendencia en toda AL de “borrar” a los actores políticos de izquierda o progresistas de la esfera política formal, de tal suerte que se pueda facilitar su criminalización.

Por lo anterior, la importancia de la “región” es crucial. La avanzada de la oligarquía ecuatoriana no sólo es un golpe contra el proyecto de nación representado por el gobierno de Correa, sino a los propios esfuerzos de una integración regional alternativa. En tal sentido, es lógico que los presidentes de los países del Cono Sur condenen el intento de golpe de Estado, siendo enfáticas las declaraciones de Morales, Chávez y Fidel Castro.

El llamado de atención, conside-

ramos, es más que claro. Pero aún más, como hemos dicho, también es una alerta temprana de posibles escenarios de creciente violación de derechos humanos y de propagación del miedo como mecanismo de atomización social, situación que, como lo han demostrado algunos procesos históricos, puede desembocar en fascismo (léase por ejemplo: Neumann, 1943). Se trata de un contexto que ciertamente dificulta pero al mismo tiempo apremia la construcción social concreta de proyectos de nación alternativos, independientes y socioambientalmente justos y armónicos, no sólo en la escala nacional sino regional. El tejido social que los apoya y que potencialmente puede también sumarse, ciertamente existe, y esperamos que ante las circunstancias actuales de AL resurja con mayor fuerza y capacidades de articulación.

Bibliografía

- Agamben, Giorgio (2004) *Estado de excepción*. Buenos Aires: Adriana Hidalgo
- Bonilla, Adrián (2006) “US Andean Policy, the Colombian Conflict, and Security in Ecuador” en Loveman, B. (ed.) *Addicted to Failure. US Security Policy in Latin America and the Andean Region* USA: Rowman & Littlefield.
- Booth, William 8 septiembre, (2010) “Secretary of State Clinton compares Mexico’s drug violence to Colombia’s”. *The Washington Post*. En: www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2010/09/08/AR2010090806882.html
- Centro de Noticias ONU, 27 septiembre 2010 “El Salvador: no dejemos sola a Centroamérica”. En: <http://www.un.org/spanish/News/fullstorynews.asp?newsID=19311&criteria1=&criteria2=>
- Delgado, Gian Carlo (2010) “Recursos naturales, seguridad y los lily-pods del Pentágono” Revista *Periferias* N° 19, primer semestre. Buenos Aires: FISyP

- Diálogo, 13 septiembre 2010 "El Salvador aprueba una ley anti-Maras, que responde con amenaza de muerte". En: http://www.dialogo-americas.com/es/articulos/rmisa/features/regional_news/2010/09/13/feature-01
- El Heraldo, 11 septiembre 2010 "Definen estrategias de seguridad. Policía, Fuerzas Armadas y gobierno analizan la situación actual del país". En: www.elheraldo.hn/Sucesos/Ediciones/2010/09/12/Noticias/Definen-estrategias-de-seguridad
- Escuela Superior de Guerra (2009). "La política de consolidación de la seguridad democrática y los recursos para el sostenimiento de las Fuerzas Armadas". Departamento Nacional de Planeación. Escuela Superior de Guerra. Colombia.
- Fazio, 30 junio (2003) "Acerca del paramilitarismo en Colombia" *La Jornada*. México DF. En: <http://www.visionesalternativas.com.mx/militarizacion/articulos/pcolom/10.htm>
- Fico, Carlos, (2008), *O Grande Irmão. Da operação Brother Sam aos anos de chumbo*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Finer, Matt et. al. (2008) "Oil and Gas Projects in the Western Amazon: Threats to Wilderness Biodiversity and Indigenous Peoples" PLoS ONE. Vol 3. No 8, agosto.
- Finnegan, William, 31 mayo (2010) "Silver or Lead. The drug cartel La Familia gives local officials a choice: Take a bribe or a bullet." *The New Yorker*.
- Guerra Sánchez, Ramiro (1973). *La Expansión Territorial de los Estados Unidos*. La Habana, Cuba: Ciencias Sociales.
- Loveman, Bryan (comp) (2006) *Addicted to Failure. US Security Policy in Latin America and the Andean Region*. Maryland: Rowman & Littlefield.
- McSherry, Patrice (2005). *Predatory States. Operation Condor and covert war in Latin America*. Maryland: Rowman & Littlefield.
- Neumann, Franz (1943). *Behemoth. Pensamiento y acción en el nacional socialismo*. México: FCE.
- Palomo, Gerardo (2010) "Ejército: aspectos formales y problemas políticos" *Este País*, septiembre, N. 233. México DF.
- Perú 21, 2 septiembre 2010 "FFAA podrán intervenir en el control interno", p. 6.
- Salas, Cristina (2010) "Defense Secretary Gates' week in Latin America" *Just the Facts*. En: <http://justf.org/blog/2010/04/20/defense-secretary-gates-week-latin-america>
- Saxe-Fernández, John (2002). *La Compra-Venta de México*. México: Plaza y Janés.
- Wood, Bryce, (1985), *The dismantling of the Good Neighbor Policy*. Austin: University of Texas Press.

Documentos

USA policy regarding Hemisphere defense 1949-1950. Foreign Rel. Vol I. Memorandum by the Executive Secretary (Souers) to the National Security Council, 606.

United States Department of State. Foreign Relations. 1964-1968. Vol XXXI. Doc. 38.

Church Report (Informe Church). En: <http://foia.state.gov/Reports/ChurchReport.asp>

Nota de Realidad Económica:

Ver en www.iade.org.ar

- Repudio al intento de golpe de Estado en Ecuador y reclamo de liberación inmediata del presidente Rafael Correa (Declaración del IADE)
- Declaración de la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR)

Estado y sociedad II

Cambios recientes en el rol distributivo del Estado.

El impacto de la intervención pública sobre la desigualdad de ingresos personales (2001-2006)*

Parte I**

*Gabriel Calvi ****

*Elsa Cimillo*****

Durante la década de 1990 la retirada del Estado de distintos órdenes de intervención configuró un escenario en el que el bienestar de la población tendió a estar gobernado casi con exclusividad por los avatares del mercado. En el marco de los cambios que siguieron al abandono de la convertibilidad -entre los que es posible incluir el retorno de la inflación, las nuevas iniciativas en materia de política social y los diversos intentos por recomponer los ingresos de los asalariados y los pasivos- reviste interés la evaluación del rol distributivo del

* Una versión preliminar ha sido presentada en el VIII Congreso de la Asociación Argentina de Estudios del Trabajo (2007). Los autores agradecen los valiosos comentarios y sugerencias de Horacio Chitarroni y Ana Kukurutz a versiones anteriores, eximiéndolos de cualquier responsabilidad por aquellos errores u omisiones que el lector encuentre.

** La parte II de este trabajo se publicará en el próximo número de Realidad Económica.

*** Sociólogo y politólogo, docente investigador UBACyT de la FCS, UBA (gcalvirodiles@hotmail.com).

**** Economista (ecimillo@hotmail.com).

cual el Estado tendió a desentenderse en la etapa anterior. El presente trabajo tiene por objetivo explorar el impacto del accionar estatal sobre la distribución del ingreso en los últimos años, a partir de la evaluación de su intervención en distintas esferas: política de ingresos, política social y fiscalización de los precios internos. Entre las conclusiones se señala una sensible revitalización -posterior a la devaluación- del accionar estatal en materia redistributiva, que se manifestó en forma temprana en la política social -desde la implementación, en 2002, del Plan Jefes y Jefas de Hogar- y más tardíamente, en la política de ingresos -con las progresivas actualizaciones del salario mínimo y el haber jubilatorio mínimo-. Por su parte, las medidas destinadas a contener la inflación parecen haber contribuido (progresivamente) a saldar la brecha entre las dispersiones de los ingresos nominales y reales de los hogares, brecha abierta por el efecto de la devaluación sobre los precios internos. No obstante esta importante reversión del autismo estatal de la década de los '90, se señalan también las dificultades aún persistentes en esta materia.

Introducción

Si bien la Argentina ha atravesado múltiples crisis económico-sociales a lo largo de su historia -por no mencionar aquellas que se relacionan con el ciclo político- la que va de 1998 a 2001 tiene el triste mérito de sobresalir entre ellas, no sólo por su prolongada duración, sino también por sus devastadoras secuelas. La persistente y profunda fase recesiva del ciclo económico de los últimos años de la convertibilidad monetaria contribuyó a potenciar el magro desempeño que caracterizó al mercado de trabajo durante los '90 y, ante el carácter limitado de la intervención estatal en materia social, a aumentar la incidencia de la pobreza y los niveles de desigualdad. Más recientemente, entre los años 2002 y 2006 -es decir, con posterioridad a la devaluación que dio fin al régimen de la convertibilidad-, una fase de crecimiento acelerado de la economía constituyó el contexto en torno del cual los principales indicadores sociolaborales experimentaron una ostensible mejoría, y la equidad distributiva no fue la excepción.

En el marco de los cambios que siguieron al abandono de la convertibilidad -entre los que es posible incluir el retorno de la inflación, nuevas iniciativas en materia de política social y diversos intentos por recomponer los ingresos de los asalariados y de la clase pasiva - reviste interés la evaluación

del rol distributivo del cual el Estado tendió a desentenderse en la etapa anterior. Sin obviar las lastimosas condiciones de partida, el presente trabajo tiene por objetivo explorar el impacto del accionar estatal sobre la distribución del ingreso en los últimos años (2001-2006), a partir de la evaluación de su intervención en tres esferas: 1) política de ingresos; 2) política social, y 3) fiscalización de los precios internos. El horizonte de este estudio está puesto en brindar herramientas que permitan dar cuenta de las modificaciones operadas en la función social del Estado.

El artículo aquí presentado está compuesto por cinco apartados. En la primera sección se presentan las principales tendencias que se observan en materia distributiva en los últimos años (tanto durante la fase crítica como en los años de recuperación). Los tres titulados que siguen están dedicados a la evaluación del impacto distributivo asociado con cada uno de los ejes de intervención arriba mencionados: política de ingresos; política social y fiscalización de los precios internos. Una última sección tiene por objetivo aportar una mirada conjunta del impacto distributivo del accionar estatal y sus limitaciones más ostensibles en el período considerado (2001-2006). La información que servirá de base empírica para el análisis aquí propuesto surge del procesamiento de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH)

del conjunto de los aglomerados urbanos para el período propuesto; los coeficientes de dispersión (coeficientes de Gini, en adelante CG) presentados en cada apartado fueron elaborados a partir de los datos desagregados y expandidos de la encuesta.¹

I. Evolución reciente de la desigualdad de ingresos personales

1.1. Crisis y deterioro social durante los últimos años de la convertibilidad

En el origen de la prolongada fase recesiva que experimentó la Argentina entre los años 1998 y 2002 se encuentra la extrema vulnerabilidad externa a la que había quedado sometida la economía doméstica desde los primeros años de la década de 1990. Las políticas implementadas en esos años significaron -en abierta continuidad con aquellas puestas en marcha por la última dictadura militar (1976-1983)- un cambio sustancial en el esquema de funcionamiento económico local,

trastrocando no sólo la relación Estado-mercado (privatizaciones, reformas tributaria y previsional, desregulación, fijación del tipo de cambio, entre otras opciones de política económica) sino también los vasos comunicantes entre la economía local y el sistema económico mundial (apertura comercial y financiera). En particular, las características del régimen de caja de conversión aprobado por ley en 1991 (convertibilidad) hacían que el resultado de las cuentas externas determinara el nivel de liquidez de la economía doméstica. La combinación de un esquema aperturista y un régimen de paridad cambiaria apreciada, que tenían como principal emergente un déficit comercial crónico, imponía la necesidad del ingreso de capitales o del endeudamiento externo para equilibrar las cuentas externas.

La vulnerabilidad externa se hizo manifiesta hacia 1994. A fines de ese año el aumento de la tasa de interés en los países desarrollados impulsó un reflujo de los capitales financieros hacia el centro

¹ Dado que el CG no satisface la propiedad de descomposición aditiva (cf. Medina, F. (2001), "Consideraciones sobre el índice de Gini para medir la concentración del ingreso", en Serie Estudios Estadísticos y Prospectivos N° 9 (CEPAL, Chile)), la metodología empleada en este trabajo para dar cuenta del impacto distributivo de las políticas sociales, salariales y de haberes previsionales consiste, básicamente, en comparar CG de ingresos disponibles antes y después de la percepción de los montos asociados a estas modalidades de intervención pública. En el caso de las políticas sociales este procedimiento resulta bastante sencillo, pues la misma fuente (EPH) brinda ambos datos. En el caso de las políticas de ingresos se ha recurrido al uso de paneles de la encuesta para identificar los cambios en los ingresos que las mismas originan. Por su parte, la metodología usada para dar cuenta del efecto distributivo de los precios se precisa en el apartado correspondiente.

-desatando la crisis mexicana- que provocó en la economía doméstica una inflexión del ciclo económico. La rápida recuperación posterior a 1995 estuvo motorizada por un paquete de ayuda externa otorgado por el FMI y un nuevo ingreso de capitales privados externos. Pero tal situación no fue el caso hacia 1998. Durante ese año un nuevo quiebre en la coyuntura externa, que incluiría también una devaluación del real en el Brasil, volvió a poner en evidencia los límites del patrón de acumulación vigente. Los capitales internacionales volvieron a emigrar y la nueva fase recesiva fue acompañada por la asunción -a fines de 1999- de un nuevo gobierno que diagnosticó el origen de la crisis en la desconfianza internacional derivada de la insolventia fiscal. Las principales opciones de política económica buscaron, entonces, restablecer los niveles de confianza internacional mediante la recomposición de las cuentas públicas (aumentando impuestos, recortando el gasto social y supeditando los salarios y jubilaciones estatales a los ingresos fiscales), y recurriendo a un mayor endeudamiento externo (blindaje) y a la reestructuración de los vencimientos de la abultada deuda pública (megacanje). Lejos de tener el efecto deseado, estas medidas profundizaron la recesión: la salida de los capitales privados externos se sumó a la decisión del FMI de frenar los créditos externos. El inmi-

nente final de la convertibilidad monetaria llegó -fuga de capitales y restricción al retiro de depósitos (corralito) mediante- en el marco de una aguda crisis política con altos niveles de conflictividad social.

Esta prolongada fase recesiva (1998-2001) impactó fuertemente en el mercado de trabajo: la absorción de mano de obra se redujo cerca del 2% y la población que buscaba infructuosamente empleo trepó, en octubre de 2001, al 18,3% de la PEA. Otros fenómenos, como la subocupación horaria, también asociados con contextos de baja absorción de mano de obra, se intensificaron durante la crisis: mientras que en mayo de 1998 gravitaba sobre el 13,3% de la PEA, en octubre de 2001 la subocupación horaria afectaría al 16,3%. De modo similar a lo ocurrido durante los años de la crisis del tequila (1995), los niveles de privación material y desigualdad acompañaron estas tendencias del empleo. En octubre de 2001, aún antes de la modificación de la pauta cambiaria, la pérdida de ingresos por desocupación (y por deterioro en la calidad del empleo) llevó al 38,3% de la población a caer en situación de pobreza -y al 13,8% en la pobreza extrema-. Por su parte, entre octubre de 1998 e igual mes de 2001 la concentración de los ingresos personales se profundizó por el efecto conjunto de la pérdida de empleo y de la mayor dispersión salarial -opera-

da por el deterioro experimentado por las remuneraciones de los asalariados precarios.² El carácter procíclico (*vid supra*) que asumió la política tributaria, salarial y social durante el gobierno de la Alianza (1999-2001) no hizo sino contribuir a profundizar la recesión económica.

Tal escenario contrastaba ostensiblemente con la particular coyuntura sociolaboral de finales de la década de los '80, momento en el cual el proceso hiperinflacionario había significado un notable ascenso de la pobreza de ingresos. Mientras que hacia fines de los '80 el aumento de la pobreza se vinculaba estrechamente con el comportamiento de los precios internos, durante los últimos años de la convertibilidad fue el deterioro del mercado de trabajo -junto con el peculiar accionar del gobierno en materia de gasto social- el origen del incremento en los niveles de privación material y polarización social.

Pero este escenario, que hasta el momento se asemejaba al del año 1995 y distaba del de 1989, se agravó en los primeros meses del año 2002. La devaluación que puso fin a la convertibilidad monetaria terminó de dar a la última crisis sus rasgos distintivos: la economía experimentó una caída sin precedentes y el nivel del empleo

registró la mayor contracción de las últimas seis décadas. Con el fuerte declive que evidenció la economía durante el primer trimestre de ese año la tasa de empleo arribó, en mayo de 2002, al umbral más bajo registrado desde 1974. La fuerte expulsión neta de mano de obra (-7,1%) elevó -aún en un contexto de caída de la tasa de actividad- la tasa de desocupación al 21,3% y, consecuentemente, la inequidad distributiva: medida con el coeficiente de Gini (CG) para el ingreso familiar per cápita alcanzó, en ese momento, el valor más alto de los últimos 30 años (0,551). Paralelamente, el proceso inflacionario desatado por la devaluación produjo -ante el congelamiento que experimentaron los salarios en el corto plazo- una importante merma en el poder de compra de una población que ya atravesaba una importante crisis laboral. A la pérdida de ingresos de los hogares generada por la expulsión de sus miembros del mercado de trabajo se sumó, desde 2002, el impacto del crecimiento de los precios. Ambas circunstancias contribuyeron a extremar el deterioro de las condiciones de vida de muchos hogares del país. En estas condiciones la pobreza por ingresos alcanzó su récord histórico: en octubre de

² Cf. Calvi, G. y Benza, G. (2005), "Reestructuración económica, concentración del ingreso y ciclos de desigualdad en la Argentina (1974-2003)", en *Realidad Económica* N° 214 (IADE, Buenos Aires); Calvi, G. y Benza, G. (2007), "Precariedad laboral y distribución del ingreso en el Gran Buenos Aires (1974-2003)", en *Estudios del Trabajo* N° 31 (ASET, Buenos Aires).

ese año más de la mitad de la población del país (57,5%) se encontraba bajo la línea de pobreza y casi 3 de 10 personas eran indigentes (27,5%).

Este desalentador panorama -resultado del deficiente desempeño del mercado laboral durante los '90, -potenciado por el efecto de la devaluación sobre los precios de los bienes de consumo básico- no es ajeno a la retirada del Estado de algunos órdenes de intervención. Lejos de experimentar un retraimiento en todas las esferas de su accionar, el Estado asumió, en la última década del siglo pasado, una forma tal que relegó su función de legitimación a la mínima expresión. Esta verdadera *metamorfosis*³ se expresó no sólo en aquellas líneas de intervención orientadas hacia los sectores vulnerables de la población (focalización de la política social), sino que también se manifestó en acciones orientadas a vulnerar las condiciones de trabajo y de retiro de los que se encontraban, por el momento, integrados. Las capacidades estatales se concentraron, por esos años, en aceitar su función de acumulación y ello, sumado a la virtual privatización de la cuestión social, elevó sensiblemente los niveles de concentración de los ingresos, poniendo a una nación casi bicentenaria al borde de la desintegración.

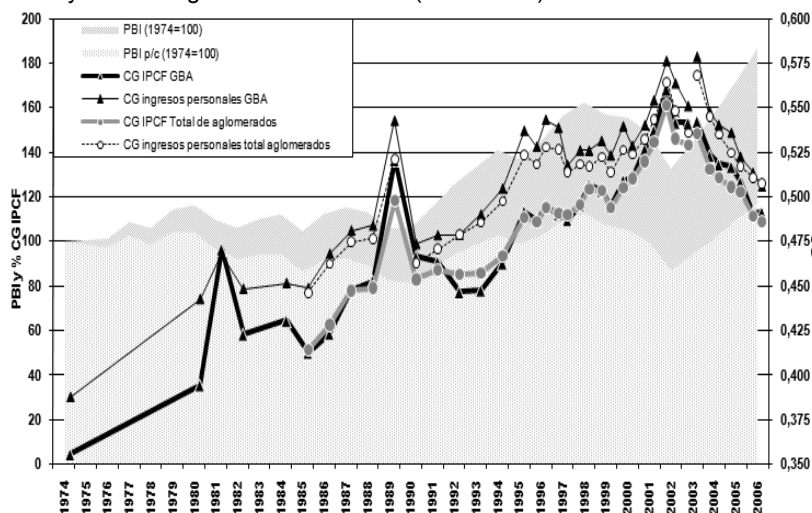
1.2. El contexto distributivo posconvertibilidad

Con el abandono del régimen de la convertibilidad, y una vez superada la crisis, la economía se encauzó en un nuevo modelo de crecimiento que tiene como pieza clave el sostenimiento de un tipo de cambio alto. Esta estrategia cambiaria condujo a una pronta recuperación del PBI y a una importante inflexión en la evolución de los principales indicadores laborales. En el marco del elevado crecimiento económico (cercano al 9% durante la gestión Kichner), los niveles de empleo experimentaron un aumento progresivo -la tasa de empleo alcanzó valores cercanos al 42% de la población- y la desocupación se redujo al 9,5% de la PEA hacia el segundo semestre de 2006. Por su parte, el salario, que con posterioridad a la devaluación había padecido un notable deterioro en su poder de compra (cercano al 30% entre octubre de 2001 y mayo de 2003), evidenció una ostensible recuperación desde el segundo semestre de 2003: entre mayo de ese año y el cuarto trimestre de 2006 el salario real promedio se incrementó en más de un 25 por ciento.

En el nuevo escenario de crecimiento del empleo y los salarios, las condiciones de vida de la población y la desigualdad de ingresos experimentaron una notable mejoría. De un lado, la incidencia de la pobreza por ingresos

³ Cf. Oszlak, O. (2003), "El mito del estado mínimo: una década de reforma estatal en la Argentina", en *Desarrollo Económico* Vol. 42, N° 168 (IDES, Buenos Aires).

Gráfico N° 1. Evolución del reparto de los ingresos familiares y personales. GBA y total de aglomerados urbanos (1974-2006)



Fuente: Elaboración propia sobre datos desagregados y expandidos de la EPH tradicional y continua.

se vio atenuada, reduciéndose al 26,9% de la población urbana en 2006 (segundo semestre), nivel aún elevado, pero que representa menos de la mitad del registrado en octubre de 2002. La desigualdad de ingresos personales, por su parte, también evidenció una paulatina recuperación: la merma en los niveles de inequidad se evidencia tanto en los indicadores que refieren a la dispersión de los ingresos familiares (per cápita) - que medida con el coeficiente de Gini, se redujo, entre 2002 y 2006, un 12%- como en aquellos que dan cuenta del reparto de los ingresos individuales de los miembros perceptores de los hogares (gráfico N° 1).

Con las evidencias hasta aquí presentadas, y acostumbrados a varias décadas de inacción *selectiva* del Estado,⁴ podríamos cometer el error de inferir que la recuperación económica *explica* enteramente la mejora en los niveles de equidad distributiva observada en los últimos años. Tamaña falsedad resulta, como cualquier sesgo ideológico, de la omisión deliberada -a modo de provocación, en nuestro caso- de otras evidencias empíricas que aportan a los procesos analizados. Y aquello que ha sido omitido deliberadamente hasta este punto de la exposición no es un dato menor: con posterioridad a la devaluación de enero de 2002,

⁴ Ibidem.

viejas iniciativas en materia de intervención social del Estado⁵ han cobrado una *nueva* impronta. Por tanto, antes de extraer conclusiones apresuradas de los datos crudos disponibles reviste interés la evaluación del rol distributivo del cual el Estado tendió a desentenderse en la etapa anterior. A partir de la evaluación de su intervención en distintas esferas (política de ingresos, política social y política de control de la inflación), intentaremos brindar herramientas que viabilicen una interpretación más acabada de los procesos recientemente experimentados en lo que a la inequidad de ingresos personales en la Argentina refiere.

II. Política de ingresos y desigualdad

Durante los últimos años de la convertibilidad monetaria la profundidad de la crisis económica, la presión de una tasa de desempleo desmesuradamente alta y persistente, así como la crisis fiscal del Estado, debilitaron los reclamos de los trabajadores en actividad y de los pasivos para la recomposición de sus haberes. Es más, los salarios nominales y las jubilaciones permanecieron virtualmente congelados también durante la primera mitad de 2002, disminuyendo incluso los salarios percibi-

dos por los sectores más débiles del colectivo asalariado. Paradójicamente en el mismo lapso los precios minoristas crecieron un 30% y los correspondientes a los bienes más básicos el 50%, lo que deterioró fuertemente el poder adquisitivo de los ingresos: el salario real cayó en promedio, aproximadamente un 25% en ese lapso.

II.1. Política de ingresos para el segmento protegido

En este contexto, y después de seis meses de la declaración del *default* y de la devaluación del tipo de cambio, el gobierno provisional encaró a partir de junio de 2002 una política de ingresos de carácter marcadamente parcial, que sólo contempló la situación de un grupo asalariado: los trabajadores de convenios del sector privado. Los empleados públicos -que habían experimentado una quita salarial del 13% durante la gestión de De la Rúa- fueron expresamente excluidos de esas normativas así como los trabajadores dependientes fuera de convenio. Los asalariados convencionales del sector privado recibieron, en carácter de ayuda alimentaria, un monto fijo de \$ 100 durante la segunda mitad de 2002, al que luego siguieron otros ajustes bimestrales -también de suma fija

⁵ Intervención social del Estado en el sentido expresado en Cortés, R. y A. Marshall, (1991), "Estrategias económicas, intervención social del Estado y regulación de la fuerza de trabajo. Argentina 1890-1990", en *Estudios del Trabajo* N° 1 (ASET, Buenos Aires).

de \$ 130, \$ 150 y \$ 200- durante la primera mitad de 2003. Estos incrementos -de monto fijo y no remunerativo- significaron para algunas categorías asalariadas un aumento del salario nominal promedio del 30% y, para el colectivo de los registrados, del 13% entre junio de 2002 y 2003. Recién hacia enero de 2003 el gobierno provisional dejó sin efecto el descuento del 13% que había dispuesto la gestión anterior sobre los salarios del sector público, restituyendo los haberes recortados durante el lapso de vigencia del ajuste.

De este modo, la fracción asalariada más débil (los no registrados) fue la gran ausente de la política de ingresos del gobierno provisional. El salario mínimo -un instrumento de la política salarial para proteger a los sectores asalariados más vulnerables- se mantuvo congelado en el mismo nivel de julio de 1993 (\$ 200). Las difíciles condiciones en que se desenvolvía el mercado de trabajo continuaron deprimiendo los salarios nominales de los trabajadores precarios hasta octubre de 2002, para estabilizarse recién en julio de 2003 en niveles inferiores a los vigentes inmediatamente antes de la devaluación.

Estas circunstancias propiciaron, durante la gestión del gobierno provisional, una declinación generalizada del salario real (-19%), que abarcó a todos los segmentos asalariados. Los trabajadores registrados del sector privado

experimentaron una caída menor (-9%), mientras que los asalariados del sector público y los privados no registrados contabilizaron las mayores pérdidas (-27% y -34%, respectivamente). La brecha salarial entre registrados y no registrados -que ya se había profundizado en la última etapa de la convertibilidad- cobró un nuevo impulso por la orientación de la política salarial del gobierno provisional. En mayo de 2001 el salario no registrado equivalía, en promedio, al 51% de la remuneración del asalariado registrado, pero un año después había descendido al 44%, persistiendo estas diferenciales salariales hasta el final del mandato de Duhalde.

El gobierno electo en 2003 conservó, desde su asunción, algunas de estas iniciativas de actualización salarial. Dispuso, en primer lugar, la incorporación al salario básico de las sumas de monto fijo implementadas por la administración anterior. Esta medida contribuyó a reactivar los mecanismos institucionales de negociación de salarios: desde 2003 las cámaras empresarias y los sindicatos de ciertas actividades comenzarían a reunirse en paritarias para readecuar los incrementos de suma fija a las particularidades de cada sector.

En enero de 2004 y 2005 el gobierno otorgó otros aumentos de suma fija (\$ 50 y \$ 100, respectivamente), cuyos montos fueron actualizados un 20% en el curso de 2005, e incorporados al

salario básico. Pero en estos años el crecimiento de los salarios de convenio fue impulsado mayormente por la dinámica de la negociación colectiva que, en el marco de un fuerte crecimiento de la producción y el empleo, se extendió a todas las ramas y sectores de actividad: en 2004 se homologaron 348 convenios y acuerdos colectivos que cubrieron a 1,2 millones de trabajadores, y en 2005 se homologaron 568 negociaciones y la cobertura ascendió a 2,1 millones. En todos estos convenios colectivos se pactaron aumentos de salario, resultando los incrementos nominales de 2005 los de mayor magnitud de todo el período analizado. En 2006 se afianzaron las bases de una negociación salarial que apuntó a preservar la capacidad adquisitiva del salario e incluso a lograr una progresiva recuperación del salario real: con 772 convenios homologados, entre enero y noviembre -y otras paritarias importantes en trámite- la cobertura comprendió a alrededor de 3,5 millones de trabajadores.⁶ Cabe destacar que la negociación colectiva por rama de actividad desplegó un mayor dinamismo que los acuerdos por empresa durante este período, alcanzando el 35% del total de homologaciones, e incluyendo a las negociaciones con mayor cobertura de personal (comercio, metalúrgicos,

gastronómicos, camioneros, sanidad, etc.): los 30 mayores sindicatos representaban al 75% de los asalariados privados comprendidos en convenios colectivos.

Desde 2006 las remuneraciones de los asalariados registrados se acordaron exclusivamente en el marco de las negociaciones colectivas y otros mecanismos de consulta. En el segundo semestre de 2006, la negociación colectiva fue el medio para determinar los salarios y condiciones de trabajo del 83,4% de los asalariados registrados del sector privado (4,2 millones sobre un total de 5 millones). Otros mecanismos tripartitos o de consulta permitieron fijar las remuneraciones de 470 mil asalariados, en su mayoría trabajadores del agro, docentes privados y un pequeño número de trabajadores domésticos y a domicilio, que representaban el 9,4% de este conjunto. Finalmente, si bien el personal jerárquico y los directivos de empresa (que representa al 7,2% de los asalariados registrados del sector privado), en general, no cuentan con sindicatos que los representen y no están cubiertos por los convenios colectivos, sus remuneraciones tendieron a ajustarse a los cambios en los salarios de convenios, pero a través de otros mecanismos, entre los que predominó la negociación individual.⁷

⁶ Cf. MTESS (2006), La reactivación de la negociación colectiva. Sus efectos sobre la cobertura, los ingresos y la estructura.

⁷ MTESS, op. cit.

Este resurgimiento de las negociaciones colectivas, con una fuerte revitalización de las de actividad, inauguró una nueva etapa y representó un fuerte viraje respecto a la modalidad que prevaleció durante el régimen de convertibilidad. En aquel momento, el elevado desempleo y la volatilidad económica habían virtualmente paralizado las negociaciones colectivas y mantenido sin modificación los salarios de convenio. La marcada distancia entre el salario de convenio conformado y las remuneraciones efectivamente pagadas propiciaron, a su vez, las estrategias empresariales de flexibilización laboral y negociaciones en el nivel de empresa que -con una cobertura de trabajadores más acotada - fueron las que tuvieron mayor vigencia en esos años.

Los ajustes salariales dispuestos por el PEN, su incorporación al salario básico de convenio, la extensión de las negociaciones colectivas en un contexto de acelerado crecimiento económico y la ralentización de la inflación entre 2003 y 2004, fueron factores que confluyeron para que, durante el curso de esta gestión, el salario real de esta fracción asalariada privada y protegida aumentara progresivamente -9% hasta fines de 2004, y 7,4% anual en 2005 y 8,7% en 2006- hasta acumular a fines de 2006 una recuperación del 27 por ciento.

La recomposición salarial en el sector público fue algo más tardía

y menos generalizada. La modalidad de aumentos de suma fija también se aplicó a los agentes de la administración nacional, pero hasta una escala determinada: en junio de 2004 se otorgaron \$ 150 a los empleados públicos que ganaban hasta \$ 1.000 y en enero de 2005 otro monto de \$ 100 a los que percibían hasta \$ 1.250, lo que contribuyó a estrechar las brechas salariales dentro de la administración pública nacional. Desde mediados de 2005 las remuneraciones de los agentes de la Administración Pública Nacional se acordaron en negociaciones colectivas: en junio de ese año hubo un aumento del 20% de la masa salarial, con impacto en todas las categorías, y en febrero de 2006 se acordó otro del 19% -desglosado en 10% en julio y 9% en agosto-. Además, en octubre de 2006 se otorgaron vales alimentarios de \$ 150 mensuales.

El panorama salarial de los trabajadores registrados en la seguridad social -públicos y privados- se completó con reajustes de las asignaciones familiares: a la modificación, en marzo de 2004, de los topes (y escalas salariales) máximos impuestos para la percepción de estos beneficios se sumó, hacia octubre de ese año un aumento del 50% en los montos de los principales conceptos y, en septiembre del año siguiente, una nueva modificación de los topes y escalas que definen a los potenciales perceptores.

Pero la política de ingresos del gobierno electo en 2003 no sólo fue más integral que la del gobierno provisional en los puntos arriba referenciados. Esta modalidad de intervención incorporó otras herramientas que gravitarían tanto sobre las fracciones asalariadas más desprotegidas como sobre la clase pasiva.

II.2. Salario mínimo

Desde 1964, se comenzó a regular en la Argentina el salario mínimo vital y móvil (SMVM), que tiene alcance para los asalariados mayores de 18 años de la totalidad de los sectores económicos, con la sola excepción de los trabajadores domésticos, rurales y públicos. Este instrumento, al regular un piso remunerativo, pretende mejorar la condición material de los asalariados y garantizar un mínimo nivel de vida adecuado a los trabajadores que se ubican en los escalones más bajos de la jerarquía de salarios, compensando la débil capacidad de negociación de estos sectores en el mercado de trabajo.

La eficacia de este instrumento para favorecer a los sectores asalariados más carecientes estuvo limitada en el pasado por efecto de las elevadas tasas de inflación -que desvirtuaban con cierta celebridad los montos establecidos- y por los altos niveles de desempleo y precariedad laboral, que moderaron el alcance de su efectiva aplicación. La volatilidad de las condiciones económicas fue cam-

biando drásticamente la representatividad del salario mínimo: por ejemplo, de representar en 1974 una proporción apreciable del salario medio (45%) pasó a tener un peso insignificante (15%) después de los episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990. Durante la convertibilidad, con una etapa prolongada de estabilización de los precios, también el salario mínimo perdió efectividad como herramienta para proteger los ingresos de los trabajadores más débiles: los bajos montos establecidos durante ese régimen -alrededor del 20% del salario medio registrado- y su congelamiento por más de una década, lo convirtieron en un instrumento superfluo de la política salarial.

Durante la gestión que comienza en el año 2003 la política salarial en esta materia se instrumentó a través de la intervención del Estado en dos frentes: en primer lugar, mediante la actualización periódica del salario mínimo vital y móvil (SMVM) y, en segunda instancia, a través de los operativos de control para la detección del trabajo ilegal. Una de las medidas instrumentadas hacia el segundo semestre de 2003 fue la actualización en 50% del salario mínimo -en forma escalonada entre junio y diciembre. Incrementos de este tipo se sucedieron en forma periódica (en enero y septiembre de 2004, en mayo, junio y julio de 2005 y en agosto, septiembre y noviembre de 2006) llevando el SMVM a \$ 800 a fines de 2006.

La actualización periódica del salario mínimo, que lo aproximó progresivamente al salario medio registrado, logró revitalizar este instrumento de la política salarial. La evolución de la relación entre el salario mínimo y el medio registrado ejemplifica acertadamente la dinámica de la política del SMVM durante esta gestión. En escasos tres años pasó de representar el 19% del salario medio registrado (junio de 2003) al 46% a fines de 2006, porcentual muy similar al de 1974, la relación más alta alcanzada en las últimas décadas. Con esta política el gobierno pretendió establecer un nuevo marco legal para la fijación del salario de los trabajadores dependientes no registrados mientras procuraba, paralelamente, con el control del cumplimiento de la legislación laboral, restringir la franja del empleo ilegal, porque es innegable que la mejor política de ingresos para estos trabajadores debe contemplar su incorporación, por distintos métodos e instrumentos, al segmento formal de la economía.

¿Cuál ha sido la efectividad de este instrumento de la política salarial? En los años inmediatamente anteriores a la crisis de 2001-2002 aproximadamente el 6% de los asalariados estaba por debajo del salario mínimo y otro 3% estaba en la franja de los que lo percibían. En el segmento no registrado, que representa a la fracción asalariada más débil, estas proporciones se duplicaban

(12% y 6%, respectivamente). Esto confirma que los trabajadores precarios, que tuvieron una importante expansión en los noventa, fueron los más afectados por el no cumplimiento del SMVM. Con regulaciones estatales laxas estuvieron expuestos -en un contexto de elevado desempleo- a las condiciones del libre juego de la oferta y la demanda. El resultado fue contrataciones laborales muy flexibles que propiciaban el pago de bajos salarios y condiciones laborales altamente inestables.

La revitalización de la política de SMVM alteró significativamente el grado de evasión. En tres años y medio (2003-2006), la proporción de asalariados en la franja del salario mínimo se multiplicó 3,5 veces y la de aquellos por debajo del mismo 4 veces. En el primer caso el aumento (del 3% al 11,6%) puede obedecer a un mayor cumplimiento o, más probablemente, a la inclusión en esta franja de trabajadores que antes se ubicaban por encima del mínimo pero que al desplazarse el límite superior de dicha franja -por la modificación del monto mínimo- fueron incorporados en ella. El aumento de la proporción de los que están por debajo del mínimo (pasó del 5,4% al 22,5%) refleja, en cambio, una notable transgresión a la ley del salario mínimo así como cierta debilidad estatal en lo que a la fiscalización de las condiciones contractuales refiere.

Para evaluar la eficacia de la política del salario mínimo resulta

Cuadro N° 1. Proporción de asalariados según cobren o no el SMVM e ingreso horario de la ocupación principal (excluye planes de empleo)

	May 2001	Oct 2001	May 2002	Oct 2002	May 2003	II 2003	I 2004	II 2004	I 2005	II 2005	I 2006	II 2006
ASALARIADOS SEGÚN SMVM (%)												
Asalariados	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sobre el SMVM	91,9	90,4	90,8	91,7	93,2	84,6	77,2	73,4	71,1	65,8	71,4	65,9
Con SMVM	2,9	3,0	2,8	3,0	2,5	6,3	10,5	7,0	7,4	9,2	6,7	11,6
Debajo del SMVM	5,2	6,6	6,5	5,3	4,3	9,1	12,4	19,6	21,4	25,0	21,9	22,5
Asalariados registrados	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sobre el SMVM	98,1	97,3	97,8	98,6	98,4	96,4	94,8	92,4	91,1	86,9	91,8	86,3
Con SMVM	0,7	0,7	0,6	0,4	0,6	1,8	2,6	3,6	4,9	6,5	3,4	8,3
Debajo del SMVM	1,2	2,0	1,5	0,9	0,9	1,7	2,6	3,9	4,0	6,6	4,8	5,3
Asalariados precarios	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Sobre el SMVM	82,5	79,7	79,7	83,4	87,1	71,3	60,6	54,7	50,5	41,8	47,3	40,5
Con SMVM	6,3	6,6	6,1	6,0	4,7	11,3	17,8	10,2	10,0	12,3	10,6	15,6
Debajo del SMVM	11,2	13,7	14,2	10,6	8,3	17,4	21,5	35,1	39,5	46,0	42,2	43,9
INGRESO HORARIO DE LA OP (en pesos corrientes)												
Asalariados	3,6	3,6	3,6	3,6	3,6	3,7	3,9	4,0	4,2	4,9	5,3	6,0
Sobre el SMVM	3,9	4,0	3,9	3,8	3,8	4,2	4,9	5,2	5,6	6,8	7,0	8,2
Con SMVM	1,0	1,0	1,1	1,0	1,1	1,2	1,6	1,9	2,3	2,9	2,9	3,4
Debajo del SMVM	0,6	0,6	0,5	0,6	0,6	0,4	0,7	1,1	1,2	1,5	1,5	1,8
Asalariados registrados	4,3	4,3	4,3	4,5	4,6	5,0	5,3	5,4	5,5	6,3	7,0	7,7
Sobre el SMVM	4,4	4,4	4,4	4,5	4,6	5,1	5,5	5,7	5,9	6,9	7,5	8,5
Con SMVM	1,3	1,3	1,4	1,3	1,6	1,4	1,7	2,0	2,3	2,8	2,9	3,4
Debajo del SMVM	0,8	0,5	0,7	0,9	1,1	0,5	0,8	1,3	1,3	1,9	1,8	2,3
Asalariados precarios	2,7	2,6	2,5	2,4	2,5	2,2	2,3	2,3	2,5	3,0	3,0	3,4
Sobre el SMVM	3,1	3,1	3,0	2,8	2,7	2,9	3,5	3,8	4,4	6,1	5,4	6,7
Con SMVM	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2	1,6	1,9	2,3	2,9	2,9	3,4
Debajo del SMVM	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6	0,4	0,7	1,0	1,2	1,5	1,5	1,7

Fuente: Elaboración propia sobre EPH para el total de aglomerados urbanos.

conveniente también diferenciar los efectos directos e indirectos de esta política. Se sostiene que los incrementos tienen un impacto directo cuando las remuneraciones de los trabajadores ubicados en la franja de los que cobran el SMVM se reajustan con el monto actualizado. Se podría postular un efecto indirecto en aquellos casos

en los que se experimenta una mejora salarial, pero en cuantía insuficiente para alcanzar el monto mínimo actualizado. La evolución salarial de ambas franjas indica que, a pesar de la alta transgresión al cumplimiento del SMVM, la revitalización de esta política indujo fuertes incrementos salariales en la franja más baja de

la jerarquía de salarios: desde su actualización hasta el segundo semestre de 2006 se triplicó tanto el salario horario de los trabajadores que ganan el mínimo como el de los que están por debajo (**cuadro N° 1**).

