1° de julio al 15 de agosto de 2015

REALIDAD ECONOMICA

realidad económica

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

293

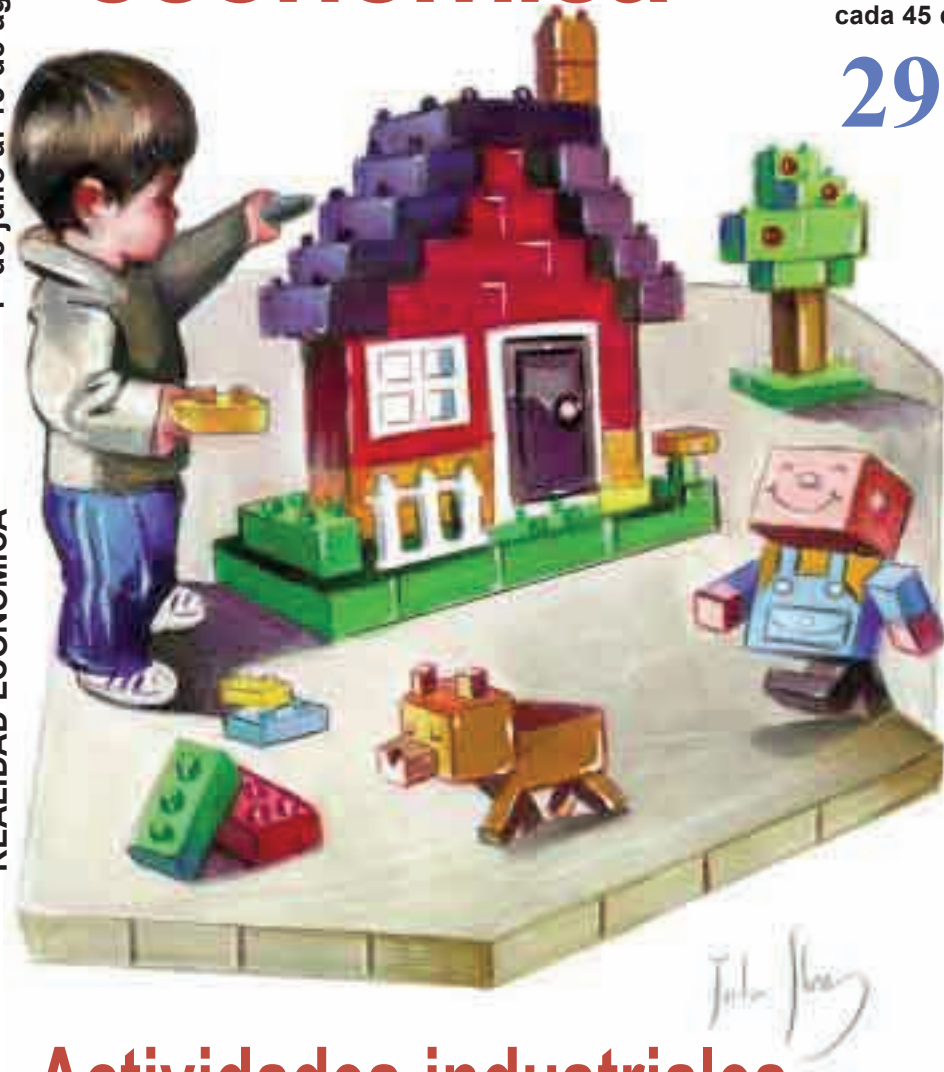


Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

Actividades industriales

CONSTRUCCIÓN Y PLÁSTICOS

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:
Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Presidente:
Sergio Carpenter