II.3. Haberes previsionales

El régimen previsional diseñado en 1968,⁸ cuyo financiamiento había entrado en crisis desde los primeros años de la década de 1980,⁹ fue objeto de una profunda reestructuración en el año 1993. La ley 24.241 instauró un nuevo sistema de carácter mixto -el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (SIJP)-.¹⁰ El SIJP contemplaba dos tipos de regímenes de retiro: un sistema de capitalización individual de aportes daría lugar a la conformación de una cuantía de empresas privadas

gestoras de fondos de jubilación y pensión (AFJP) que tendría, en adelante, la responsabilidad de administrar los aportes de sus afiliados a cambio de elevadas comisiones; un sistema de reparto que quedaría a cargo del Estado. La ley establecía un mecanismo de transición (prestación compensatoria) para aquellos activos que habían aportado al sistema anterior (SNPS), que no contarían materialmente con el tiempo de capitalización necesario para garantizar un haber de retiro adecuado bajo el nuevo régimen.¹¹ El nuevo sistema tendía a romper con el principio de solidaridad no sólo por la implementación de un régimen de capitalización individual, sino también por una cláusula de "opción presunta": en caso de que los aportantes no ejercieran la "libre" opción entre alguno de los dos subsistemas (de capi-

⁸ El Sistema Nacional de Previsión Social (SNPS) había sido creado a fines del año 1968 en torno de dos piezas de legislación, la ley 18.037 y la ley 18.038, relativas a regímenes de asalariados y autónomos, respectivamente.

⁹ Si bien la imposibilidad del sistema de cubrir -con recursos propios (aportes personales y contribuciones patronales)- las prestaciones comprometidas tenía su origen en distintos factores, la principal causa estaba relacionada con la caída de la masa salarial -experimentada desde mediados de la década de 1970- y el incremento del empleo no registrado en la seguridad social -tendencia observable desde principios de los años '80-. En los años '90 el aumento del desempleo, la intensificación de la precariedad laboral y las sucesivas reducciones de las contribuciones patronales potenciaron esta situación de desfinanciamiento.

¹⁰ Esta ley tampoco significó una homogeneización del sistema previsional pues, no obstante intentaron ser derogados mediante el decreto 78 de 1994, quedan aún hoy vigentes otros regímenes especiales garantizados con fuerza de ley (como el del Servicio Exterior de la Nación, el de Docentes Nacionales y el de Investigadores Científicos y Técnicos).

¹¹ Este mecanismo consistía en una prestación compensatoria del 1,5% del promedio de las remuneraciones percibidas -y actualizadas- durante los últimos 10 años, por cada año aportado al SNPS, considerando 35 años como máximo para el cómputo.

talización o de reparto), se presumía su elección por el de capitalización y sus aportes eran girados a una AFJP.¹²

En lo que a los haberes previsionales refiere, mientras que en el régimen de capitalización los mismos dependían de las cuentas de capitalización individual (aportes y rentabilidades logradas por las inversiones de cada AFJP),¹³ en el sistema público de reparto quedaban determinados -además de la prestación compensatoria, cuando correspondiera- por cuatro conceptos: una prestación básica universal (PBU) para las mujeres y varones de 60 y 65 o más años, respectivamente, o para quienes acreditaran 30 o más años de servicios computables en algún sistema de reciprocidad; una prestación adicional por permanencia para aquellos que hubiesen optado por el sistema de reparto; un retiro por invalidez, y una pensión por fallecimiento. A diferencia de lo instituido en el sistema anterior (SNPS), la determinación del monto de las prestaciones del régimen público tenía como resultado un claro distanciamiento entre los haberes y los ingresos

en período de actividad, pues dependía no sólo de las remuneraciones percibidas, sino también, y fundamentalmente, del valor del aporte medio previsional obligatorio (AMPO):¹⁴ el monto de la PBU, por ejemplo, quedaba determinado como el valor de 2,5 AMPOs; por su parte, si bien la prestación por permanencia se computaba como el 0,85% del promedio de las remuneraciones actualizadas de los últimos 10 años de servicio activo, por cada año de aporte (con un máximo de 35 años de aporte para el cómputo), el monto resultante no podía superar el equivalente a un AMPO por año de aporte.¹⁵ Por su parte, la versión aprobada en 1993 establecía, en su artículo 125, un haber mínimo garantizado por el Estado equivalente a 3,66 AMPOs (aproximadamente un 40% del ingreso medio de asalariados y autónomos) para los pasivos de ambos regímenes, e instauraba un nuevo sistema de movilidad para los haberes de reparto definido por la evolución del AMPO. Ulteriores reformas al sistema¹⁶ tendrían consecuencias nefastas: a partir del año 1995 la movilidad y el

¹² Cf. artículo 39 de la ley 24.241.

¹³ Cf. artículo 91 de la ley 24.241.

¹⁴ El AMPO representaba el promedio de los aportes personales del conjunto de los trabajadores en actividad, establecido por la ley 24.241 en un 11% de las remuneraciones de asalariados o ingresos de autónomos.

¹⁵ La prestación compensatoria también tenía como límite 1 AMPO por año de servicio activo, y las prestaciones por invalidez y fallecimiento no podrían exceder el monto de una prestación universal básica (PBU) sumada a una prestación compensatoria (calculada sobre el período de actividad).

¹⁶ La principal modificación tiene su origen en la Ley de Solidaridad Previsional (24.463).

haber mínimo serían definidos por la ley de presupuesto;¹⁷ en 1997, por decreto,¹⁸ se sustituye el AMPO por el MOPRE (Módulo Previsional), cuyo valor quedaría fijado anualmente de acuerdo con las posibilidades emergentes del presupuesto público.¹⁹

Más allá del impacto negativo sobre las cuentas públicas que significó la transferencia de aportes antes captados por el Estado nacional a administradoras privadas,²⁰ como resultado de la implementación del nuevo sistema: los haberes previsionales pasaron a representar porciones sustancialmente inferiores de las remuneraciones de los trabajadores en actividad; sus montos mínimos apenas lograban cubrir la línea de pobreza para la población en edades pasivas, y un sistema de movilidad altamente discrecional -dependiente de las posibilidades presupuestarias- los mantuvo congelados no sólo en años de estabilidad de precios sino también durante el año 2002, en un contexto posdevaluatorio caracterizado por niveles elevados de inflación.

Se debió esperar al año 2003 para que el tratamiento de los ingresos de la clase pasiva fuera incorporado a la agenda gubernamental.²¹ En un principio la política de ingresos hacia la clase pasiva se centró sobre la recomposición del haber mínimo. En el curso de 15 meses -entre julio 2003 y setiembre de 2004- el piso jubilatorio se actualizó en cuatro oportunidades (\$ 220, \$ 240, \$ 260 y \$ 308); en 2005 se dictaminaron dos nuevos ajustes (\$ 350 y \$ 390), otro en 2006 (\$ 470) y el último en enero de 2007 (\$ 530). En el término de tres años y medio, el haber mínimo -que permaneció congelado por más de una década en \$ 150 por mes- se multiplica por 3,5. Los destinatarios de estas medidas fueron aumentando progresivamente y con ellos se fue concentrando una proporción creciente de la clase pasiva en el haber mínimo. Inicialmente se estima que la actualización del haber mínimo benefició a más de la cuarta parte de esta población, que un año y medio más tarde alcanzó a la mitad de los beneficiarios y, a fines de 2006, a casi tres cuartas

¹⁷ El haber mínimo fue fijado en \$ 150 por el decreto reglamentario de la ley 24.263 (decreto 525/95) y los haberes se mantuvieron congelados hasta el año 2003.

¹⁸ Decreto 833/97

¹⁹ Posibilidades bastante limitadas según parece, pues fue congelado desde entonces en un valor de \$ 80.

²⁰ Este impacto se potencia aún más si consideramos que desde la implementación del SIJP las AFJP fueron ganando espacio entre los principales acreedores privados de la deuda pública.

²¹ El gobierno de Duhalde había orientado acciones en este sentido pero sin alterar los haberes mínimos: se otorgó desde julio de 2002 un subsidio para que los más bajos alcanzaran la suma de 200 pesos y en enero del año siguiente habría restituido el 13% de los haberes, que había sido recortado por la gestión de De La Rúa.

partes de los jubilados y pensionados.

La política de ingresos hacia la clase pasiva incorporó más tardíamente a los jubilados y pensionados de otros estratos de ingreso: en septiembre de 2004, se otorgó un suplemento del 10% en los haberes de los que cobraban hasta \$ 1.000 mensuales, que benefició a aproximadamente el 43% de la cobertura previsional. Recién desde mediados de 2006 la política de ingresos hacia la clase pasiva combinó la actualización del haber mínimo con incrementos generales para los que se ubicaban por encima de este umbral. En junio de 2006 se decretó para este último segmento un aumento general del 11% y en enero de 2007 una nueva actualización del 13 por ciento.

Paralelamente, las jubilaciones anticipadas por desempleo -que beneficiaron a los trabajadores que tenían aportes jubilatorios pero no la edad para el retiro- y las moratorias previsionales -que alcanzaron a los trabajadores con edad de jubilarse y aportes incompletos- ampliaron la cobertura del régimen previsional contributivo. Puede conjeturarse que una bue-

na proporción de las nuevas incorporaciones observadas entre marzo de 2005 y diciembre de 2006, que significaron más de 636 mil nuevos jubilados y que aumentaron en 35% la cobertura del sistema previsional, tiene su origen en esas disposiciones.

II.4. Impacto distributivo de las políticas de ingreso

La orientación que adoptó la política salarial del gobierno provisional que encabezó Duhalde -que excluyó a los asalariados peor pagados en el mercado de trabajo (los no registrados)- y las modalidades del ajuste salarial -montos uniformes para todas las escalas o la restitución del 13% a los asalariados del sector público- tuvieron una leve repercusión sobre la dispersión salarial.

Los aumentos de monto fijo otorgados a los asalariados de convenio del sector privado -concomitante con la exclusión de los agentes estatales, en promedio, relativamente mejor pagos- contribuyeron, en un primer momento (octubre de 2002), a disminuir la desigualdad salarial en el conjunto de los trabajadores registrados (**cuadro N° 2**).²² Sin embargo, la ulte-

²² En el caso de las dispersiones de los ingresos por ocupación principal de los asalariados (del colectivo asalariado y de los trabajadores en blanco) se trabajó con paneles (semestrales) de la EPH para identificar (y luego descontar) los incrementos salariales por aumentos no remunerativos o del SMVM: los incrementos no remunerativos de cada etapa fueron descontados a los asalariados registrados, privados (excluido el servicio doméstico) y públicos (se consideró sector público nacional a aquellos que desarrollan actividades de Administración Pública y Defensa y residen en CABA) según corresponda, que experimentaron una modificación salarial igual o superior al monto del incremento vigente (esto no fue aplicado en el caso de los asalariados que

rior restitución del 13% a los salarios públicos (registrada por la EPH hacia mayo de 2003) tendió a neutralizar (incluso a revertir) el efecto igualador de los incrementos no remunerativos sobre la dispersión salarial. La atenuación de la desigualdad salarial de los trabajadores en blanco (de 0,376 a 0,361 puntos de CG), que se observa entre octubre de 2001 y mayo de 2003, parece haber sido mayormente impulsada por el mercado, pues la aplicación de las políticas salariales tuvo -por sus efectos contradictorios en los ámbitos público y privado- un impacto muy limitado.

La exclusión de los asalariados no registrados de la política salarial en momentos sumamente críticos del mercado de trabajo, contribuyó a ampliar las brechas sala-

riales y, en consecuencia, morigeró la reducción de la desigualdad en el colectivo asalariado. Esta tendencia tendió a fortalecer el efecto negativo de la precariedad laboral sobre la inequidad salarial (**cuadro N° 2**).

Durante la gestión del gobierno provisional las principales políticas de ingreso implementadas fueron las salariales. Las mismas tuvieron un impacto mínimamente positivo sobre la distribución del ingreso per capita familiar (IPCF) cuando se orientaron sólo hacia el segmento registrado del sector privado (octubre de 2002 en el **cuadro N° 3**), neutralizado luego al recomponerse los salarios de los agentes públicos nacionales (mayo de 2003), que se ubican preferentemente en las escalas superiores de esta distribución.²³

se encuentran dentro o debajo del SMVM cuando esta política entra en vigor); en el caso de aquellos asalariados del sector privado o público nacional (vid supra), excluidos el servicio doméstico y los menores de 18 años, que se encuentran dentro o debajo del nivel del SMVM del período vigente (se contempló sólo el ingreso bruto en el caso de los trabajadores registrados para identificarlos) se consideró aumento por política de SMVM a la totalidad del incremento entre las distintas ventanas de observación semestral de la EPH. La restitución del 13% fue descontada a todos los asalariados del sector público nacional (vid supra) sólo en la onda mayo de 2003. El impacto de los cambios en las asignaciones familiares fue evaluado recomputando los ingresos netos por ocupación principal de los asalariados registrados jefes de hogar, o del cónyuge si el jefe no es un trabajador registrado, excluyendo al servicio doméstico y a los menores de edad, a partir de los montos y topes previamente vigentes (cómputo que se realizó luego de haber traducido al bruto el ingreso de la ocupación principal declarado): sólo se consideraron las asignaciones por hijo. Los cálculos de los CG tanto para detectar el impacto parcial ("diferencias" en el cuadro N° 2) o acumulado ("sin política de ingreso" en el cuadro N° 2) se realizaron aplicando las diferencias porcentuales observadas entre los coeficientes del panel (de asalariados registrados y totales) a los coeficientes de dispersión (de registrados o totales) del total de la base.

²³ Para calcular los coeficientes del cuadro N° 3 se volvieron a computar los IPCF de los paneles descontando los aumentos asociados a cada una de las distintas políticas de ingresos vigentes e identificadas en la EPH de cada momento. Las diferencias por-

Durante la gestión Kirchner se fortaleció en el segmento registrado la tendencia al atenuamiento de la desigualdad salarial: el CG de esta población se redujo de 0,369 a 0,316 entre el segundo semestre de 2003 y fines de 2006. De acuerdo con las estimaciones que surgen de la EPH, en este segmento las políticas de ingreso tuvieron mayor incidencia que el mercado en la disminución de la desigualdad salarial. La evaluación de los efectos parciales de cada uno de los instrumentos de política confirma que, entre los trabajadores en blanco, tanto la progresiva actualización del salario mínimo (con sus efectos directos e indirectos) como aquellas políticas que tienen por exclusivo destinatario al segmento registrado (aumentos no remunerativos y asignaciones familiares), se jugaron para operar buena parte de la reducción de la desigualdad salarial que se observa en esos años. En lo que refiere al impacto de los aumentos del SMVM, tendió a predominar el efecto directo: en diversas ramas de actividad, al aproximarse el salario mínimo al básico de convenio -que es la base para establecer las remuneraciones de las distintas categorías de cada convenio- aumentó la proporción de los trabajadores que cobran el mínimo. Entre las restantes políticas de ingreso se destacan -por su efecto igualador sobre las remuneraciones de los

trabajadores registrados- los incrementos en las asignaciones familiares y de suma fija otorgados a los trabajadores de convenio del sector privado, que operaron reducciones de entre -0,005 y -0,004 puntos en promedio del CG. Los aumentos no remunerativos al sector público no tuvieron mayor incidencia en la dispersión salarial de los trabajadores en blanco.

Si bien la mayor parte de la mejora distributiva del segmento registrado ha encontrado su origen en distintas modalidades de intervención estatal, el resurgimiento de las negociaciones colectivas por rama de actividad hizo que el efecto mercado se sumara a las políticas salariales en la mitigación de la desigualdades salariales, particularmente durante el segundo semestre de 2005 y el primero de 2006, momentos en los cuales la negociación experimenta su mayor expresión. Este aspecto está vinculado con las características de la negociación colectiva de nuestro país, que determina que los acuerdos salariales pactados en las negociaciones colectivas de actividad se extiendan automáticamente a todos los trabajadores de la actividad, independientemente de que éstos o las firmas que los emplean estén o no afiliados al sindicato o la cámara empresarial respectiva.

centuales de los CG de cada panel fueron aplicadas a las dispersiones de IPCF (disponible) del total de las bases.

Cuadro N° 2. Evolución de la desigualdad salarial con y sin políticas de ingreso (excluye planes de empleo)

	May 2001	Oct 2001	May 2002	Oct 2002	May 2003	II 2003	I 2004	II 2004	I 2005	II 2005	2006	II 2006
TOTAL DE ASALARIADOS												
Gini de ingreso por ocupación principal (IOP)	0,417	0,435	0,432	0,433	0,424	0,451	0,512	0,491	0,484	0,473	0,468	0,458
Gini de IOP sin política de ingreso	-	-	-	0,434	0,420	s/d	s/d	0,523	0,533	0,526	0,513	0,515
Efectos sobre la desigualdad												
Efecto total					-0,010				-0,039	-0,060	-0,058	-0,055
Efecto mercado					-0,014				0,011	-0,008	-0,013	0,003
Efecto estado					0,004				-0,049	-0,053	-0,045	-0,057
Diferencia del CG IOP al descontar:												
Políticas de ingreso para asalariados registrados				-0,001	0,004			-0,001	0,000	0,000	-0,001	-0,002
Aumentos no remunerativos al sector privado				-0,001	0,002			0,000	0,001	0,001	0,000	0,000
Restitución 13% al sector público					0,002							
Aumentos no remunerativos al sector público								0,000	0,001	0,000	0,000	0,000
Aumento por Asignaciones Familiares								-0,001	-0,001	-0,001	-0,001	-0,002
Cambios en el salario mínimo vital y móvil								-0,031	-0,049	-0,052	-0,043	-0,056
Aumento del SMVM (efecto directo)								-0,006	-0,014	-0,016	-0,012	-0,022
Aumento del SMVM (efecto indirecto)								-0,024	-0,033	-0,035	-0,030	-0,033
ASALARIADOS REGISTRADOS												
Gini de Ingreso por ocupación principal (IOP)	0,362	0,376	0,366	0,363	0,361	0,369	0,366	0,340	0,339	0,326	0,322	0,316
Gini de IOP sin política de ingreso	-	-	-	0,367	0,361	s/d	s/d	0,354	0,363	0,357	0,342	0,344
Efectos sobre la desigualdad												
Efecto total					-0,007				-0,015	-0,037	-0,035	-0,026
Efecto mercado					-0,006				0,009	-0,006	-0,015	0,002
Efecto estado					0,000				-0,024	-0,031	-0,020	-0,028
Diferencia del CG IOP al descontar:												
Políticas de ingreso para asalariados registrados				-0,004	0,000			-0,007	-0,011	-0,009	-0,009	-0,006
Aumentos no remunerativos al sector privado				-0,004	-0,003			-0,004	-0,006	-0,005	-0,004	-0,001
Restitución 13% al sector público					0,002							
Aumentos no remunerativos al sector público								0,000	0,001	0,000	0,000	0,000
Aumento por Asignaciones Familiares								-0,003	-0,006	-0,005	-0,004	-0,005
Cambios en el salario mínimo vital y móvil								-0,008	-0,013	-0,021	-0,011	-0,022
Aumento del SMVM (efecto directo)								-0,003	-0,007	-0,010	-0,005	-0,014
Aumento del SMVM (efecto indirecto)								-0,005	-0,005	-0,010	-0,005	-0,008
EFFECTO PRECARIEDAD												
CG asalariados - CG asalariados registrados	0,054	0,058	0,065	0,070	0,063	0,082	0,146	0,152	0,145	0,147	0,146	0,143

Fuente: Elaboración propia sobre EPH para el total de aglomerados urbanos.

La distribución salarial en el colectivo de trabajadores -que incorpora a los asalariados no registrados pero excluye a los trabajadores de planes de empleo- tuvo entre el segundo semestre de 2003 y el primero de 2004 rasgos regresivos, asociados con el aumento de la brecha salarial entre las dos fracciones asalariadas. Pero desde la segunda mitad de 2004 hasta fines de 2006 la reducción del CG del colectivo asalariado (de 0,491 a 0,458) fue similar a la observada para el subconjunto registrado (0,340 a 0,316). La diferencia entre ambas distribuciones -que denominamos efecto precariedad y que aumentó a partir de 2004- refleja las brechas salariales entre los segmentos asalariados registrado y no registrado, que persistieron a lo largo del período.

En el colectivo de trabajo las políticas salariales implementadas por la administración Kirchner cumplieron también un rol más eficaz que el mercado en la atenuación de la desigualdad y, además, en este ámbito los efectos de la intervención del Estado fueron más destacados que en el segmento registrado. La política del salario mínimo mostró ser la herramienta más idónea para reducir la desigualdad de remuneraciones en el colectivo asalariado -explica casi la totalidad del efecto distributivo positivo asociado con la intervención pública- en tanto que las medidas orientadas a los trabajadores registrados públicos

y privados tuvieron un efecto prácticamente residual -y con diverso signo- en este ámbito (de entre 0,001 y -0,002 puntos del CG, **cuadro Nº 2**). El análisis de los efectos parciales de la política del salario mínimo pone en evidencia que el efecto indirecto -incremento salarial en la franja de trabajadores que permanecen por debajo del mínimo- pudo haber contribuido más que el efecto directo en la disminución de la dispersión salarial en el universo asalariado (**cuadro Nº 2**). La preeminencia del primer efecto (efecto indirecto) en el colectivo asalariado estaría relacionada con la nueva configuración del empleo del segmento no registrado: el no acatamiento a las regulaciones del salario mínimo fue concentrando progresivamente a estos trabajadores por debajo del SMVM (del 8,3% al 43,9% entre 2003 y 2006). No obstante ello, la actualización del monto mínimo indujo un significativo incremento del salario horario de esta franja -aunque en cuantía insuficiente para alcanzarlo- que contribuyó a estrechar la dispersión de las remuneraciones.

La eficacia del mercado en disminuir la dispersión de las remuneraciones del colectivo asalariado fue significativa sólo entre el segundo semestre de 2005 y el primero de 2006, y siempre sustancialmente inferior a la asociada a la intervención estatal. Medida en puntos del CG, la mejora explicada por el mercado no difiere sustancialmente de la observada

Cuadro N° 3. Evolución de la desigualdad de IPCF con y sin políticas de ingreso

Ginis de IPCF:	May 2001	Oct 2001	May 2002	Oct 2002	May 2003	II 2003	I 2004	II 2004	I 2005	II 2005	I 2006	II 2006
A. Con políticas de ingreso	0,520	0,531	0,551	0,532	0,529	0,535	0,515	0,510	0,506	0,503	0,489	0,486
B. Sin política de ingreso	-	-	-	0,533	0,529	s/d	s/d	0,528	0,537	0,530	0,513	0,513
1. Efecto políticas de ingreso (A-B)				-0,001	0,000			-0,018	-0,031	-0,027	-0,024	-0,027
1.1. Efecto de aumento del haber jubilatorio mínimo				-	-			-0,003	-0,008	-0,003	-0,003	-0,003
1.2. Efecto de aumentos por políticas salariales				-0,001	0,000			-0,015	-0,024	-0,025	-0,021	-0,024

Fuente: Elaboración propia sobre EPH para el total de aglomerados urbanos.

en el segmento registrado. El carácter ilegal en el que opera el segmento no registrado excluye a sus trabajadores de las mejoras pactadas en el marco de los convenios colectivos, evitando que el efecto convenios (efecto mercado) se vea intensificado en el colectivo de trabajadores.

Durante la gestión Kirchner las políticas de ingreso, excedieron el campo de las políticas salariales, e incluyeron a la clase pasiva.²⁴ El conjunto de la política de ingresos y cada uno de sus componentes tuvieron una incidencia positiva (reductora de la desigualdad) y permanente en la distribución de los ingresos familiares -que incluye a toda la población- pero el

impacto de la política salarial fue sustantivamente mayor que el asociado con las iniciativas orientadas a la clase pasiva (**cuadro N° 3**). En este punto cabe destacar, sin embargo, que la gravitación de las políticas salariales sobre la desigualdad de ingresos de los hogares es sensiblemente menor al impacto registrado sobre el colectivo asalariado. Esto obedece a la concurrencia de factores demográficos, que refuerzan el desigual posicionamiento de los asalariados de ambos segmentos en la distribución del IPCF. En las escalas más bajas de la distribución no solamente se ubican más frecuentemente aquellos hogares con trabajadores precarios, sino

²⁴ Los aumentos de la jubilación mínima (HJM) fueron identificados con los paneles semestrales de la EPH. Se consideró aumento por política de jubilación mínima a la totalidad del incremento entre ventanas de observación semestral de la EPH, sólo para aquellos pasivos que cobran el HJM. Los cálculos de los CG de IPCF se realizaron sobre el total de las bases y se aplicaron las modificaciones porcentuales observadas en los paneles para estimar el efecto de esta política pública.

también aquellos que transitan las primeras etapas del ciclo de vida familiar, con numerosa presencia de niños y escasa disponibilidad de fuerza de trabajo en el hogar. Estas condiciones, que limitan el

número de perceptores de ingresos en el hogar y que incrementan la carga familiar por perceptor, moderan los efectos de las políticas salariales en la distribución del conjunto poblacional.

Escenario global

La fuga de capitales 2002-2010*

*Jorge Gaggero***

“La verdad establecida acerca de Bretton Woods [1944] es que los ingleses, conducidos por el más grande economista del siglo XX, sostenían las ideas adecuadas acerca del diseño de las instituciones [el FMI y el BM] que definían el sistema monetario internacional desde la posguerra. Los estadounidenses, sin embargo, tenían el poder económico y las reservas para controlar el resultado [de la conferencia]”.

James M. Boughton, (“Why White, not Keynes? Inventing the Postwar International Monetary System” IMF Working Paper, marzo de 2002)

“Los desarrollos de nuestra civilización amenazan sus fundamentos”.

Edgar Morin (*Por una política de la civilización*, Paidós, 2009)

“Tenemos la necesidad de una regulación internacional al movimiento de capitales, que el presidente de China, Hu Jintao, denominó muy bien como capitales fantasmas... Creemos imprescindible que cuando lleguemos a Seúl [sede de la reunión del G-20 de noviembre de 2010] lleguemos con un sistema de regulación internacional en materia financiera. Para eso también se hace imprescindible la eliminación o el control de los denominados paraísos fiscales, que son un problema grave de todas las economías”.

Cristina F. de Kirchner, presidenta de la República Argentina (palabras pronunciadas el 12 de julio de 2010, al disertar en la Universidad Internacional de Economía y Negocios de Beijing)

* El texto de esta ponencia integrará el Documento de Trabajo del CEFID-AR titulado “La fuga de capitales II. Argentina en el escenario global (2002-2009)”, de próxima publicación.

** Investigador del CEFID-AR (Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de Argentina)

1. Las reflexiones previas a la crisis global

En un trabajo del CEFID-AR acerca del fenómeno de la fuga de capitales (Gaggero, Casparrino y Libman, 2007) se ha señalado ya que el presente curso de la globalización y la sustancial desregulación del flujo de los capitales financieros tienen -a través de las inevitables crisis a las que someten periódicamente a nuestros países- impactos desestabilizadores sobre el crecimiento y efectos regresivos en el plano sociopolítico que han sido destacados en la literatura económica¹ (Eatwell y Taylor, 2006, y Frenkel y Rapetti, 2009, entre otros).

También se han mencionado, en el trabajo previo, los temas cruciales que son de alcance global -vale decir supranacional, en su totalidad o en parte según los casos- y que por lo tanto sólo pueden ser abordados con eficacia si se opera también en el nivel supranacional: la regulación financiera pendiente, por ejemplo; el intercambio efectivo de información crucial para el control fiscal

nacional, impracticable en la actualidad; en relación con los dos temas precedentes, la necesidad de la sustancial limitación de las operaciones económico-financieras que se valen de los denominados "paraísos fiscales" (secrecy jurisdictions); la indispensable (y posible) puesta en marcha de una organización tributaria mundial; y muchos otros, entre los cuales se destacan los ligados con una cuestión tan crítica como la ambiental.

Sin embargo, la presente crisis y "desorganización" del sistema global (ver Arceo, Golonbek y Kupelian, 2009) parece por el momento y a pesar de las nuevas amenazas que se ciernen -una posible crisis descontrolada en la zona del Euro, por ejemplo- tan ventajosa para buena parte de los "poderes fácticos" del mundo desarrollado, en especial para el sector de las grandes finanzas, que cualquier cambio positivo de significación en las cuestiones de la mencionada agenda parece hoy muy difícil de alcanzar. A pesar de su pertinencia, dada la imperiosa necesidad de avanzar

¹ Raúl Prebisch ya destacaba a fines de los años '70 esta cuestión, sucesivamente excluida de la agenda relevante de los países centrales: "Los centros siguen encerrándose en una actitud por demás negativa frente a los requerimientos de un orden económico internacional, conjunto de ideas que en realidad no son nuevas, pues han venido desenvolviéndose infructuosamente durante más de dos decenios. Y la periferia se obstina en general por aguardar de ese nuevo orden lo que sólo podría conseguir con un esfuerzo hondo y persistente de transformación. El nuevo orden no podría ser un medio para seguir exaltando la sociedad privilegiada de consumo." (Raúl Prebisch, "Estructura socioeconómica y crisis del sistema. Reflexiones al cumplirse nuestros primeros treinta años", *Revista de la CEPAL*, 2º semestre de 1978).

hacia una mayor racionalidad global en el campo económico-social.

El grave problema es, desde nuestra perspectiva, que buena parte de las ventajas y privilegios que logran conservar los “poderes fácticos” del “Norte” del mundo operan a costa del crecimiento, la fiscalidad y los niveles de equidad en el resto del planeta y, también, de los referidos al globo en su conjunto (ver Gaggero, 2008).

En una perspectiva optimista la agenda de los problemas más significativos debería tender a ser -cada vez más, como se ha señalado- una agenda global. En especial, en los campos financiero y fiscal. Esto no quiere decir que, entretanto, los Estados nacionales de los países “en desarrollo” (o “emergentes”, o del “Sur”) no puedan hacer nada en estas materias. Sí pueden actuar, usualmente bastante más de lo que intentan (ver Gaggero, Casparrino y Libman, 2007, y Gaggero, 2008). La mayor parte de ellos suele autolimitarse, sin embargo, en el impulso de sus políticas y gestiones político-administrativas respectivas (locales, regionales y globales) de un modo tal que no les permite acercarse siquiera a los límites que les fija el sistema globalizado para el despliegue de su acción soberana (tanto a los límites “de hecho” como a los “de derecho”). En otras palabras, las acciones gubernamentales no suelen apuntar en el “Sur”, en

general, a “tentar” los límites que la cruda realidad global plantea a los Estados-nación menos poderosos.

Parece verificarse entonces -se lo ha señalado ya, en los trabajos previos mencionados a propósito de estas cuestiones- que en el “Sur” estamos “en el peor de los mundos”, debido a:

i) Una insuficiente acción nacional, por un lado, que “no tienta los límites”: el caso argentino -y también el de los restantes países del Mercosur-Unasur en América del Sur- resultan muy claros a este respecto, por el momento. En las cuestiones financieras así como en el caso de los temas tributarios, por ejemplo, tanto las normativas como las prácticas político-administrativas suelen estar bastante lejos de las “fronteras” que plantea la asimétrica situación global vigente.

ii) La ausencia o debilidad de iniciativas comunes (regionales) de verdadera significación. En el mejor de los casos, las acciones comunes planteadas tienen carácter limitado, cuando no marginal. La cuestión de la regulación de los flujos de capital, por ejemplo, parece mostrar problemas de falta de convicción y/o coordinación en la aplicación de las políticas posibles, que son desalentadas por el pensamiento económico dominante y las persistencia de las recetas de tipo “ortodoxo” que todavía brindan los organismos multilaterales.

iii) Por otra parte, esto también ha sido señalado, continúan siendo muy escasas y poco significativas las iniciativas de carácter global con alguna perspectiva de concreción en estos campos (salvo en el caso de algunas regulaciones bancarias de difícil consistencia y coordinación global y -eventualmente- la posible imposición futura a las transacciones financieras, todavía sujeta a grandes desacuerdos entre naciones). Esta carencia de propuestas y acciones de carácter reformista acordes con los desafíos planteados ya resultaba notable antes del comienzo de la presente crisis. Resulta obvio también que en la actualidad, desde el momento en que ha comenzado a desplegarse la presente crisis, su crudeza y extensión tampoco han merecido respuestas efectivas en los terrenos, en las direcciones y con la profundidad apropiadas.

2. Fuga de capitales y “paraísos” en los años 2002-2006 (y durante la crisis)

En el marco hasta aquí definido se abordarán con el detalle posible dos cuestiones estrechamente asociadas, de tipo institucional-estructural, usualmente eludidas por la literatura convencional y la agenda pública. Ellas han emergido de un modo inocultable como consecuencia de la crisis global: se trata de la fuga de capitales en la escena global y de los “paraísos

fiscales” (o, mejor dicho, “jurisdicciones del secreto”; *secrecy jurisdictions* en su denominación inglesa más apropiada).

Se pondrá el foco, en especial, en:

i) Las enormes transferencias netas “Sur-Norte”, que suelen alcanzar su pico en períodos de crisis como el presente.

ii) La sustancialmente libre y opaca actuación de las firmas multinacionales (en particular, de las corporaciones financieras globales) y de los denominados “ricos globales”.

El análisis de estas operaciones resulta central para explicar la opacidad de las finanzas globalizadas, la conducta financiera y tributaria de las firmas multinacionales y, en definitiva, los enormes drenajes de recursos y la gran volatilidad de sus flujos a los que están sometidas las economías del “Sur”. En otras palabras, el carácter perverso que para la mayor parte de éstas asumen los flujos de capital y, también, la particularmente grave erosión a la que están expuestos sus sistemas fiscales.

Resulta notable la muy limitada atención prestada a estos temas en la literatura económica. Cabe mencionar aquí, a título de ejemplo, el caso de un muy reciente y valioso trabajo acerca de América latina difundido durante la presente crisis: “Crisis, volatilidad, ciclo y política fiscal en AL”, elaborado por la CEPAL (mayo 2009). Al

referirse en detalle a “todos los canales por los que AL se conecta con la economía internacional”, este trabajo omite mencionar a la fuga de capitales. El mismo sí hace referencia a las “interrupciones súbitas” (*sudden stops*) de los flujos de capital hacia la región, cuando en tiempos de crisis se verifica en nuestros países -en rigor-un fenómeno distinto: la “salida neta” de capitales (tal como sucede en casi todo el “Sur” del mundo).

Son conocidas, por otra parte, las posiciones del FMI y los restantes organismos multilaterales acerca de estas cuestiones, que sólo suelen poner el foco en los componentes delictivos de estos flujos. Componentes que no resultan, como veremos, los de mayor significación. Estos organismos suelen omitir en sus análisis toda consideración relevante acerca del papel de la banca global, las multinacionales y los “ricos globales” en estos procesos.

Importa presentar entonces algunos hechos estilizados y los órdenes de magnitud relevantes al respecto.

2.1. Las transferencias netas desde el “Sur”

Las transferencias netas de recursos financieros desde los

países pobres y “de desarrollo intermedio” (incluyendo las denominadas “economías en transición”) hacia los desarrollados muestran un crecimiento sostenido desde los US\$ -46.000 millones/año (1995) hasta los US\$ 660.000 millones/años en el año precedente al comienzo de la crisis (2006)². La razón básica de este sostenido crecimiento de las transferencias netas hacia el “Norte” es que la suma de los flujos de “ayuda”, la inversión extranjera directa (IED) y las remesas de los inmigrantes resultan cada vez más insuficientes en el “Sur” para compensar los pagos masivos de deuda, los desequilibrios comerciales, la fuga de capitales y la acumulación de activos externos en divisas fuertes³.

Debe presumirse que estas transferencias netas “Sur-Norte” han dado un salto hacia arriba en los últimos tres años de crisis (2007-2009), no sólo como consecuencia del fenómeno denominado “fuga hacia la calidad”. En una hipótesis muy conservadora puede presumirse que el valor anual de estas transferencias ha superado el billón de dólares durante este período, una suma de recursos muy significativa en relación con los involucrados en el esfuerzo fiscal compensatorio de la crisis financiera y en las políticas

² “Closing the gap: addressing imbalances in global finance”, CIDSE, Nov 08; ver www.cidse.org

³ Cuando China y otros países del “Sur” acumulan reservas, los flujos financieros son considerados negativos para estos países y positivos para EUA y otros países del Norte cuyas divisas son atesoradas.

anticíclicas en el mundo desarrollado (el receptor principal de los flujos fugados desde el “Sur”). Mucho más importante aún si se lo compara con el limitado volumen de recursos que ha estado disponible en el “Sur” para encarar sus propias políticas anticíclicas.

Resulta claro que la estructura y la dinámica de los flujos económico-financieros globales han sido funcionales -durante la presente crisis, así como en el caso de las precedentes- a las necesidades del “Norte” y totalmente contraindicadas desde la perspectiva del “Sur” del mundo. Esta circunstancia resulta tratada en la literatura económico-financiera de un modo muy limitado y es casi totalmente ignorada por los organismos multilaterales de crédito, en particular por el FMI. En este último caso, se ha llegado al extremo de las patéticas declaraciones de uno de sus más altos funcionarios que -en plena crisis y preguntado acerca de los contraindicados flujos hacia el “Norte” originados en las operaciones de los grandes bancos globales y las empresas multinacionales- respondió que esta circunstancia en rigor beneficiaba al “Sur” al evitar dificultades graves en las casas matrices de esas firmas que, de otro modo, hubieran terminado por perjudicarlo⁴.

2.2. Los flujos financieros ilícitos (2002-2006)

La mejor estimación disponible de los flujos financieros ilícitos (brutos) desde los países “en desarrollo” durante el período 2002-2006⁵ puede ser observada en el **gráfico N° 1**. Se ha verificado en el quinquenio un crecimiento sostenido, desde alrededor de US\$ 400.000 millones/año (2002) hasta el orden del billón de dólares/año (2006).

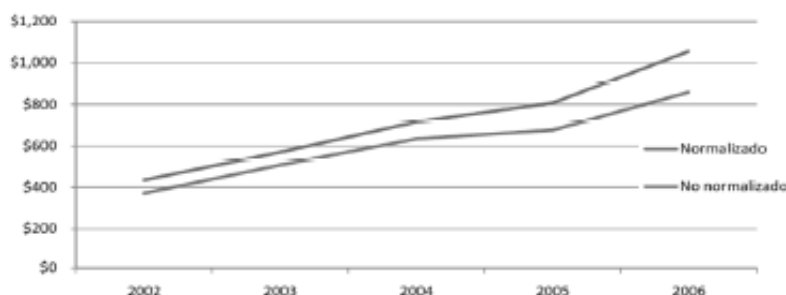
Se trata de un cálculo muy conservador que, además, no incluye a las importantes extracciones de valor desde los países del “Sur” que no implican transferencias monetarias (p.e., sobre y subfacturación en el comercio exterior, contrabando y otras transacciones con bienes y activos con manipulación de sus precios).

Los más importantes países de origen de las transferencias financieras ilícitas han sido, en orden de importancia: China, Arabia Saudita, México, Rusia, India, Kuwait, Malasia, Venezuela, Polonia y Hungría (**gráfico N° 2**). China continental lidera claramente el *ranking* con un promedio anual precrisis estimado que superó los US\$ 250.000 millones, seguida por el par Arabia Saudita / México, cuyo drenaje osciló alrededor de los US\$ 50.000 millones

⁴ Declaraciones a la CNN del responsable del Departamento Hemisferio Occidental, Nicolás Eyzaguirre.

⁵ Global Financial Integrity, GFI, Dic 08; ver www.gfi.org

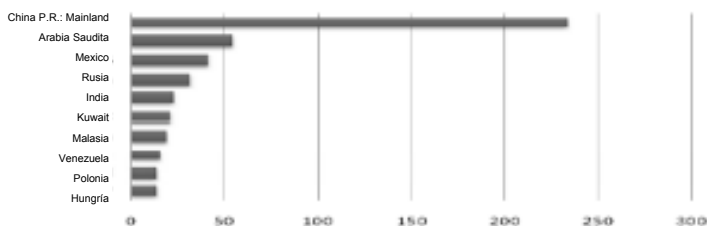
Gráfico N° 1 Flujos financieros ilícitos de todos los países en desarrollo 2002-2006 (\$ miles de millones)



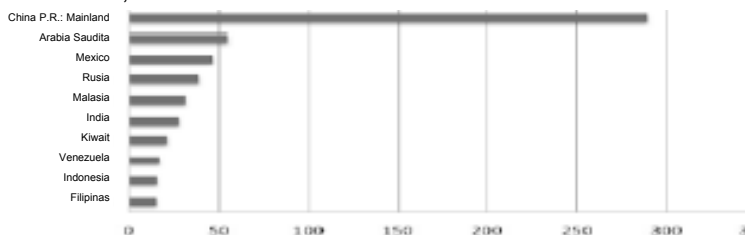
Nota: Las estimaciones resultan de un modelo económico y han sido "normalizadas" o filtradas para obtener un rango de resultados. El proceso de normalización somete a la lista completa de los países en desarrollo para los cuales los datos están disponibles) a dos filtros: i) la salida de capital debe manifestarse en un mínimo de 3 de los 5 años estudiados y; ii) además, debe exceder en un mínimo del 10% a las exportaciones de cada país (bajo el supuesto de que niveles más bajos de "fuga" se deberían a problemas con los datos más que a genuinas "fugas" de capital ilícito).

Fuente: Global Financial Integrity, "Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2002-2006", Dic 2008.

Gráfico N° 2. "Top Ten" de países con más alto promedio (normalizado) de corrientes financieras ilícitas, 2002-2006



"Top Ten" de países con más alto promedio (no normalizado) de corrientes financieras ilícitas, 2002-2006



Fuente: Global Financial Integrity, (op.cit).

Cuadro N° 1. Promedio anual de “fuga” de flujos ilícitos* (2002-2006, en millones de US\$)

	Normalizada	%	No Normalizada	%
“Países en desarrollo”	612.000	100,0	716.000	100,0
América latina y el Caribe	100.546	16,4	123.273	17,2
América del Sur	41.566	6,8	58.247	8,1
Venezuela	15.896		16.802	
Argentina	12.099		13.040	
Brasil			8.407	
Chile	6.961		8.173	
Colombia	2.559		3.855	
Uruguay	2.407		2.620	
Perú			2.227	
Ecuador		1.368		
Bolivia	787		898	
Paraguay	857		857	

* Estimación normalizada y no normalizada

Fuente: Elaboración propia sobre Global Financial Integrity, (op. cit.)

de dólares cada uno. Estos tres países más Rusia (con fugas anuales promedio del orden de los US\$ 40.000 millones) explicarían entonces alrededor del 60% del total de las fugas ilícitas de capitales desde el “Sur” del mundo del período en análisis, y las 10 naciones incluidas en el **gráfico N° 2** cerca del 80% de ese total.

La Argentina no aparece registrada en este *ranking* de las top ten debido a que durante el quinquenio 2002-2006 promedió entre US\$ 12.000 y 13.000 de “fuga ilícita” anual (**cuadro N° 1**). El período en análisis coincide con la fase de fuerte y sostenida recuperación económica posterior al derrumbe del régimen de converti-

bilidad (Gaggero, Libman y Casparrino, 2007).

En cuanto a las regiones de América latina y el Caribe y América del Sur, los promedios anuales del período sumaron alrededor de US\$ 100/123.000 millones y US\$ 41/58.000 millones, respectivamente (**cuadro N° 1**). Estos valores representaron algo más del 17% y del 8%, respectivamente, de las “fugas” totales provenientes de los países en desarrollo.

2.3.La estructura de los flujos ilícitos globales

Analizadas las cuestiones de los órdenes de magnitud, tendencia y procedencia de los flujos ilícitos

Cuadro N° 2. Flujos ilícitos globales (en billones de US\$)

	Globales	Desde los "países en desarrollo"		
Debidos a corrupción gubernamental	50	40		5,1%
Debidos a actividades criminales	549	238		30,6%
Comerciales	1.000	500	100%	64,3%
-debidos a "mispricing"	250	150	30%	
-por abusos en "precios de transferencia"	500	150	30%	
-transacciones "falseadas"	250	200	40%	
Total	1.599	778		100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Raymond Baker, "Capitalism's Achilles Heel", 2005

globales generados en los países "en desarrollo" importa analizar ahora su "estructura", sobre la base de una fuente alternativa (Baker, 2005). En el **cuadro N° 2** se presenta una estimación de la composición de estos flujos hacia mediados de la década pasada (2005), tanto en la escala global como para el mundo "en desarrollo".

Resulta notable la medida en que la composición global de estos flujos contradice la versión que ha sido impuesta a través de los medios masivos de comunicación e, incluso, de muchos enfoques académicos. En general, la literatura generada en los organismos multilaterales de crédito y -también- la acción de ONG's tales como *Transparency International* son responsables de la per-

cepción hoy establecida: estos flujos se originarían predominantemente en las actividades criminales (con una significativa participación de la "corrupción gubernamental" -en rigor debería denominarse "corrupción empresario-gubernamental"-entre ellas). La estimación que se presenta muestra que, por lo contrario, son las maniobras comerciales ilícitas -principalmente ejecutadas por los grandes bancos, las empresas transnacionales y "ricos globales"- las que explicarían alrededor del 63% del total de flujos ilícitos globales. Del restante 37%, debido a actividades estrictamente criminales de todo tipo, sólo 3 puntos estaría explicado por la corrupción gubernamental en la escala global (**cuadro N° 2**, primera columna numérica).

Las características de los flujos ilícitos originados en los países “en desarrollo”, casi la mitad del total mundial, no difieren de modo apreciable de las que acaban de describirse (**cuadro Nº 2**, restantes columnas numéricas). Las operaciones ilícitas de origen “comercial” son algo más importantes (explican más del 64% de estos flujos) y, consiguientemente, las de origen “criminal” levemente menores (menos del 36%), incluidas las operaciones originadas en la “corrupción gubernamental” (5 puntos del total, contra 3 puntos del promedio global).

2.4. Los principales “paraísos fiscales”, agentes indispensables de la “fuga”

Una empeñosa ONG global⁶ ha divulgado recientemente una muy esclarecedora y útil clasificación de los “paraísos fiscales” (*secrecy jurisdictions*), de acuerdo con un “Índice de Secreto Financiero” elaborado al efecto (**cuadro Nº 3**).

Este índice combina indicadores acerca del grado de opacidad de las operaciones posibles en cada “paraíso” con los que califican su importancia relativa en la escala global (en términos económico-financieros). La resultante de la suma de ambos tipos de indicadores constituye el “Índice de Secreto Financiero” que permite definir, por primera vez, un *ranking* relevante de los “paraísos fis-

cales” (ver www.secrecyjurisdictions.com).

Una rápida revisión de los resultados de este importante trabajo, para el año 2009, permite esclarecer muchas cuestiones relevantes, sumidas hasta ahora en la bruma (al menos, para la opinión pública global). En primer lugar, que los “paraísos” más importantes -los más opacos y de mayor significación económico-financiera- están “localizados” en territorios de naciones desarrolladas de América del Norte y Europa (o controlados por ellas). Se trata de 8 de los 10 primeros y 12 de los 15 primeros del *ranking* de TJN. Sólo Singapur (puesto 7), Hong Kong (10) y Bahrein (14) están localizados en Asia, vale decir en territorios “no occidentales”.

El “paraíso” que ocupa el primer lugar en el *ranking* es estadounidense (el Estado de Delaware), el segundo y el tercero son europeos continentales (Luxemburgo y Suiza), el cuarto caribeño (las Islas Caiman) y el quinto inglés (la City de Londres). Los “índices” correspondientes a estos primeros cinco “paraísos” muestran claramente su centralidad, su importancia relativa en la actividad económico-financiera global (**cuadro Nº 3**, últimas dos columnas).

⁶ Tax Justice Network; ver www.taxjusticenetwork.org

Cuadro N° 3. Índice de Secreto Financiero (2009)

"Jurisdicciones del Secreto"	Índice de opacidad	Importancia a escala global	Valor del componente de opacidad	Índice de Secreto financiero	
				Valores*	Ranking
USA (Delaware)	92	17,767	84,6	1503,8	1
Luxemburgo	87	14,89	75,7	1127,0	2
Suiza	100	5,134	100	513,4	3
Islas Caiman	92	4,767	84,6	403,48	4
UK(City de Londres)	42	19,716	17,6	347,79	5
Irlanda	62	3,739	38,4	143,73	6
Bermuda	92	1,445	84,6	122,3	7
Singapur	79	1,752	62,4	109,34	8
Belgica	73	1,475	53,3	78,6	9
Hong Kong	62	1,986	38,4	76,34	10
Jersey	87	1,007	75,7	76,22	11
Austria	91	0,511	82,8	42,32	12
Guernsey	79	0,58	62,4	36,2	13
Bahrain	92	0,278	84,6	23,53	14
Holanda	58	0,689	33,6	23,18	15
Otras (35 restantes)	-	1,54	-	-	16 a 60

*Resultan de la multiplicación de los valores presentados en las dos columnas precedentes.

Fuente: Tax Justice Network, 2009

2.5. Operaciones de la banca global a través de los "paraísos" (algunos indicadores)

Importa completar la información cuali-cuantitativa acerca de la significación de los "paraísos" en las actividades financieras globales con algunos indicadores armados

a partir de información correspondiente al año 2008 difundida por TJN (ver Anexo II.1). Se trata de registros acerca de la localización en "paraísos" de las filiales y subsidiarias de cuatro de los más grandes bancos británicos y doce bancos norteamericanos de primer nivel.

Resulta notable el gran número de filiales y subsidiarias identificadas a partir de las propias declaraciones de estos bancos ante las autoridades regulatorias nacionales respectivas, un indicador *proxi* de la creciente importancia económica financiera que han adquirido en las finanzas globales las operaciones a través de las *secrecy jurisdictions*.

3. La OECD y el G20, ante los procesos de “fuga” y los “paraísos fiscales”

La cruda realidad brevemente descrita en la sección precedente sólo ha dado lugar, en los últimos, años a respuestas “cosméticas”, inconsistentes, por parte del mundo desarrollado⁷. Entre ellas, se destacan las “listas negras” de paraísos fiscales o centros *offshore* elaboradas y difundidas por la OCDE en los años 2000 y 2009

(respecto de esta última ver el Box adjunto en el Anexo II.2, titulado *A Progress Report ...*, que presenta una síntesis de la documentación difundida por la OCDE en noviembre de 2009).

Estos temas de la “fuga” y los “paraísos” han ganado sí las primeras planas durante las primeras fases de la presente crisis, por boca del presidente de Francia y de la primera ministra de Alemania principalmente. El titular del FMI, Dominique Strauss-Kahn, también se plegó entonces al coro de los que prometieron grandes cambios y llegó a amenazar: “Yo estoy por una acción co dinamita”, al calificar como “demasiado ligeras” las medidas hasta entonces tomadas por los países centrales contra los “paraísos” -incluidas las “listas negras” de la OECD -y admitir que “para un cierto número de Estados no es lo más urgente”. Estaba claro ya que

⁷ Por ejemplo, la OCDE se resiste todavía a permitir el desarrollo de los sistemas de intercambio automáticos y masivos de información de interés tributario indispensables para que las administraciones de los países del Sur puedan ejercer controles efectivos. Este desarrollo es reclamado por una amplia coalición de ONGs. También han enfatizado en esta necesidad, durante los tres últimos años, actores tan diversos como: a) la Stiglitz Commission (párrafo 79 del Reporte a la ONU, 19. 03. 09); b) el Secretario de Finanzas de México en una carta enviada a Timothy Geithner (09.02.09); c) el gobierno francés en un documento preparado para la reunión del G20 de marzo de 2009 (“Adressing the risks stemming from uncooperative jurisdictions”) y d) la propia Unión Europea, en sus recientes esfuerzos para expandir la Directiva acerca de la Tributación sobre los Ahorros a los ingresos y a otros países y jurisdicciones. El texto de la carta enviada por Carstens a Geithner (b) dice: “Creo que uno de los elementos de información clave que México y EUA deberían a comenzar a compartir es el referido a los intereses pagados por los bancos de un país a los residentes del otro. El intercambio [automático] de información sobre los intereses pagados por los bancos representará para nosotros, con certeza, una poderosa herramienta para la detección, prevención y combate de la evasión tributaria, el lavado de dinero, el financiamiento del terrorismo y el tráfico de drogas”.

no lo era ni para EUA ni para el Reino Unido, sede de los principales centros financieros mundiales y, a la vez, de las más relevantes *secrecy jurisdictions*. Aun cuando resulta cada vez más claro que sus propios fiscos sufren una creciente erosión como consecuencia de las operaciones que se realizan a través de ellos.

Ahora resulta más transparente aún, transcurridos varios meses desde entonces y -al parecer- superados los peores presagios acerca de la profundidad que podría alcanzar la crisis global, que nada sustancial está sucediendo a este respecto como consecuencia de las actividades encaradas por el G20 (a pesar de que su agenda incluye la cuestión de los “paraísos fiscales” y de que, al inicio de la crisis hubo un público compromiso de trabajar con eficacia en esta cuestión). La circunstancia de que haya sido el FMI el organismo elegido para asistir al colectivo y canalizar sus principales propuestas e iniciativas no permite alentar por el momento, por otra parte, demasiadas esperanzas acerca de un avance efectivo en el tratamiento de este asunto crucial, así como de la cuestión vinculada de las “asimetrías” globales en los movimientos de capitales (la agenda definida sólo aborda la cuestión de la “volatilidad” de los mismos).

Importa por último, en esta muy breve reseña, destacar la complejidad de “intereses cruzados” que se verifican en el colectivo de

naciones denominado G20 a propósito de estas cuestiones. El mismo reúne en un mismo foro a las naciones más perjudicadas (por ejemplo, China, India, México, Rusia y Arabia Saudita) y a las más beneficiadas -en términos relativos- por el fenómeno de la fuga de capitales (EUA, UK y la Unión Europea, principalmente). También a países de regiones y países-continente sustancialmente libres de “paraísos fiscales” (como América latina, Japón, Canadá, Australia e India) y otros que constituyen las sedes de los “núcleos duros” de la opacidad global (EUA, UK, Europa continental). Para complicar aún más el panorama, el G20 incluye naciones que son a la vez protagonistas relevantes de procesos sostenidos de fuga de capitales y sede de “paraísos fiscales” (China y Rusia).

4. La agenda relevante (en niveles nacional, regional y global)

Desde la perspectiva de los intereses de América del Sur se ha esbozado ya hace un par de años una agenda de políticas posibles (Gaggero, 2008), que podrían ser impulsadas en los tres niveles jurisdiccionales más importantes (el nacional, el regional y el global) y no han perdido a nuestro juicio actualidad;

1. *En el nivel nacional.* Desarrollar, hasta el límite que las fuerzas globales y las resistencias nacio-

nales lo permitan, la normativa y la gestión tributarias adecuadas y controles financieros eficaces “en la frontera”, con el fin de asegurar sostenibilidad macroeconómica, competitividad productiva con creciente empleo, y mayor equidad.

2. *En el nivel regional.* Impulsar posiciones comunes proactivas frente a los desafíos globales (descontrol de las finanzas y de la acción de las multinacionales; “paraísos fiscales”; ausencia de foros tributarios e instrumentos impositivos de alcance global; falta de colaboración financiera y tributaria efectivas “Norte-Sur”; y otros). Las regiones deberían trabajar conjuntamente para constituirse en “escudos” más eficaces frente a las fuerzas globales desequilibrantes, para lo cual deberían resolver sus diferencias internas. Estas últimas suelen responder a intereses “secundarios” divergentes, usualmente menores en relación con las ganancias que se obtendrían a través de una mayor cooperación*.

3. *En el nivel global.* Entre otras iniciativas indispensables, debería intentarse:

i) impulsar acciones mas decididas y coordinadas a favor de una

nueva arquitectura financiera global y, en ese marco, abogar por la eliminación de (o el establecimiento de severas restricciones para) los “paraísos fiscales”. Con la continuidad de los “paraísos” no podrá alegarse seriamente que se puedan introducir regulaciones financieras eficaces, ni pueda avanzarse hacia una mayor “transparencia” en el accionar de los bancos globales y las empresas multinacionales (ni siquiera podría lograrse credibilidad para sus balances contables);

ii) apoyar la constitución de una agencia tributaria global -en el marco de las Naciones Unidas- de modo de asegurar una vía eficaz hacia la armonización y la colaboración entre naciones y regiones; y también para,

iii) comenzar a establecer tributos globales con una doble finalidad (atender a las situaciones de más grave inequidad global y, a la vez, proveer recursos para hacer frente a los desafíos ambientales); y, finalmente,

iv) en rigor lo que debería ubicarse en primer lugar, impulsar la rejerarquización y reforma del sistema de las Naciones Unidas, a través de su efectiva democratiza-

* A título de ejemplo, el Uruguay continúa aún clasificado entre las “secrecy jurisdictions” (cuasi “paraíso fiscal”, en rigor, a pesar de algunos cambios de política de su gobierno que van en la dirección adecuada). Un acuerdo que permitiese superar esta situación en el plazo más corto posible haría de América del Sur un “territorio libre de paraísos fiscales”. Esto permitiría a la región posicionarse con más autoridad ante EUA y la UE, a este respecto. A su vez, el Brasil y la Argentina deberían constituirse en actores más significativos (proactivos) para intentar influir en la definición de la “agenda global”, aprovechando las oportunidades que abre la presente crisis.

ción y del rediseño de sus instituciones económicas (una tarea imposible, a su vez, si no se ponen seriamente en cuestión los dogmas económicos globales hasta el momento dominantes).

Bibliografía

- Castiñeira, R. (2009); "El impacto macroeconómico de la salida de capitales en la Argentina", Iniciativa para la Transparencia Financiera (ITF).
- CEPAL (2009); "Crisis, volatilidad, ciclo y política fiscal en América latina", Foro Unión Europea, América Latina y el Caribe, Montevideo, setiembre de 2009.
- CIDSE (2008); "Closing the gap, addressing imbalances in global finance", Policy Paper, Bruselas, noviembre de 2008. [www.cidse.org]
- Damill, M.; Frenkel, R. (2009); "Las políticas macroeconómicas en la evolución reciente de la economía argentina" Nuevos Documentos CEDES N°65/2009.
- Damill, M. (2009); "Argentina: ¿de vuelta al financiamiento externo?" Iniciativa para la Transparencia Financiera (ITF), septiembre de 2009.
- Eatwell y Taylor (2006); *Finanzas globales en riesgo*, Fondo de Cultura Económica/CEFID-AR, Buenos Aires,.
- Frenkel, R. y Rapetti, M. (2008); "Economic development and the new order in the international financial system", The Initiative for Policy Dialogue Meeting, University of Manchester, julio de 2008.
- Gaggero, J. (2008); "La progresividad tributaria. Su origen, apogeo y extravío", Documento de Trabajo N°23, CEFID-AR, diciembre de 2008.
- Gaggero, J.; Casparrino, C. y Libman, E. (2007); "La fuga de capitales. Historia, presente y perspectivas" Documento de Trabajo N° 14. mayo de 2007.
- Global Financial Integrity, GFI (2008); "Illicit financial flows from developing countries: 2002-2006", diciembre de 2008. [www.gfip.org]
- www.secrecyjurisdictions.com
- www.taxjusticenetwork.org

Anexo 1

Cuadro N°1. Reino Unido - Filiales en “paraísos fiscales” de 4 grandes bancos* (Lloyds, Barclays, HSBC y RBS, 2008)

	Total de filiales	5400	100,0%	
	Filiales en “paraísos”	1260	23,30%	100,00%
1	Islas Caimán	262		20,80%
2	Jersey	170 1		3,50%
3	Hong Kong	141		11,20%
4	Irlanda	119		9,40%
5	Guernsey	68		5,40%
6	Bahamas	63		5,00%
7	Holanda	53		4,20%
8	Islas Vírgenes Británicas	51		4,00%
9	Luxemburgo	49		3,90%
10	Isla de Man	46		3,70%
11 a 33	Otros paraísos	238		18,90%

* Un quinto banco (HBOS), que sumado a los mencionados conforma el grupo de los más importantes del Reino Unido, no suministró la información oficial requerida por las autoridades.

Fuente: Elaboración propia sobre Tax Justice Network, 2009.

Cuadro N° 2. EE.UU - Filiales en “paraísos fiscales” de los principales bancos. (2008)

Bancos	Subsidiarias en “paraísos”	%
Citigroup	427	39
Morgan Stanley	273	25
Bank of America	115	10
Wachovia	59	5
Lehman	57	5
J P Morgan	50	5
American Express	39	4
Goldman Sachs	29	3
Merrill Lynch	21	2
AIG	18	2
Wells Fargo	18	2
Washington Mutual	3	0
Principales bancos	1109	100

Fuente: Elaboración propia sobre Tax Justice Network, 2009.

Anexo 2

Todas las jurisdicciones supervisadas por el Foro Global cumplen ahora con el estándar tributario internacional acordado.

“El estándar tributario internacional acordado, desarrollado por la OCDE en cooperación con países no-OCDE y que fue aprobado por los Ministros de Finanzas del G20 de Berlín en 2004 y por el Comité de Expertos de las Naciones Unidas sobre Cooperación Internacional en materia tributaria en su reunión de Octubre de 2008, requiere el intercambio de información sobre la base de solicitudes de las administraciones en todas las cuestiones tributarias y el cumplimiento de las leyes tributarias domésticas, sin consideración de los intereses tributarios domésticos de la parte requerida o del secreto bancario para propósitos tributarios. Provee además extensas salvaguardias orientadas a proteger la confidencialidad de la información intercambiada”.

Fuente: OCDE, Nov 2009

Microcréditos y capacitación

Estrategias inclusivas en la lucha contra la pobreza

*Marta Bekerman **
*Nicolás Monti Hughes***

Existe en el ámbito de las actividades de microfinanzas un amplio debate en torno de la necesidad de brindar o no capacitación a los microemprendedores. Los argumentos a favor consideran necesaria la instrumentación de programas que tomen en cuenta cuánta formación, y de qué tipo, precisa una comunidad para superar la situación de pobreza, por lo que las instituciones de microfinanzas (IMFSs), más allá de limitarse estrictamente a otorgar un préstamo e insistir en que se devuelva, pueden integrar el crédito con otros servicios no financieros. Los argumentos en contra, por lo contrario, consideran que las IMFs deben abocarse exclusivamente a su rol financiero y no a cuestiones en las que no se especializan. Además consideran que este tipo de servicios atenta contra su sustentabilidad o pueden impedir que se expresen las capacidades naturales de los prestatarios si se los llega a sofocar con estructuras muy rígidas de aprendizaje. Los autores presentan hipótesis de comportamiento derivadas de dos enfoques alternativos: el neoclásico y el evolucionista. Se detecta una serie de problemas de corto y largo plazo que afectan a las microempresas de subsistencia que se vincula con la falta de estrategias de producción y capacitación, progresiva desacumulación de capital, ajuste de su actividad hacia niveles de subsistencia, escasa reinversión de sus ganancias y de diversificación de sus productos.

* Profesora de Desarrollo Económico en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires e Investigadora Principal del CONICET. Presidenta de la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano. (www.avanzar.org.ar).

** Licenciado en Economía. Responsable del área de capacitación a microempresarios de la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano durante el período 2005-2009.

I. Introducción

Los programas de microfinanzas apuntan a ser un instrumento de lucha contra la pobreza a partir del desarrollo de mecanismos innovadores para la provisión de crédito y facilidades de ahorro para personas de bajos ingresos, tradicionalmente excluidas del sector financiero formal¹. Su cualidad especial consiste en permitir el acercamiento de dos mundos que hasta ahora parecían muy lejanos: por un lado el de los excluidos y, por otro, el del crédito que es otorgado fundamentalmente para generar empleo a través del apoyo al desarrollo de microempresas.

Con el fuerte deterioro del mercado laboral observado en la Argentina a partir de las políticas de reforma estructural de la década de los '90, los microemprendimientos empiezan a tomar una relevancia creciente como solución alternativa al desempleo de amplios sectores de la población, particularmente de aquellos que viven en villas de emergencia y barrios carecientes. Si bien el alcance de los programas de Microcrédito es aún muy incipiente en países como la Argentina y el Brasil, estos programas se han revelado en distintos países del mundo como un instrumento eficaz en la lucha contra la pobreza.

En ese contexto, se ha planteado, tanto en ámbitos académicos como en el seno de las Instituciones de Microfinanzas (IMFs), un amplio debate en torno de la conveniencia de brindar capacitación a los microemprendedores en forma paralela a los servicios de crédito. Este debate adquiere una gran relevancia tanto para la formulación de políticas vinculadas con las finanzas inclusivas como para el diseño de los programas de microfinanzas. De allí la importancia de poder realizar una evaluación del impacto de los programas de capacitación.

Esa evaluación debe tomar en cuenta las ventajas y desventajas que estos programas ofrecen sobre los prestatarios y las instituciones mismas. Es decir, que debe basarse sobre los resultados provocados sobre los microemprendedores (y sus emprendimientos) y la propia eficiencia de las IMFs.

En ese contexto cabe señalar la existencia de ciertos matices vinculados con el problema de la pobreza por parte de grandes pensadores contemporáneos. Así, Muhammad Yunus, Premio Nobel de la Paz 2005 y verdadero iniciador de los proyectos de microcréditos, remarca la relación existente entre la pobreza y la falta de

¹ Cabría señalar que existe una marcada diferencia entre el concepto actual de microfinanzas y algunos programas anteriores (generalmente llevados a cabo por instituciones públicas) que otorgaban préstamos a tasas muy subsidiadas con índices de retorno muy bajos.

acceso al crédito, mientras que Amartya Sen, Premio Nobel de Economía 1998, pone un mayor énfasis en vincular la pobreza con la carencia de capacidades, por lo que señala la necesidad de implementar mecanismos que posibiliten desarrollar esas capacidades en los sectores más pobres de la población.

Este trabajo intenta aportar a la discusión sobre la conveniencia o no de desarrollar programas de capacitación en adición al otorgamiento de microcréditos tanto desde la perspectiva de los prestatarios como de las IMFs. Para ello se presentarán en primer lugar los principales problemas que afrontan las microempresas de subsistencia en la vida real (sección II) para analizar, luego, los dos ejes del debate sobre capacitación en Microfinanzas, a partir de los enfoques neoclásico y evolucionista acerca del comportamiento de las microempresas. Asimismo se señalan las alternativas que pueden plantearse para llevar adelante dicha capacitación (sección III). En la sección IV se presentará el estudio del caso de la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano (en adelante AVANZAR), institución de microcréditos que desarrolla un programa de capacitación (si bien el mismo puede ser catalogado aún como incipiente)², y sus efectos sobre los prestata-

rios que recibieron dicha capacitación. Finalmente, en la Sección V, se delinearán algunas conclusiones.

II . Principales problemas que afrontan las microempresas de subsistencia

Además de las claras limitaciones de acceso al crédito, las microempresas pobres presentan diversos tipos de problemas vinculados con su condición de marginalidad y con la imperiosa necesidad de cubrir su subsistencia. Como consecuencia de ello, los microempresarios dedican un tiempo excesivo al trabajo diario de producción y/o venta, y no contemplan ciertas cuestiones que hacen a la productividad y a un mejor funcionamiento de sus emprendimientos. Esos problemas pueden ser divididos en los de corto y largo plazo.

Dentro de los problemas de corto plazo que se presentan frecuentemente, y que pudimos detectar sobre la base de nuestra experiencia de trabajo en campo, se encuentran los siguientes:

- carencia de registros contables que reflejen la entrada y salida de dinero y otros activos del emprendimiento,
- falta de estrategias de promoción y comercialización de sus productos,

² A partir de su experiencia inicial, esta institución está comenzando ahora un programa mucho más profundo de capacitación que se extenderá por el lapso de 3 años y comprenderá aspectos gerenciales y profesionales.

- desconocimiento de la existencia y rol de sus competidores,
 - falta de un plan de negocios que les permita llevar adelante una gestión más eficiente de sus microemprendimientos y un seguimiento de su evolución en el tiempo,
 - progresiva desaccumulación de capital vinculada, en muchos casos, con no tomar en cuenta la depreciación del capital fijo dentro de los costos del emprendimiento. Esta situación puede llevar a no contar con el dinero necesario al momento de su reposición,
 - la situación de incertidumbre y escasez de información vuelven difícil que los microempresarios se coloquen en una posición de maximización o asignación óptima de recursos. En todo caso, en general ajustan su actividad para lograr un cierto nivel de subsistencia.
 - insuficiente determinación de ciertos costos fijos (aquellos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad, sino que permanecen invariables ante esos cambios) o de la valoración de la mano de obra propia.
- En cuanto a los problemas de largo plazo, estos se vinculan fundamentalmente con la falta de estrategias y se manifiestan en:
- una escasa reinversión de las ganancias que limita sus posibilidades de expansión más allá
- de una reproducción simple del capital,
- falta de reinversión en nuevo capital fijo (maquinarias) y aun, en muchos casos, para reemplazar el capital amortizado,
 - falta de diversificación de productos e innovación como estrategia para mejorar la inserción en mercados existentes o nuevos.
 - no búsqueda de economías de escala (flujos de información, conocimiento e innovación entre microempresas),
- Los insuficientes niveles de inversión y la falta de innovación o diversificación de productos permite la entrada al mercado de nuevos oferentes potenciales, lo que reduce la demanda residual y los ingresos de las empresas establecidas. Este constituye un círculo de reproducción de los comportamientos *de subsistencia*:



III Los dos ejes del debate sobre capacitación en microfinanzas

Antes de entrar en el debate sobre el rol de la capacitación en las microfinanzas presentaremos dos enfoques alternativos sobre el comportamiento de las empresas, que pueden resultar de gran utilidad para abordar dicho debate.

III.1 Distintos enfoques teóricos sobre el comportamiento de las microempresas

Dentro de los distintos enfoques teóricos sobre el comportamiento de las microempresas nos referiremos aquí al neoclásico y al evolucionista.

La teoría neoclásica descansa sobre una serie de supuestos de comportamiento que surgen a partir de presentar un agente que es considerado como representativo de todo el resto (es decir, todos son iguales) y que actúa como maximizador, hiperracional e hipercompetente.

Esa supuesta racionalidad de los individuos lleva a que las empresas logren lo que se considera una asignación óptima de sus recursos, que les permitirá alcanzar una maximización de sus beneficios y una minimización de sus costos en forma sistemática.

La racionalidad de los agentes está descripta mediante axiomas de elección que permiten que la

gente pueda establecer un orden de preferencias consistente, que va de la menos a la más deseable (Mas-Colell, et. al, 1995). Este es el punto de partida elegido para el desarrollo de los modelos económicos neoclásicos, e indudablemente, la existencia de ese agente representativo de los demás que reúne las cualidades señaladas, deja poco espacio para considerar programas de capacitación. Sin embargo, los supuestos teóricos de este enfoque se encuentran totalmente alejados de la realidad que muestra el comportamiento de los prestatarios de subsistencia señalados en el punto anterior.

El enfoque evolucionista cuestiona al aparato neoclásico. Incorpora comportamientos que se basan sobre agentes de racionalidad limitada, heterogéneos entre sí (poseen diversas competencias y diversos grados de acceso y capacidad de procesamiento de los flujos de información), y que improbablemente empleen procedimientos de maximización, factiblemente ineficientes en contextos caracterizados por la incertidumbre y los imprevistos que, en la microempresa marginal, suelen ser muy frecuentes.

Es decir que ignoran el concepto de asignación óptima de recursos y homogeneidad de los agentes dado que la competencia entre los mismos puede variar, reflejando diferentes patrones de especialización y acumulación de aprendi-

zajes. Un concepto clave en este enfoque es el de la rutina. Las rutinas de las firmas son estructuras de comportamiento previsibles y regulares que conducen a esquemas repetitivos de actividad y constituyen la memoria organizacional que orienta la toma de decisiones en la empresa. Se trata de rutinas no óptimas que cambian a lo largo del tiempo como resultado de procesos de aprendizaje que consolidan formas de respuesta casi automáticas y que incluyen grandes cantidades de conocimiento implícito. La naturaleza misma de las competencias acumuladas en su seno y su capacidad para desarrollar los aprendizajes necesarios, determinan las trayectorias que va a seguir la firma. A este comportamiento particular de las firmas se lo conoce como *path-dependent* o trayectoria-dependiente.

Este marco conceptual hace de los propios agentes sujetos “evolutivos”, no dotados *a priori* de ningún concepto de racionalidad, sino construyendo sus comportamientos en el curso del aprendizaje, en donde los agentes con rutinas superiores se desempeñarán mejor, en el mismo ambiente selectivo, que otros que se desenvuelven con rutinas inferiores.

Los problemas que afrontan las microempresas de subsistencia, que fueron señalados en la sección anterior, nos plantearían, desde una concepción evolucionista, la existencia de rutinas no óptimas cuya superación requiere

procesos de aprendizaje que permitan mejores prácticas, provoquen mejores resultados económicos en su negocio y eleven su calidad de vida. Es decir que, desde el enfoque evolucionista, podría plantearse una postura favorable a la capacitación, como medio para alcanzar cada vez mejores rutinas de comportamiento y trayectorias más desarrolladas. para las microempresas.

III.2 Los ejes del debate sobre capacitación y microfinanzas

Como señalamos al principio de este trabajo, existe en el ámbito académico y dentro de los programas de microcrédito un amplio debate en torno de la conveniencia de ofrecer o no capacitación a los microemprendedores.

Por un lado, se encuentran aquellas posturas que plantean la necesidad de brindar capacitación junto a los servicios de microcréditos. Estas posturas reconocen la naturaleza multidimensional de la pobreza y, por lo tanto, la necesidad de resolverla mediante el abordaje de distintos aspectos del microemprendedor y de sus ámbitos de interacción. Lejos del concepto neoclásico del agente representativo, dicho enfoque reconoce la necesidad de brindar capacitación a los beneficiarios de las IMFs si el objetivo de éstas es crear actividades sustentables y generadoras de excedente económico. En palabras de Seibel, citado por Iglesias (Renaud e

Iglesias, 2008) “las microfinanzas no se deben resumir sólo a una redistribución de recursos financieros sino que debe estimular el mejor uso de éstos y la viabilización de mecanismos de acumulación para la población careciente.”

Al respecto, resulta adecuado destacar que, en un estudio acerca de la inequidad de oportunidades educativas en el Salvador, Carrasco Guzmán (2000) señala, en un enfoque más cercano a los evolucionistas, el fuerte vínculo directo existente entre inequidad socioeconómica e inequidad formativa, como hecho revelador de los límites actuales que establece la educación para la salida de la pobreza. Por lo tanto, considera necesaria la instrumentación de programas que consideren cuánta formación y de qué tipo precisa una comunidad para superar su situación de pobreza.

Uno de los principales defensores de esta postura es Chris Dunford, presidente de la organización “Freedom from Hunger”, institución precursora en la integración de las microfinanzas con servicios de capacitación, educación y salud. Dunford señala que, al haber un amplio rango de necesidades y muy pocas oportunidades en las comunidades pobres donde trabajan las IMFs, éstas no pueden limitarse “simplemente a dar un préstamo e insistir en que se pague” sino que se debe integrar el crédito con otros servicios no financieros (Dunford, 2006). En otras palabras, no alcanza con las

microfinanzas para salir de la pobreza. Coincidentes con esta postura, Morduch y Haley (2002) señalan que “los beneficios derivados de las microfinanzas, educación básica y salud primaria están interconectados, por lo que los programas han encontrado que el impacto de cada uno puede aumentar cuando se brindan en forma conjunta”.

Por otra parte existen argumentos en contra de la provisión de servicios de capacitación a los prestatarios por parte de las IMFs. Esta visión, también llamada minimalista, otorga fundamental importancia al papel de las IMFs como proveedoras de microcréditos y le resta relevancia a todo tipo de servicio no financiero. Considera que el microcrédito por sí solo permite la mejora en las condiciones socioeconómicas de las personas, por lo que éste instrumento debe llegar a la mayor cantidad de potenciales prestatarios. De esto se desprende que el impacto positivo de una IMF estará asociado con una mayor escala de la misma. La especialización en un tipo de servicio de desarrollo es necesaria para alcanzar su efectividad y la sostenibilidad institucional. Plantean que la capacitación, u otros servicios no financieros, aumentan los costos de las IMFs, recargan las tareas administrativas y encarecen los costos para los prestatarios, sin que ello se traduzca en beneficios tangibles significativos. “Dejemos a los banqueros ser banqueros” afirma

este enfoque. Es decir, que quienes sostienen el enfoque minimalista refutan la posibilidad de eficiencia de operación al integrar distintos servicios destinados a la misma población (González Vega, 2001).

III.3. Alternativas para llevar adelante los programas de capacitación

Dentro del conjunto de las posiciones que apoyan la capacitación de los prestatarios se plantean diferencias acerca de la forma de llevar adelante ese tipo de actividades. Esas diferencias se vinculan con las respuestas que brindan a las siguientes preguntas:

- ¿En qué hace hincapié?
- ¿Quién lo hace?
- ¿Quién lo paga / cómo se financia?

La primera pregunta se relaciona con tipo de formación que se quiere brindar al microempresario. Presentaremos aquí dos posturas que merecen ser comentadas.

Dunford (2006) pone el énfasis en la educación, en la supervivencia infantil, la salud reproductiva y la prevención del HIV/Sida. Señala que la razón más común por la que fallan en sus pagos los microempresarios se vincula con problemas de salud de su familia o ellos mismos. Además, plantea que ese tipo de problemas constituyen una importante restricción en su intento por salir de la pobreza. En ese sentido, atribuye a las

microfinanzas un rol que va más allá del desarrollo microempresaria, para abrirse a acciones más sociales.

Otras posiciones hacen eje en capacitaciones relacionadas con educación financiera, plan de negocios y contabilidad básica. Sebstad y Cohen (2003) centran su atención sobre brindar a los prestatarios la oportunidad de aprender habilidades de tipo económico, como el desarrollo de un plan financiero, el manejo de un flujo de caja, o la proyección a futuro. Los temas a ser desarrollados por este campo, así como los materiales educativos, dependen de los objetivos que se traten de alcanzar y del contexto en el que se trabaje: tipo de microempresas y nivel educativo de los prestatarios. Plantean que una vez que una persona ha adquirido habilidades financieras, ya no las perderá y que, aun un curso brindado en un solo día, puede tener beneficios de largo plazo.

Algunas instituciones ofrecen, para sus prestatarios, ambos tipos de formación. Pro Mujer y CRECER en Bolivia, por ejemplo, brindan servicios de educación en salud y en negocios (temas vinculados con las finanzas).

En cuanto a quién debe ser el capacitador, existen distintas alternativas factibles. Dunford (2001) enumera las siguientes:

- **Vinculada:** consiste en tercerizar los servicios de educación hacia otras instituciones que se

dediquen, específicamente, a proveer ese tipo de servicios. Este método implica un menor esfuerzo y costos para la IMF si la institución integrada puede sostener el servicio con sus propios ingresos. El principal inconveniente de este método es hallar una institución que se adapte a los servicios que necesitan particularmente los prestatarios de la IMF y que, al mismo tiempo, el servicio brindado sea de buena calidad.

- **Paralela:** esta metodología consiste en crear un departamento (con su propio personal y gerentes) dentro de la institución dedicada a los servicios no financieros que, a su vez, se divida según la capacitación ofrecida. La ventaja principal de este método consiste en que, debido a la especialización del personal del área, existe la posibilidad de ofrecer y profundizar una gran cantidad de servicios. Sin embargo, esta metodología se enfrenta con el problema de la financiación. Representa un alto costo para la institución que no es recuperado directamente a través de la devolución de los créditos. En Bangladesh, el BRAC (Bangladesh Rural Advancement Comitee) constituye un ejemplo de la metodología paralela. Su división de capacitación a microemprendedores (BRAC Training Division) cuenta con 19 centros de entrenamiento educativo dedicados a distintas temáticas.

- **Unificada:** esta metodología, que es apoyada por Dunford, consiste en capacitar a los propios oficiales de créditos para entregar los servicios educativos (no financieros) junto con los financieros. De esta manera, se aprovecha el conocimiento que posee el oficial de crédito acerca de los negocios de sus prestatarios y no representa un costo adicional para la institución. La principal desventaja que posee es que debe limitarse la capacitación a los encuentros del grupo, lo cual requiere que la metodología sea más estricta y los temas menos específicos. Sin embargo, Dunford cree que, si existe el compromiso por parte de los asesores de crédito, el nivel de educación del personal no es un problema. CRECER (Crédito Con Educación Rural), en Bolivia, constituye un claro ejemplo de esta metodología. Los asesores de créditos visitan cada banco comunal (o grupo solidario) para su reunión habitual, en la cual las socias pagan su cuota del crédito, que incluye un adicional educativo acerca de temas de cuidado de salud, nutrición y métodos de administración de sus pequeños negocios.

Existen instituciones que operan mediante una mezcla de estas tres metodologías. Por ejemplo, el programa de microfinanzas Pro Mujer, aplica de manera combinada el método paralelo y el unificado. Para ello, en adición a las

tareas de sus oficiales, introdujo los “centros focales” en cada barrio, integrados por personas especializadas en diferentes áreas (enfermeras para el área de salud y estudiantes de economía para el área de negocios) que se reportan a un mismo supervisor perteneciente a la institución.

Con respecto a la forma en que debe ser financiado este servicio, se plantea una clara diferenciación entre quienes afirman que es la institución, con apoyo del Estado, la que debe hacerse cargo del financiamiento del mismo y quienes sostienen que los costos de las actividades de formación deben ser afrontados por los prestatarios. En esta última postura se ubica, como ya fue señalado, Yunus, quien sostiene que los prestatarios deben expresar sus necesidades de ser formados en el mercado y, en la medida en que paguen por las capacitaciones, van a elegir las en función de sus necesidades. Esa posición es compartida por Neisa Vásquez, Gerente de Desarrollo de Pro Mujer, quien explica que en esa institución un 27% de los gastos administrativos está destinado a servicios de formación de prestatarias. A su vez, de ese 27%, el sesenta por ciento es financiado mediante el aporte de sus microemprendedoras (Vásquez, 2006). Pretende, de esa forma, que sus prestatarias valoren más el servicio de capacitación y se interesen en los temas tratados.

Otras posturas defienden el rol del Estado en la promoción de educación financiera. Sebstad y Cohen (2003), por ejemplo, consideran que debe formar parte de sus políticas de desarrollo en la forma de programas de reducción de la vulnerabilidad y de expansión de oportunidades. En esa misma línea, Bardhan (2006), al analizar el impacto de la globalización sobre las capas pobres de la población mundial, señala que la competencia del mercado global beneficia a aquellas personas con iniciativas, habilidades e información, aspectos a los que normalmente no tienen acceso los sectores pobres. Por eso, está de acuerdo con la intervención del Estado como forma de promover el aumento de la competitividad global de la economía.