Vicepresidente:
Alfredo T. García

Secretaria:
Marisa Duarte
Prosecretario:
Mariano Borzel

Tesorero:
José María Cardo
Protesorero:
Enrique Jardel

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

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

Revisoras de cuentas:
Gabriela Vítola
Norma Penas

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

ISSN 0325-1926

realidad económica

Nº 293
1° de julio al
15 de agosto de 2015

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

Director:
Juan Carlos Amigo

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

Registro Nacional de la Propiedad Intelectual Nº 133452

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

Consulte por suscripciones y envíos al exterior

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

realidad económica
Revista de ciencias sociales editada por el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso (C1086AAT) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Teléfonos y Fax: (54 11) 4381-7380/9337 - correo electrónico: iade@iade.org.ar, realidadeconomica@iade.org.ar - http://www.iade.org.ar

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

Realidad Económica es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.
El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.
Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.
Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

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

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

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

It has been published since 1971 and has a print run of 5.000 copies each 45 days. It is indexed in Latindex Catalogue (Level 1)

SUMARIO

Análisis

La industria de la construcción (2003-2014)

Construction industry (2003-2014)

Mariana Lucía Sosa 10-33

El trabajo analiza la evolución en la Argentina del sector de la construcción en la posconvertibilidad, las características del empleo y la cuestión de la informalidad a partir del procesamiento y análisis de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y del Instituto de la Estadística y Registro de la Construcción (IERIC).

This paper analyzes the evolution of the construction sector in Argentina from 2003 to 2014, considering employment characteristics and the issue of informality.

To achieve this, we used data from INDEC (National Institute of Statistics and Censuses) and IERIC (Construction Statistics and Registration Institute).

La inflación argentina (2002-2013) I

Argentine inflation (2002-2013) I

Adrián Piva

34-62

En este artículo se intenta comprender la naturaleza de la inflación en la Argentina durante la posconvertibilidad. La inflación es, en lo fundamental, un modo particular de existencia del antagonismo entre capital y trabajo. La pregunta, entonces, no debe ser cuáles son las causas de la inflación sino más bien cuál es el marco que posibilita que las contradicciones sociales se expresen de manera inflacionaria. La diferencia entre ambas preguntas es sensible, ya que las causas del aumento de precios en coyunturas determinadas pueden hallarse en una multiplicidad de fenómenos que van desde la puja distributiva hasta tensiones originadas en el comercio exterior, fenómenos que en otros contextos no originan subas generalizadas de precios. El trabajo, que se publicará en dos entregas de RE, se inscribe en un largo debate sobre la inflación en la Argentina que ha encontrado en las páginas de Realidad Económica un espacio central para su desarrollo y al que intenta ser un aporte más.

This article attempts to understand the nature of inflation in Argentina during post-convertibility. Inflation is, in essence, a particular mode of existence of antagonism between capital and labor. The question, then, should be not the causes of inflation but rather what is the framework that enables the social contradictions which are expressed in an inflationary way. The difference between both is a sensitive one, as the causes of rising prices in certain situations can be found in a multitude of events ranging from the distributive struggle to tensions arising out of foreign trade, phenomena that in other contexts do not cause widespread hikes of prices. The paper, which will be published in two installments, is part of a long debate on inflation in Argentina that has found in the pages of Realidad Económica a central space for its development and this article tries to be another contribution.

Rentas monopólicas, precios y competitividad en la cadena de valor petroquímica-plástica

Monopolistic income, prices and competitiveness in the petrochemical-plastic value chain

Mariana Fernández Massi - Noemí Giosa Zuazua - Damián Zorattini

63-92

La industria plástica argentina ha incrementado notablemente sus exportaciones en las últimas décadas. El abastecimiento externo de la demanda de productos plásticos también ha aumentado. Así, en esta industria se plasman los principales dilemas del proceso de industrialización y resulta particularmente interesante el estudio de su competitividad. La misma se explica no sólo por las características del sector sino también por el resultado del modo en que se inserta en la cadena de valor.