Por otro lado, en un estudio que diferencia a las IMFs que ofrecen servicios educativos más integrados de las que no los realizan, Simanowitz y Walter (2002) resaltan el impacto positivo de dichos servicios sobre la pobreza. Señalan que, aunque esos servicios integrados son rara vez sostenibles financieramente y, por lo tanto, no se ajustan a las mejores prácticas financieras, “demuestran importantes sinergias entre las microfinanzas y otras intervenciones para el desarrollo de los sectores pobres”.

La afirmación de que ofrecer servicios de capacitación actúa en contra de la sustentabilidad de las

IMFs no es siempre correcta ya que existen elementos que pueden jugar a favor. En primer lugar, si los microempresarios están más capacitados en negocios, podrán hacerlos madurar, fortalecerlos e incrementar sus ingresos, lo que disminuirá los riesgos de incurrir en moras o atrasos en sus pagos. En segundo lugar, los prestatarios advierten la dedicación de la IMF para ayudarlos a lograr una verdadera mejora de su nivel de vida. Esto puede generar una relación más profunda de compromiso y lealtad que lo lleve a honrar sus deudas con la institución. En la próxima sección presentaremos como estudio de caso la experiencia implementada por la Asociación Civil AVANZAR por el Desarrollo Humano³.

IV Estudio del caso de la asociación Avanzar⁴

La decisión adoptada por las IMFs respecto de ofrecer o no un servicio de capacitaciones a sus prestatarios, se vincula con sus objetivos sociales y económicos y con los métodos que se consideran indicados para alcanzar dichos objetivos.

En ese sentido, la Asociación Civil Avanzar se plantea, como misión institucional, “contribuir al desarrollo de las capacidades y a la mejora del nivel de vida de sec-

tores de bajos recursos a través de la provisión de distintos instrumentos, tales como el crédito, el acompañamiento continuo, la capacitación y la promoción de la interacción social”.

En la presente sección, nos enfocaremos en la capacitación específica que lleva adelante la institución, el Taller de Costos. Este Taller tiene carácter obligatorio (como requisito para la obtención del crédito), y una frecuencia de realización de una vez por semana. Se brinda en forma gratuita y puede ser extensivo también a quienes no son prestatarios ni se encuentran solicitando un microcrédito en la institución. Está dirigido a cualquier tipo de microemprendimiento y no requiere ninguna formación previa por parte del emprendedor.

Las características particulares que presenta el Taller de Costos de AVANZAR son las siguientes:

- El método utilizado es una combinación del tipo unificado con el paralelo. La idea es que al conocer en profundidad las formas de trabajo la rotación del capital y las características generales de las microempresas marginales, se puede ofrecer un mejor servicio y adaptar la capacitación a las necesidades detectadas por la persona que la dicta. En ese sentido, la persona que está a cargo del Taller fue pre-

³ En el Anexo I pueden encontrarse las experiencias de FINCA Perú y de microempresas marginales de la Baja California y de Nayarit en México.

⁴ Esta sección se basa sobre Bekerman (2009).

viamente oficial de crédito, por lo que conoce las carencias a nivel técnico de los microemprendimientos.

- La capacitación se dicta en el local de la institución, que se encuentra ubicado cerca de los barrios donde trabajan y viven los prestatarios. El lugar no es un dato menor ya que esa cercanía implica una menor pérdida de tiempo, es decir, menores costos de transacción para los microemprendedores.
- Es muy limitado en su duración dado que consiste en un único encuentro de aproximadamente dos horas de duración seguido por una entrevista posterior. La idea fundamental es que el prestatario pueda detectar la totalidad de los costos en los que incurre a lo largo de la cadena, que se inicia con el proceso de producción y finaliza al momento de consumada la venta de su producto, para poder determinar sus valores de una manera más precisa. Esos costos en que incurre su negocio en las etapas de producción y venta deben ser comparados con el precio que fija el mercado (su competencia) para determinar el precio de su producto⁵.

- Se incentiva a los prestatarios a participar activamente, generando debates e intercambio de opiniones entre ellos y con el capacitador. El material tratado se entrega a cada microemprendedor y, junto con ello, una planilla en blanco similar a la vista en el taller para que cada uno aplique lo visto a su emprendimiento y lo presente al capacitador en la semana posterior al primer encuentro.

A continuación realizaremos un análisis del impacto del Taller de costos sobre distintas variables a través de dos fuentes. La primera se basa sobre una encuesta de impacto social efectuada a 100 prestatarios de AVANZAR durante el período que va de agosto a diciembre del año 2006⁶. La segunda fuente surge de la base de datos de la institución.

IV.1 Resultados obtenidos a partir de una muestra de 100 prestatarios

Dentro de la muestra señalada encontramos 61 prestatarios de AVANZAR que asistieron al Taller de Costos y 39 que no asistieron. Entre los prestatarios que concurren encontramos las siguientes respuestas en relación con la

⁵ AVANZAR está por comenzar un Programa de Capacitación para sus prestatarios mucho más ambicioso, a partir de un Convenio de tres años que acaba de ser firmado con el Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN) del Banco Interamericano de Desarrollo.

⁶ Estas encuestas fueron realizadas por Juliette Renaud durante una estadía que realizó en AVANZAR en el marco del trabajo para su tesis de doctorado de la Universidad de Sciences Po (Paris). (Renaud e Iglesias, 2008).

Cuadro N° 1. Aspectos didácticos señalados por los prestatarios de AVANZAR asistentes al Taller de Costos.

El Taller le pareció	Fácil de entender	46 (75%)
	Más o menos	13 (22%)
	Difícil de entender	2 (3%)

Fuente: elaboración propia sobre Renaud e Iglesias (2008)

parte didáctica (**cuadro N°1**).

Alcanzar eficacia en las tareas de capacitación de los microempresarios requiere que las mismas obtengan los mayores niveles posibles de comprensión por

su parte. En este caso, el 75% de los prestatarios asistentes manifestaron haber alcanzado un buen nivel de comprensión contra un 2% que mostró claras dificultades (**cuadro N° 2**).

Cuadro N° 2. Prestatarios de AVANZAR que asistieron al Taller. Impacto posterior sobre el cálculo de sus costos.

¿Calcula ba sus costos antes de asistir al Taller?	Sí: 43 (70%)	Después del Taller	Mejóro el cálculo 20 (47%)	¿Por qué no cam- bió en nada?	No sabe hacerlo bien 1
			No cam- bió en nada 19 (44%)		Ya lo hacía bien antes 18
			No sabe 4 (9%)		
	No: 18 (30%)	Después del Taller	Empezó a calcu- larlos 14 (78%)	¿Por qué no cam- bió en nada?	No sabe hacerlo 1
			No cam- bió en nada 4 (22%)		No le pareció necesario 3

Fuente: elaboración propia sobre Renaud e Iglesias (2008)

Cuadro N° 3. Impacto sobre distintos indicadores relevantes

	Asistieron el Taller de Costos	No asistieron al Taller de Costos
Aumentaron sus ventas	66%	46%
No varió el nivel de ventas	16%	17%
Disminuyeron sus ventas	18%	37%
Niveles de mora	11%	31%
Mora promedio	13%	28.7%
Monto del préstamo actual	\$ 1.221	\$ 1.173
Aumentaron sus ingresos durante los últimos 12 meses	66%	41%
Mantuvieron iguales sus ingresos durante los últimos 12 meses	26%	6%
Disminuyeron sus ingresos durante los últimos 12 meses	8%	43%

Fuente: Idem cuadro N° 2.

A pesar de la señalada corta duración del Taller de Costos, son remarcables sus resultados: casi la mitad de los prestatarios que ya calculaban sus costos señalaron mejoras en la forma de realizarlos, mientras que el 78% de los que no los calculaban comenzaron a hacerlo.

La encuesta también proporcionó resultados acerca de algunos indicadores relevantes de los microemprendimientos, que se presentan en el **cuadro N° 3**.

De este cuadro cabe destacar dos aspectos importantes:

- Es mucho mayor el porcentaje de prestatarios que muestran una elevación en el nivel de ventas e ingresos entre los que asistieron al taller de costos con

respecto a los que no asistieron. Por otro lado, se observan mayores caídas de ambas variables entre estos últimos.

- Los asistentes al taller reflejan un nivel de morosidad mucho menor que el grupo no asistente.

IV.2 Resultados obtenidos a partir del análisis de la base de datos de la Asociación AVANZAR

El total de la cartera activa de AVANZAR alcanzaba, en junio de 2007, a 481 prestatarios. De ese total eran 196 los que asistieron al Taller de costos. Nos parece importante observar si es posible detectar un comportamiento diferente entre los prestatarios que

Cuadro N° 4. Porcentajes de Incobrabilidad y mora de la cartera histórica y de la cartera activa de AVANZAR entre los prestatarios asistentes y no asistentes al Taller de Costos.

	Cartera Histórica (en cantidad de préstamos)	Cartera Activa a junio de 2007	Asistentes (al TC en 2006) Activos a junio de 2007	No asistentes (al TC en 2006) activos a junio de 2007
Número de Prestatarios	5.394	481	196	214
Porcentaje de Incobrabilidad	4%	5%	1 prestatario asistente en 2006 incobrable a 2007	16 prestatarios no asistentes en 2006 incobrables a 2007
Porcentaje de Mora mayor a 60 días		4%	3%	5%

Fuente: elaboración propia sobre la Base de datos de AVANZAR.

recibieron o no esa capacitación, con respecto a dos indicadores fundamentales para la sustentabilidad de la institución, como lo son su comportamiento en cuanto a la mora y a la incobrabilidad. Esto puede ser observado en el **cuadro N° 4**.

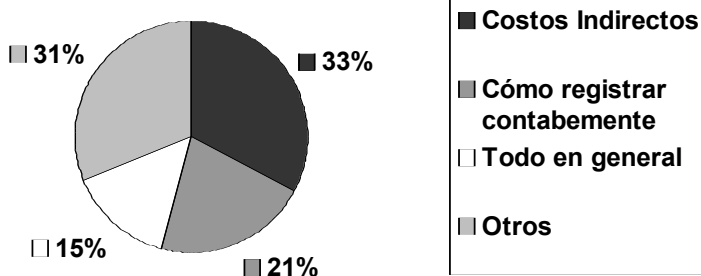
De este cuadro cabe resaltar que, del total de no asistentes en 2006, el 27% estaba inactivo a junio de 2007. Asimismo, del total de asistentes en 2006, sólo el 13% estaba inactivo a junio de 2007.

Aparece una marcada diferencia en los niveles de cumplimiento entre los prestatarios que asistie-

ron al Taller de Costos con respecto a los que no asistieron. Los porcentajes de mora e incobrabilidad son más bajos para quienes recibieron la capacitación.

Nuestra interpretación acerca de los motivos por los que los prestatarios que recibieron capacitación muestran menores niveles de incobrabilidad y mora se vincula con el hecho de que, como puede observarse en el **cuadro N° 3** sus microemprendimientos mostraron mejoras en los niveles de ventas e ingresos. Por otro lado es altamente probable que la capacitación contribuya a elevar la imagen de la institución ante los prestatarios, resultando en un fortaleci-

Gráfico N° 1. Temas que generaron más interés según las encuestas anónimas contestadas por los prestatarios de AVANZAR asistentes al Taller de Costos.



miento de su compromiso frente a la misma.

Asimismo, los asistentes fueron invitados a contestar una encuesta anónima que preguntaba por un lado, en qué medida calculaban sus costos hasta ese momento y, por otro, pedía una evaluación sobre el Taller. Sobre una muestra aleatoria de 61 encuestas anónimas el 36% de los asistentes dijo que no calculaba sus costos antes de asistir al taller. Los motivos principales eran la falta de tiempo, desconocimiento de su importancia y/o no estar capacitados para hacerlo. Pero la mayor parte de estos prestatarios respondieron que, a partir de la capacitación, comprendieron la importancia de llevar sus costos en el futuro.

Con respecto a la evaluación que realizaron sobre el Taller, el 97% respondió que entendió bien los temas tratados. El **gráfico N°**

1 muestra los aspectos que suscitaron mayor interés:

Uno de los temas invocados con mayor interés por los microempresarios es el de los costos indirectos. Esto se relaciona con el reconocimiento de la existencia de una subestimación de este tipo de costos, que no se vinculan en forma directa con las actividades que se realizan, pero cuya incidencia en el costo total resulta relevante. Un caso muy frecuente es el menosprecio de los costos derivados del desgaste de las maquinarias utilizadas dentro del proceso de producción, lo que puede derivar en fuertes problemas de desacumulación de capital fijo, como explicamos en la primera sección de este documento. En el caso de la producción textil, por ejemplo, encontramos prestatarios que no pueden reemplazar sus máquinas antiguas por no haber realizado sus previsiones

de amortización. Es por ello que este es un tema en el que se hace mucho hincapié durante el Taller de Costos.

Para finalizar, resulta interesante citar algunos de los testimonios que los asistentes a la capacitación reflejaron en las mismas encuestas anónimas ante la pregunta acerca de las críticas y las sugerencias que ellos le harían al taller.

“El taller es bueno y nos sirve de mucho.”

“Implementar más apuntes para repasar los temas dados durante la clase para, a través de sus ejemplos, llevarlos a cabo.”

“Es muy importante el trabajo que hacen para ayudar a nuestros negocios.”

“Es buenísimo para aprender de nuestro trabajo.”

“Me parece que es importante este tema del taller de costos.”

V. Conclusiones

Como fue señalado al inicio del trabajo, existe en el ámbito de las actividades de microfinanzas un amplio debate en torno a la necesidad de brindar o no capacitación a los microemprendedores.

Los argumentos a favor consideran necesaria la instrumentación de programas que tomen en cuenta cuánta formación, y de qué tipo, precisa una comunidad para superar la situación de pobreza,

por lo que las IMFs, más allá de limitarse estrictamente a otorgar un préstamo e insistir en que se devuelva, pueden integrar el crédito con otros servicios no financieros. Los argumentos en contra, por lo contrario, consideran que las IMFs deben abocarse exclusivamente a su rol financiero y no dedicarse a cuestiones en las que no se especializan. Por otro lado consideran que este tipo de servicios atenta contra la sustentabilidad de las IMFs o puede impedir que se expresen las capacidades naturales de los prestatarios si se los llega a sofocar con estructuras muy rígidas de aprendizaje.

Intentamos, en el marco de este debate, aportar nuestro punto de vista a través de un análisis sobre el comportamiento que presentan los microempresarios participantes de estos programas. A tal efecto, presentamos hipótesis de comportamiento derivados de dos enfoques alternativos: el neoclásico y el evolucionista. Además, se detectó una serie de problemas de corto y largo plazos que afecta a las microempresas de subsistencia que se vincula con la falta de estrategias de producción y capacitación, progresiva desacumulación de capital, ajuste de su actividad hacia niveles de subsistencia, escasa reinversión de sus ganancias y diversificación de sus productos.

A partir de allí se presentó el caso de la Asociación AVANZAR y del Taller de Costos que esta

institución ofrece a sus prestatarios como requisito para la obtención de sus microcréditos. Los resultados presentan elementos que merecen ser tenidos en cuenta para el diseño, tanto de políticas públicas como para programas de microfinanzas.

Se observan importantes resultados en materia del cálculo de costos realizado por los prestatarios ya que casi la mitad de aquellos que ya los calculaban antes de la realización del Taller señalaron mejoras en la forma de realizarlos, mientras que el 78% de los que no los calculaban comenzaron a hacerlo.

Por otro lado, observamos un mayor porcentaje de prestatarios que muestran una elevación en el nivel de ventas e ingresos entre los que asistieron al taller de cos-

tos respecto de los que no asistieron. Al mismo tiempo, los asistentes al Taller reflejan un nivel de morosidad e incobrabilidad mucho menor que el grupo no asistente. A diferencia de aquellos planteos que muestran una contradicción entre las actividades de capacitación y la sustentabilidad de las IMFs, estos resultados tienden a vincular ambos aspectos en forma directa.

En definitiva, creemos haber proporcionado una evidencia interesante, a través de la exposición de la experiencia práctica de la Asociación Civil AVANZAR, respecto de los beneficios derivados de acompañar el programa de microfinanzas con un servicio adicional de capacitación a los microempresarios.

Bibliografía

- Aguilar Barceló, J. y Barreón Arreola, K., 2006, "Poder de Mercado y Marginación de las Microempresas", *Comercio Exterior*, volumen 56, número 10, Octubre.
- Bardhan, P. 2006. "Does Globalization help or hurt the world's poor?" *Scientific American Magazine*, April.
- Bekerman, M. 2009. "Microcréditos y Capacitación". *Comercio Exterior*. México. Vol 59 N° 7
- Bekerman, M. (2004) *Microcréditos. Una estrategia contra la exclusión*. Norma. Buenos Aires
- Carrasco Guzmán, 2000. "Equidad de la educación en El Salvador", *Revista de la CEPAL*, abril.
- Dunford, C. 2006. Panel de discusión sobre el artículo "Construyendo vidas mejores", Microcredit Summit, volumen 4, N° 1, Jjlio.

- Dunford, C., 2001. "Construyendo vidas mejores: integración sostenible de las microfinanzas con la educación en supervivencia infantil, salud reproductiva y prevención de VIH/SIDA para los empresarios pobres", Artículo escrito a petición de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Agosto.
- Gonzalez Vega, C. 2002. "Dificultades de las Transacciones de Microfinanzas. El reto de las Microfinanzas en América Latina: La visión actual". En Corporación Andina de Fomento. Caracas.
- Karlan, D., Harigaya, T., Nadel, S., 2006 "Evaluating Microfinance Program Innovation with Randomized Controlled Trials: Examples from Business training and Group versus Individual Liability", for the 2006 Microcredit Summit, Julio.
- López, A. 1996, "Las ideas evolucionistas en economía: una visión de conjunto", Revista *Buenos Aires pensamiento económico*, N°1, Buenos Aires.
- Mas-Colell, A., Whinston, M. y Green, J. 1995, *Microeconomic Theory*, Oxford University Press, New York.
- Murdoch, J. y Haley, B. 2002, "Analysis of the effects of microfinance on poverty reduction", NYU Wagner Working Paper N° 1014, June.
- Renaud, J. e Iglesias, F. 2008, "El impacto social de las microfinanzas. El caso de AVANZAR", Centro de Estudios de la Estructura Económica (Universidad de Buenos Aires, FCE), Documento de Trabajo N°18.
- Sebstad, J. y Cohen, M. 2003, "Financial Education for the poor", Microfinance Opportunities, Working paper N° 1, April.
- Seibel (1998)
- Simanowitz, A. con Walter, A. 2002, "Impacto seguro: cómo servir al más pobre construyendo instituciones financieramente autosuficientes y mejorando el nivel de vida de las mujeres más pobres y sus familias", Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito.
- Varian, H. 1992. *Análisis microeconómico*, Antoni Bosch, Barcelona.
- Vásquez, N., Panel de discusión sobre el artículo "Construyendo vidas mejores", Microcredit Summit, volumen 4, N° 1, julio de 2006.
- Yunus, M. 1997, *Hacia un mundo sin pobreza*, Andrés Bello, Barcelona.

El comercio internacional en el tercer gobierno peronista y en la posconvertibilidad*

*Cecilia Vitto***

Este artículo analiza el comportamiento del comercio exterior en dos periodos de la historia argentina. En primer lugar, durante el tercer gobierno peronista (1973-1976), que buscaba implementar una política activa de incentivo a las exportaciones con el objetivo de asegurar una posición de balanza de pagos favorable que permitiera superar definitivamente el estrangulamiento externo.

En segundo lugar, se considera la etapa posconvertibilidad que tiene lugar a partir de enero de 2002, en la cual, en un contexto de tipo de dólar “alto”, y de crecimiento tanto de la demanda externa como de los precios de los principales rubros de comercialización internacional del país, las exportaciones fueron una de las variables macroeconómicas más dinámicas.

A los fines del análisis, se considerarán las principales características de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial en ambas etapas, el rol del Estado en el fomento al desarrollo del sector, el escenario internacional, y el distinto contexto macroeconómico en que ambos programas se encontraban insertos.

* Se agradecen los valiosos comentarios realizados por Daniel Azpiazu, eximiéndolo de toda responsabilidad en cuanto a eventuales errores u omisiones.

** Socióloga (UBA). Becaria del CONICET. Maestranda en Economía Política FLACSO.

Introducción

En el marco de escenarios locales e internacionales por demás disímiles, el sector exportador tuvo, tanto en el “tercer gobierno peronista” (25 de mayo de 1973 - 24 de marzo de 1976), como en el período posconvertibilidad, una significativa importancia, siendo uno de los pilares fundamentales de las respectivas estrategias implementadas.

El tercer gobierno peronista tuvo lugar en la última etapa de la industrialización sustitutiva. En la segunda fase de este régimen de acumulación, particularmente a partir del año 1964, se produjo una modificación del ciclo que implicó que el producto bruto creciera ininterrumpidamente, lo cual se encuentra asociado con un cambio significativo en la situación del comercio exterior, fundamentalmente a partir del incremento de las exportaciones totales y específicamente las de origen industrial. En tal contexto, el gobierno peronista de 1973 tenía como uno de sus pilares principales la instrumentación del *Plan Trienal para la Recons-trucción y la Liberación Nacional*, una propuesta relativamente integral que otorgaba al Estado un lugar central en la planificación del desarro-

llo. El mismo buscaba implementar, en lo referente al comercio internacional, una política activa de incentivo a las exportaciones de origen industrial, como vía para otorgarle sustentabilidad al proceso de desarrollo, acotar la dependencia de divisas con respecto al sector agropecuario y superar definitivamente el estrangulamiento externo.

Por otro lado, en la etapa posconvertibilidad que tiene lugar a partir de enero de 2002 -luego de más de dos décadas y media de implementación de un régimen de acumulación¹ basado sobre la valorización financiera del capital, y en el marco de intensos debates sobre las continuidades y rupturas con respecto a este último- en un contexto de tipo de dólar “alto”, y de crecimiento tanto de la demanda externa como de los precios de los principales rubros de comercialización internacional del país, el sector exportador fue, claramente, uno de los más dinámicos.

Desde los sectores que impulsaron la devaluación del tipo de cambio con anterioridad a 2002, se pregonaba que la misma, de por sí, propiciaría un cambio estructural, siendo suficiente un tipo de cambio “competitivo” para la generación de una modificación

¹ Para una periodización y una caracterización de los distintos regímenes de acumulación que tuvieron lugar en la Argentina, véase por ejemplo Basualdo (2006, 2007). El concepto de régimen de acumulación de capital, por su parte, alude a “la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado a una definida estructura económica, una peculiar forma de Estado y las luchas entre los bloques sociales existentes” (Basualdo, 2007).

en el perfil de especialización industrial y en el tipo de inserción internacional del país. A la luz de los años transcurridos desde la devaluación, cabe preguntarse si tales pronósticos se han visto confirmados, y si, más allá de estos incentivos puntuales, se llevó a cabo, por parte del Estado, una política activa que buscara revertir la especialización industrial regresiva que se consolidó en los años noventa y, particularmente, el tipo de inserción en el comercio internacional.

En este sentido, resulta interesante reflexionar acerca del comportamiento del comercio exterior durante el tercer gobierno peronista y la posconvertibilidad, y en particular, sobre los principales rasgos de las exportaciones, las importaciones y el saldo comercial en ambas etapas, a partir de la consideración del rol del Estado en el fomento al desarrollo del sector, del escenario internacional, y del distinto contexto macroeconómico en que ambos programas se encontraban insertos.

El trabajo está integrado por tres apartados. El primero analiza la política implementada y la evolución del comercio exterior durante el tercer gobierno peronista, mientras que el segundo describe lo acontecido al respecto en la posconvertibilidad. El tercero, por último, engloba las reflexiones finales, en las que se realiza una caracterización general de ambas etapas, y se destacan las principales rupturas entre las mismas,

atento a los distintos escenarios internacionales y las diferentes características de la estructura productiva del país en términos históricos.

Tercer gobierno peronista y comercio exterior

El comportamiento de la economía y del comercio internacional durante el tercer gobierno peronista debe ser analizado con referencia a su contexto histórico, es decir, a lo acaecido durante la segunda etapa del régimen de acumulación basado sobre la sustitución de importaciones, que tuvo lugar a partir de finales de la década de 1950, cuando el gobierno de Frondizi impulsó una política que implicó una entrada masiva de capitales extranjeros al país, con el fin proclamado de lograr incrementos de producción y productividad que redundaran en el crecimiento de la economía y en el logro de la autonomía nacional a partir de la incorporación de tecnología foránea.

Durante esta etapa se verificó una consolidación del predominio extranjero sobre el proceso económico, a partir del control de los núcleos técnicos y económicos de las cadenas productivas centrales, afianzándose una estructura industrial oligopólica en la cual las grandes firmas detentaban la capacidad de definir la estructura de precios relativos (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986).

La economía local evolucionó sobre la base de un comportamiento cíclico de corto plazo del producto y los precios, cobrando vigencia los ciclos conocidos como “*stop and go*” (Braun y Joy, 1981; Diamand, 1977). El ciclo corto conllevaba una etapa ascendente y una descendente, separadas entre ambas por una crisis en la balanza de pagos. La primera fase, que favorecía claramente al sector industrial, comenzaba en un contexto de capacidad ociosa (resultado de la fase descendente previa), generando un incremento de la demanda interna y de la producción por encima de los niveles compatibles con el equilibrio externo, que no podía mantenerse debido a que la balanza de pagos se deterioraba crecientemente hasta llegar a una crisis externa, que se producía en el punto máximo del ciclo. Aquí empezaba la fase descendente, la cual a través de una serie de medidas económicas, entre la que se destacaba una política monetaria restrictiva y la implementación de una devaluación tenía como resultantes el deterioro del salario real y una traslación de ingresos hacia el sector agropecuario.

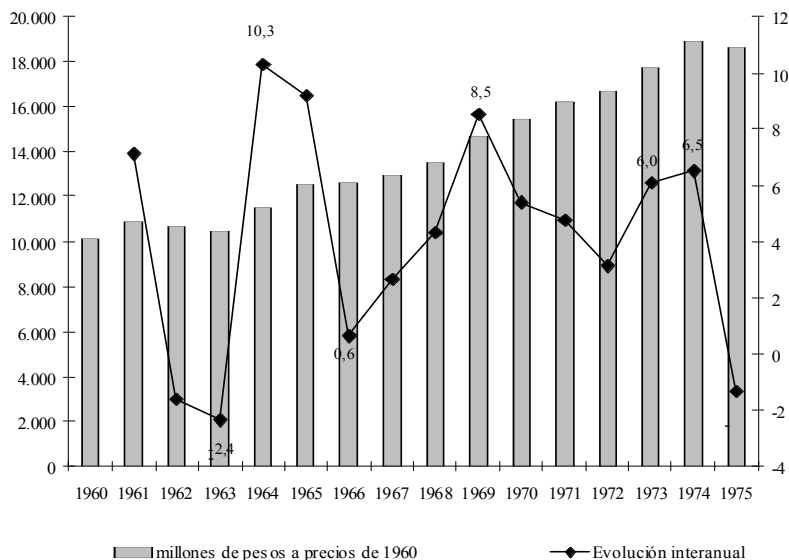
Sin embargo, dentro de la segunda fase de la industrialización sustitutiva se pueden esta-

blecer dos etapas claramente diferenciadas, con tasas de crecimiento disímiles (Brodersohn, 1973; Basualdo, 2006). Mientras que hasta el año 1964 los ciclos de corto plazo acarrearón en la fase descendente una disminución del producto en términos absolutos, entre 1964 y 1974 el producto bruto creció ininterrumpidamente, sobre la base de un ciclo corto con aceleraciones y desaceleraciones de la tasa de crecimiento (**gráfico N° 1**). Esta modificación del ciclo sustitutivo de corto plazo implicó un incremento sostenido e ininterrumpido del producto bruto interno a precios constantes claramente superior al obtenido en los años anteriores (de aproximadamente 5% anual entre 1964 y 1974), y en particular de la industria manufacturera, la que creció a una tasa de 7% interanual, convirtiéndose en el período histórico de mayor crecimiento del producto bruto industrial de la historia.

Esta modificación del ciclo se encuentra asociada con la maduración de las inversiones realizadas a partir de la incorporación de capital extranjero, que redundó en la presencia de actividades de tecnologías más complejas y de mayor intensidad relativa en el uso del capital², y en un cambio

² De esta manera, se verificó un incremento del producto industrial, de la productividad, y del volumen de empleo. Las ramas industriales que más crecieron son las que más ganaron en productividad, destacándose el notorio liderazgo de las actividades metal-mecánicas, químicas y petroquímicas. Para un análisis de la situación del sector industrial durante el período, a partir de un análisis del censo de 1974 y su comparación con el de 1964, véase Sourrouille y Lucángeli (1980).

Gráfico N° 1. Evolución del Producto Bruto Interno a precios de mercado, 1960-1975 (en millones de pesos a precios de 1960 y porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre BCRA.

significativo en la situación del comercio exterior, fundamentalmente a partir del incremento de las exportaciones totales y específicamente las de origen industrial (Katz y Kosacoff, 1989; Basualdo, 2006).

No obstante, cabe mencionar que a partir del proyecto “desarrollista”, se produjo asimismo una fuerte alteración en la estructura de las importaciones, asociada con el fuerte incremento de los bienes intermedios. En particular, los que más crecieron fueron aquellos que resultaban necesarios en esta nueva etapa del proceso sustitutivo, como maquinaria y equipo, productos químicos, hierro y acero y metales no ferrosos.

Por otro lado, la situación del capitalismo en la escala global resultaba muy particular, ya que el momento en que asumía el gobierno representaba el momento de quiebre entre los denominados años dorados (Hobsbawm, 1998) y la configuración de una economía mundial con hegemonía del capital financiero. Diversos elementos se conjugaban durante este cambio, entre los que puede mencionarse el surgimiento del mercado de eurodólares, la eliminación de la convertibilidad del dólar en 1971 que implicó la caída del sistema financiero de posguerra de Bretton Woods, el *boom* de las materias primas de 1972 y 1973 y la denominada crisis del

petróleo. En particular, esta última tuvo lugar como consecuencia de la decisión de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) de elevar sideralmente el precio del crudo, generando el comienzo de una profunda recesión en los países centrales, que marcó la irrupción de una crisis mundial que, con sus matices, duraría décadas.

En los contextos nacional e internacional reseñados, y luego de dieciocho años de proscripción del peronismo, la propuesta económica inicial, representada en la figura de José Ber Gelbard -quien estuvo al frente del Ministerio de Economía entre la asunción del gobierno, en mayo de 1973, y octubre de 1974- residía, fundamentalmente, en la implementación del *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*.

El Plan preveía alcanzar, entre 1974 y 1977, una tasa de crecimiento de 7,5% anual acumulativo de la producción de bienes y servicios, ritmo que se apoyaría en una alta tasa de incremento de la inversión, en el aumento de la productividad del capital, y en la duplicación del volumen total de las exportaciones.

De esta manera, uno de los pilares fundamentales del programa económico estribaba en el dinamismo de las exportaciones, considerado como uno de los factores que permitiría superar definitivamente el estrangulamiento exter-

no. En este marco, la estrategia económica del nuevo gobierno enfatizaba la necesidad de expandir las exportaciones industriales, como vía para otorgarle sustentabilidad externa a la industrialización.

Uno de los principales estímulos consistía en el otorgamiento de reembolsos, subsidios y financiamiento a las mismas. La ley 20.545 de Defensa del Trabajo y la Producción Nacional, promulgada a fines de 1973, establecía que el Estado nacional estaba facultado para fijar derechos de importación y exportación para proteger la producción industrial nacional y compensar los desequilibrios de la estructura económica. A partir de estos instrumentos, se buscaba promocionar la producción y la exportación de bienes fabricados por empresas de capital nacional, con tecnología local, con el objetivo primordial de morigerar la dependencia económica y tecnológica del país.

Asimismo, se llevaron a cabo medidas promocionales que buscaban expandirlas y diversificar los mercados a partir de acuerdos bilaterales, especialmente en lo referente a países latinoamericanos y del bloque socialista. En este marco se encuadra el acuerdo con Cuba, a partir del otorgamiento de un crédito que le permitía a dicho país la adquisición de maquinaria, sobre todo en lo que respecta al parque automotor y agrícola, a empresas radicadas

en el país.

En lo referente a las exportaciones tradicionales, debe mencionarse la importancia de las Juntas Nacionales de Granos y de Carnes, por medio de las cuales el Estado buscaba controlar efectivamente el comercio externo de dichos productos, para asegurar una adecuada colocación de los saldos exportables y garantizar los precios de los productores. De lo que se trataba, era del derecho del Estado a comprar y vender la totalidad de las exportaciones agropecuarias, es decir, de una nacionalización parcial del comercio exterior.

Respecto de las importaciones, se buscaba limitar el ingreso de aquellos bienes considerados prescindibles, para garantizar el suministro de insumos y bienes de capital necesarios para la expansión industrial. El principal instrumento para tal fin eran las cuotas, cuyo objetivo consistía en racionalizar el uso de divisas y orientar el uso de los medios de pago disponibles hacia las actividades prioritarias (Poder Ejecutivo Nacional, 1973). Asimismo, se buscaba una profundización del proceso sustitutivo, que debía plasmarse en una disminución de las importaciones de los bienes

intermedios. Por último, a partir de la ley 20.560 de Promoción Industrial se establecía la importación de bienes de capital libre de aranceles en determinados sectores críticos como siderurgia, petroquímica y forestal, con el objetivo de mediano plazo de fortalecer a las empresas de origen nacional (en dicho régimen no podían presentarse las de capital extranjero).

El programa proponía, en suma, una búsqueda de redimensionamiento de dos fracciones del capital económicamente predominantes, la oligarquía agropecuaria pampeana y la "oligarquía diversificada"³, a partir de la implementación de las juntas nacionales mencionadas, y del intento de sanción del impuesto a la renta normal potencial de la tierra, buscando captar parte de la renta agraria para su redistribución en pos del proyecto industrializador (Abalo, 1978). Asimismo, buscaba fortalecer este último proyecto, representando fundamentalmente los intereses de la denominada "burguesía nacional" a partir del incentivo a la venta externa de productos manufacturados y a la importación de bienes de capital libre de aranceles para las empresas de capital local⁴.

³ Esta última engloba a la fracción de la oligarquía que paulatinamente fue diversificando su cartera de inversiones hacia otros rubros económicos, desarrollando una inserción multisectorial en la economía local, con intereses en la industria, el agro y otras actividades económicas (Basualdo, 2007).

⁴ La misma puede definirse, siguiendo a Schorr (2005) como una fracción de clase capitalista que posee intereses "nacionales" en lo económico, cuenta con un proyec-

Debido a la compleja y cambiante situación tanto nacional como mundial, se analizará la diferente evolución del sector entre 1973 y 1974 -que abarca el período en el cual Gelbard fue ministro de Economía- para posteriormente analizar el período en lo referente a la estructura y evolución del comercio exterior.

En el contexto de los incentivos llevados a cabo, de acuerdo con las evidencias aportadas por el **cuadro Nº 1**, en 1973 las exportaciones totales fueron de US\$ 3.266 M, representando un incremento interanual de 68,3%. Este significativo aumento se debió a un incremento de las cantidades exportadas, y también fue producto de una situación excepcional en la coyuntura mundial, caracterizada por un incremento significativo de los precios internacionales. Así, asociado con el denominado *boom de las materias primas* como consecuencia de la ruptura de los acuerdos de Bretton Woods, los términos del intercambio⁵ encontraron niveles récord en términos históricos, alcanzando su máximo valor desde mediados de siglo. Como consecuencia, el año cerró con un saldo de balanza comercial superior a los 1.000 millones de dólares.

Sin embargo, el contexto internacional, que había resultado fuertemente favorable en el período señalado, cambió drásticamente en 1974, incidiendo negativamente en el desempeño de las exportaciones. Varios factores coadyuvaban en este sentido. En primer lugar, las restricciones a la compra de carnes por parte de la Comunidad Económica Europea como consecuencia de la crisis internacional, que derivó en una política restrictiva de importaciones en la región (Rougier y Fiszbein, 2006). En segundo lugar, a partir del cuarto trimestre de 1973, pero sobre todo en 1974, los términos del intercambio se derrumbaron abruptamente, como consecuencia de que los precios de las exportaciones comenzaron a caer, al tiempo que los de los insumos importados siguieron aumentando, fenómeno asociado fundamentalmente con la crisis del petróleo. Por último, a esta situación adversa puede sumarse, en el ámbito local, el creciente atraso del tipo de cambio⁶.

En tal marco, si bien en 1974 las exportaciones se incrementaron, lo hicieron en mucho menor medida que el año anterior. En lo que respecta a las importaciones, tuvieron un crecimiento interanual

to inclusivo de país y es capaz de enfrentarse al capital extranjero en términos políticos e ideológicos. Para un análisis del plan económico de Gelbard como proyecto de la burguesía nacional, véase por ejemplo Braun (1974) y Abalo (1978).

⁵ El mismo se refiere a la "relación existente entre el nivel de precios de exportación y el de importación en un período determinado, con respecto a la misma relación en el año base" (CEPAL, 1986).

⁶ Desde la asunción de Gelbard y la implementación del "Pacto Social" el tipo de cambio no fue modificado, rezagándose debido al incremento de los niveles inflacionarios.

Cuadro N° 1. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial, 1973- 1975 (en miles de dólares y porcentajes)

Período	Exportaciones		Importaciones		Saldo Balanza Comercial
	Miles de US\$	Evolución interanual %	Miles de US\$	Evolución interanual %	Miles de US\$
1973	3.266.003	68,3	2.229.470	17,1	1.036.533
Trimestre I	732.839	70,1	438.538	-2,2	294.301
Trimestre II	753.215	56,1	476.151	1,3	277.064
Trimestre III	916.809	96,5	539.546	9,2	377.263
Trimestre IV	863.140	53,8	775.235	57,5	87.905
1974	3.930.702	20,4	3.634.921	63,0	295.781
Trimestre I	889.276	21,3	633.996	44,6	255.280
Trimestre II	1.066.895	41,6	854.991	79,6	211.904
Trimestre III	849.129	-7,4	902.084	67,2	-52.955
Trimestre IV	1.125.402	30,4	1.243.850	60,4	-118.448
1975	2.961.264	-24,7	3.946.505	8,6	-985.241
Trimestre I	633.443	-28,8	1.042.810	64,5	-409.367
Trimestre II	807.094	-24,4	1.060.190	24,0	-253.096
Trimestre III	759.087	-10,6	942.476	4,5	-183.389
Trimestre IV	761.640	-32,3	901.029	-27,6	-139.389

Fuente: elaboración propia sobre datos de CEPAL.

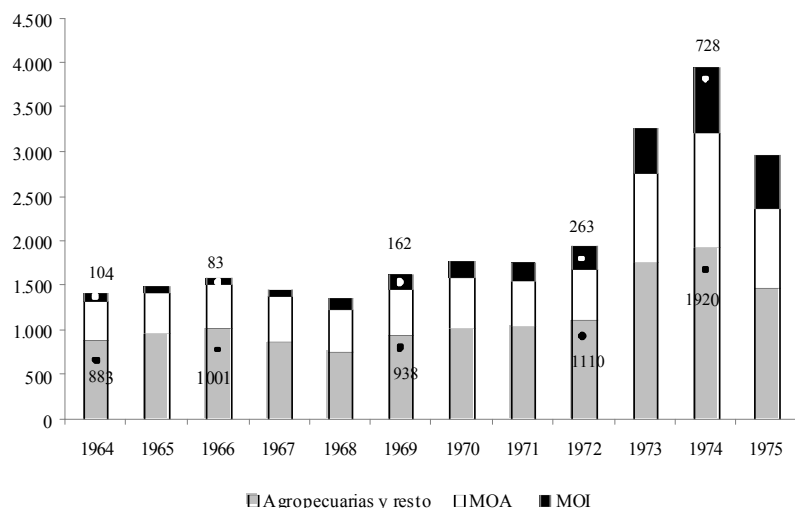
(63%) que superó ampliamente al de las ventas al exterior, como consecuencia de lo cual, a partir del tercer trimestre de 1974, la balanza comercial se tornó deficitaria. Cabe decir que este aumento de las importaciones, se encuentra asociado fundamentalmente con el incremento de sus precios, como consecuencia del cambio señalado en el contexto económico mundial (en dicho año, las importaciones medidas en cantidades crecieron sólo 7%). En suma, como puede verse en el **cuadro N° 1**, el año cerró con una balanza comercial positiva, si bien

mucho menor que la del año anterior (US\$ 295 M).

Más allá de esta evolución general, asociada en buena medida con el contexto internacional, resulta interesante el análisis del período en el marco de la propuesta del gobierno, particularmente en lo referente a la búsqueda de incentivar las exportaciones industriales.

Como se mencionó, en el contexto de la modificación del ciclo corto, durante la segunda etapa de la industrialización sustitutiva las exportaciones industriales crecieron a tasas muy superiores con

Gráfico N° 2. Composición y evolución de las exportaciones agropecuarias, MOA y MOI, 1964-1975 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia sobre datos de CEPAL.

respecto a las ventas externas totales, alcanzando su mayor incidencia relativa durante el tercer gobierno peronista. Ciertamente, entre 1964 y 1975, la participación de las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) dentro del total, se incrementó más de 12 puntos porcentuales, pasando de representar poco más del 7% a prácticamente 20% del total, en un lapso de poco más de diez años.

Ahora bien, como se desprende del **gráfico N° 2**, el mayor dinamismo de las MOI se produjo, fundamentalmente, en el período correspondiente al tercer gobierno peronista, por lo que podría sostenerse que la política de incentivo a las mismas fue relativamente exi-

tosa en términos del significativo dinamismo que obtuvieron. Sobre todo en 1974, año en el cual, pese al magro desempeño previamente señalado, las exportaciones industriales crecieron a una tasa que duplicaba la del total de las ventas al exterior.

Pese al dinamismo de las MOI -que no resultaba menor y daba cuenta de un salto cualitativo en la estrategia de desarrollo implementada- el proyecto económico tenía, en lo referente al comercio exterior, algunas insuficiencias y limitaciones de distinta índole que vale la pena señalar.

En primer lugar, puede sostenerse que a pesar de su dinamismo, la participación de las manufacturas de origen industrial dentro del

total de exportaciones ponía en evidencia la todavía fuerte importancia numérica de las colocaciones externas de productos primarios sumadas a las manufacturas de origen agropecuario, lo cual implicaba una dependencia significativa de las exportaciones de este tipo de bienes, y, por tanto, del “apoyo” del sector agropecuario en la viabilidad del proyecto económico⁷.

En segundo lugar, el análisis de los principales rubros en el interior de las MOI puede brindar elementos para algunas observaciones interesantes.

De la información proporcionada por el **gráfico N° 3** se desprende que dentro de las exportaciones industriales, las más significativas en términos tanto de importancia como de dinamismo fueron *Maquinaria y aparatos eléctricos y no eléctricos, Productos Químicos y Hierro y Acero*, concentrando, en 1973 y 1974, alrededor del 90% de este tipo de exportaciones. Esta participación, se encuentra en consonancia con los rubros más dinámicos en la segunda sustitución de importaciones, en el que las actividades

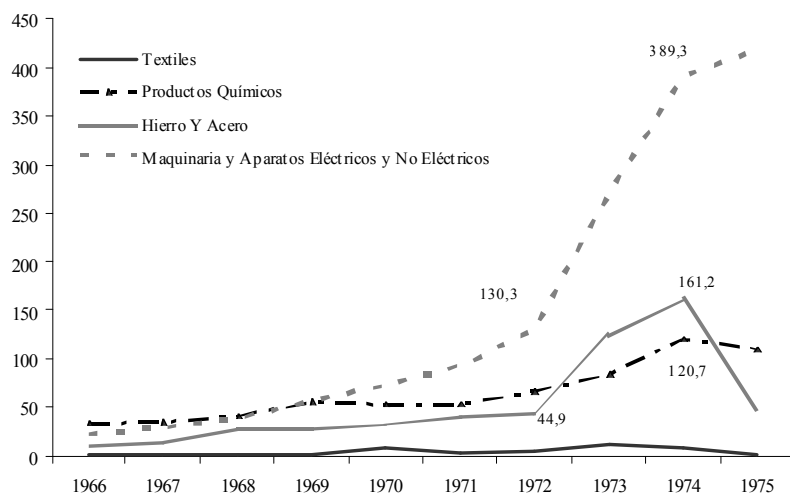
metalmecánicas y químicas tenían un indiscutido liderazgo.

La industria más dinámica del período, por su parte, fue la automotriz, seguida por la fabricación de maquinaria y material eléctrico, segmentos en los que las empresas trasnacionales detentaban un papel protagónico. Así, la mayor parte del aumento de las exportaciones manufactureras provino de las industrias recién establecidas, de mayor escala y tecnológicamente más avanzadas, controladas fundamentalmente por el capital extranjero (Mallon y Sourrouille, 1973).

En este marco, caben varias reflexiones. En primer lugar, el proyecto de promoción de las exportaciones de productos fabricados por empresas de capital nacional y con tecnología local establecido en la ley 20.545 chocaba con serias limitaciones, asociadas con la posición estructural que ocupaban las diferentes fracciones del capital durante el período. En tal sentido, si el proyecto económico del gobierno buscaba representar, en lo referente al comercio exterior, a los intereses de la burguesía nacional, era el

⁷ Esta dependencia expresaba el fuerte poder que detentaba la oligarquía argentina -y en particular su fracción “diversificada”- el cual habría sido subestimado, pensándose que, a partir de la nacionalización del comercio exterior, o de un impuesto como el de la renta potencial de la tierra, se podría convertir a la oligarquía argentina en una burguesía agraria moderna. Sin embargo, su poder tanto económico y político seguía en buena medida intacto, lo cual se pone de manifiesto en el hecho de que fue precisamente esta fracción la que se puso al frente de un sistemático “boicot” al gobierno, cohesionando a las fracciones dominantes y preparando las condiciones para el golpe de Estado. Para un análisis de la temática, véase Abalo (1978) y Basualdo (2006).

Gráfico N° 3. Evolución de las principales exportaciones de origen industrial, 1966 - 1975 (en millones de dólares corrientes)



Fuente: elaboración propia sobre datos de CEPAL.

capital extranjero el que resultaba mayormente beneficiado por dicho programa.

La situación de la burguesía nacional⁸ en el interior de los establecimientos industriales con 100 o más ocupados, a partir de datos del censo industrial de 1974, daba cuenta, efectivamente, de un debilitamiento estructural de la misma como consecuencia de las políticas desarrollistas implementadas, cuya contracara era la alta

incidencia del capital extranjero en la producción de las ramas altamente concentradas⁹, que resultaban las de mayor dinamismo durante el período (Azpiazu, Basualdo y Khavisse, 1986; Basualdo, 2006). La burguesía nacional, en cambio, tenía peso en ramas mediana y escasamente concentradas, con una productividad por lo general menor, y un uso más intensivo de la mano de obra, por lo que se encontraba marginada del núcleo de las gran-

⁸ Siguiendo los avances realizados por Basualdo (2006, 2007) se consideran integrantes de la burguesía nacional a aquellos capitales locales no integrados en conglomerados empresarios.

⁹ Las ramas altamente concentradas son aquellas en las cuales los ocho mayores establecimientos (concentración técnica) o empresas (concentración económica) generan el 50% o más del valor de producción; mientras que, en las ramas medianamente concentradas dichos establecimientos o empresas acumulan entre el 25% y el 50%, y en las escasamente concentradas, menos del 25% (Azpiazu y Khavisse, 1983).

des firmas, y por ende, no tenía capacidad para liderar la orientación de la producción industrial.

El núcleo central de la problemática radicaba, en términos de Fernando Fajnzylber, en la “precariedad” del empresariado nacional que caracterizaba al conjunto de los países latinoamericanos, con burguesías con una frágil vocación industrializadora, es decir, con una ausencia de liderazgo efectivo en la construcción de un potencial industrial endógeno capaz de adaptar, innovar y competir internacionalmente en una gama significativa de sectores productivos (Fajnzylber, 1984).

En este sentido, puede rescatarse también el análisis de Oscar Braun (1974), quien resaltaba la debilidad “congénita” del proyecto económico del tercer peronismo, por ser impulsado por una pseudo-burguesía nacional, que no tenía un proyecto de liberación, resultaba estructuralmente débil, e incapaz de realizar autónomamente un proceso de reproducción ampliada del capital¹⁰.

Sin embargo, había un sector relativamente minoritario de la burguesía nacional, que sí estaba ligado con el núcleo más dinámico de la acumulación de capital orientado a la exportación de bienes. Estas empresas, dedicadas a la producción de bienes intermedios, se encontraban vinculadas con las compañías transnacionales como clientes o proveedoras (Canitrot, 1978). Uno de los ejemplos paradigmáticos de este tipo de firmas eran las empresas fabricantes de autopartes, las que resultaban altamente dependientes, en tanto eran las que aprovisionaban a las terminales automotrices, controladas por empresas extranjeras (Arceo, Azpiazu, Basualdo y Wainer, 2009). En tal sentido, si bien este sector de la burguesía nacional se encontraba vinculado con los núcleos dinámicos de esta etapa de la industrialización sustitutiva, su dependencia respecto del capital extranjero no resultaba menor, teniendo por ende serias limitaciones en su capacidad de liderar un proceso de desarrollo.

¹⁰ Así, Braun señala que “en estas circunstancias, la burguesía elige incorporar capital extranjero para posibilitar la continuación del proceso de reproducción ampliada del capital, pero evidentemente esto tiene como consecuencia que la dependencia, en lo que hace a la importación de capital, de tecnología, de administración extranjera, técnicas comerciales, administrativas, incluso la titularidad legal de los capitales, se afiancen”. Si bien este razonamiento resulta válido en términos generales, pueden pensarse “excepciones” con respecto a tales conclusiones. Tal sería el caso del análisis realizado por Nochteff (1984), referente al éxito de la producción local de bienes electrónicos de consumo en la Argentina en la etapa bajo análisis (que Nochteff denomina de “aislamiento parcial” del mercado internacional) la cual se encontraba orientada hacia el mercado interno y era realizada sobre la base de tecnología local que se encontraba muy cerca de la frontera mundial.

Asimismo, puede considerarse que la estrategia de incentivos a las MOI tenía severos inconvenientes en lo referente a su capacidad de sustentabilidad a mediano/largo plazo, ya que las exportaciones industriales más importantes, controladas en buena medida por empresas trasnacionales, tenían subsidios en muchos casos mayores al 50%, con lo cual el costo para el Estado del desarrollo de dicha política resultaba sumamente elevado.

En rigor, estas falencias no implicaban problemáticas de corto plazo en cuanto a su impacto en el dinamismo del sector, sino que operarían sólo a mediano/largo plazo, es decir, en términos de consolidación de un sujeto social capaz de llevar adelante un modelo sustentable de desarrollo, y del lugar del Estado en el fomento del mismo. Sin embargo, antes que dichas inconsistencias se erigieran como un *problema* real en términos de la sustentabilidad del proyecto, en junio de 1975, con la implementación del denominado "Rodrigazo", dicha política fue desmantelada, proceso que terminó de consolidarse con la instauración de la dictadura militar en marzo de 1976.

La estructura de las importaciones, por su parte, daba cuenta de una dependencia de la compra externa de bienes intermedios necesarios tanto para el funcionamiento del sector industrial en general como de las propias

empresas trasnacionales en particular, los que concentraron alrededor del 70% del total, destacándose, tanto por su participación durante la gestión de Gelbard, como por su tasa de crecimiento anual acumulativa entre 1964 y 1974, los sectores de *Productos químicos* y de *Hierro y acero*. En este marco, y de acuerdo con la información del **cuadro Nº 2**, en 1973 y 1974 las importaciones de bienes intermedios crecieron fuertemente (24,8% y 57,4% respectivamente). Así, en un contexto de marcada inestabilidad en la coyuntura internacional, que devino en un significativo incremento de los precios de los insumos necesarios para la producción industrial, se ponía de manifiesto la fuerte dependencia de este tipo de bienes para la producción industrial.

Asimismo, las importaciones de combustibles crecieron fuertemente por encima del promedio, traccionadas fundamentalmente por el significativo incremento de sus precios como consecuencia de la crisis del petróleo. Ello ponía en evidencia la dependencia energética del país, que implicó que esta coyuntura afectara no sólo a través de los incrementos de los insumos necesarios para la industria, sino también de manera directa, dada la necesidad de importación de petróleo y sus derivados. En tal sentido, el impacto de la crisis internacional se reflejó, en el nivel interno, en una creciente participación de los combusti-

Cuadro N° 2. Evolución de las importaciones según tipo de bien, 1973-1976 (en miles de dólares y porcentajes)

Período	Combustibles	Bienes intermedios	Bienes de capital	Bienes de consumo
1973	172.310	1.611.811	378.187	67.162
Trimestre I	17.711	314.213	92.888	13.726
Trimestre II	33.301	342.805	87.161	12.884
Trimestre III	34.408	407.062	87.217	10.859
Trimestre IV	86.890	547.731	110.921	29.693
1974	535.511	2.537.546	427.584	134.280
Trimestre I	93.101	442.004	80.529	18.362
Trimestre II	166.549	569.531	95.655	23.256
Trimestre III	120.702	653.521	91.755	36.106
Trimestre IV	155.159	872.490	159.645	56.556
1975	527.407	2.733.340	554.151	131.607
Trimestre I	57.717	789.885	149.258	45.950
Trimestre II	109.848	765.356	152.557	32.429
Trimestre III	132.007	644.306	147.846	18.317
Trimestre IV	227.835	533.793	104.490	34.911
Variación interanual (%)				
1973	132,6	24,8	-17,1	-18,9
1974	210,8	57,4	13,1	99,9
1975	-1,5	7,7	29,6	-2,0

Fuente: elaboración propia sobre datos de CEPAL.

bles dentro de las importaciones, pasando de niveles cercanos a 4% a principios de 1973 a cifras superiores a 14% en 1974; mientras que, en el caso del petróleo, el peso del mismo dentro de las compras externas totales pasó de 2% en 1972 a prácticamente 10% en 1974.

En cambio, la importación de bienes de capital cayó el año de la asunción del nuevo gobierno, como también lo hicieron los bienes de consumo, fenómenos asociados con el descenso del nivel

de inversión interna y la política de restricción a la importación de bienes prescindibles aplicada en el período, respectivamente. En el año siguiente (1974), sin embargo, las compras al exterior de bienes de consumo crecieron significativamente (sobre todo los bienes durables, los que, no obstante, acumulaban menos del 2% del total de importaciones) al tiempo que la adquisición de bienes de capital también se incrementó, si bien muy por debajo del promedio.

2. Características del comercio exterior en la etapa de la posconvertibilidad

Antes de considerar la evolución del comercio exterior en la posconvertibilidad, resulta imprescindible hacer una breve introducción respecto de lo sucedido en la economía y la sociedad argentinas entre el desmantelamiento definitivo del programa del tercer gobierno peronista, en marzo de 1976 (a partir de la instauración de la dictadura militar), y el abrupto final del gobierno de la "Alianza" en diciembre de 2001.

En dicho período se puso en práctica un régimen de acumulación basado sobre la valorización financiera del capital, que implicó, a lo largo de diferentes etapas, una redistribución profundamente regresiva del ingreso junto con una heterogénea desindustrialización del país. Algunas de las consecuencias más significativas de este proceso fueron la reprimarización del aparato productivo, una mayor concentración económica de la producción y la desaparición de muchos de los segmentos de mayor complejidad dentro del sector industrial. Esta reestructuración regresiva del sector, redundó en la destrucción de la significativa -si bien con deficiencias de diversa índole- masa crítica acumulada en el mismo hasta media-

dos de los años setenta (Schorr, 2005), particularmente en lo referente a maquinaria y equipos.

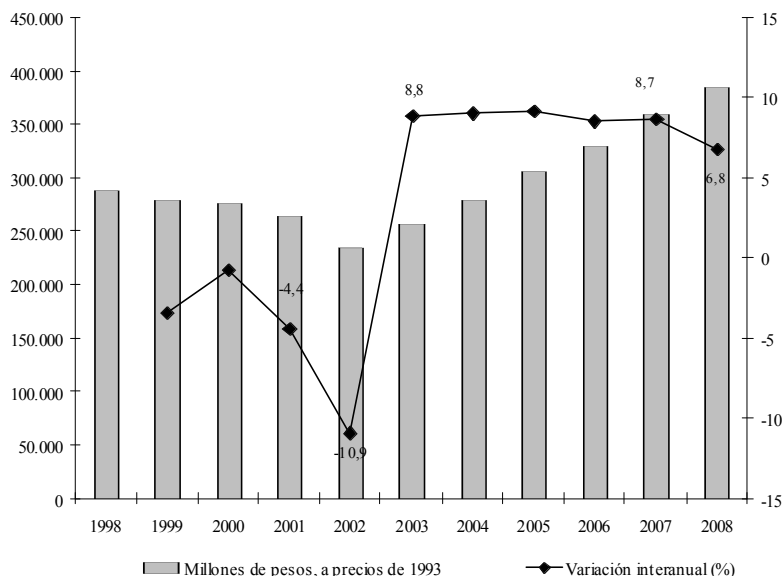
En términos de fracciones de clase, este período implicó una progresiva disgregación de la denominada "burguesía nacional" (Basualdo, 2004) junto con una desestructuración de la clase trabajadora, cuya contracara fue la alta incidencia de los "grupos económicos locales"¹¹. Asimismo, a partir de mediados de los años noventa, muchas grandes firmas nacionales vendieron sus participaciones accionarias, cuyo correlato fue una progresiva extranjerización de la economía, y un mayor peso relativo de los conglomerados extranjeros y las empresas transnacionales.

En lo referente en particular al comercio internacional, este nuevo patrón de acumulación condujo a una reprimarización de las exportaciones, las cuales pasaron a estar asentadas, fundamentalmente, sobre *commodities* de origen agropecuario e industrial de poco dinamismo en el mercado mundial y con escaso valor agregado (Schorr, 2005).

En el contexto de este legado sumamente regresivo en términos tanto económicos como sociales, con posterioridad a la devaluación doméstica de principios de 2002, el país inició un sendero de fuerte crecimiento de la economía en general y de la industria manufac-

¹¹ En esta etapa los mismos resultan, en términos de Basualdo (2006) una expresión de la "renovada" oligarquía diversificada.

Gráfico N° 4. Evolución del Producto Bruto Interno a precios de mercado, 1998-2008 (en millones de pesos a precios de 1993 y porcentajes)



Fuente: elaboración propia sobre datos del INDEC.

turera en particular (8,5% y 9,3% anual acumulativo entre 2002 y 2008, respectivamente), que permitió revertir el agudo proceso de desindustrialización que se había verificado en la etapa anterior.

Sin embargo, como puede observarse en el **gráfico N° 4**, en el año 2008 se verificó una desaceleración en el ritmo de crecimiento de la economía, que se profundizó significativamente en el primer trimestre de 2009, cuando el producto tuvo una suba de sólo 2 por ciento.

La industria manufacturera, por su parte, no sólo evidenció una progresiva desaceleración a partir

del año 2007, sino que, en el primer trimestre de 2009, registró, por primera vez desde el año 2002 una caída (1%).

Estos menores niveles de crecimiento de la actividad económica e industrial se encuentran asociados, en buena medida, con el abrupto giro en el contexto internacional durante el año 2008, que pasó de un significativo dinamismo a un contexto recesivo tanto en los países centrales como en el nivel global, lo que tuvo como correlato una caída de los precios internacionales y una disminución de la demanda internacional de *commodities*.

No obstante, hay varias cuestiones que merecen remarcarse, dado que permiten poner en perspectiva los alcances de los logros del período de la posconvertibilidad con referencia a los altos niveles de crecimiento de la economía y del sector industrial.

Un ejercicio interesante en tal sentido resulta de comparar las características del crecimiento de estos años, con las del período 1964-1974, cuando todavía tenía vigencia la industrialización por sustitución de importaciones. Al respecto, y en primer lugar, es dable destacar la no superación del récord histórico que implicó la etapa de la posconvertibilidad en términos del crecimiento de la economía. Si bien las tasas de crecimiento de los últimos años son sumamente elevadas, el bajo nivel desde el que se partía y la crisis económica que tuvo lugar durante los últimos años de vigencia del régimen de la convertibilidad, conlleva que el crecimiento anual acumulativo de los últimos once años (1998-2008) sea relativamente exiguu (2,9%) en comparación con el del período 1964-1974 (5%).

Por otro lado, las características del entramado industrial con posterioridad a la devaluación del tipo de cambio dan cuenta de una elevada concentración de la producción en muy pocos sectores (en

particular, la industrialización de recursos naturales, productos químicos, siderurgia, producción de aluminio y armado de automóviles), con muy bajos salarios en términos internacionales y limitados efectos propulsores en relación con los eslabonamientos productivos¹². Es en tal sentido que puede considerarse que pese a la significativa reactivación fabril acaecida en la posconvertibilidad (en términos del profundo retroceso en el cual estaba sumida la industria del país), el perfil productivo y de especialización continúa difiriendo significativamente del de los últimos años de la industrialización sustitutiva, cuando, más allá de deficiencias de diversa índole, existía una acumulación de masa crítica en el sector, asociada con una estructura industrial relativamente compleja y a niveles de productividad que no se hallaban alejados de los de algunos países europeos (Arceo, 2005).

En el período posterior a la devaluación de enero de 2002, los alicientes para la exportación fueron varios. En primer lugar, el “tipo de cambio competitivo” o “dólar alto” constituía, en sí, un estímulo decisivo. Asimismo, el contexto internacional resultó sumamente favorable hasta fines de 2008, debido tanto al crecimiento de la demanda externa como de los precios de

¹² Asimismo, la producción se encuentra principalmente orientada hacia los mercados externos, pero con la particularidad de tener un bajo dinamismo en el comercio internacional de manufacturas (Arceo, 2005).

Cuadro N° 3. Evolución de las exportaciones, importaciones, y balanza comercial, 2002- 2008 (en miles de US\$ y %)

Período	Exportaciones		Importaciones		Saldo Balanza Comercial
	Miles de US\$	Evolución interanual %	Miles de US\$	Evolución interanual %	Miles de US\$
2002	25.650.599	-3,6	8.989.545	-55,8	16.661.053
2003	29.484.119	14,9	13.813.280	53,7	15.670.839
2004	34.550.167	17,2	22.445.281	62,5	12.104.886
2005	40.352.000	16,8	28.688.800	27,8	11.663.200
2006	46.459.000	15,1	34.151.000	19	12.308.000
2007	55.779.000	20,1	44.708.000	30,9	11.071.000
2008	70.601.000	26,6	57.355.000	28,3	13.246.000
TAA* (%)		18,4		36,2	

*Tasa Anual Acumulativa

Fuente: elaboración propia sobre datos del CEP.

los principales rubros de exportación del país. En tal sentido, los términos del intercambio alcanzaron en 2008 cifras récord en términos históricos, que se aproximaron por primera vez a los valores de 1973.

En este escenario, el sector exportador fue uno de los de mayor dinamismo en el período posconvertibilidad. Las ventas al exterior, entre 2002 y 2008, crecieron a una tasa anual acumulativa de 18,4%, y la balanza comercial fue persistentemente positiva, lográndose superar durante estos años la restricción externa que históricamente implicó un límite a los ciclos de incremento del producto bruto interno.

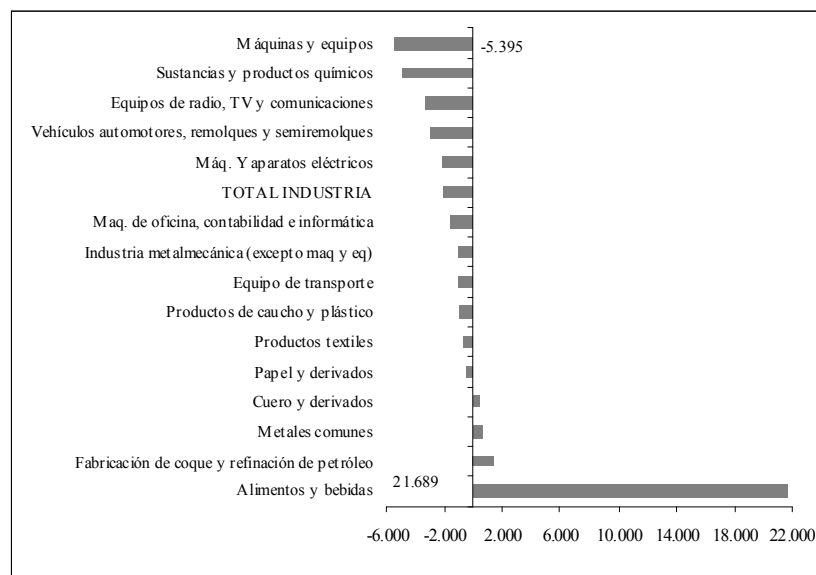
Uno de los aspectos más rescatados del 'auge exportador' de la posconvertibilidad, es la aparición de un superávit comercial global,

que se sostiene hasta la actualidad, y daría sustentabilidad al proyecto. Se suele señalar así la superación de la persistente limitación externa característica de la historia del país, que supondría el inicio de una nueva versión del proyecto industrializador por sustitución de importaciones. Sin embargo, cabe mencionar la existencia de diversos factores de distinta índole que condicionan tal posibilidad.

En primer lugar, si bien la balanza comercial global fue positiva a lo largo del período, como se observa en el **cuadro N° 3**, las importaciones totales crecieron considerablemente por encima de las exportaciones, a una tasa de crecimiento anual acumulativa de 36,2% durante el período 2002-2008.

En segundo lugar, resulta intere-

Gráfico Nº 5. Saldo de los principales componentes de la balanza comercial industrial del país, Año 2008 (en millones de USD)



Fuente: elaboración propia sobre datos del CEP.

sante el análisis del saldo en el interior del sector manufacturero, aspecto vital a la hora de pensar la sustentabilidad del esquema industrializador que comenzó a tener vigencia a partir de la devaluación de la moneda. En tal sentido, pese al signo persistentemente positivo de la balanza comercial global en los años siguientes a la devaluación, en el interior del sector manufacturero la brecha fue disminuyendo hasta alcanzar en 2007, por primera vez, un déficit, asociado en términos generales con las industrias más complejas y con mayor utili-

zación de tecnología. La información que brinda el **gráfico Nº 5** permite constatar que, de manera similar a 2007, en el año 2008 los sectores más deficitarios fueron *Maquinaria y Equipos*, el sector químico, *Equipos de Radio, TV y Comunicaciones* y el sector automotor, rubros que en este período acumularon prácticamente las dos terceras partes de las importaciones industriales. En cambio, el saldo comercial ligado con el procesamiento de recursos básicos -y en particular el rubro *Alimentos y Bebidas* - continuó siendo fuertemente positivo¹³.

¹³ Con el objetivo de equilibrar la balanza industrial deficitaria, a partir de fines de 2008, comenzaron a ampliarse las licencias no automáticas de importación, incluyendo artículos, textiles, calzado y electrodomésticos.

En cuanto a la estructura y evolución de las ventas al exterior, cabe decir que tanto las exportaciones de manufacturas de origen industrial (MOI) como de origen agropecuario (MOA) se incrementaron por encima del promedio entre 2002 y 2008 (19,7% y 19,8% anual acumulativo, respectivamente). Asimismo, es dable destacar que, en este último período, las mismas concentraron prácticamente dos tercios del total de ventas al exterior, porcentaje similar al de los últimos años como a los de la década de los noventa.

En tal marco, resulta de sumo interés la consideración de los principales rubros de exportación en el interior del sector industrial. La rama de actividad que más proporción concentró dentro del total de exportaciones industriales en el año 2008 fue *Alimentos y Bebidas*, aglutinando más del 44% de las mismas y, en particular, los *productos alimenticios*, que representaron el principal rubro de las ventas externas del país¹⁴. Dicha participación, asimismo, resulta similar al promedio de la obtenida entre el período 1993-2001. De allí que pueda sostenerse que en la posconvertibilidad no

sólo no se produjo una reversión de la reprimarización de las exportaciones acontecida durante los años '90, sino que se consolidó una especialización industrial centrada sobre recursos naturales con vistas a la exportación, pese a tratarse de bienes especialmente ligados con los requerimientos del mercado interno, y en particular por los sectores de menores ingresos, en los cuales el gasto en alimentos tiende a ser proporcionalmente mayor (Azpiazu y Schorr, 2008).

Otro de los sectores clave en el dinamismo del sector fue el automotor, el cual, englobado dentro de la rama *Vehículos automotores, remolques y semirremolques*, concentró 13,4% de las exportaciones industriales. Le siguieron, en términos de mayor de participación, *fabricación de coque y refinación de petróleo* (8,7%), el sector químico (11,4%) y la manufactura de metales comunes (7,5%)¹⁵. En consecuencia, en 2008 sólo cinco sectores fabriles dieron cuenta del 86% de las ventas externas totales. Estas actividades resultan, en términos generales, poco demandantes de mano de obra, con escasas articu-

¹⁴ Esta última desagregación incluye carne, pescado, frutas, legumbres, hortalizas, aceites y grasas. A diferencia de "Alimentos y Bebidas", excluye, por ejemplo, productos lácteos, productos de panadería, azúcar, chocolate, té, mate, vinos, jugos, etc.

¹⁵ Sin embargo, como puede observarse en el gráfico N° 5, tanto el sector automotriz como el químico resultan fuertemente deficitarios en sus operaciones comerciales con el resto del mundo. Mientras en el primer caso el déficit es explicado en mayor medida por el sector autopartista, en el segundo se encuentra asociado con las importaciones de sustancias químicas básicas y de abonos, plaguicidas y otros químicos de uso agropecuario.

Cuadro N° 4. Evolución de las importaciones según uso económico, 2002-2008 (en millones de dólares y porcentajes)

Período	Capital	Bienes intermedios	Combustibles	Partes y piezas	Consumo	Vehículos	Resto
2002	1.293	4.369	482	1.525	1.135	174	12
2003	2.501	6.267	544	2.226	1.752	509	16
2004	5.331	8.632	1.003	3.622	2.496	1.197	164
2005	7.011	10.377	1.545	4.858	3.162	1.603	132
2006	8.483	11.921	1.729	5.900	3.971	2.039	118
2007	10.751	15.493	2.829	7.733	5.149	2.710	115
2008	12.628	20.210	4.303	9.961	6.292	3.862	102
TAA* (%)	46%	29%	44%	37%	33%	68%	43%

*Tasa anual acumulativa

Fuente: elaboración propia sobre datos del CEP.

laciones internas en el plano productivo, y concentradas en un pequeño número de grandes empresas.

En lo que respecta a la estructura de las compras al exterior por uso económico, cabe hacer varios comentarios. En primer lugar, las que más contribuyeron al crecimiento del total fueron las compras externas de bienes intermedios (en 2008, acumularon más de la tercera parte de las importaciones totales).

En segundo lugar, como se observa en el **cuadro N° 4**, se encuentran las compras de bienes de capital, las que entre 2002 y 2008 se incrementaron por encima del total, a una tasa anual acumulativa de 46%. Dichas importaciones incluyen un alto porcentaje

de bienes de consumo durable, como ser celulares, acondicionadores de aire y videocámaras, entre otros equipos electrónicos. De esta manera, puede sostenerse que su significativo incremento responde tanto a una necesidad de reequipamiento de las empresas, como a la búsqueda de satisfacción de las necesidades del creciente consumo interno de los sectores de mayores recursos (Laffaye, 2008). El tercer rubro en importancia fueron las compras externas de *partes y piezas*, las que crecieron a una tasa de 37 por ciento¹⁶.

Puede concluirse entonces que el significativo incremento de las compras al exterior se encuentra asociado en buena medida con el desmantelamiento del tejido ma-

¹⁶ Esta *performance* puede ser explicada por la desintegración de la producción manufacturera local ya que, como consecuencia de tal proceso, y asociado también a la apertura asimétrica de la economía, numerosas firmas industriales han redirigido sus actividades hacia el armado y ensamblado de partes procedentes del exterior.

nufacturero local que comenzó a llevarse a cabo a partir de la interrupción de la industrialización sustitutiva. La creciente necesidad de importación de bienes intermedios, de capital, de consumo durable y de partes y piezas, da cuenta de que la desintegración de la estructura productiva local y la destrucción de la incipiente industrialización de bienes de capital acontecida a partir de la última dictadura militar y consolidada en los años noventa no habrían sido revertidas. En tal sentido, la desarticulación de encadenamientos productivos resultante de ello impone un límite estructural al proceso de sustitución de importaciones, dado que la necesidad de importar tanto insumos para la industria como artículos de consumo final con un agregado tecnológico que el país no se encuentra en condiciones de producir, puede generar presiones por el lado de las divisas.

Asimismo, los combustibles también crecieron fuertemente por encima del conjunto de las importaciones, a una tasa anual acumulativa de 44% entre 2002 y 2008. Lo cual se encuentra asociado con la dependencia energética del país, que lo vuelve vulnerable (tal como sucedió en los últimos años de la industrialización sustitutiva, entre 1973 y 1976) a un escenario internacional caracterizado por un fuerte incremento de los precios del petróleo.

La generación de divisas estuvo concentrada, no sólo en pocos

sectores, sino en pocos actores que conforman el núcleo de la cúpula empresaria, (conformada por las doscientas compañías que detentan el mayor monto de facturación). Estas empresas, pertenecientes en su gran mayoría a conglomerados extranjeros, empresas transnacionales y grupos económicos locales, registraron abultados superávits comerciales, en contraposición al resto de la economía (Azpiazu, Basualdo, Arceo y Wainer, 2009).

Por otro lado, si bien se instrumentaron diversos programas de política industrial, los mismos se llevaron a la práctica de manera desarticulada, con objetivos muchas veces disímiles y cuya efectividad, si bien insumen más de 1% del PBI, resulta difícil medir. Entre las políticas implementadas se encuentra la ley 26.360 de promoción de inversiones, sancionada en 2008, la cual resulta una continuación, en muchos aspectos, de la ley 25.924 del año 2004 (Azpiazu, 2008). Esta ley prevé dos tipos de incentivos fiscales: la amortización acelerada en el pago de impuesto a las ganancias, y la devolución anticipada del IVA correspondiente a los bienes de capital invertidos; sólo pudiendo acceder a ambos los proyectos de inversión destinados exclusivamente a la exportación de bienes manufacturados. En tal sentido, puede pensarse que el denominado '*nuevo régimen de promoción industrial*', no implicó una política

activa del Estado hacia un rediseño del perfil industrial-exportador, sino, fundamentalmente, beneficios fiscales para los grandes exportadores que, en un escenario internacional sumamente favorable, ya contaban con suficientes incentivos.

3. Reflexiones finales

Las políticas implementadas hacia el comercio internacional por parte del tercer gobierno peronista de 1973 y con posterioridad a la devaluación de 2002, tuvieron lugar a partir de muy diferentes “herencias” nacionales y escenarios internacionales.

Los gobiernos de Cámpora y Perón se encontraban insertos en la segunda fase de un régimen de acumulación basado sobre la industrialización sustitutiva, que comenzó a partir de finales de la década de 1950, a partir del “desarrollismo”. En tal contexto, asumieron el gobierno luego de un crecimiento ininterrumpido de la economía de nueve años (1964-1972), que ponía en evidencia, más allá de la existencia de falencias de diversa índole, la maduración de las inversiones realizadas a partir de la incorporación de capital extranjero, que condujo a un cambio en el funcionamiento del comercio internacional, a partir de un innovador -en términos de la historia nacional- dinamismo de las exportaciones de origen industrial, particularmente en lo referente a la produc-

ción automotriz y de maquinaria y equipo.

Enmarcado en este patrón de acumulación, el tercer gobierno peronista, y en particular el período en el cual Gelbard fue ministro de Economía, proponía una activa participación del Estado en la reglamentación y regulación del comercio exterior. En tal contexto se enmarcan el diseño e implementación del *Plan Trienal para la Reconstrucción Nacional*, la ley 20.545 de protección al trabajo y a la producción nacional, la 20.560 (de promoción industrial) y la 20.794 (de transferencia de tecnología).

Hay ciertos aspectos que resulta relevante rescatar de dicha experiencia, particularmente la importancia adjudicada al Estado como propulsor del desarrollo, tanto en lo referente al control de las exportaciones tradicionales (a partir de la implementación de las juntas nacionales de granos y de carnes), como al impulso a las exportaciones de origen industrial. En tal sentido, puede sostenerse que la política implementada hacia el comercio internacional durante la gestión de Gelbard daba cuenta de una estrategia relativamente exitosa de fomento a las ventas externas de origen industrial, en términos de su significativo dinamismo.

Sin embargo, la evaluación del sector durante el período indica que la evolución del mismo resultó más “pobre” que la proyectada.

Si bien en los inicios hubo un significativo incremento de las exportaciones en general y de las MOI en particular, en el segundo semestre de 1974 la balanza comercial se tornó negativa, no lográndose el objetivo de la superación de la restricción externa.

En el análisis de las causas de esta magra *performance*, debe mencionarse el cambio radical en el contexto internacional, que debilitó fuertemente la estrategia implementada, debido tanto a la fuerte caída registrada en los términos del intercambio como a las restricciones de compras de carnes por parte de la Comunidad Económica Europea.

Puede considerarse también que la política implementada respecto del comercio exterior tenía varias falencias “intrínsecas”. Si el proyecto económico del gobierno buscaba representar los intereses de la denominada “burguesía nacional” a partir del incentivo de las exportaciones de productos fabricados por empresas nacionales y sobre la base de tecnología local, la fracción del capital mayormente beneficiada por dicha política fue el capital extranjero, situación que daba cuenta de la debilidad estructural de las firmas nacionales y su subordinación respecto de las transnacionales. Lo cual, sumado a los significativos subsidios necesarios para la implementación de este proyecto, que redundaban en un “costo fiscal” sumamente elevado, y al peso todavía significativo que

poseían las exportaciones primarias y las MOA (que implicaba una dependencia significativa del apoyo del “sector agropecuario”), genera ciertas dudas sobre la sustentabilidad de dicha política. Cabe decir, no obstante, que dichas dificultades operarían solo en el mediano/largo plazo, y no explican el abrupto cambio de rumbo en lo referente a la política llevada a cabo hacia el sector, verificado a mediados de 1975 con la gestión de Celestino Rodrigo, que significó el desmantelamiento del proyecto inicial con el cual el tercer gobierno peronista llegó al poder y un anticipo de la política económica que implementaría la dictadura militar de 1976.

Muy diferente es la situación posterior a la devaluación de la moneda a partir del año 2002. En este caso, la herencia nacional resultaba sumamente regresiva en términos tanto económicos como sociales, ya que se venía de un régimen de acumulación basado sobre la valorización financiera del capital, en el cual se verificó un agudo proceso de desindustrialización y una liquidación de la masa crítica acumulada hasta mediados de los años setenta que redundó, en lo que al comercio exterior respecta, en una reprimarización de la estructura de las exportaciones.

Atento a tal legado, y en un contexto internacional sumamente favorable, caracterizado por un incremento tanto de la demanda como de los precios de los princi-

pales rubros de exportación del país, el sector exportador fue uno de los más dinámicos de la posconvertibilidad. Sin embargo, el análisis del comercio internacional en el período da cuenta de varias limitaciones de este proceso, ya que la estructura de las exportaciones sigue fuertemente concentrada en industrias agroalimentarias, con generación de poco valor agregado y escasamente integradas; junto con un esquema de importaciones que pone de relieve la fuerte dependencia de bienes de capital, y de artículos de consumo durable e intermedios. Asimismo, cabe resaltar el importante grado de concentración de las exportaciones y por ende de la generación de divisas por parte de pocos actores, con una significativa y creciente capacidad de coacción a partir de su posicionamiento estructural.

En tal sentido, puede sostenerse que el carácter del crecimiento de estos años difiere significativamente del de los años setenta. En efecto, el mismo no da cuenta de la maduración de inversiones de relativo largo aliento, en el marco de una estrategia activa -si bien con deficiencias- de desarrollo industrial y de fomento a las exportaciones de origen industrial, sino que se encuentra asociado,

esencialmente, con la modificación del tipo de cambio. En este contexto, en lo que respecta al comercio internacional, no se vislumbra la puesta en marcha de una política activa y consistente por parte del Estado, que intente una reconstrucción de los encadenamientos productivos con vistas a la consolidación de un patrón de comercio exterior diversificado y tendiente a la generación de un mayor valor agregado y a un mayor dinamismo de las industrias más complejas, sino que la política llevada a cabo estuvo asentada, básicamente, sobre el sostenimiento de un 'tipo de cambio alto'.

En consecuencia, y pese que hasta finales de 2008 el escenario internacional resultó fuertemente favorable, no se logró hasta el momento revertir el perfil exportador heredado, para buscar un crecimiento sustentable a mediano/largo plazo en conjunción con un mayor desarrollo e integración de la actividad industrial, sino que las exportaciones continuaron fuertemente asentadas sobre los recursos naturales, siendo precisamente las agroindustrias las que permitieron compensar los desequilibrios crecientes en el interior de las industrias más complejas.

Bibliografía

- Abalo, C., "El derrumbe del peronismo y la política económica del gobierno militar", en *Nueva Sociedad*, N° 27, Caracas, 1976.
- Arceo, E., "El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de dependencia en América Latina", *Cuadernos del CENDES*, N° 60, Caracas, Septiembre-Diciembre, 2005.
- Azpiazu, D., "Argentina de la posconvertibilidad. ¿Aliciente a la formación de capital de emprendedores o 'promoción' de la concentración económica?", IADE, *Revista Realidad económica*, N° 238, Buenos Aires, 2008.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M., *El nuevo poder económico en la Argentina de los ochenta*, Buenos Aires, Legasa, 1986.
- Azpiazu, D. y Basualdo E., Arceo, N. y Wainer, A., "Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005", Programa Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Buenos Aires, 2009.
- Azpiazu, D. y Khavisse, M., "La concentración en la industria argentina en 1974", Centro de Economía Transnacional, Buenos Aires, 1983.
- Azpiazu, D. y Schorr, M., "La industria argentina en la posconvertibilidad. ¿Nuevo régimen de acumulación o fase de reactivación?", FETIA - Fundación Friedrich Ebert, Buenos Aires, 2008.
- Basualdo, E., "Notas sobre la burguesía nacional, el capital extranjero y la oligarquía pampeana", IADE, *Revista Realidad Económica*, N° 201, Buenos Aires, 2004.
- Basualdo, E., *Estudios de Historia Económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2006.
- Basualdo, E., "Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía". Documento N° 1, Maestría de Economía Política, Área de Economía y Tecnología FLACSO-Argentina, marzo 2007.
- Braun, O., *El plan económico del gobierno popular*, El Coloquio, Buenos Aires, 1974.
- Brodersohn, M., "Política económica de corto plazo, crecimiento e inflación en la Argentina, 1950-1972", en *Problemas económicos argentinos*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 1973.
- Canitrot, A., "La viabilidad económica de la democracia: un análisis de la experiencia peronista 1973-1976", CEDES, Serie Estudios Sociales, N° 11, Buenos Aires, 1978.
- Centro de Estudios para la Producción (CEP), "Crecimiento exportador argentino 2003-2007. Productividad y exportaciones manufactureras", Secretaría de Industria, Comercio y Mediana Empresa, octubre de 2008.
- CEPAL, "Estadísticas de corto plazo de la Argentina. Sector externo y condiciones económicas internacionales", Documento de Trabajo N° 20, Buenos Aires, 1986.