El artículo se propone, por un lado, caracterizar la cadena de valor petroquímica-plásticos y su organización regional y, por otro, examinar un factor determinante de la competitividad del sector: el precio de las resinas, su principal insumo. El abordaje propuesto consiste tanto en un análisis cuantitativo a partir de estadísticas públicas, como en un acercamiento cualitativo sobre la base de entrevistas realizadas a empresarios, representantes de cámaras empresariales y organismos públicos vinculados con el sector.

The Argentine plastics industry has significantly increased its exports in recent decades. However, the external supply of plastic products has also increased. Thus, in this industry the main dilemmas of industrialization are materialized and it is particularly interesting to study its competitiveness. We believe that competitiveness is explained not only by the characteristics of the sector but also as a result of how it is inserted into the value chain.

This article aims, first, to characterize the petrochemical-plastic chain value and its regional organization, and secondly, to examine a decisive factor of the competitiveness of the sector: the price of resins, its main input. The proposed approach consists of both a quantitative analysis based on public statistics, and a qualitative focus based on interviews with entrepreneurs, representatives of business associations and government agencies involved in the sector.

V Jornada Debate Cátedra Libre de Estudios Agrarios “Ing. Agr. Horacio Giberti”

La sanidad animal en la agricultura familiar

Fifth Conference Debate Open Professorship of Agrarian Studies "Agronomist Horacio Giberti" Animal welfare in family agriculture

Carlos León - Susana Soverna - Cora Espinoza - Pablo Usandivaras - Pedro Ayciriex - Beatriz Centeno

93-134

La ganadería es una de las actividades más productivas en el nivel de la agricultura familiar. En todas las regiones del país, de la Puna a la Patagonia, los pequeños productores se dedican a actividades pecuarias, desde la ganadería bovina para carne y leche, hasta animales menores como caprinos, ovinos y porcinos, entre otros. En esta mesa redonda surgirán temas relevantes de la producción ganadera en el marco de la agricultura familiar y se identificarán y analizarán las principales problemáticas relacionadas con la sanidad animal, que en muchos casos constituye una restricción para su crecimiento.

At the level of family agriculture, stockbreeding is one of the most productive activities. In all regions of the country, from Puna to Patagonia, small-scale producers dedicate themselves to livestock activities, from bovine stockbreeding for meat and milk to minor animals such as caprine, ovine and porcine stockbreeding. In this round-table relevant issues of cattle production will emerge within the frame of family agriculture and the main questions related to animal welfare, which, in many cases, constitute a restriction to growth, will be identified and analyzed.

Modelo *Agribusiness* o el precio del éxito agropecuario

Agribusiness model or the price of agrarian success

José Muzlera

135-142

Este breve ensayo reflexiona acerca de los costos y beneficios del modelo agronegocio en la Región Pampeana en especial en el período 2010-2014 en el cual los *pools* de siembra más grandes se reconvierten, se achican o dejan de operar. ¿Quiénes se benefician, quiénes se perjudican y cuáles son las dinámicas de dichos procesos?

This brief essay is a reflection upon the costs and benefits of the agribusiness model in the Pampa region, particularly throughout the 2010-2014 period when the larger "pools de siembra" (planting pools) reconvert, shrink or cease to operate. Who benefits, who is harmed and which are the dynamics of said processes?

Las industrias culturales en la Argentina: trayectoria y políticas públicas II

Cultural industries in Argentina: evolution and public policies II

José Ignacio Diez - Nadia Giannasi

143-169

En las últimas décadas, la cultura ha cobrado notoriedad en la esfera de la política pública y se ha transformado en una importante área de estudio de diversas disciplinas científicas. A partir de los avances en la ciencia y la tecnología y del cambio de paradigma en el abordaje del desarrollo de los pueblos, la dimensión cultural ha adquirido mayor significación para la ciencia económica.

En la República Argentina, las industrias culturales han atravesado diferentes escenarios, marcados por acontecimientos que repercutieron en el conjunto de la economía. Se reconocen claramente tres períodos definidos: la época de la convertibilidad, el contexto posdevaluación y el momento actual, marcado por la recuperación económica que comenzó a partir del año 2003.