- Fajnzyblber, F., *La industrialización trunca de América Latina*, Centro Editor de América Latina, 1984.
- Hobsbawm, E., *Historia del siglo XX*, Crítica, Grupo Editorial Planeta, Buenos Aires, 1998.
- INDEC, Comercio Exterior Argentino Año 2007, Buenos Aires, 2008.
- Katz, J. y Kosacoff, B., El proceso de industrialización en la Argentina: evolución, retroceso y prospectiva, CEPAL, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires, 1989.
- Laffaye, S., "Estructura del comercio exterior argentino", Revista del CEI N° 11, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Centro de Economía Internacional, Buenos Aires, 2008.
- Mallon, R. y Sourrouille, J.V., *La política económica en una sociedad conflictiva. El caso argentino*, Amorrortu, Buenos Aires, 1973.
- Nochteff, H., *Desindustrialización y retroceso tecnológico en Argentina, 1976-1982. La industria electrónica de consumo*, colección FLACSO, Grupo Editor Latinoamericano, Buenos Aires, 1984.
- Poder Ejecutivo Nacional, *Plan Trienal para la Reconstrucción y la Liberación Nacional*, Buenos Aires, 1973.
- Rougier, M., y Fiszbein, M., *La frustración de un proyecto económico. El gobierno peronista de 1973-1976*, Manantial, Buenos Aires, 2006.
- Schorr, M., "Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales", Tesis de Doctorado, FLACSO, Sede Académica Argentina, Doctorado en Ciencias Sociales, Buenos Aires, 2005.
- Sourrouille, J. y Lucángeli, J., "Apuntes sobre la historia reciente de la industria argentina", Boletín Informativo Techint, N° 219, julio/agosto/septiembre, Buenos Aires, 1980.

La fruticultura del “Alto Valle”: una estructura económica regional ineficiente

*Gerardo Mario de Jong**

En el presente documento se realiza una puesta al día de la evolución de la estructura productiva del Alto Valle, la forma en que la misma está presente en los conflictos laborales de 2009 y 2010, así como la forma de operar del capital transnacional y local desde 1990 hasta el presente.

Es usual que se tienda a ver la coyuntura en forma desvinculada del contexto histórico, donde cada situación de crisis es analizada en forma particular. En trabajos anteriores publicados en Realidad Económica, base de este trabajo, se mostraba cómo el largo proceso de descapitalización de los productores independientes, que se inició en los años 1950, pero que se hizo evidente en los años 1970/1980 y que continúa hasta el presente, orientó progresivamente a las firmas que operan el ya mencionado oligopsonio (comercialización de peras y manzanas) hacia la producción de fruta en sus propias explotaciones, ante la caída de la calidad entregada por los productores independientes.

* Doctor en Geografía (Universidad Nacional de La Plata), Investigador categoría 1 del Ministerio de Educación de la Nación, Profesor de posgrado en las universidades de La Plata, Río Cuarto y del Centro. Visiting Scientist del ITC de Holanda. Director del Laboratorio Patagónico de Investigación para el Ordenamiento Ambiental y Territorial (LIPAT) de la U. N. del Comahue. Integrante del ISHIR; Unidad Ejecutora del Conicet. Correo electrónico gmdejong@ciudad.com.ar

Introducción

En sendos documentos publicados por **Realidad Económica** en 1995 y 2000 (de Jong, 1995; 2000) fueron comentados aspectos relativos a la historia de esta estructura productiva, la que fue generando conflictos que afectaron su eficiencia económica y, como consecuencia, se fue trasladando la misma al conjunto regional. Estas consecuencias se pueden verificar -entre otras- en las superficies de las pequeñas explotaciones abandonadas, en los bajos ingresos de los productores independientes, en el incremento de las limitaciones de los suelos, en los bajos ingresos de los trabajadores, en la pérdida de participación en los mercados mundiales de contra estación.

En el primero de los citados documentos, se historió el desarrollo de la actividad y sus prolegómenos desde fines de la década de 1920 hasta comienzos de

los años 1990, consignándose que la comercialización de la fruta, que fue controlada por el capital británico (Argentine Fruit Distributors, AFD¹) hasta 1947, pasó a manos de los puesteros de los abastos de Buenos Aires y Avellaneda, empresas que progresivamente -subsidió del Estado y relaciones monopólicas de comercialización de por medio- también controlaron la actividad en su conjunto. El artículo mostraba cómo esas relaciones monopólicas, que comenzaron a ahogar al productor independiente, a las que se sumó el "error" histórico que supuso la producción de una parte importante de su propia fruta por parte de las firmas líderes del ya constituido oligopsonio², marcaron la aparición de elementos estructurales ineficientes que habrían de afectar el desarrollo futuro de la actividad.

En el segundo artículo, se insistía en la necesidad de desvincular los componentes estructurales de la coyuntura que en esos momen-

¹ AFD: Argentine Fruit Distributors, empresa de comercialización creada en 1928, la que junto con el ferrocarril se constituyeron en instrumentos esenciales de la acumulación del capital británico.

² Empresas que reemplazaron a la AFD, que en un principio se ocuparon de la comercialización de la producción, las que mediante la red de frío y tecnología de empaque diversificaron el producto para mercados alternativos. Los productos diferenciados tiene que ver con variedades, calidades y presentación (empaque) particulares. En las décadas que transcurren entre los años 1970 y 1990 estas empresas incorporaron en forma masiva la producción generada en sus propias explotaciones, en forma de grandes unidades productivas. Una parte de ellas, las de capitales más pequeños, abandonaron la actividad en las décadas de 1950 a 1970. Las empresas de productores integrados son conceptualmente un subgrupo del oligopsonio, aún cuando la mayoría de las empresas que comercializan peras y manzanas también producen parte de su propia fruta: son aquellas, entonces, empresas que no solo comercializan, sino que producen alrededor de un 50% de la fruta que ofertan.

tos registraban los “tractorazos” y ceses de actividades que caracterizaron la caída de los ingresos, particularmente en el caso de los productores independientes, y las pérdidas de mercados a que indujeron las políticas macroeconómicas de la etapa neoliberal de la convertibilidad. En ese momento, cuando se vivían diversas perversidades como lo fue la presentación a convocatoria de acreedores de un importante conjunto de empresas líderes después de recibir las últimas manzanas y peras de la cosecha, se insistía con que era necesario analizar separadamente los conflictos que tenían raíz estructural de aquellos otros propios de la coyuntura para adoptar soluciones y señalar líneas de acción posibles.

En el presente documento se realiza una puesta al día de la evolución de la estructura productiva, la forma en que la misma está presente en los conflictos laborales de 2009 y 2010, así como la forma de operar del capital transnacional y local desde 1990 hasta el presente³.

Es usual que se tienda a ver la coyuntura en forma desvinculada del contexto histórico, donde cada situación de crisis es analizada en forma particular. En los trabajos

mencionados más arriba, base de este trabajo, se mostraba cómo el largo proceso de descapitalización de los productores independientes, que se inició en los años 1950, pero que se hizo evidente en los años 1970/1980 y que continúa hasta el presente, orientó progresivamente a las firmas que operan el ya mencionado oligopsonio (comercialización de peras y manzanas) hacia la producción de fruta en sus propias explotaciones, ante la caída de la calidad entregada por los productores independientes.

Entre los años ‘70 y ‘80 se produjo la aparición de las fuertes competencias de otros productores del hemisferio sur, como Sudáfrica y Chile, los que además de servir de estímulo a diversas innovaciones tecnológicas (espaldera, frío cambio de variedades), impusieron la necesidad de competir con una calidad óptima. Esto dio lugar a una contradicción entre la necesidad de mejorar la calidad (para ese entonces desmejorada como consecuencia de los bajos precios pagados por la fruta a los productores independientes) para competir en tiempo y forma en el mercado.

Existía en ese entonces la creencia de que la eficiencia de la

³ La presente síntesis está basada sobre la Tesis Doctoral de quien esto escribe, titulada “Análisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo en la fruticultura del “Alto Valle” de la cuenca del río Negro”, defendida en el Departamento de Geografía de la Facultad de Humanidades de la U. N. de La Plata en 2008. No obstante, el presente artículo incorpora algunos datos posteriores y el análisis de los eventos acaecidos entre 2006 y 2010.

empresa con superficies cultivadas extensas era mayor y podía lograr **calidad a costos competitivos**. Esto no es así en éste y en otros cultivos intensivos debido a los problemas de manejo derivados (pérdidas de insumos, dificultades en el manejo de la mano de obra, tareas de control difíciles, manejo ineficiente del riego, etc.). Este proceso, al cual se abocaron las empresas líderes, fue a su vez, la consecuencia del traslado de la ineficiencia de las empresas del oligopsonio (como ya se verá) a los productores independientes⁴, mediante el manejo de los precios pagados por la fruta desde la situación de privilegio con que esas empresas ejercen su poder para la fijación del precio, por lo que fueron el factor fundamental de la descapitalización en forma progresiva de los aludidos productores de producto principal.

Los "nuevos empresarios capitalistas" habían asumido el manejo de comercialización (ideología mercantil) a partir del abandono de la actividad por parte del capital británico en 1948, fecha de la compra del ferrocarril por parte del Estado, por lo que cayeron en el fácil método de apelar a los vicios

del sistema de acumulación capitalista mercantil (aquellos del capital industrial son más complejos) para lograr las tasas de ganancia deseadas.

En resumen, lo importante es comprender hasta aquí que la actitud que tomaron las empresas oligopsónicas nacionales implicó desaprovechar los primeros momentos en que asumieron el control de la actividad, para consolidar un papel en la escala mundial, con la opción de dedicarse al "negocio fácil" del manejo de los precios del insumo principal, peras y manzanas, hecho que responde a la siguiente explicación:

- la ideología mercantilista ("bolichera") propia de las relativamente pequeñas empresas de venta minorista de fruta que reemplazaron a la AFD,
- se puso en marcha el aludido "vicio" usual (ideológicamente usurero) de la reproducción ampliada del capital mediante el abuso de la posición de poder en el mercado adoptado por las firmas oligopsónicas
- el desconocimiento por parte del Estado de la forma en que operaba el subsistema frutícola dio

⁴ Son los productores más pequeños, normalmente entre 10 y 50 ha, aunque los puede haber con mayor superficie en explotación. En este grupo se encuentran los productores minifundistas, los que normalmente tienen menos de 10 ha y cuya tasa de ganancia no permite la innovación tecnológica (primer paso de la descapitalización). Entre ellos, los productores de menos de 5 ha ya han quedado fuera del subsistema frutícola, ya que tienen una tasa de ganancia negativa que no reconoce años "buenos". Las restricciones de las generalizaciones en cuanto a superficie se deben a las normales variaciones de las condiciones agroecológicas.

como resultado que el diseño y práctica de sus políticas sectoriales favoreciera este proceso, mediante subsidios directos y créditos a tasas preferenciales, en vez de regularlo.

Más allá de las contingencias debidas al tipo de cambio, el primer objetivo (calidad) no se logró en la medida que sólo se concretó una calidad media⁵ que, al menos, no se correspondió con las necesidades de competir. El segundo objetivo (costos competitivos) definitivamente no se cumplió.

De cómo los vicios de la estructura se proyectan hacia la coyuntura

Los conflictos que se verifican en la estructura productiva se reflejan distintos momentos críticos. Esos momentos están relacionados con el comportamiento de los mercados que demandan fruta patagónica y, en diversas oportunidades, sea por sobreproducción en la cosecha inmediatamente anterior del hemisferio norte (en condiciones ecológicas favorables), sea por condiciones de mercado en Brasil (país del hemisferio sur que produce manzanas, pero con demanda insatisfecha) reflejadas

en una disminución de la demanda, los países productores del hemisferio sur compiten por una misma porción de mercado, donde se posiciona mejor aquel que tiene costos más bajos y mejor calidad, hecho que refleja una mayor flexibilidad a la hora de vender la producción.

Así, en 1993/94 hubo un momento crítico resultado de la superproducción europea del verano anterior. En ese momento, como ahora, se salvó la crisis con un subsidio a la actividad de 30 millones de pesos/dólares⁶. En la cosecha 1997/98 y sus efectos hasta 1999, la coyuntura también registró la consecuencia de que los brasileños compraran un 65% de fruta menos, como consecuencia de la variación del tipo de cambio que se produjo en ese país. En ese caso, ante el reclamo de los productores, el Estado comprometió un subsidio de 20 millones de dólares/pesos (aun cuando se reclamaron 30). En el tercer momento crítico, en oportunidad de la cosecha del año frutícola 1998/99, el problema se había agudizado nuevamente ya que en la misma línea de la trayectoria histórica de transferir la propias ineficiencias a los productores independientes, un grupo impor-

⁵ En el momento de la cosecha se logra obtener fruta de distintas calidades en distintas proporciones. Obviamente, el objetivo es aumentar al máximo la fruta de primera calidad pero, paradójicamente el productor descapitalizado logra una mayor proporción de fruta de primera calidad que los productores integrados del oligopsonio de empresas de comercialización.

⁶ Recuérdese que regía en esos momentos la ley de convertibilidad. Por el tipo de cambio de esa ley pesos y dólares eran equivalentes.

tante de estas empresas del oligopsonio apelaron a la "convocatoria de acreedores"⁷ luego de recibir el total de la fruta hacia marzo de 1999, como método de establecer el precio y la forma de pago. Obviamente, las consecuencias de esa actitud se proyectaron hacia la totalidad del año frutícola 1999/2000.

Vistos en mayor detalle, esos momentos críticos se manifestaron de la siguiente manera:

1 - **En 1993/94** los problemas de la estructura se vieron evidenciados o afectados como resultado de la superproducción europea del verano anterior. En esa temporada, la consecuente sobre oferta en ese continente⁸, producto de un excelente año agrícola, motivó que los precios cayeran abruptamente y, con ello, el total del ingreso frutícola que hubiesen producido las exportaciones normales con ese destino. Pero, en las condiciones estructurales ya enunciadas, el productor independiente absorbió casi la totalidad del costo del momento crítico. En ese contexto, por primera vez en la historia de la fruticultura, la pro-

testa de los productores se manifestó con el método de circular con sus tractores en las rutas, con cortes momentáneos y la intermediación organizativa de la Federación de Productores.

En esas circunstancias, como también sucedería más tarde, se salvó la crisis de coyuntura con un subsidio del orden de los 30 millones de pesos/dólares que implicó el retiro de los manifestantes de las rutas. El sistema de pago adoptado para abonar el subsidio fue un valor alícuota del precio pagado por kilo por las empresas de comercialización, que, eventualmente, hubiese permitido resarcir al productor independiente del bajo precio pagado por la empresa a la cual había entregado su producción, objetivo que no se cumplió.

El subsidio fue un engaño, ya que fue entregado a los productores mediante la intermediación de las empresas empacadoras que debían pagar a los productores independientes dos centavos por kilogramo. Ello significó que, si la empresa de comercialización estaba dispuesta o en condicio-

⁷ Figura que permite la ley argentina de quiebras, mediante la cual un deudor se presenta ante un juez y solicita "convocar a sus acreedores", por lo que declara el monto de su deuda y su capacidad de pago. Los acreedores "convocados" acuerdan entonces un quite muy importante de las acreencias ante el riesgo, cierto, de no llegar a cobrar nada. Cuando una empresa grande le debe a muchas pequeñas el mecanismo funciona muy bien, transformándose en una forma de reducción de los precios pactados.

⁸ Según FUNBAPA, en ese momento todavía no se habían diversificado los destinos para la fruta del Alto Valle. En 1996, la mayor parte de las peras y de las manzanas producidas en esta región tuvieron como destino los mercados externos, en particular, el Brasil y Europa.

nes de pagar 10 centavos por el kilogramo de manzana, ofrecía sólo 8 centavos al productor, ya que la diferencia era pagada por el subsidio estatal, tarea encomendada por el Estado a la misma empresa. Es decir, dentro de la lógica del valor mínimo que el productor estaba dispuesto a tolerar.

En resumen, las empresas integrantes del oligopsonio recibieron el grueso del subsidio de una u otra forma, mediante el aludido manejo de los precios en el caso de la fruta entregada por productores independientes y, por vía directa, en el caso de la fruta producida por la propia empresa.

2 - Más adelante, en la cosecha 1997/98, con proyección de los conflictos hasta 1999 (convocatorias de acreedores luego de recibida la cosecha en los primeros meses de ese año), también la crisis se agudizó porque el Brasil compró, durante ese año, un 65% de fruta menos, aproximadamente, como resultado de la variación del tipo de cambio que se produjo en ese país en el contexto de la crisis provocada por la implementación de las políticas neoliberales adoptadas oportunamente por ese país.

En esta oportunidad, ante el reclamo de los productores, se otorgó otro subsidio de 20 millones de dólares/pesos (aunque se reclamaron 30). El subsidio fue entregado con la sana intención de favorecer al pequeño produc-

tor: En primer lugar, no consistió en una alcúota por kilogramo producido sino que se entregó como valor estimado sobre la base de las hectáreas plantadas con peras, manzanas y otros frutales; en segundo lugar, las explotaciones de más de 50 ha no recibieron subsidio y, finalmente, las de menor superficie sólo lo recibieron en su totalidad hasta un máximo de 15 ha plantadas, ya que desde esa superficie hasta 50 hectáreas el subsidio fue disminuyendo en una progresión aritmética. Si bien la intención ha sido noble, no debe escapar al lector que los 2 centavos por kilogramo que aproximadamente eran el valor del subsidio para los productores que lo recibieron sin descuentos, fueron tenidos muy en cuenta por las empresas de empaque que compraron la fruta en el momento de fijar las condiciones de las operaciones.

No obstante, en esta segunda oportunidad, parte del momento crítico lo absorbieron las empresas empacadoras que operaron normalmente (ya se verán las consecuencias de esa actitud en las llamadas convocatorias de acreedores) y, como corresponde a las reglas de juego, la mayor parte la pagaron los productores a través de los mecanismos de formación de los precios (tasas de ganancia diferenciales), cuyos valores están definidos a estos efectos por las condiciones de las operaciones y el precio fijado (obviamente, la existencia del

subsidio a los productores era muy tenido en cuenta por las empresas de comercialización). Todo ello, recuérdese, en el contexto de la crisis estructural de la cual son responsables, justamente, esas empresas. Parte de las necesidades financieras de las mismas fue trasladada a las empresas de venta de agroquímicos o de insumos para el empaque (CFI, 1998) debido a que las altas tasas de interés vigentes durante la convertibilidad hacían prácticamente imposible la toma de créditos formales. Encontraron una cierta flexibilidad en ese sentido, por parte de esas empresas proveedoras de insumos, ya que todavía la convertibilidad aparecía como inamovible y, en esas circunstancias, el costo financiero no era tan alto.

La situación financiera de las empresas en los años 1990

Las necesidades financieras de las empresas de comercialización y empaque no provenían solamente de un año malo, sino que respondían a decisiones empresarias en materia de inversiones. Sucede que la expansión del mercado brasileño a partir de la constitución del "Mercosur" generó amplias expectativas en materia de colocación de la fruta regional. Había, además, indicios de posibles aperturas de otros mercados, situación que no se dio en tanto se sumó a la crisis estructural de

la actividad, el tipo de cambio poco favorable, impuesto por la ley de convertibilidad. Por lo tanto, esas empresas líderes, que también eran productoras (productores integrados) hicieron un esfuerzo notable para poner en valor **nuevas superficies frutícolas** bajo riego, para lo cual se endeudaron. Es decir, que adoptaron decisiones intuitivas y no aquellas que respondían al conocimiento exhaustivo de la actividad, esto es, la producción de la fruta que empacan. Ese endeudamiento resultó catastrófico y mostró la debilidad del sostenimiento de la producción de fruta en las explotaciones operadas por las firmas de comercialización. Más adelante, el análisis desarrollará esta afirmación exhaustivamente. El endeudamiento de las empresas líderes ha sido visto así por un periodista especializado:

"Analizando la misma, [por la deuda], se observa claramente que la toma de crédito de capital de trabajo (crédito bancario), por parte de las empresa frutícolas de la región, descendió en forma importante a partir de 1990. [...] En 1993 y conforme a los datos suministrados por el BCRA, esta deuda alcanzaba para el sector a los US\$ 0,194/kg. En 1997, esa cifra llegó a US\$ 0,125/kg [ambos datos en relación con el sistema bancario]. Es decir que la deuda del sector frente al sistema financiero cayó cerca del 35%." [...] Sin embargo, el crédito de proveedores (llámese éste crédito con pro-

Cuadro N° 1. Tasas de ganancia en %

Años	5 ha	5 ha	8 ha	8 ha	12ha	12ha	15ha	15ha	25ha	25ha	50ha	50ha
Rendim.	30000	40000	30000	40000	30000	40000	30000	40000	30000	40000	30000	40000
1992	1,5	8,7	6,4	14,2	7,5	15,2	8,8	16,9	8,7	17,8	9,6	19,6
1994	-8,22	-4,14	-3,12	1,28	-2,97	1,12	-2,43	1,94	-3,27	1,34	-3,54	1,51
1998	-8,75	-4,69	-3,77	0,56	-3,69	0,31	-3,18	1,10	-4,07	0,42	-3,89	0,43

Fuente: Elaboración propia sobre relevamientos de campo, valores comerciales y entrevistas en profundidad.

ductores o comercios abastecedores de insumos), creció 300% en el período 1990/98.⁹

En otra palabras, ante el riesgo bancario y eventualmente la insolvencia, las empresas líderes no trepidaron en canalizar sus necesidades financieras hacia los productores independientes. Esta canalización, concretada a través de los precios pagados al productor, se corresponde con el caso de las empresas que operaron en el mercado a cara descubierta en operaciones normales de compra-venta, las que en general, redujeron el precio a un mínimo (pera 0,12 de dólar y manzana 0,10 de la misma moneda, es decir un 30% menos que los valores históricos), aumentaron los períodos de pago y también los porcentajes de fruta descartada.

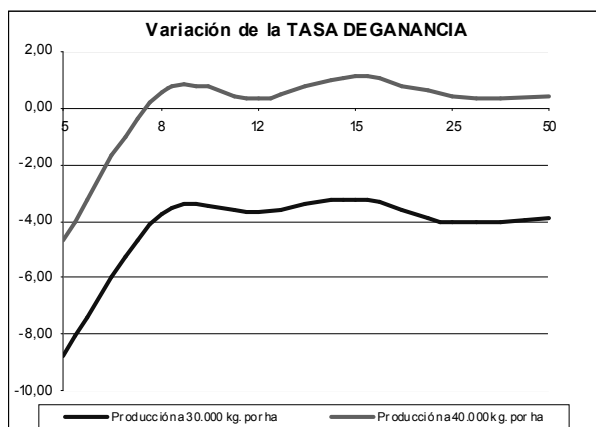
Las tasas de ganancia calculadas para estos años, cuyo manejo de la información acerca de las correspondientes variables independientes y procedimientos de cálculo se pueden consultar

(Jong, 2010), arroja los resultados que pueden verse en el **cuadro N° 1**.

Es evidente, según se desprende de este cuadro, la tremenda caída de las tasas de ganancia verificada entre 1992 y 1994 y, luego, en 1998. Se muestran también, las tasas de ganancia verificadas en 1992, en una cosecha normal ni mala ni excepcional, para tener idea del efecto tremendo, en la coyuntura, de los momentos críticos de 1994 y 1998.

Véanse ahora las consecuencias de estas decisiones basadas sobre una mera omnipotencia del capital ideológicamente mercantil. En las dos cosechas ubicadas entre ambos momentos críticos, 1994 – 1998, los productores independientes sobrellevaron, en la medida de sus posibilidades, su posicionamiento dentro de las relaciones sociales de producción, ajustando su comportamiento en cuanto al manejo de sus explotaciones y del notoriamente

⁹ Lojo, J.: Diario Río Negro, 29 de noviembre de 1998. Las estadísticas consignadas fueron seleccionadas del trabajo ya consignado en la cita anterior, Fruticultura en perspectiva, del Consejo Federal de Inversiones (CFI) y la provincia de Río Negro.

Gráfico N° 1. Variación de la tasa de ganancia

Fuente: Elaboración propia sobre la determinación de las tasas de ganancias del cuadro N° 1.

reducido capital circulante disponible, a un cierto hábito de superación de las condiciones extremas de este tipo de ciclo económico.

Si bien fue un momento muy difícil para los productores independientes, éstos tenían un margen de maniobra un poco más holgado que los productores integrados. Los precios pagados por las empresas comerciales contribuyeron a la situación creada, pero también, la conformación de las matrices de la estructura temporal del capital (que reúnen la masa de información utilizada para la determinación de las tasas) han

permitido observar que las tasas de ganancia, de las explotaciones 8, 12 y 15 ha, registran una tendencia hacia tasas de ganancia más altas.¹⁰ Ello se debe a que los costos fijos tienen un peso relativo mayor en las explotaciones más grandes. Confróntense los valores de rendimientos de 30.000 y 40.000 kg en las explotaciones más grandes: esos costos fijos son extremadamente sensibles a la reducción de los rendimientos o de los precios. En las explotaciones hasta 15 ha, normalmente de productores independientes, la situación difícil tiende a ser más llevadera. En el **gráfico N° 1**,

¹⁰ Los productores independientes, a partir de las 12 ha, fueron logrando reconvertir sus explotaciones con nuevas variedades más comerciales y hacia la conducción en espalderas. La espaldera es un sistema de conducción del desarrollo de la planta que facilita los procesos de poda, raleo y cosecha, consistente en una estructura de postes y alambres. Al principio, durante los años 1960 y 1970, la reconversión era financiada parcialmente por el Estado, luego el proceso siguió mediante el financiamiento de los propios productores.

construido con los datos de cuadro N° 1, se puede verificar lo expresado.

Se puede apreciar que las explotaciones con rendimientos inferiores a los 40.000 kg/ha tuvieron tasas de descapitalización del orden del -4%. Mientras que aquellas con rendimientos de 40.000 kg, que es un rendimiento normal, apenas salvaron los costos ya que las tasas de ganancia son, en general, inferiores a 0,5% (excluida la chacra de 15 ha que alcanzó un 1,1%).

No obstante, se reitera que este trabajo estaría completo si se pudiese acceder a la información necesaria para determinar la tasa de ganancia en explotaciones de 100 ha y más, en las que se podría verificar que las grandes explotaciones, son más ineficientes que las pequeñas en este tipo de cultivos intensivos: en ningún caso podrían acceder a una tasa de ganancia superior a la de la chacra de 50 ha que ya ha sido simulada. Lamentablemente esta información es muy sensible para las grandes empresas y muy difícil de obtener.

Convocatorias de acreedores

Como ya se ha afirmado, sucede que en el nivel de la actividad en esos momentos y también ahora,

los conflictos estructurales sólo se visualizan cuando se producen hechos macroeconómicos que ponen en evidencia la fragilidad de la estructura. La visualización del momento de la crisis, es decir, de la coyuntura, induce a los actores ubicados en los distintos eslabones del proceso productivo al reclamo y, al Estado, a poner paños de agua fría, más políticos que económicos. En esas coyunturas (1994/98), ambas actitudes subyacían las decisiones adoptadas en los dos momentos críticos, todas ellas muy alejadas de la solución de los problemas estructurales. En otras palabras, los productores sólo lograron el espejismo de un apoyo estatal para la solución de sus problemas y, el Estado, sea por desidia, ignorancia o aquello que reúne a estos dos componentes, la falta de planificación y de equipos de profesionales para llevarla adelante, sólo atinó a superar el conflicto estrictamente político (tal es el caso de los subsidios comentado más arriba).

La situación fue muy distinta en el caso de los productores independientes que en 1999 vendieron (más vale “entregaron” sin aspiraciones, en tanto fueron objeto de un engaño) su fruta a aquellas empresas que se presentaron a las **“convocatorias de acreedores”**¹¹, mencionadas más arriba, las que fueron muchas e

¹¹ Figura jurídica establecida por la ley de quiebras de la Argentina que dispone un período de negociación entre deudores y acreedores para fijar un valor a la deuda. Este dispositivo permite, siempre, favorecer al capital más grande.

importantes. Los acuerdos a que se llegó en cuanto al pago de la deuda contraída y sometida a la convocatoria son desconocidos. Indudablemente generaron situaciones de mucha mayor injusticia, ya que se considera que el precio pagado fue la mitad del que recibieron los productores que vendieron a los galpones de empaque que no se presentaron a convocatoria.

Momentáneo alivio verificado con la crisis nacional de 2001

Hacia fines de 2001 las expectativas de todos los actores sociales vinculados con la fruticultura eran desfavorables, con muchas empresas al borde del colapso en ese momento, al que habían sido introducidas por el relato que aquí se ha hecho acerca del proceso de construcción de una estructura ineficiente, con la proyección de la misma en la particular situación inducida por la "convertibilidad", con expectativas de que los acontecimientos macroeconómicos en el nivel nacional se tradujeran en muy bajos precios para la comercialización de la cosecha 2001/02 y con posibilidad cierta de la contracción de los mercados durante 2002. Pero algo casi mágico sucedió, un gran alivio a este estrangulamiento provino de la mano de la devaluación y del contexto, en general, de una economía nacional encorsetada en el mal llamado modelo neoliberal (no era "liberal",

ni era "modelo"), situación (estampido) por el cual las empresas pudieron salvar diversas situaciones que emergían de la situación relatada más arriba.

La contradicción planteada por los altos costos de la producción propia de las firmas oligopsonicas puede resolverse únicamente con una revitalización del papel del productor independiente. Son múltiples las acciones que en este sentido se podrían concretar para dar asistencia técnica, proveer insumos y asegurar precios aceptables a los productores independientes por parte de las grandes firmas comercializadoras de su producción. No obstante, en 2002 se produjo una situación que llamará poderosamente la atención a quien observe las tasas de ganancia que figuran en el **cuadro N° 2**.

El endeudamiento de los productores independientes y de parte del que habían asumido los productores integrados fue superado con el efecto de la devaluación del peso con el cese de la convertibilidad en 2002. El criterio de imputación no fue aquí en moneda constante, sino que los valores se mantuvieron en pesos. No podía ser de otra manera, ya que más allá de la ley de convertibilidad (que establecía la equivalencia 1 peso = 1 dólar) que la devaluación dejó de lado como ley, a los efectos contables, todos los insumos del proceso productivo fueron facturados en pesos (en el

Cuadro N° 2. Tasas de ganancia excepcionales de la cosecha 2001/02

Tamaño explotación (ha)	5	5	8	8	12	12
Rendimiento (kg)	30.000	40.000	30.000	40.000	30.000	40.000
Tasas de g	33,72	53,13	39,33	58,25	43,73	63,83
Tamaño explotación (ha)	15	15	25	25	50	50
Rendimiento (kg)	30.000	40.000	30.000	40.000	30.000	40.000
Tasas de g	47,38	68,82	51,35	74,93	56,24	82,06

Fuente: Elaboración propia sobre relevamientos de campo, valores comerciales y entrevistas en profundidad. El procedimiento seguido para la determinación de las tasas de ganancia puede ser verificado en el libro ya citado.¹²

equivalente 1 peso/1 dólar, propio de la convertibilidad, pero en pesos). En el caso de compras a crédito, privado u oficial, las obligaciones habían sido contraídas también en pesos. Por lo tanto, cuando los productores recibieron el pago de su cosecha (al cambio posterior a la devaluación) los pagos fueron realizados también en pesos. En otras palabras, como el pago de la cosecha fue realizado en pesos, pero cuando ya las firmas de comercialización habían cobrado o habían concretado sus operaciones en dólares, los pagos fueron realizados en pesos devaluados entre dos, tres o cuatro veces, según la operación y el período de pago. Si bien las tasas consignadas en las matrices de estructura temporal del capital fue el resultado de la conversión de dólares a razón de tres por uno, no son aplicables directamente a cada caso porque existe una gran dependencia del momento y el acuerdo a que se hubiese llegado en el valor del dólar. Así, las empresas comer-

ciales trataron de manejar los precios en su provecho.

También es cierto que el grueso del procesamiento poscosecha se realizó cuando ya la devaluación había sido realizada y que, obviamente, es imposible saber que tipo de insumos habían sido ya contratados por los galpones de empaque. Lo que si se puede afirmar es que todas las tareas del año agrofrutícola fueron realizadas en la etapa del peso/dólar uno a uno, incluidas las que son propias de la cosecha. Parte de los gastos de la cosecha (sobre todo mano de obra) pudo tener cambios en los valores, pero no fueron significativos. En resumen, las ventajas apuntadas favorecieron tanto a los productores independientes como a los integrados en distintas proporciones, pero ambos tipos de empresas lograron sanear parte de la situación angustiante que tenía origen en las convocatorias de acreedores y en las dificultades generadas a partir de la convertibilidad, siem-

¹² Ibídem.

pre en el marco de referencia estructural.

Esos últimos, los integrados, tuvieron que afrontar la modificación de los valores en la etapa de procesamiento poscosecha pero ya habían ganado con toda la operación de sus unidades productivas primarias.

Conflictos estructurales y espejismos en la situación actual

La muy particular situación expuesta en el punto anterior se dio durante 2002 y, en mucho menor medida, en el año 2003. Luego los precios se fueron aproximando, en términos generales y paulatinamente, a los valores anteriores a la devaluación de 2002 en términos relativos. No obstante, el dólar y el euro altos permitieron flexibilizar los mercados con un aumento notable de las exportaciones de fruta fresca y de jugos. Es así que las empresas oligopsónicas dejaron de pensar en los problemas estructurales de la actividad. Sus preocupaciones no están tanto en la administración de la producción para lograr posiciones más competitivas, según se desprende de las declaraciones que hacen en los diarios, sino que se centran sobre el comportamiento de los mercados y en dónde colocar la fruta de menor calidad bajo el paraguas del tipo de cambio alto. Para 2004 ya los precios de insumos, mano de obra, combustibles (en parte,

dada la política energética nacional), y valor de la fruta pagada al productor independiente, etc., habían alcanzado su perfil histórico. Los **precios al productor** independiente tendieron a bajar, cosa que también ha sucedido históricamente.

En 2005, año tomado para la cuantificación de la estructura temporal del capital en una serie de explotaciones seleccionadas para comparar las tasas de ganancia evidenciadas en distintas épocas, la situación había vuelto a su "curso normal". Basta ver los valores como argumento definitivo para afirmar lo dicho (ver los cuadros y gráficos que se muestran en este apartado).

Si se analizan las cifras de las tasas que arroja la estructura temporal de capital en explotaciones de 5, 8, 12, 15, 25, y 50 ha, con rendimientos que van de los 30.000 a 50.000 kg, se puede observar que todas las explotaciones con rendimientos de 30 a 35.000 kg/ha son inviables en las actuales circunstancias. A su vez, las que tienen rendimientos de 40.000 kg/ha, que es un rendimiento relativamente alto para explotaciones promedio, en suelos buenos pero no de los mejores, y que no estuvieron sujetas a un marcado proceso de descapitalización, las tasas de ganancia son excesivamente bajas para aquellas muy pequeñas y no cubren las aspiraciones del capital desembolsado en las más grandes, de 25 y 50 hectáreas.

Cuadro N° 3. Tasas de ganancia 2004/05

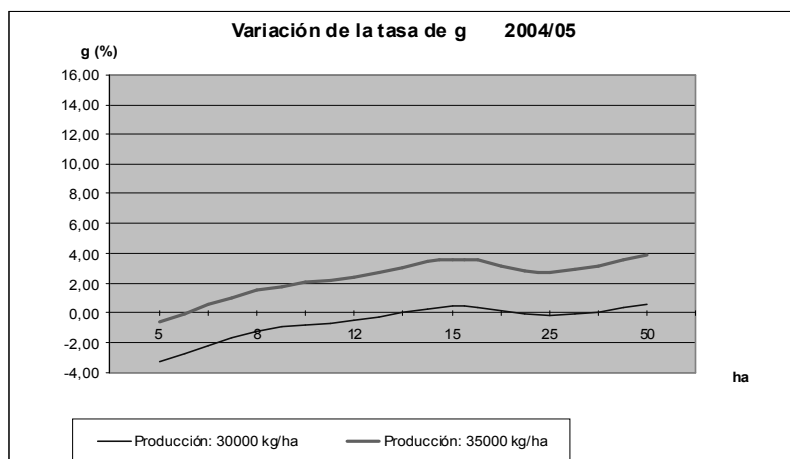
Superficie (ha)	8	12	15	25	50
Rendimientos (kg)	30000	30000	30000	30000	30000
Tasa de ganancia g	-1,20	-0,53	0,46	-0,18	0,52
Rendimientos (kg)	35000	35000	35000	35000	35000
Tasa de ganancia g	1,49	2,44	3,66	3,28	4,09
Rendimientos (kg)	40000	40000	40000	40000	40000
Tasa de ganancia g	3,82	5,36	6,57	6,27	7,83
Rendimientos (kg)	50000	50000	50000	50000	50000
Tasa de ganancia g	9,15	10,98	12,99	13,43	15,38

Fuente: Elaboración propia sobre relevamientos de campo, valores comerciales y entrevistas en profundidad. El procedimiento seguido para la determinación de las tasas de ganancia puede ser verificado en el libro ya citado.

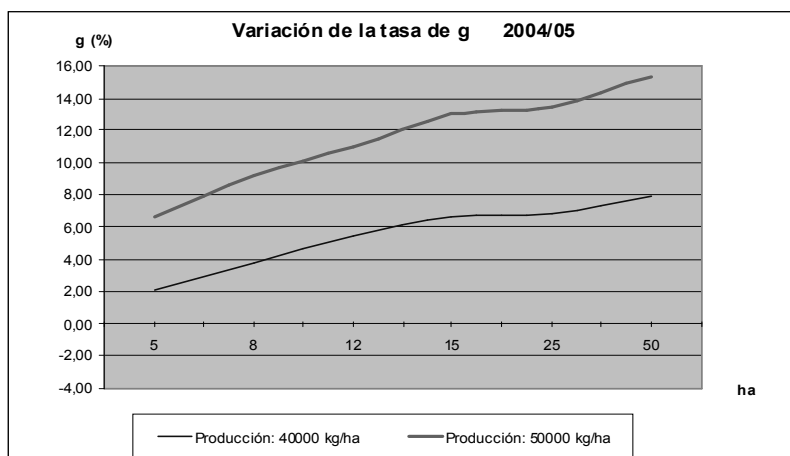
Los rendimientos que en todos los niveles satisfacen las tasas de ganancia adecuadas al capital desembolsado son aquellas que tienen rendimientos del orden de 50.000 kg/ha. En ese caso, debe aclararse que el procedimiento de manejo utilizado para cargar los datos incluye sólo 10 tratamientos fitosanitarios de los 15 recomendados. El criterio de imputación se adoptó porque es lo que normalmente sucede en estas explotaciones, causa que según el presente enfoque, está en la razón última de los problemas de sanidad (la sanidad tiene su costo ineludible).

Las tasas de ganancia que figuran en el **cuadro N° 3** de los rendimientos de 40.000 y 50.000 kg/ha permiten verificar el peso relativo del capital circulante y los costos fijos en las explotaciones más grandes, aquellas en que el manejo artesanal comienza a desdibujarse. Pero, si a su vez el lec-

tor las compara con aquellas logradas con los rendimientos de 30.000 y 35.000 kg/ha, podrá constatar una vez más que en el caso de bajos precios o de bajos rendimientos, las variaciones de las tasas son menores por los mismos motivos (capital circulante y costos fijos). Es decir, que en la producción frutícola, las explotaciones grandes no pueden darse el lujo de ser ineficientes, salvo que exista un recurso, en este caso el productor independiente, como para recurrir (precios de por medio) a propósito de aumentar la oferta de fruta de primera calidad. Imagine el lector lo que puede estar sucediendo con las explotaciones de 100 y más hectáreas, aquellas que aquí no se han podido simular por falta de información. Este argumento alimenta una vez más las afirmaciones ya realizadas acerca de la producción en superficies grandes para este cultivo intensivo.

Gráfico N° 2. Tasas de ganancia 2004/05 (30.000 y 35.000 kg/ha)

Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

Gráfico N° 3. Tasas de ganancia 2004/05 (40.000 y 50.000kg/ha)

Fuente: Elaboración propia mediante aplicación del modelo de rotación del capital con datos relevados en entrevistas en profundidad e información comercial.

La tasa de ganancia de las explotaciones de 5 ha y 8 ha es teórica, en tanto los vicios estructurales apuntados resultantes en la total descapitalización de los productores de menos superficie nunca hubiesen posibilitado rendimientos de más de 30.000 kg en esas explotaciones.¹³

¹³ Ver los datos de la matrices de estructura temporal del capital en de JONG, G. M., op. cit. 2010.