El objetivo del trabajo, que se publica en dos entregas de RE, es analizar y caracterizar las industrias culturales de la Argentina, evaluando su trayectoria, situación actual y perspectivas, juntamente con las políticas públicas que buscan su incentivo o promoción.

In the last decades, culture has become an important issue within the sphere of public policy and has also become a significant area of concern for different disciplines. Since the advances in science and technology and the change of perspective in the development theory, culture has gained greater significance for economic sciences.

In Argentina, the cultural industries have gone through different stages, marked by events that affected the whole economy.

The objective of this research, which is published in two installments of Realidad Económica, is to analyze the cultural industries of Argentina, considering their evolution, current status and prospects, together with the description of public policies that try to promo-te the growth of this special sector.

Actividades 170-174

Orientaciones para autores 175-176

Distinción a Alejandro Rofman

Foto: Lic. Mercedes Caracciolo y Dr Alejandro Rofman.

La Universidad Nacional de La Plata le concedió a Alejandro Rofman el **premio Dr. Lizarraga**. El acto se realizó el 12 de agosto en el salón de actos de la Facultad de Agronomía con la presencia del Ministro de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, Ing. Agr. Carlos Casamiquela, decanos, docentes e investigadores y numerosos productores familiares del área metropolitana de la ciudad. Esta merecida distinción le fue otorgada por su constante apoyo al sector de la agricultura familiar, que reúne las dos terceras partes de los productores del campo argentino y produce alimentos de calidad para el consumo diario de la población de los grandes centros urbanos de la región.

Análisis

La industria de la construcción (2003-2014)*

*Mariana Lucía Sosa***

El trabajo analiza la evolución en la Argentina del sector de la construcción en la posconvertibilidad, las características del empleo y la cuestión de la informalidad a partir del procesamiento y análisis de datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y del Instituto de la Estadística y Registro de la Construcción (IERIC).

Palabras Clave: Construcción – Empleo - Posconvertibilidad - Informalidad

* El presente texto forma parte de los resultados preliminares de una investigación en curso que se inscribe en el Proyecto PICT 2012-0091 titulado "Los mundos de la inserción laboral juvenil: alcances y límites de las políticas públicas y dispositivos de apoyo a la inserción soci-laboral de los jóvenes".

** Miembro del Programa de Estudios sobre Juventud, Educación y Trabajo (PREJET) del CIS/IDES-CONICET. Licenciada en Sociología (UBA), Maestranda en Sociología Económica (IDAES-UNSAM), Doctoranda en Ciencias Sociales (UBA). marianalucs@gmail.com

Construction industry (2003-2014)

This paper analyzes the evolution of construction sector in Argentina from 2003 to 2014, considering employment characteristics and the issue of informality. To achieve this, we used data from INDEC (National Institute of Statistics and Censuses) and IERIC (Construction Statistics and Registration Institute).

Keywords: Construction sector - Employment - Post-convertibility - Informality

Fecha de recepción: mayo de 2015

Fecha de aceptación: junio de 2015

Introducción

El presente estudio tiene como objetivo analizar y describir las principales características de la evolución de la industria de la construcción y su mercado de trabajo en la Argentina en el marco del proceso iniciado durante la posconvertibilidad[1], el cual estuvo marcado por el crecimiento económico y la dinamización de ciertos sectores.

Para ello, se utilizaron datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y del Instituto de la Estadística y Registro de la Construcción (IERIC).

En la primera parte se analiza la evolución general del sector construcción durante la posconvertibilidad.

En la segunda se abordan las particularidades del sector poniendo el foco en sus características estructurales y su heterogeneidad.

En la tercera parte se analiza la evolución del mercado de trabajo en el sector, considerando el perfil de los trabajadores y los niveles de informalidad.