Los datos de tasas de ganancia calculados para 2005, que requieren trabajo de campo para ser actualizados, implican que siguen siendo válidos, o, más aún, que posiblemente pueden ofrecer resultados menos ambiciosos. Existen acontecimientos producidos entre 2005 y 2010 en torno del grado de perversidad que pueden optar las firmas cartelizadas en sus relaciones comerciales con los productores independientes, que inducen a pensar que es así. Entre ellos cabe mencionar:

- los precios recibidos por el productor independiente siguen siendo bajos. El grupo de empresas líderes y su comportamiento oligopsónico sigue (ab)usando su rol en la compra de fruta como variable de ajuste para la obtención de las tasas de ganancia deseadas con la consiguiente apropiación de valor generado en el eslabón productor independiente (Scaletta). En este sentido, el rango de descarte como variable de ajuste de precios ha aumentado enormemente (recuérdese que la calidad de la fruta del productor independiente es superior a la del cartel), con un rango promedio del 30%, un piso del 20% y un techo del 45%.
- otra forma de transferencia de excedentes desde el productor independiente hacia las firmas oligopsónicas radica en el artificio que supone restar a las liquidaciones del total de la fruta entregada un 5% adicional en concepto de retenciones a las exportaciones, tras la reducción vigente desde enero de 2009. Es decir, sin discriminar mercado interno o externo y con exclusión de los impuestos internos que recibe la fruta exportada (Hoppner).
- mientras Chile era invitado de honor en 2009 en la Fruti Logística berlinesa, con un *stand* que reunió a 120 empresas, mayormente de pequeños y medianos productores, las empresas líderes de Argentina ajustaron los precios pagados al productor operando sobre el descarte, lo cual significó una reducción del ingreso de los chacareros, presionados a su vez, por el aumento de los costos de producción, que no es otra cosa que un espejismo al cual contribuye la fruta producida para que el oligopsonio la descarte. Por si fuera poco, las empresas del cartel tiemblan (y por extensión mucho más los chacareros) ante la posible reducción de las importaciones del Brasil (primer comprador) debidas a problemas de sanidad vegetal (recuérdese que esa es la consecuencia de la ineficiencia de las citadas empresas líderes).
- finalmente, en enero de los años 2009 y 2010, se dieron conflictos laborales que atrasaron la cosecha y los procedimientos de clasificación y empaque. Como siempre, el salario

de los trabajadores es una de las principales variables de ajuste conjuntamente con el precio pagado al productor. El empecinamiento del oligopsonio en cuanto al mantenimiento de los salarios bajos cierra el conjunto de fenómenos críticos de la estructura. La obtención de las tasas de ganancia deseadas en relación con el capital desembolsado resulta en el actual listado de manifestaciones de esa realidad, dentro del cual están incluidos los salarios de los trabajadores. Esto es más evidente en el contexto generalizado de mejoras de salarios ocurridas en los últimos años.

En resumen, las manifestaciones de la estructura ineficiente siguen presentes como resultado de las relaciones viciosas de producción que perduran a través del tiempo, las que han dado lugar a que :

- Las **explotaciones más pequeñas (5 a 8 ha) dejaron de ser rentables**, aún manteniendo constante el manejo (máxima eficiencia en cada época) y el tipo de monte frutal (variedades y especies) a través del tiempo.
- Todas las tasas de ganancia **tendieron a bajar a través del tiempo**. Esta afirmación se puede verificar tanto en las explotaciones de los órdenes de las 8 ha, distinguidos de forma especial en los cuadros que aquí se muestran, al igual que en las de 15 y 50 ha, también

resaltados. Aquellas de 8 ha pasaron de una tasa de 3,6 a otra de -1,2. Las de 15 ha tenían una tasa de 10,4 en 1992 y pasaron a otra de 3,66 en 2005, con el mismo rendimiento y con condiciones excepcionales de mercado instaladas a partir de la devaluación de 1992. Siempre dentro de rendimientos comparables, las explotaciones de 50 ha pasaron de una tasa de 19,6 en 1992 a otra de 7,83 en 2005.

Estas observaciones son de especial atención, habida cuenta de que en los mismos años, otras regiones del hemisferio sur fueron perfeccionando su competitividad hasta el punto de desplazar a la Argentina de la posición privilegiada que tuvo en el pasado, cuando era el único oferente en contra estación para el hemisferio norte. Esa situación está relacionada, obviamente, con la ineficiencia estructural que se ha afirmado y demostrado reiteradamente y desde distintos enfoques en este trabajo. Es, justamente, la riqueza en la información manejada, a la vez que la determinación específica del número con que se define una tasa de ganancia, el componente central de este análisis. He aquí cómo una forma en que técnicas modernas de cálculo, asociadas con la riqueza de la información procesada, dentro de un objetivo de conocimiento que evita la fragmentación del objeto de estudio, resultan en un diagnóstico eficiente para la toma de decisiones. Ello permitirá formu-

lar, en el caso que el Estado se oriente hacia una planificación sectorial más afinada, blanda y progresiva¹⁴, las bases para un plan de reconversión de la fruticultura.

Las transnacionales y las empresas líderes tradicionales: problemas comunes

El proceso de transnacionalización de la parte comercial y de clasificación y empaque de la actividad, que tuvo su comienzo en una empresa que todavía aparecía como una excepción en 1992 (Expofrut), prosiguió y se consolidó hasta el presente. Todas ellas son, en principio, asociaciones entre capitales nacionales y capitales foráneos. Entre las firmas de capital extranjero existen diversos grados de integración y asociación: desde firmas que operan a través de una filial local de aquella del exterior, originaria, hasta aquellas que asocian a productores independientes donde éstos desempeñan una función de capataces de la firma mayor (a los efectos del manejo de la explotación), aunque conservan ideológica y legalmente hablando, su condición de propietario. Ya en 2000

existían seis firmas de estas características, número que se incrementó hasta el presente.

Las empresas transnacionales tuvieron y tienen una mayor eficiencia capitalista, aunque no la eficiencia deseable. Al respecto, tómese como ejemplo el caso de una de ellas que en la década de 1990 decidió acrecentar su capital productivo sobre la base de la liquidación en remate o por compra directa y a precio vil de los activos de otras empresas y que recientemente intentó la compra de una de las empresas tradicionales más importantes. Esa empresa, que actualmente pertenece a la multinacional supermercadista Univeg ha desarrollado una política paralela de "asociación" de pequeños capitales locales con otros de los países compradores, hecho que le permite manejar las cadenas de frío más largas, a la vez que tiene capturada la voluntad de esos pequeños capitales. La fruta, en esas cadenas, alcanza hasta la distribución minorista en Europa. Esto supone, para el conjunto corporativo, una extraordinaria capacidad de apropiación y distribución inequitativa de excedentes entre los capitales del conjunto, hecho que supone la envidia de parte de las

¹⁴ Cfr. Matus, 1980. En el Capítulo 9 que refiere a "Planificación de situaciones y praxis situacional", este autor dice: "Lo que se planifica es aquella parte capaz de arrastrar al todo en la dirección y por el cauce previsto. La parte de improvisación, de espontaneidad y de cálculo inmediateista, no es una desviación del plan, es un complemento indispensable y natural de su ejecución práctica." Este espíritu debe regir el proceso planificador, basado sobre el conocimiento científico, a los efectos de que la planificación supere el mero discurso.

empresas locales tradicionales. Eso se debe a:

- el manejo eficiente de los precios minoristas y mayoristas en el mercado europeo, en tanto paralelamente, todo el procedimiento de operación de los dos grandes eslabones está perfectamente programado. Manejo de los precios y manejo y control de la demanda hasta el punto en que las manzanas y las peras llegan al consumidor con un ingreso asegurado y más que aceptable.
- que es posible planificar la producción en el punto de origen, en tanto la empresa de esta clase de corporación monopólica hace un seguimiento de las variables que tienen que ver con el comportamiento del mercado, como por ejemplo cambios en las tendencias del consumo, sobreproducción en los países competidores o en los países que tienen producciones similares del hemisferio norte, etc. La misma puede ser concretada a través de acuerdos con los productores locales que se encuentran asociados y/o comprometidos en una relación consuetudinaria, surgida de la seguridad de un mínimo de responsabilidad en el manejo de la relación producción/precio, que sólo llega hasta el límite de la reproducción del productor independiente asociado.
- la influencia del ejercicio del poder monopólico que caracteri-

za a las empresas del tipo citado llega a anular el comportamiento de la oferta y la demanda con la práctica desaparición de la competencia. Sucede que esa empresa produce una parte importante de la fruta que procesa en sus propias chacras. Esa fruta producida en extensiones grandes es cara y tiene una alta proporción de fruta de baja calidad. Esa fruta de baja calidad que no logra colocar en el mercado interno a los precios razonablemente apetecidos, con el Estado como socio de los acuerdos de precios, es orientada a la industria o a mercados marginales nacionales. Los productores independientes que funcionan asociados con ese capital reciben una magra paga por su fruta (hasta las posibilidades de su reproducción), pero cubren la parte de buena calidad faltante en el *stock* de la multinacional. Esos productores, sometidos a una historia reciente de precios bajos, convocatorias, etc., aceptan esa relación subordinada a cambio de su reproducción como tales. Se trata de un monopsonio sin fisuras que conduce la fruta desde la planta hasta el consumidor europeo.

Como se ve, los precios pagados a los productores independientes siguen siendo la vía para expiar la ineficiencia que supone la explotación de unidades productivas de 100 y más hectáreas. Son esas transferencias de excedentes,

desde la parte fragmentada del capital del subsistema hacia las empresas líderes, las que cubren esa ineficiencia productiva. La estrategia de producir en las explotaciones manejadas por las empresas comerciales (productos integrados), de superficies excesivamente grande para un cultivo intensivo, como es el caso de los frutales de pepita, no tiene futuro en materia de eficiencia capitalista. El futuro de esta práctica arroja dos resultados posibles:

- las empresas del oligopsonio sufrirán ciertas consecuencias, traducidas principalmente en la reducción de las tasas de ganancia, o (sobre todo en el caso de las transnacionales),
- esas empresas dejarán de producir en sus propias explotaciones y se concentrarán en establecer una eficiente relación con productores independientes (con control de la calidad de las prácticas de manejo) y a conducir, con su mayor capacidad de control de las cadenas largas de frío, los mercados de destino de la fruta.

Ya estos fenómenos se han comenzado a dar en Chile, donde la empresa Dole está vendiendo explotaciones y finalizando contratos de alquiler, para así dedicarse exclusivamente a la comercialización. Jonathan Bass, gerente de esa empresa en Chile, dijo que su empresa "sigue tan activa

como siempre, menos en ser productora"¹⁵

Esto es especialmente significativo cuando los altos costos de la actividad reconocen su razón de ser en las enormes dificultades para reducirlos en el caso de las explotaciones extensivas de cultivos intensivos, propias de las grandes empresas del monopolio frutícola. Un ligero aumento de las tasas de ganancia de los productores independientes asegurarían un producto de calidad, renovación progresiva de los montes y prácticas de manejo adecuadas y, todo esto, con menores costos, no solamente para las empresas líderes, sino también para el conjunto del subsistema frutícola. Eso evitaría la actual práctica de producir mucha fruta para extraer la de mejor calidad para los mercados externos de altos ingresos, la de calidad media y baja para los mercados marginales y el mercado nacional y, la de mala calidad para la industria. Práctica obviamente detestable, en tanto hasta la sanidad vegetal entra en los cálculos de rentabilidad en función de las expectativas que genera año a año el destino de la demanda posible.

¿Mercaderes o empresarios?

Cabe ahora considerar en qué consistió la ineficiencia de las empresas del monopolio frutícola.

¹⁵ Diario Río Negro, suplemento Rural, 8.9.2007

Cómodas en el papel adoptado de definir impunemente cuánto le permitían ganar o perder a los productores independientes, según la ideología usurera con que se conducen, se encontraron a través de los años con que la fruta que reciben de éstos no alcanza para cubrir las propias falencias, tal cual se puede apreciar en la actitud asumida en el momento de la comercialización de la cosecha 1998/99.

Esta comodidad, que finalmente puso en riesgo la propia existencia de parte de las empresas líderes y que favoreció la trasnacionalización de la actividad (por transferencias de empresas tradicionales del oligopsonio a capitales del exterior), se verifica en la falta de comportamientos empresarios acordes con la alta responsabilidad que cabe en cuanto a que lograban y todavía logran, tasas de ganancias extraordinarias sobre la base del conjunto de relaciones de comercialización (acumulación) con la multiplicidad de pequeñas empresas pertenecientes a los productores independientes. La evidencia está dada en que siguen apelando a recursos desleales, como lo fue la convocatoria de acreedores para fijar el precio o, como lo son las prácticas desleales de descarte efectuadas con el mismo propósito.

Ese aspecto, el del descarte, es un ejemplo de la conducta rayana en la estafa que aplican muchas empresas líderes. Un descarte grande implica una reducción del

precio y de la rentabilidad de la empresa del productor independiente. De las entrevistas que se les han efectuado resulta interesante constatar el siguiente tipo de maniobras que se efectúan en la clasificación de la fruta:

- cambio del sensor (fotolectura) de color de la máquina clasificadora para descartar fruta o clasificarla como de menor calidad.
- cambio de la caja, con el correspondiente rótulo de calidad, para pagar precio de 3ª. por fruta de 1ª calidad.
- ajuste de la tamañadora de la máquina clasificadora para clasificar fruta de primera como muy grande o muy chica.
- aviso desde Europa que ha aparecido fruta con manchas (enfermedades, hongos), lo cual implica una reducción del precio "por parte del comprador".
- precios "arreglados" de la fruta de descarte enviada a industria.
- venta de fruta pagada a precios de descarte a mercados marginales nacionales o del exterior.

Todo esto muestra que no se han ocupado de lo que deberían ocuparse (el acceso y manejo de la penetración de mercados), ideología y perversidad mercantil de por medio. La pregunta es, por lo tanto, de qué cosas debieron ocuparse. Entre las falencias que históricamente se han perfilado como dejadas de lado por los capitales que tienen la responsabilidad de ser líderes de esta acti-

vidad, se pueden mencionar las siguientes:

- desconocimiento de las características y el comportamiento agroecológico (suelos, clima, niveles freáticos) del valle y su incidencia en la mejora de los rendimientos.
- desconocimiento del comportamiento y formas de fijación del precio de los proveedores de fruta e insumos varios para definir políticas empresarias al respecto.
- desconocimiento acerca de las condiciones que hacen a la forma de operar y a la reproducción de los clientes. En general, se desconoce toda la información necesaria para definir una estrategia de penetración y mantenimiento del mercado de acuerdo con las particularidades de cada país, de cada contexto económico y de cada sociedad.

d) Comportamiento de los competidores: el conocimiento que se tiene de la forma de operar de

éstos parece reducirse a cuestiones contables acerca de los precios de los insumos, de los costos de operación y mantenimiento de equipos, del costo de la mano de obra, etc. Pero el conocimiento sobre cómo operan los competidores significa atender a preguntas esenciales tales como, por ejemplo, por qué Chile basa su producción sobre el pequeño productor independiente como agente principal del subsistema frutícola, o por qué Sudáfrica tiene un sistema de clasificación y empaque cooperativo, o por qué, finalmente, Nueva Zelandia centra una parte substancial de su actividad empresarial en el desarrollo de nuevas variedades.

- nunca los capitales locales se dieron la oportunidad de montar un laboratorio de investigación y producción genética, con el propósito de lograr las mejores variedades en materia de tamaño de los árboles, color y aroma de la fruta, así como resistencia a las enfermedades.

Bibliografía

- Aznar, Luis y Caterberg, Edgardo (1975): *Estructura de producción, estructura social y conflicto socio político en el Alto Valle del Río Negro*, Departamento de Ciencias Sociales, Fundación Bariloche.
- Barbosa C., J. S. y Neiman; G.(2005) *Acerca de la globalización en la agricultura*, Ediciones Ciccus, Buenos Aires.
- Bruzzone, A. I.(2005): Informe frutícola: peras y manzanas, Dirección Nacional de Alimentación, SAGPyA.
- Bruzzone, A. I.: "Jugo concentrado de Manzana", en Análisis de la cadena alimentaria, www.alimentos.argentinos.gov.ar.

- CFI - Consejo Federal de Inversiones (1998): *Fruticultura en perspectiva*, CFI-Provincia de Río Negro, Buenos Aires.
- Cocliati, M. (2003): “Zonas frías en el valle del río Neuquén: su detección en base a imágenes NOAA-AVHRR”, *Boletín Geográfico* N°24, Facultad de Humanidades, Departamento de Geografía, UNCo, Neuquén.
- Bandieri, Susana y Blanco, Graciela: en de Jong, G. M. y Tiscornia, L.M. et al.(1994), “El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén.
- Bongiorno, Aldo (1970): “Costos de producción frutícola en el Alto Valle de Río Negro”, *Revista de Investigación Agropecuaria*, INTA, Bs. Aires.
- de Jong, Gerardo M.(coord.) et al. (1986): Subsistema Frutícola del Alto Valle del río Negro. Informe final. Incluye Volumen de Anexos.
- de Jong, G. M.. y Tiscornia, L.M. et al (1994): *El minifundio en el Alto Valle del Río Negro: Estrategias de adaptación*, Universidad Nacional del Comahue, Neuquén.
- de Jong, G. M. (1995): “Cambios estructurales en la fruticultura del Alto Valle”, **Realidad Económica** N° 136, pp. 109-129, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires.
- de Jong, G. M. (2000): “La fruticultura del Alto Valle: estructura, coyuntura y crisis”, **Realidad Económica** N° 171, pp. 135-151, Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, Buenos Aires.
- de Jong, G. M. (2008): Analisis regional, estructuras agrarias y estrategias de desarrollo en la fruticultura del “Alto Valle” de la cuenca del río Negro, Tesis Doctoral defendida en el Departamento de Geografía de la Facultad de Humanidades de la U. N. de La Plata.
- de Jong, G. (2010): *La fruticultura patagónica del “Alto Valle”, conflictos de una estructura económica ineficiente en la era del capital tecnológico*, Editorial La Colmena, Buenos Aires.
- Lojo, J. (1998): Diario Río Negro, 29 de noviembre.
- Luppiz, V. J. (2004): Producción de peras y manzanas en Argentina, Dirección de Agricultura, SAGPyA.
- Matus, Carlos (1980): *Planificación de situaciones*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Preiss, Osvaldo (coord.) et al. (2006): Balance global de la temporada 2003-2004 y costos referenciales de producción y empaque 2004-2005, mimeo, Convenio Secretaría de Fruticultura de Río Negro – Facultad de Economía y Administración (UNCo) – Facultad de Ciencias Agrarias (UNCo).
- Preiss, Osvaldo (2004): “Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras”, en Bendini, M. y Alemany, C., *Crianceros y chacareros en la Patagonia*, Cuaderno 5, GESA-INTA-NCRCD, La Colmena, Buenos Aires.
- Scaletta; C. (2007): “Expofrut expropió Moño Azul: retroceso del capital nacional”, *Suplemento Cash*, diario Página 12, Buenos Aires, 17/10.

Tadeo, Nidia S. (coord.) (2006): *Agroindustria y empleo: complejo agroindustrial cítrico del noreste entrerriano*, Editorial La Colmena, Buenos Aires.

Tappatá, Anahí (2007): La modernización del sector frutícola: el caso del Alto Valle del Río Negro, Industria, Internet, 3p, 7/12.

Economías regionales II

Más allá de lo aparente: contratos de producción tabacalera en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil)

*Ariel García**

Los contratos de compra-venta que ligán a productores primarios con agroindustrias son una práctica extendida en la agricultura comercial desde el siglo XIX para diferentes cultivos, tanto para países centrales como periféricos. En un intento por conocer sus especificidades, en el presente artículo se analizan las características contemporáneas de tres contratos de compra-venta de tabaco en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil), considerando sus alcances y limitaciones en relación con información primaria y secundaria previamente sistematizada. El autor llega a la conclusión de que, en un esquema de supuesta igualdad entre las partes y de seguridad para la venta de la producción, los agricultores familiares de Misiones y RS se encuentran ante un panorama incierto. Producen en función de los ingresos que recibirán por el tabaco, pero suelen desestimar sus costos. Esta situación es la que le permitiría producir por debajo de los costos que debe asumir una empresa capitalista. El contrato legitima y legaliza esta situación así como posibilita una apropiación de esa renta.

* Licenciado en Geografía, Magíster en Estudios Sociales Agrarios y Becario del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas -CONICET- en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales -CONICET/CEUR-.

Introducción

Los contratos de compra-venta que ligan a productores primarios con agroindustrias son una práctica extendida en la agricultura comercial desde el siglo XIX para diferentes cultivos, tanto para países centrales como periféricos. En términos generales, consisten en la entrega de un paquete tecnológico -insumos, semillas genéticamente modificadas y asistencia técnica- por parte del acopiador, que de este modo establece un vínculo de compra-venta con el agricultor. Asimismo, pueden variar en función de la adaptación local a las estructuras agrarias donde operan, las características y devenir de las agroindustrias, la producción para la que son establecidos y las legislaciones nacionales a las que deberían ajustarse.

En un intento por conocer sus especificidades, pretendemos analizar las características contemporáneas de tres contratos de compra-venta de tabaco en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil), considerando sus alcances y limitaciones. Para ello, partimos de una idea de Liedke (1977), según quien el contrato reproduce una aparente situación igualitaria entre productores y agroindustrias, neutralizando la propiedad de la tierra y de los restantes medios de producción, sobre todo del trabajo.

En el caso de la producción tabacalera de la Argentina y el

Brasil, ésta se organiza sobre la base de los requerimientos de la exportación (comandada por los denominados *dealers* -empresas exportadoras-). Ello implica la reproducción de una modalidad de agricultura en la que los acopiadores "integran" en Misiones y Rio Grande do Sul -RS- a alrededor de 13 mil y 92 mil agricultores por año, respectivamente. De tal modo, éstos suelen incorporar en sus explotaciones las decisiones productivas y comerciales tomadas y difundidas por los *dealers* a través de los acopiadores. Lejos de tratarse de un fenómeno local o regional, hemos encontrado este esquema de agricultura de contrato con algunas diferencias en países productores de tabaco como Estados Unidos, Zimbabwe, España, México y Malawi (García, 2009a y 2009b).

La investigación se sustenta sobre fuentes primarias y secundarias. Las primeras fueron recabadas en trabajos de campo realizados entre 2007 y 2009 en Misiones y RS. Al respecto, hemos recurrido a: a) observación de campo; b) observación participante (a partir del aprendizaje de técnicas agronómicas y reuniones grupales en terreno); y c) entrevistas semi-estructuradas y no estructuradas a informantes calificados (productores, técnicos, sindicalistas, académicos y funcionarios públicos y privados) con experiencia actual y/o pasada y perspectivas futuras, etc. Entre las segundas, hemos empleado

bibliografía: a) académica, b) jurídica, c) periodística y d) estadística.

Estructuramos el trabajo en tres apartados. En el primero exponemos investigaciones que indagan las relaciones de la agricultura familiar con la producción tabacalera bajo contrato en Misiones y en el sur del Brasil desde diversas perspectivas. En el segundo analizamos tres contratos de compraventa de tabaco, firmados entre agricultores y los acopiadores Cooperativa Tabacalera de Misiones, Tabacos Norte (ambos de dicha provincia) y Souza Cruz (de RS) de acuerdo con dimensiones que reconocemos como significativas para nuestra indagación. Por último, en el tercer apartado desarrollamos nuestras reflexiones.

Antecedentes

Diversidad de investigaciones han abordado desde diferentes perspectivas las relaciones de la agricultura familiar con la producción tabacalera bajo contrato en Misiones y en el sur del Brasil. Las

mismas suelen analizar:

1. La asimétrica capacidad de negociación de acopiadores y productores.

a). Con referencia al nordeste de Misiones, Rodríguez (2007) considera que los tabacaleros se reproducen en un contexto de incertidumbres y riesgos que difícilmente pueden controlar. Entre estos, destaca la variabilidad climática y las plagas, las decisiones empresariales que determinan precios y las características del proceso productivo. Además, entiende que la percepción e interpretación de estos riesgos se hallan desigualmente distribuidas, sobre todo en lo referido a la relativa escasa conciencia de los agricultores sobre los riesgos generados por el propio accionar de las empresas (ibídem: 160).

b) Centrándose sobre el sur del Brasil, Liedke (1977) realiza una investigación pionera sobre la subordinación que las agroindustrias propician en la relación entablada con los productores y evidencia una contradicción fundamental en tal vinculación¹. Según

¹ La preocupación de esta autora es compartida por otros investigadores, quienes analizan la autonomía productiva de la agricultura de contrato en la producción familiar europea y señalan que: a) los agricultores ceden parte de la capacidad de decisión sobre qué y cómo se cultiva, reduciendo su autonomía referida a la elección de cultivos, técnicas a emplear y duración, remuneración e intensidad de trabajo (pfr. Gámiz López, 1976: 90); b) la propiedad de los medios de producción sólo resulta formal, puesto que más allá de la diversidad de tipos de contrato que puedan establecerse entre las partes el control de uso y gestión corresponde progresivamente a la agroindustria (Ibidem: 90-91 y Liedke, 1977: 109); y c) la producción familiar se transforma, siendo posibles la subsunción real -los capitales extrasectoriales se apropian y controlan los medios de producción en las explotaciones- y tales capitales pueden influir sobre las relaciones de producción sin cambiar el proceso de trabajo o poseer los medios técnicos en la unidad agrícola (Whatmore et. al., 1987: 27).

la autora, la subordinación al capital coloca a todos los actores del circuito tabacalero en una supuesta situación igualitaria, en semejantes condiciones, neutralizando la propiedad de la tierra y de los restantes medios de producción. Por esto, las apariencias son más fuertes y se imponen, lo que permite visualizarlos como si fueran pequeños agricultores autónomos, que ofrecen libremente sus productos en el mercado. Mussio (1996) entiende que dicha autonomía raramente puede ser ejercida cuando las empresas obligan al agricultor a "entregarle"² el tabaco, aun si otra empresa ofrece mejores condiciones de producción y compra. Además, con la posible "cartelización" de las agroindustrias, la reducción de la competencia acotaría aún más las posibilidades de los productores. Por esto, concluye que la relación productor-empresa puede calificarse de desigual puesto que esta última controla y somete la producción a sus objetivos comerciales (ibídem: 20 y 29). Mientras tanto, los riesgos son asumidos por los agricultores, hecho que resultaría potenciado en estructuras agrarias donde el trabajo familiar es central para la reproducción doméstica. Al respecto, Cadoná (2001:47) investiga la trayectoria

laboral de menores de edad que cultivan tabaco. Según el autor, el trabajo infantil debe considerarse en el marco de la flexibilización a través de la que las empresas se apropian del excedente generado por diversas formas de trabajo precarizado. En este escenario, la labor de niños y adolescentes cobra relevancia, muchas veces bajo el rótulo de ayuda doméstica (ibídem: 51).

2. Las implicancias territoriales en la organización productiva, atendiendo especialmente a los riesgos de la especialización.

a) Para el caso de Misiones, Domínguez (1995) considera que la reorganización de la actividad tabacalera a la que asistió la provincia desde la década de 1980 se encuentra ante incertidumbres que emanan del hecho de desarrollarse en un frente agrario pionero en dinámica permanente. Dicha transformación se evidencia en el pasaje de un modelo tradicional -cuya variedad principal era la criolla- a otro donde predomina la variedad burley. Ello ha implicado una complejización del circuito, a partir de una redefinición de la competencia entre empresas, de un reforzamiento del rol estatal y de una inserción más autónoma de la producción tabacalera en el sistema agrario

² Nótese que la palabra entrega, habitualmente empleada por los tabacaleros tanto de Misiones y Rio Grande do Sul como de otras latitudes (p.e. Nayarit, México) permite evidenciar la naturaleza de la relación productor-empresa, ya que la "venta" queda reemplazada por la "entrega". Esto lleva a reflexionar acerca de la subordinación del sector primario, que pasaría de este modo a conformar un eslabón indiferenciado y controlado por la agroindustria.

del frente agrario pionero de la provincia (ibídem: 266).

b) En una investigación sobre la creación/expansión de mercados agroindustriales de mediados del siglo XIX, Cunha (1991:178) sostiene que la intervención del capital en la producción agrícola de la incipiente Santa Cruz do Sul -situada en el centro de RS- favoreció la especialización inmediata de la región. Para el autor, esta tendencia resultó posible gracias a la acumulación realizada en el ámbito comercial y fue esencial para la organización del capital industrial que instaló el procesamiento tabacalero hacia fines del citado siglo. Por su parte, De Oliveira (2005) indaga acerca de la diversificación productiva en las explotaciones familiares a principios del siglo XXI. Considera que la estrategia empresarial exportadora de tabaco precisó de una profesionalización de los agricultores. En este marco, la especialización tendió a ser una política de producción. Sin embargo, la misma implica una vulnerabilidad social, puesto que coloca la estructura agraria ante el vaivén de los precios internacionales del tabaco (ibídem: 79). De acuerdo con esto último, Vargas, dos Santos Filho y Alievi (1999) integran las escalas global y local y concluyen que el complejo tabacalero del sur brasileño representa un importante eje en la estrategia de competencia de las principales agroindustrias transnacionales. Para los autores, aunque la

organización de la producción en el Valle del Río Pardo -localizado en el centro de RS- emerge de externalidades originadas en especificidades locales, las etapas de distribución y comercialización de tabaco y cigarrillos son comandadas en el nivel mundial. Además, entienden que tal articulación productiva entre una escala global y otra local implica una forma de coordinación jerárquica, donde las condiciones de competencia agroindustrial en el mercado mundial condicionan tanto el papel regional en la división internacional del trabajo tabacalero como la organización y formas de interacción en el interior del circuito (ibídem: 170).

3. *Los aspectos discursivos que legitiman la pervivencia y reproducción de determinadas formas de cultivar y comercializar el tabaco.*

a) Distintos autores analizan discursos para el caso del sur brasileño. Rohr (2000) se interesa por indagar alternativas al tabaco y considera que éste suele ser percibido por los agricultores como el único producto rentable. Por esto, tienden a priorizarlo en relación con otras actividades, incluso aquellas ligadas a su subsistencia. La autora entiende que esta situación genera una descapitalización entre los productores, precarizando sus condiciones de vida y comprometiendo la satisfacción de sus necesidades básicas (ibídem: 33 y 36). Ante este divorcio entre las expectativas y la situa-

ción material, Strohschoen (1994: 41-42) intenta captar la inestabilidad de una realidad en transformación constante, en la que el accionar de los comunicadores influye. Así, contribuye a demostrar que las relaciones integrador/integrado están lejos de ser naturales, espontáneas o lineales, como pretenden ser presentadas desde las agroindustrias por tratarse de un sistema supuestamente beneficioso para el pequeño productor (ibídem). En esta línea, Minuzzi y Neto (2003) revelan el papel del principal periódico de Santa Cruz do Sul, *Gazeta do Sul*, en el mantenimiento de tal escenario en el Valle del Río Pardo. Específicamente, se interesan por abordar el “ritual” de la negociación anual por los precios. Concluyen que la práctica periódica referida a dicho acuerdo ofrece escasas posibilidades de democratización a través de las cuales transformar las relaciones de poder implicadas en la trama social del complejo tabacalero.

Características del contrato en Misiones y Rio Grande do Sul

Los antecedentes presentados brindan elementos para indagar las principales consecuencias de la agricultura de contrato en la producción de tabaco de Misiones

y RS. Sin embargo, a nuestro entender resultan insuficientes y generales las referencias a los “acuerdos” suscriptos entre tabacaleras y empresas, por lo que tienden a conocerse las consecuencias aunque sólo se intuirían las causas. De ello, surge la inquietud por indagar cómo, mediante qué mecanismos, se reproduce lo que Liedke (1977) observaba hace más de tres décadas. Esta autora reconoce que la subordinación al capital coloca a todos los actores del circuito tabacalero en una supuesta situación igualitaria, en semejantes condiciones, neutralizando la propiedad de la tierra y de los restantes medios de producción.

Para conocer con mayor detalle las causas seguidamente analizamos las particularidades de tres contratos entre agricultores y la Cooperativa Tabacalera de Misiones -de ahora en más Cooperativa-, Tabacos Norte (ambos celebrados en la provincia de Misiones para la temporada 2006-07 y 2008-09/2009-10, respectivamente) y Souza Cruz (suscripto en RS respecto al ciclo agrícola 2009).³

Antes de indagar los citados contratos, cabe considerar que éstos difieren en:

1) *El Estilo de redacción.* Aun considerando que se han escrito en español y portugués, el del

³ El contrato de la Cooperativa consta de sólo dos páginas; a la página del contrato de Tabacos Norte deben agregarse otras tres de nota de provisión de insumos y dos de carta oferta de burley, con lo que se totalizan 6 carillas. Por último, el contrato de Souza Cruz consta de 8 páginas en total.

Brasil posee formas más amenas, suelen exponerse recomendaciones y sugerencias en lugar de las imposiciones expresas en el contrato de la Cooperativa.

II) *La variedad de tabaco contratada*. El burley y el virginia son las variedades predominantes en Misiones y RS respectivamente, lo que determina diferencias en las formas de secado del tabaco.

III) *Los ítems especificados*. El contrato de la Cooperativa se estructura bajo los siguientes títulos: condiciones de compra de tabaco; gastos de producción; obligaciones del agricultor; cambios en la cantidad producida; desvío del producto; cumplimiento en la entrega; ejecución del contrato de crédito; vigencia del contrato; prohibición total y absoluta de emplear mano de obra infantil para el cultivo; y transferencia del contrato a terceras personas con notificación al plantador vendedor. Mientras tanto, en el caso brasileño el contrato se compone de considerandos; objeto; producción de tabaco; comercialización de tabaco en hoja; precio del tabaco; obligaciones comunes; adquisición de insumos; rescisión y plazo contractual.

Seguidamente, analizamos los

contratos en función de las dimensiones que consideramos más significativas para conocer las causas de la aparente igualdad de condiciones y la real sumisión de los agricultores a la agroindustria (ver exposición de dimensiones por acopiador en Tabla del Anexo A).

Adquisición de insumos

El paquete tecnológico indicado y entregado por los compradores de tabaco a los productores al inicio del ciclo agrícola es adquirido por aquellos a través de créditos. En Misiones, la Cooperativa y Tabacos Norte⁴ se financian con importantes entidades bancarias y ante ellas deben responder, más allá del cumplimiento o morosidad de los agricultores. Éstos poseen la obligación de devolver los recursos por insumos adelantados en el momento del acopio, cuando se los descuentan considerando el tabaco entregado (Entrevista personal, 29/09/09). Sin embargo, el acceso al crédito bancario es sólo un canal de financiamiento para los acopiadores. En efecto, a través del Programa Operativo Anual que financia el Fondo Especial del Tabaco (FET)⁵ se aprobó la conformación de un fondo rotatorio

⁴ En Misiones tres empresas son los principales clientes de estos acopiadores de tabaco: Alliance One, Universal Leaf y Philip Morris. Esta última es también una cigarrillera que cuenta en la Argentina con Massalin Particulares, subsidiaria a través de la cual acaparó en 2009 cerca del 72 % del mercado nacional de cigarrillos -su principal competidora, Nobleza Piccardo, alcanzó en dicho ejercicio 24 % del mismo- (Corrientes Hoy, 19-8-2009).

⁵ El FET se financia con un impuesto sobre el precio de venta de los cigarrillos, calculado a partir de un componente porcentual (7%) y otro fijo (que en 2009 pasa de

por 7 millones de pesos para que la Cooperativa compre insumos destinados a la campaña 2008-2009. En este caso, los recursos pagados por el fumador se destinan a subsidiar una producción casi enteramente dirigida a la exportación.

Por otro lado, el contrato que se firma en RS es más explícito en la separación de las partes (empresa, organismo crediticio y productor) y en deslindar las responsabilidades. Este aspecto resulta en una delimitación de las funciones de la empresa como "intermediador" y garante del pago de las deudas que el agricultor contrae directamente con el sistema financiero para acceder a dicho paquete. Tal esquema es posible debido al decisivo rol estatal en el otorgamiento de créditos para la producción agrícola, ya sea a través de acciones directas o de disposiciones que habilitan al sistema bancario a actuar en el sector. Para comprender esta cuestión, considérese el papel del Pronaf -Programa Nacional de Agricultura Familiar- en el financiamiento de la producción. Entre 1996 y

2001 este Programa financiaba a los tabacaleros, entre otros agricultores familiares, de forma individual y grupal. Sin embargo, las grandes beneficiadas eran las empresas acopiadoras, que apoyaban la gestión del programa para que estos productores obtuviesen recursos públicos a intereses subsidiados con los cuales adquirir insumos destinados al ciclo agrícola (Entrevista personal, 7-04-2009). A principios de la década de 2000, este aporte estatal se dirigía a reducir la tasa para los préstamos destinados a la producción a 4 por ciento anual, cerca de 4 a 5 veces menos que la cobrada en el sistema bancario brasileño. La situación fue denunciada por movimientos sociales vinculados con la agricultura familiar y a la lucha contra el tabaquismo. Este reclamo surtió efecto, puesto que en 2002 el Banco Central do Brasil -BCB- estableció una veda a la concesión de créditos Pronaf para el cultivo de tabaco desarrollado bajo régimen de aparcería o contrato (Resolución 3001/02; Lima da Silveira, 2007: 441).⁶ En lo fundamental, el

\$ 0,0025 a \$ 0,014). Se destina a pagar un "sobreprecio" al cultivador. Desde 1991, el mantenimiento del fondo se supedita a la diversificación de las explotaciones tabacaleras debido a acuerdos internacionales. El 80% del FET se dirige al sobreprecio y el 20% restante a planes -forestación, citricultura y cría de ganado, etc.-. En Misiones, los recursos para planes se evalúan en la Unidad de Coordinación Provincial -UCP- y son controlados en un 50, 25 y 25 por ciento por el Ministerio del Agro y la Producción -MAyP-, la Cooperativa y la Asociación de Plantadores de Tabaco de Misiones -APTm- respectivamente (Entrevista personal, 23-05-2007). Desde 1996, cada UCP debe seguir el Programa Operativo Anual -POA- como metodología de presentación de proyectos (Resolución 587/2006).

⁶ A pesar de esta restricción, las empresas tabacaleras encuentran en el sistema bancario créditos a intereses bajos. En 2007, los programas ofrecidos por las principales entidades del Brasil -Banco do Brasil, Banrisul, Itaú, Caixa Federal y Bradesco- que

Gobierno Federal había creado el Pronaf como una herramienta crediticia para la agricultura familiar, que en este caso era indirectamente aprovechada por las empresas. No obstante, la mencionada limitación ha sido evadida en los hechos por el sector tabacalero, que ha logrado recursos del Programa para atraer/mantener a los agricultores en el circuito. Por un lado, al analizar el Art. 20 de la Resolución 3559/2008 del BCB, se encuentra que el crédito para costear la producción más que prohibido ha quedado limitado. Por otro, en 2003 el Gobierno Federal aprobó en el componente agroindustria⁷ la creación de una línea del Pronaf destinada a la reforestación de pequeñas superficies en las explotaciones -incluso las tabacaleras-. En el caso de esta producción, la Associação dos Fumicultores do Brasil -AFUBRA- se dispone como agente intermediador entre Estado y agricultor. Se trata de recursos subsidiados para la implantación de especies no autóctonas, habitualmente empleadas por su valor comercial o como leña para alimentar las estufas con las que se cura la variedad virginia.

Por último, en los tres contratos analizados se explicitan mecanismos que aseguran a las empresas la reducción de riesgos por morosidad o incumplimiento de pago. De ese tema nos ocuparemos al analizar las penalidades.

Asistencia técnica

La asistencia técnica se desarrolla bajo una pedagogía “top-down” y aparece como una condición central en los contratos. El modelo adoptado para difundir las técnicas asociadas a la producción tabacalera es el *transferencista*. Es una forma adoptada en diversos países. Por caso, en España y México resulta posible encontrarla, puesto que las mismas tabacaleras que actúan en la Argentina y el Brasil la aplican en las más diversas latitudes, con el objeto de lograr trasladar de la forma más económica y rápida posible las innovaciones en productos y procesos que les aseguren calidad, cantidad y tiempos.

Detrás de esta pedagogía “top-down” existe el supuesto de que la ciencia contemporánea resulta central para responder a los problemas originados en el sector agrícola. Para hacerlo, se propone una vinculación asimétrica a

financiaban costos de producción de tabaco operaban con una tasa de 8,5 por ciento anual. Nótese que el nivel de la misma era significativamente menor a la existente en dicho país en el lapso 2002-2007, que variaba entre 15 y 25 por ciento anual (Pfr. Lima da Silveira, 2007: 441).

⁷ Los componentes más extendidos del Pronaf son los de costeo y de financiamiento. El primero puede renovarse aunque no termine de pagarse al final del ciclo. El segundo ofrece 3 años de gracia para pagar, plazo a partir del cual se cuenta con 5 años para devolver con una tasa anual de interés a 2,5 por ciento (Entrevista personal, 20/10/2008).

través de técnicos, quienes asumen el papel de portadores de soluciones que necesitan los agricultores. En este sentido, se cristaliza un tipo de vínculo unidireccional en donde la persona “que sabe” (el técnico) le “transfiere” información a otra que “no sabe”, dando como resultado un modelo concebido y ejecutado de “arriba hacia abajo” (Cáceres, 2006: 26).

En el contrato de la Cooperativa resulta particularmente clarificante la existencia de las expresiones “acatar y ejecutar” y “proteger la confidencialidad”. Nótese que en este mismo contrato se establece el control de la información sobre los insumos entregados. Por otro lado, tanto en éste contrato como en el de Souza Cruz se menciona a la producción bajo “buenas prácticas agrícolas”, lo que implica producir de acuerdo con los requerimientos apuntados por los técnicos en campo o por las cartillas informativas emitidas por empresas o sindicatos. De los tres contratos aquí estudiados, el que resulta menos explícito al respecto es el de Tabacos Norte, que sólo obliga al productor a “permitir el acceso del personal autorizado por la Empresa a la finca (...) a los fines de llevar a cabo un muestreo de tabaco con el objeto de comprobar la presencia o no de residuos, de agentes protectores de cultivo no permitidos y/o que superen el límite permitido para tabaco”.

La denominación “instructor”, naturalizada en el campo misione-

ro, trasluce la intencionalidad con la que el técnico interviene en la producción. La internalización de estos requerimientos resulta tal que uno de los principales actores del sector se refirió a la relación instructor-productor como una vinculación en la que este último es “adiestrado”.

En este esquema, los “instructores” no sólo brindan asistencia técnica -dos a cuatro inspecciones para examinar la marcha del cultivo y difundir las disposiciones técnicas establecidas por las empresas-. Estas “visitas” tienden a ser más esporádicas una vez que el agricultor demuestra una trayectoria en la organización y gestión del cultivo acorde con los designios empresariales. Más allá de su responsabilidad con la marcha del tabaco, los técnicos también realizan tareas administrativas (anotan al productor ante la empresa, registran y controlan la marcha del cultivo). Son la cara visible de las tabacaleras en el campo, quienes conocen las estrategias de las compañías y las posibles tácticas de los productores.

Más allá del papel para el cual son preparados los técnicos, se están relacionando personas con diversos orígenes, en muchos casos con diferentes trayectorias de vida. En tal vinculación, los agricultores prefieren el trato brindado por los instructores que conocen su idiosincrasia y que, por lo general son descendientes de agricultores. Sin embargo, tal

como considera Diez (2009: 4), en el encuentro entre técnicos y productores se generan “fricciones de mundos”, evidenciadas en visiones divergentes sobre conocimientos y prácticas a seguir. Los conflictos afloran cuando existen desacuerdos entre unos y otros respecto de las exigencias y controles estrictos que intentan aplicar los primeros. A nadie escapa que los técnicos son empleados y, como tales, reciben órdenes que deben ejecutar, cumplan o no con ellas.

Como en toda relación social, también juegan los caracteres de las personas. Eso lleva a algunos agricultores a optar por ciertas empresas en relación con otras. Por caso, en Misiones, productores entrevistados consideran que los técnicos de CIMA suelen brindar un trato más “horizontal” que los de otras empresas. En el otro extremo, el sistema de puntos aplicado por los instructores de Tabacos Norte, restablecido en 2009-10 luego de 4 años, tiende a tensar la relación de éstos con los agricultores. En dicho sistema cada productor cuenta con 500 puntos, descontados sucesivamente por el instructor o el supervisor de la empresa si encuentran irregularidades en la marcha de la producción. Situaciones como estas son las que hacen considerar a algunos agricultores que los técnicos son sus patrones.

Paquete tecnológico

Los componentes del paquete tecnológico se estipulan en el pro-

pio contrato. La diferencia surge en los términos en los que se expone esta situación. En el caso de Misiones observamos que la adquisición de insumos aparece como una obligación y se establece que los mismos serán remitidos a la cuenta personal del productor para descontarse en el momento del acopio. Por otro lado, en el Brasil se califica esta participación de la agricultura industrial en la explotación familiar como una obligación de la compradora. Nótese que en este caso no se exige al productor la compra del paquete tecnológico a la empresa, pero sí emplearlo tal y cual se estipule en el recetario agronómico. Además, en ese mismo artículo se delimita el control del ciclo productivo a través de la orientación técnica.

Precios

La cuestión de precios es fundamental para posibilitar la extracción de renta agraria desde la explotación agrícola hacia el acopiador. Una situación relevante en cuanto a las diferentes modalidades de legitimar precios tiene que ver con quién interviene en su confección. En Misiones existe una escala oficial única, resultante de la reunión entre funcionarios públicos, representantes de los sindicatos y directivos de las empresas. En cambio, en el Brasil cada empresa realiza reuniones individuales con los representantes oficiales de los productores (en este caso se trata de los sindicatos de tabacaleros -la AFUBRA-

y aquellos que engloban a los agricultores familiares y/o empresariales). Además, en este caso se menciona que los productores disponen del arbitraje de un técnico de la empresa especializada (p.e. EMATER) para zanjar las posibles discrepancias en la clasificación del tabaco. Como idea, esta disposición resultaría importante puesto que funcionaría *a priori* como garantía para el productor. Sin embargo, en el Brasil y la Argentina en el momento del acopio es habitual que los productores se consideren indefensos, en general, por la ausencia de autoridades públicas o gremiales que arbitren el acto de fijación de precios para cada fardo de tabaco (este fenómeno se repite en latitudes tan distantes como Malawi y México).

Transporte hacia el acopio

En cuanto al transporte de la materia prima desde la explotación hacia el acopio se observa una diferencia sustancial. En Misiones es el productor quien debe hacerse cargo del costo del flete mientras que en RS el mismo corre por cuenta del comprador. En este último caso, el beneficio pierde validez si el acopiador rechaza el tabaco o si al haber desacuerdo por la clasificación el agricultor decide no vender su producción. Si esto finalmente ocurre, el tabacalero debe pagar el viaje de ida y vuelta a su explotación (cláusulas 3.5 y 4.1.1). Cuando eso acontece, el produc-

tor suele ofrecer su tabaco a los "picaretas". Este comprador de tabaco actúa intermediando entre el agricultor y la empresa, situación a partir de la cual algunos entrevistados advierten posible connivencia entre esta figura y la compañía.

Clasificación

Respecto de la metodología a emplear para el enfardado de las hojas de tabaco, ambos contratos son estrictos. En Misiones se solicita al productor atención en la serie de tareas para adecuar el acondicionamiento de la materia prima para su entrega. El contrato de Tabacos Norte explicita la obligación de los agricultores de producir de acuerdo con el patrón tipo. En los tres contratos se apela a la existencia de normativa oficial como un modo de anteponer la requisitoria pública a los intereses que realmente la influyen (p.e. la exportación de tabaco estandarizado para un mercado estricto en sus demandas).

Penalidades

Las penalidades actúan como modo de disciplinamiento ante los posibles desvíos de lo que los acopiadores consideran como "buen productor". Como buen productor suele calificar aquel agricultor que "obedece" las "sugerencias" expuestas desde el asesoramiento agronómico. Desde luego, existe diversidad de situaciones en las que el tabacalero rompe lo establecido en el contrato, por ejemplo:

I. Vender tabaco a una empresa diferente de aquella con la que estableció el contrato. Esto se encuentra terminantemente prohibido en Misiones y por ello en el mismo se establece que quien incurra en tal acción será sujeto al Código Penal. Esta estrategia es conocida entre los agricultores, que pueden eludir la entrega de tabaco con la empresa que contrató su producción mediante, al menos, dos formas:

a) Por un lado, los productores se mantienen informados sobre la dinámica de precios del tabaco burley en el sur brasileño. Es que, debido a las fluctuaciones del peso y el real en relación con el dólar, los precios estimados en esta moneda pueden ser alternativamente más altos en el Brasil o en la Argentina. En casos en los que el burley se pague mejor en el primer país, algunos productores aducen siniestros (incendios o granizo) para desviar la materia prima efectivamente producida.⁸ Incluso, en la campaña 2007-

2008 fue denunciado por los acopiadores el movimiento de representantes de empresas asentadas en Brasil quienes propiciaban la operatoria.⁹ En este último país la venta de tabaco a una empresa con la que no se contrató la producción es más frecuente e incluso parece no encontrarse abiertamente condenado en las prácticas cotidianas. Como resultado de esta diferente percepción acerca del fenómeno puede verificarse la distancia de los porcentajes de multa estipulados en ambos contratos.

b) Por otro, en los últimos ciclos parece estar acrecentándose el accionar de la versión misionera de los “picaretas”, conocidos en el área del Alto Uruguay argentino como “compradores”. Estos actores también actúan como intermediarios. En este caso, el tabaco que adquieren suele ser negociado con sus productores en función de las urgencias de éstos. Sus necesidades de reproducción los llevan a vender parte de sus culti-

⁸ La opción por el tráfico depende de la variación de precios que se acuerdan anualmente en ambos lados de la frontera. Los intendentes de dos municipios linderos al Brasil “destacaron que los 8,01 pesos establecidos como promedio para el Burley [para la campaña 2008-09], emparejaron los valores que se pagan en el Brasil, donde no se acordó una suba del porcentaje que se alcanzó en Misiones. Si al precio pagado por los acopiadores se suman los recursos que los productores perciben en concepto de FET y Caja Verde, la opción de vender dentro del territorio nacional se revela como mucho más rentable que el tráfico al Brasil” (Misiones On Line, 15-06-2009). En el ciclo 2009-10, con un precio pactado en 8,60 ello está por verse.

⁹ En otro trabajo (pfr. García, 2009a:5) encontramos que las empresas transnacionales clientas de acopiadores que actúan en Misiones, o bien, que acopian directamente tabaco en RS suelen ser las mismas. Incluso, en la campaña 2007-2008 Marasca adquirió burley de Misiones a la COTAVI, pequeña cooperativa con serias dificultades financieras. Según estimaciones hechas públicas por las empresas en Misiones, en dicho ciclo se traficaron hacia Brasil cerca de 5 millones de kilos de burley.

vos aún en los surcos para cubrir deudas o hacer frente a gastos ineludibles, o bien a plantar tabaco que contratan con empresas mediante algún prestanombre (algún familiar o allegado) debido a que son excluidos por las compañías. En general, esto acontece porque desde las empresas se los acusa de haber desviado tabaco o incluso debido a su posición política contraria a los principales actores del circuito. Sea cual fuere la causa, este productor marginado sigue plantando, aunque en estos arreglos informales el intermediario detenta la relación formal con la empresa. Por tal motivo, puede usufructuar tal vínculo en beneficio propio. Esta posición le permite aprovechar la condición o necesidad del productor, ya sea adelantándole por su cultivo un importe menor al que se fijará por él una vez puesto en acopio o quedándose con los beneficios fiscales a los que accede por el hecho de figurar formalmente como productor (precio FET o importe derivado de la Caja Verde).

II. Producir tabaco con técnicas e insumos diferentes a los requeridos por las empresas. Hemos señalado el estricto control que poseen los *dealers* sobre la producción en forma directa o a través de los acopiadores. Dicho examen no sólo se realiza a tra-

vés de las visitas periódicas de los agrónomos. También se produce en el momento del acopio. Por caso, en Misiones, cuando el productor entrega su tabaco se efectúa una muestra del mismo. La Cooperativa cuenta con un laboratorio donde se analiza cada muestra y de ese modo se conocen los insumos con los que cada productor realizó su tabaco.¹⁰ Esta vigilancia funciona como un eficaz dispositivo disciplinador del agricultor respecto de la marcha de su cultivo. De este modo, las posibles adaptaciones técnicas locales para incrementar el rendimiento y/o calidad de la planta son limitadas en función de la estandarización exigida por los *dealers*. A pesar de estas restricciones, en Misiones hemos relevado explotaciones en las que los agricultores declaran emplear semillas caseiras para 10% a 50% de su producción total. En todos los casos se aduce que esta semilla ofrece mejor adaptación al medio y una planta con hojas más pesadas y oscuras -por ende, más caras-.

III. En el Brasil, se penaliza la utilización de leña proveniente del monte nativo. Esto resulta fundamental debido a la forma de secado de la principal variedad producida: el virginia. Dicha variedad de tabaco se cura en estufas. En ausencia de redes de gas (que

¹⁰ Este análisis químico es realizado luego por el *dealer*. El principal comprador de Cooperativa es Philip Morris -o, según como se lo califique, Philip Morris actuaría a través de la Cooperativa-, quien antes de concretar la compra de tabaco preindustrializado efectúa un estudio sobre una muestra general que extrae de dicho acopiador en laboratorios sitos en Alemania.

podrían inicialmente encarecer el proceso e implicar una gran inversión en infraestructuras) el principal recurso para calefaccionarlas es la leña. Sin embargo, en un contexto de cuasi-desaparición del monte nativo y creciente preocupación por el ambiente, el empleo de madera implica regulaciones al respecto. En este aspecto, las empresas actúan al compás de -o acompasando- la agenda pública, desalentando la quema de bosques y fomentando la forestación (por caso, el sindicato AFUBRA desarrolla el programa *Verde é Vida*).¹¹

En el contrato de Tabacos Norte y en el de Souza Cruz se estipula una multa de 10% por sobre el valor de los insumos o dineros adeudados en el caso de que el agricultor no entregara la totalidad de tabaco producido. En ambos contratos la palabra “totalidad” aparece reiteradamente debido a que la experiencia de los técnicos fue demostrando que muchos

agricultores entregan sólo una parte, debido a que “desvían” la restante para venderlo a un tercero. Lejos de ser una excepción, en la década de 2000 esta práctica habría ido creciendo. Por ende, podemos considerar que la realidad en el terreno suele ser diferente al “deber ser” establecido en los contratos: a ambos lados del Río Uruguay la venta de tabaco a “compradores” de Misiones y “picaretas” de RS resulta una práctica extendida por los productores para hacerse de recursos antes de llegar al acopio.

Restricciones a la compra

En los contratos de Cooperativa y Souza Cruz se encuentran disposiciones tendientes a restringir la compra de tabaco considerado como inadecuado por el comprador. En Misiones se estipulan con mayor precisión los casos en los que esto puede ocurrir, agregando excepciones a la situación en la que se encuentren materias extrañas. En ambos lados de la

¹¹ El Proyecto Verde é Vida se inició en 1991. A partir de 2002, inició una nueva etapa con el lanzamiento del Programa de Acción Socioambiental, que prevé el desarrollo de acciones conjuntas con las escuelas, involucrando profesores, alumnos y la comunidad en la identificación de problemas ambientales existentes en las regiones en las que viven y en la búsqueda de soluciones para esos problemas. Conciencia ambiental, bolsa de semillas, recuperación de formaciones ambientales, diagnóstico ambiental y desarrollo sustentable son las actividades disponibles para que los ciudadanos puedan integrarse en la búsqueda de su bienestar social y ambiental. Desde sus comienzos y hasta 2005, el Proyecto Verde é Vida distribuyó gratuitamente más de 4 millones de mudas de árboles nativos para escuelas y proyectos ambientales, cerca de 85.000 libros de la Serie Ecológica y 550.000 cuadernos y cartillas de ejercicios. Atendió más de 170.000 alumnos y profesores, atendiendo en ese período 600 municipios en el sur del Brasil, de los que 159 se integraron a los programas de sensibilización ambiental y acción socioambiental (AFUBRA, 2009, la traducción es nuestra). Como se observa, el Proyecto Verde é Vida puede catalogarse como una acción de responsabilidad social empresarial.

frontera los contratos explicitan que el tabaco debe ser clasificado de acuerdo con lo establecido por reglamentaciones de la SAGPyA (desde 2009 MinAgri -Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca-) y del MAPA (Ministério de Agricultura, Pecuária e Abastecimento). Tales disposiciones se conocen como patrón tipo y básicamente expresan un determinado ordenamiento de las hojas de acuerdo con su posición en planta, grado y color.

Trabajo infantil

El combate del trabajo infantil es una línea de acción importante para la denominada responsabilidad social empresaria (i.e Philip Morris, 2010). En el caso de la agricultura de tabaco esto aparece como una cuestión doblemente central. Por un lado, debido a la condena social que podría recaer sobre las ya estigmatizadas empresas asociadas a la producción y distribución de tabaco o a la fabricación y comercialización de cigarrillos. Por otro, por las complejas y peligrosas labores que implican el cuidado y mantenimiento de las plantas de tabaco. Las empresas suelen aconsejar públicamente que tales actividades sean realizadas por los hom-

bres, intentando exceptuar de las mismas a niños, mujeres embarazadas y ancianos. En la práctica, poco y nada de eso ocurre: las tareas tienden a ser efectuadas por cualquier miembro del grupo familiar, que incluso suele hacer caso omiso a las indicaciones referidas al uso de indumentarias especiales destinadas por los acopiadores para tal efecto.¹²

Nótese que mientras el contrato de la Cooperativa prohíbe lisa y llanamente el trabajo infantil, el de Souza Cruz sólo desaconseja la intervención de menores de 18 años en cualquier actividad insalubre, penosa o peligrosa que se efectúe en la propiedad o explotación donde el tabacalero desempeña sus actividades. Por otro lado, en la documentación de TN se halla una imprecisión, puesto que la cláusula E del contrato prohíbe el empleo de menores de 14 años en el proceso productivo, mientras que la cláusula 7 considera que el límite de edad son los 16 años.

En ambos lados de la frontera, la contraparte de la condena al trabajo infantil es la inclusión de los niños en el sistema educativo formal. Los 3 acopiadores se atribuyen el derecho a verificar el esta-

¹² En el contrato del sur brasileño incluso aparece normatizado lo referido al almacenamiento de los agroquímicos, cuestión que si bien se conoce y trasmite en Misiones a través de cursos o a partir de los mismos instructores, queda en este último caso afuera del contrato. Una de las empresas, Tabacos Norte, suele llevar a través de sus agrónomos un estricto control -mediante un sistema de puntajes- acerca de la limpieza y organización de la plantación en relación con los elementos que puedan dañarla con materias extrañas (cartón, plumas, papel, material orgánico, etc.).

do de la escolaridad de los niños y adolescentes, en una posición que podría argumentarse como paternalista y que los colocaría a la par del accionar de un estado cuando éste solicita contraprestaciones familiares a cambio de otorgar beneficios sociales.

Para no concluir

Los alcances y limitaciones de los documentos analizados en relación con información primaria recopilada en sucesivos trabajos de campo nos permiten realizar las siguientes apreciaciones:

En primer lugar, la figura del técnico resulta clave para el desenvolvimiento del proceso productivo que implica este tipo de agricultura de contrato. Sostenemos esto porque el instructor cumple más que el rol de asesor agrícola. Los productores suelen ser tabacaleros desde jóvenes, conocen las técnicas y tienen claro los trabajos necesarios para obtener un cultivo comercialmente atractivo. Sin embargo, a las empresas les interesa que se produzca de la forma que puedan obtener mayores ganancias, satisfaciendo los intereses propios y los de sus clientes. En este escenario, podría pensarse al instructor como un actor funcional a las estrategias empresarias en su calidad de testigo y veedor de la marcha de las plantaciones.

En segundo término, cabe destacar que en comunidades con

escaso o nulo acceso a la educación y, por ende, una reducida capacidad de análisis de documentos, la irrupción de contratos escritos no tendería más que a un intento por institucionalizar la subordinación de los tabacaleros a la agroindustria. Estos contratos serían más un producto de la imposición que de la negociación, puesto que las mesas de concertación de precios raramente evidencian una relación tensa entre las partes (estado, gremios y empresas). En los casos en las que sí la hubiera, los productores se enfrentan a un oligopolio, ante lo cual tienen un límite estrecho para sus reivindicaciones. En ese contexto, los agricultores están desprotegidos, porque el contrato firmado no implica una vinculación entre iguales. La agroindustria organiza el esquema productivo y actúa con la libertad que le brinda comandar un proceso en el cual los agricultores, atomizados, poseen dudosas instancias de representación real y dificultades para hallar alternativas productivas ciertas y duraderas.

Por último, en un esquema de supuesta igualdad entre las partes y de seguridad para la venta de la producción, los agricultores familiares de Misiones y RS se encuentran ante un panorama incierto. Producen en función de los ingresos que recibirán por el tabaco, pero suelen desestimar sus costos. Esta situación es la que le permitiría producir por debajo de los costos que debe

asumir una empresa capitalista. El contrato legitima esta situación y posibilita una apropiación de esa renta.

Bibliografía

- AFUBRA (2009). Projeto Verde é Vida. Levando a natureza a sério. Disponible en: http://www.afubra.com.br/principal.php?u_id=2&i_id=1
- Banco Central do Brasil (2010). Resoluciones 3001/02 y 3559/08. Crédito Rural. PRONAF. Sao Paulo.
- Cáceres, Daniel (2006). "Dos Estrategias de Articulación entre Técnicos y Pequeños Productores. Diferentes Enfoques Metodológicos y Tecnológicos", Facultad de Estudios Ambientales y Rurales Instituto de Estudios Rurales-Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá.
- Cadoná, Marco André (2001). "A infância precarizada: o trabalho de crianças e adolescentes na produção de fumo na região fumicultora de Santa Cruz do Sul". Reflexão e ação, v. 9, n.2, EDUNISC, Santa Cruz do Sul, p. 45-61.
- Cooperativa Tabacalera de Misiones (2007). Contrato de compra-venta a término y Cartilla Tabaco Burley 2006/2007, L.N.Alem.
- Corrientes Hoy (2009). "Ni la suba frena la venta de cigarrillos en el país". Disponible en: http://www.corrienteshoy.com/vernota.asp?id_noticia=37364, 19-8-2009
- Cunha, Jorge (1991). Os colonos alemaes e a fumicultura: Santa Cruz de Sul, Rio Grande do Sul 1849-1871. Livraria e Editoria das Faculdades de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul.
- De Oliveira, Luciana (2005). Produção de tabaco e policultura: Um estudo comparativo nos três estados do sul do Brasil. Pós-graduação em desenvolvimento regional. Área de concentração em Desenvolvimento Regional. EDUNISC, Santa Cruz do Sul.
- Diez, Carolina (2009). "Sin descanso". Trabajo y subjetividad en la producción de tabaco". XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología, FCS-UBA, Buenos Aires.
- Dominguez, Caroline (1995). Territorio, produit et conventions. La dynamique tabacote sur le front pionnier de la province argentine de Misiones. A la croisée de plusieurs mondes... Tesis doctoral, Doctorado en Développement rural, Université Toulouse Le Mirail, Toulouse.
- García, Ariel (2009a). "Agricultura de contrato en la producción tabacalera: subordinación excluyente en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil)". XII Encuentro de Geógrafos de América Latina. Montevideo, abril.
- García, Ariel (2009b). "Agricultura de contrato en la producción tabacalera: Estrategias globales y adaptaciones locales en Misiones (Argentina) y Rio Grande do Sul (Brasil)". III Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales. Mendoza, noviembre.

- Liedke, Elida (1977). Capitalismo e camponeses (relações entre indústria e agricultura na produção de fumo no Rio Grande do Sul). Universidade de Brasília, Brasília.
- Lima da Silveira, Rogerio (2007). Complexo agroindustrial do fumo e território: A formação do espaço urbano e regional no vale do rio Pardo - RS. UFSC, Florianópolis.
- Minuzzi, Marcus y Neto, Antonio (2003). "O fumo na folha do jornal: realidades em construção pela traSma do discurso jornalístico". Redes, vol. 8, n.2, EDUNISC, Santa Cruz do Sul.
- Misiones On Line (2009). "Afirmar que la suba en el precio del tabaco frenó el contrabando" Disponible en: <http://www.misionesonline.net/paginas/detalle2.php?db=noticias2007&id=136222>
- Mussio, Divanei (1996). A cultura do fumo em Arvorezinha. Especialização em Historia Regional. Universidade de Santa Cruz do Sul, Santa Cruz do Sul.
- Philip Morris (2010). "Introducción al país". Disponible en: http://www.pmi.com/marketpages/Pages/market_es_ar.aspx
- Rodríguez, F. (2007). "Prácticas, saberes y poder". En: Baranger, C (Coord.), Castiglioni, G; González, C; Herrera, J.L. y Rodríguez, F. Tabaco y agrotóxicos. Un estudio sobre productores de Misiones. Editorial Universitaria, Posadas.
- Rohr, Marisa (2000). Diversificação da produção agrícola: Alternativas á cultura do fumo no Município do Vale do Sol – RS. Especialização em Metodologia de Ensino da Geografia. EDUNISC, Santa Cruz do Sul.
- SAGPyA (2008). Resoluciones 587/2006 346/08, Programa Operativo Anual, Buenos Aires.
- Souza Cruz (2009). "Contrato de compra e venda de fumo em folha e outras avenças", s/d.
- Strohschoen, Ana María (1994). Comunicação: dominação e dependência. O caso do fumo no Rio Grande do Sul. Signo, v. 19, n. 27, EDUNISC, Santa Cruz do Sul, p. 31-42.
- Tabacos Norte (2009). "Carta oferta, oferta de tabaco burley y contrato de compra-venta para campaña 2008-09", L.N.Alem.
- Universal Leaf Tabacos (2007). Adubação, desponte, colheita. Fumo virginia. Área de produção de fumo, versao A, s/d.
- Vargas, Marco Antonio; dos Santos Filho, Nery; Alievi, Rejane (1999). 'Análise da dinâmica inovativa em arranjos produtivos locais no RS: complexo agroindustrial fumageiro', Estudos do CEPE, n. 9/10, EDUNISC, Santa Cruz do Sul, p. 149-173.
- Whatmore, Sarah; Munton, Richard; Little, Jo; Mardsen, Terry (1987). "Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture". Sociologia Ruralis, vol. 27, Blackwell Publishing. Oxford, p. 21-37.

Anexo A**Tabla A. Principales dimensiones de los contratos de compra-venta de tabaco.**

Dimensiones	Cooperativa Tabacalera de Misiones, Ltd.	Tabacos Norte (Misiones)	Souza Cruz (RS)
Adquisición de insumos	Crédito dirigido desde la Cooperativa (Cláusula 3°)	Crédito dirigido desde la Empresa (Cláusula 1°, 2° y 4° de Carta Oferta)	Crédito buscado por la Empresa en el mercado financiero (Cláusula 6°, inc. 6.2)
Asistencia técnica	Instructor -pedagogía top-down- (Cláusula 4° inc. D)	Instructor -pedagogía top-down- (Cláusula B de Contrato)	Orientador -pedagogía top-down- (Cláusula 2°, inc. 2.2)
Paquete tecnológico	Cerrado, entregado por la Cooperativa (Cláusula 4° inc. A)	Cerrado, entregado por Tabacos Norte (Cláusulas A y G de Contrato)	Cerrado, impuesto por Souza Cruz (Cláusula 2°)
Precios	Escala única, definida entre Estado, sindicatos y empresas (Cláusula 1°)	Escala única, definida entre Estado, sindicatos y empresas (Cláusula 2° de Carta de oferta)	Escala única -al menos desde 2009 cada empresa negocia por separado con los sindicatos- (Cláusula 4°, inc. 4.1)
Transporte hacia el acopio	A cargo del productor (Cláusula 4° inc. K)	A cargo del productor (Cláusula I de Contrato)	A cargo de la empresa (Cláusula 3°, inc. 3.2)
Clasificación	Estipulada en normativa oficial (Cláusula 2°)	Estipulada en normativa oficial (introducción al Contrato)	Estipulada en normativa oficial (Cláusula 3°, inc. 3.3)
Penalizaciones	La evasión del tabaco contratado con la Cooperativa implica el pago de insumos adelantados conforme con los valores que liquide la Cooperativa y una multa del 100% del valor de éstos (Cláusulas 6°, 7° y 8°)	La empresa a) no está obligada a comprar tabaco cuando a su exclusivo juicio comprobare que el tabaco recibido no cumple con las normas del patrón tipo (Cláusula A de Contrato); b) aplica una multa de 10% sobre del valor de los insumos o sumas de dinero entregados (Cláusula 5° Oferta de Tabaco)	La no adquisición o venta de la totalidad de la producción de tabaco sujetará a la parte infractora al pago del 10% del valor estimado de acuerdo al contrato (Cláusula 7°)
Restricciones a la compra	El tabaco debe tener las siguientes características: a) libre de materias extrañas; b) humedad de acuerdo al patrón tipo oficial; c) clasificación de acuerdo al patrón tipo oficial; d) producido con semillas e insumos vendidos por la Cooperativa (Cláusula 2°)	El tabaco debe tener las siguientes características: a) libre de materias extrañas; b) clasificado de acuerdo al patrón tipo oficial; b) con contenido de humedad; c) libre de moho y parásitos, d) libre de aromas u olores atípicos (introducción al Contrato)	El tabaco debe estar libre de: a) materias extrañas; b) impurezas; y c) contaminantes (Cláusula 2°, inc. 2.6; (Cláusula 3°, inc. 4)
Trabajo infantil	Obligación de enviar a hijos a la escuela (Cláusula 10°)	Obligación de enviar a hijos a la escuela (Cláusula F de Contrato)	Obligación de enviar a hijos a la escuela (Cláusula 2°, inc. 2.3)

Fuente: Elaboración propia sobre Cooperativa Tabacalera de Misiones (2007), Tabacos Norte (2009) y Souza Cruz (2009).



En resumidas décadas

1.10.1970/1.10.2010

Realidad Económica, principal herramienta de difusión y debate del IADE, cumple 40 años de aparición ininterrumpida. A través de sus páginas y también de actividades públicas diversas, en los próximos meses conmemorará junto con sus imprescindibles lectores esta grata noticia. Alienta esta conmemoración la voluntad de renovar el compromiso asumido por los integrantes del IADE allá por octubre de 1970 en la construcción de una realidad económica y social más justa para nuestro país y región, tarea en cuya búsqueda colectiva hasta hoy ha generado lazos con innumerables intelectuales, militantes políticos, académicos y organizaciones de diverso tipo.

La acostumbrada sección “Resumidas cuentas”, de frecuente consulta entre los lectores de Realidad Económica por su análisis de los hechos más destacados cada 45 días, no será la excepción. Durante los dos próximos números de Realidad Económica, será rebautizada “En resumidas décadas” y estará dedicada a un análisis de los últimos cuarenta años de historia argentina desde la perspectiva que aporta una selección de artículos publicados en Realidad Económica desde la edición de su primer ejemplar, considerados representativos de la perspectiva económica, política y social del IADE durante este significativo segmento de la historia nacional y mundial.

Se pondrán a disposición de los lectores dos importantes innovaciones. La primera de ellas, en lugar de su acostumbrada inclusión en el ejemplar impreso de Realidad Económica, ambas entregas especiales de “En resumidas décadas” - que en conjunto abarcarán el período 1970-2010- estarán disponibles en el portal de Internet del IADE, cuya dirección electrónica es www.iade.org.ar. La segunda innovación consiste en que los mencionados textos incorporarán las referencias e hipervínculos directos a los textos de archivo de la colección de Realidad Económica que constituirán la base bibliográfica de la sección, permitiendo a los lectores su descarga y lectura completa o parcial.

En ocasión de la publicación del presente N° 254 de Realidad Económica, “En resumidas décadas” incluirá un análisis del período 1970-1990. Los dos decenios restantes estarán disponibles con la edición de Realidad Económica N° 255.

40 años de Realidad Económica argentina

“En resumidas décadas”

Etapa 1970-1990

Disponible en www.iade.org.ar

Galera de corrección

EDITH SCHEINKERMAN DE OBSCHATKO

Las Explotaciones Agropecuarias Familiares en la República Argentina. Un análisis a partir de los datos del Censo Nacional Agropecuario 2002

Buenos Aires, MAGyP/IICA/PROINDER Serie Estudios e Investigaciones N° 23, 20090

El trabajo que se presenta bien puede ser catalogado en la mejor tradición de la investigación –acción, es decir, el conocimiento profundo de la realidad socioeconómica sobre la que se debe trabajar a fin de orientar adecuadamente las propuestas de política económica-social mejorar la toma de decisiones gubernamentales a los fines propuestos

Este objetivo es más loable cuando es producido por un organismo público que debe promover políticas hacia la pequeña producción que la libere de sus tradicionales restricciones en

la tenencia de la tierra, en la posibilidad de adoptar tecnologías; que les permita aumentar sostenidamente su productividad, posibilitar su acceso al crédito y fortalecer sus posiciones frente a mercados frecuentemente oligopsonicos donde venden la producción y adquieren insumos, etc.

Con esta presentación el Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios (PROINDER) da continuidad a una línea metodológica que se inició con el estudio sobre “Los pequeños productores en la República Argentina: Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo”, sobre la base del Censo Nacional Agropecuario 2002, publicado en 2006.

Aquí se define un nuevo universo, el de las “explotaciones agropecuarias familiares” que incorpora a los “pequeños productores” identificado en el documento anterior¹, un grupo de explotaciones que cumple la condición del trabajo directo del productor y de su familia, pero tiene la posibilidad

¹ Las explotaciones agropecuarias de los pequeños productores tienen los siguientes rasgos dominantes: -los productores trabajan directamente en su explotación agropecuaria; - no contratan mano de obra no familiar en forma permanente; - las EAP no exceden determinados límites de extensión total, superficie cultivada o unidades ganaderas que se establecen; -se excluyen las EAP cuya forma jurídica es “sociedad anónima” o “sociedad en comandita por acciones”. En las EAP “familiares” que se incluyen en este estudio, la contratación de trabajadores no familiares permanentes remunerados no puede exceder a dos.

de contratar hasta dos personas no familiares remuneradas en forma permanente. Se agrega de esta forma un estrato de EAP que, aun manteniendo las características de los “pequeños productores”, introduce la relación salarial permanente. Este encuadre responde a la jerarquía tomada por el tema de “agricultura familiar” con la creación de la actual Subsecretaría de Agricultura Familiar.

El objetivo de este trabajo es cuantificar las “explotaciones agropecuarias familiares”, determinar sus características principales- tamaño, tenencia, orientación productiva, equipamiento e infraestructura, mano de obra utilizada- y estimar su participación en las actividades productivas y en el empleo. Este nuevo procesamiento de datos incorpora un mayor espectro de información que el estudio anterior de los “pequeños productores” y en este sentido ha sido muy importante incluir la misma información para las explotaciones que no tienen las características de familiares con lo cual es posible tener una imagen aproximada del conjunto de la estructura económica social del agro y no solo de un subsector de las mismas, las explotaciones familiares, a la vez que establecer comparaciones que ayuden a su identificación; adicionalmente se incorpora nueva información entre las que señalamos por su importancia, el régimen de tenencia de la tierra, las formas de asociación entre los productores agropecuarios, los canales de comercialización de la primera venta de sus producciones agrícolas y pecuarias, modalidades de gestión técnica- administrativa, etc.

La información se organiza en 11 regiones agroeconómicas homogéneas, tomando como base y ajustando

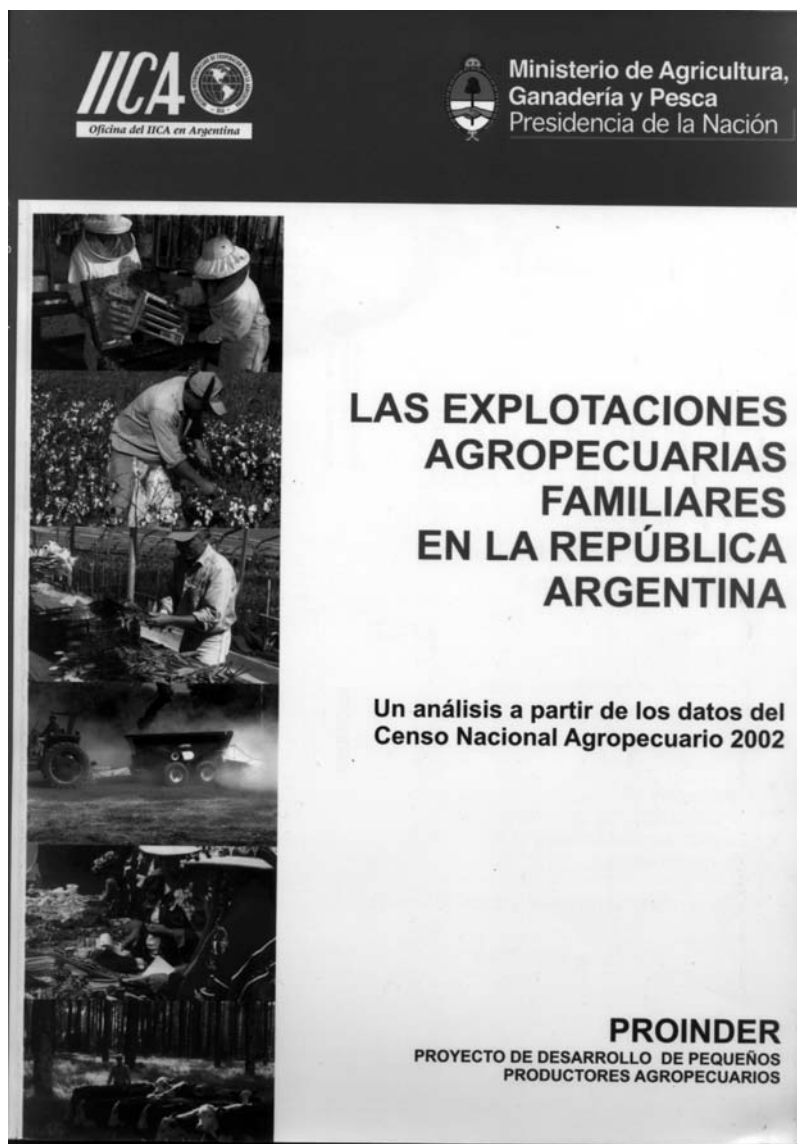
regionalizaciones utilizadas en estudios anteriores; los resultados se presentan también discriminados por provincias y departamentos. El texto presenta una síntesis de los resultados del estudio y se incluye como Anexo y en soporte informático una gran cantidad de cuadros desagregados por variables del Censo, por tipo de productor, por provincia y zonas agroeconómicas y variables no comentadas en el texto.

Se establecieron cuatro tipos de EAP familiares: los tres primeros son los mismos que en el estudio de los pequeños productores que se diferencian sobre la base del nivel de capitalización (existencias ganaderas, la posesión y edad del tractor, superficie regada, etc.); el nuevo tipo incorporado con empleo no familiar remunerado hasta dos trabajadores-, puede tener un nivel de capitalización igual o superior al tipo más capitalizado del estudio anterior.

El trabajo revela también las posibilidades de análisis e investigación que es posible desarrollar a partir de la información censal y la necesidad de desarrollar estas fuentes estadísticas en forma periódica, comparativa y respetando la metodología que ha demostrado su confiabilidad.

Es indiscutible la utilización de este estudio para mejorar la toma de decisiones hacia el sector de los productores familiares en los distintos aspectos que incluye una política de desarrollo integral de los mismos; pero además se torna indispensable en coyunturas decisorias cuando, como en la presente, se está discutiendo la “segmentación” de las retenciones agropecuarias a fin de beneficiar a estos pequeños productores.

Este estudio fue realizado por la Lic.



Edith Scheinkerman de Obschatko por parte del IICA y contó con la participación de la Lic. Susana Soverna y del MSc Pedro Tsakoumagkos de la

Subsecretaría de Agricultura Familiar, en la definición de las hipótesis y el análisis de los resultados.

Lic. Daniel Slutzky



Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

**actividades
2010**

13 DE OCTUBRE 18:00 A 20:30 HS

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"

¿Dos Argentinas agropecuarias?

Panelistas: *Susana Aparicio - Martín Piñeiro - Carlos Reboratti*

Moderadora: *Susana Soverna*

Facultad de Filosofía y Letras. UBA, Sala "Paco Urondo"

25 de Mayo esquina Presidente Perón, Ciudad de Buenos Aires

10 DE NOVIEMBRE 18:00 A 20:30 HS

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"

Las organizaciones agrarias en la Argentina

Panelistas: *María Isabel Tort - José Luis Livolti -*

Helena Alapín - Carlos Makler

Moderador: *Daniel Slutsky*

Facultad de Filosofía y Letras. UBA, Sala "Paco Urondo"

25 de Mayo esquina Presidente Perón, Ciudad de Buenos Aires

Realizadas

20 DE SEPTIEMBRE

Jornada organizada por la Asociación de Médicos Jubilados de Mar del Plata

Situación económica actual y su influencia sobre los sistemas previsionales

Sergio Carpenter

15 DE SEPTIEMBRE

¿Qué diría Agosti? Debates sobre la democracia en América Latina

Panelistas: *Daniel Campione - Alexia Massholer- Laura Lifschitz*

13 DE SEPTIEMBRE

Charla

Minería en la argentina ¿Modelo Potosí?

Roberto Adaro

8 DE SEPTIEMBRE

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti"

El desarrollo agrario argentino

Panelistas: *Daniel Crispiani - Nicolás Arceo - Javier Rodríguez*

Moderadora: *Marcela Román*

9 AL 11 DE SEPTIEMBRE

IV Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos

Organizan: Madres de Plaza de Mayo, a través de su Universidad Popular y CEMOP

Adhiere y convoca: IADE / Realidad Económica

11 DE AGOSTO

**Presentación de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios
"Ing. Horacio Giberti"**

14 DE JULIO

Grupo de Estudios del IADE

**Las consecuencias de distintos patrones de crecimiento
sobre el mercado de trabajo**

Luis Campos - Mariana L. González- Marcela Sacavini

2 DE JUNIO

Seminario "Teorías sobre el Ciclo Económico"

**Presentación del número 250 de Realidad Económica (IADE),
en el año de su 40º aniversario**

Coordinador: Héctor Bazque Disertantes: Martín Kalos - Ariel Slipak

3 DE MAYO

Grupo de Estudios del IADE

Asignación Universal por Hijo para Protección Social

Sergio Carpenter

19 DE MAYO

Grupo de Estudios del IADE

Ley de Servicios Financieros para el Desarrollo

Alfredo T. García

24 DE ABRIL

**Seminario político-empresarial
Informe de coyuntura**

Juan Carlos Amigo

Análisis político nacional e internacional

Atilio Borón

26 DE MARZO

Presentación del artículo publicado en Realidad Económica 249

Mauricio Macri y la Pedagogía de la Injusticia

Tito Nenna, Stella Maldonado, Pablo Imen

16 DE FEBRERO

Charla debate

Haití y centroamérica: historias de sangre y dolor

Horacio Ballester

13 DE ENERO

Charla debate

**Ecología política de la minería en América latina.
Securitización de los recursos naturales y los nuevos
enclaves mineros: el caso de América latina**

Gian Carlo Delgado Ramos

INFORMES

(54 11) 4381-9337/7380/4076 fax 4381-2158

o por e-mail: iade@iade.org.ar o en <http://www.iade.org.ar> (inscripción online)