Por último, se exponen las consideraciones finales.

I. El sector de la construcción en la posconvertibilidad

La recuperación económica posterior a la crisis de 2001 se vio reflejada en la reactivación de varias ramas de actividad a partir del año 2003.

Particularmente en esta etapa, el sector de la construcción cumplió un rol significativo en la salida de la crisis debido a que constituye una rama de actividad con amplia capacidad dinamizadora sobre el conjunto de la economía, tanto por su vinculación con otros sectores como por la demanda de empleo que genera. En este sentido, el sector comprende a una gran cantidad de empresas y trabajadores en forma directa, a la vez que genera un efecto dinamizador sobre otros sectores de la economía al demandar insumos y servicios ligados con su actividad. (INET, 2009; Ruggirello, 2011; Miranda, 2012; Gutiérrez Cabello *et al.*, 2012; Vergara, 2013)

La construcción se caracteriza por ser un sector procíclico, por su estrecha vinculación respecto de las condiciones macroeconómicas en las que se desarrolla.

---

[1] Etapa iniciada tras la crisis económica atravesada entre los años 1998 y 2001, a partir de la devaluación del tipo de cambio producida a comienzos de 2002.

De esta manera, pueden identificarse grandes oscilaciones en su evolución, registrando altas tasas de incremento en épocas de crecimiento económico y profundas depresiones durante los períodos recesivos o de crisis. También fluctúa debido a su temporalidad y estacionalidad. Esto quiere decir que el trabajo dura el tiempo que dura la obra o proyecto y que el sector se encuentra sujeto al conjunto de fluctuaciones intraanuales que se repiten más o menos regularmente todos los años, como las estaciones climatológicas, eventos institucionales con fechas relativamente fijas (por ejemplo, vacaciones y feriados), etc.

Las actividades del sector pueden agruparse de la siguiente manera:

1. Proveedores: comprende a los productores industriales de bienes para la construcción, tales como cemento, madera, pinturas, etc.
2. Construcción: comprende aquellos actores que se dedican a la construcción propiamente dicha: empresas constructoras, arquitectos, obreros, sindicatos; etc.
3. Servicios: forman parte del final del ciclo del sector. El bloque está conformado por: cámaras inmobiliarias, organismos de financiamiento como bancos y escribanías, sector publicitario como anuncios clasificados y sitios de Internet destinados a la venta de inmuebles (INET, 2009; Ruggirello, 2011).

En este trabajo nos concentraremos en el bloque de la construcción, analizando su evolución a partir de los principales indicadores ligados con el sector. Entre ellos, los relevados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) y el Instituto de Estadística y Registro de la Industria de la Construcción (IERIC).

A partir del análisis de los principales indicadores ligados con el sector (PIB sectorial, ISAC[2], Permisos de edificación) se observa que, tras el

[2] El Indicador Sintético de Actividad de la Construcción (ISAC) es un indicador confeccionado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Tiene por objetivo brindar información de coyuntura relacionada con diversos aspectos que permiten una descripción del nivel de actividad del sector de la construcción en la medida que presenta la evolución del mismo tomando como referencia la demanda de insumos que este requiere. Está compuesto por una dimensión cuantitativa que aborda el análisis agregado de cinco tipologías de obra que permiten lograr una adecuada cobertura de la actividad de la construcción y una dimensión cualitativa cuyo objetivo es conocer, principalmente, las expectativas que tienen los empresarios sobre la evolución del sector en el corto plazo. En cada una de estas tipologías se agrupan aquellas obras que tienen similares requerimientos técnicos: edificios para vivienda, edificios para otros destinos, obras viales, construcciones petroleras y otras obras de infraestructura. El listado de insumos se compone de: asfalto, caños de acero sin costura, cemento Portland, hierro redondo para hormigón, ladrillos huecos, pisos y revestimientos cerámicos, pinturas para la construcción y vidrio plano.

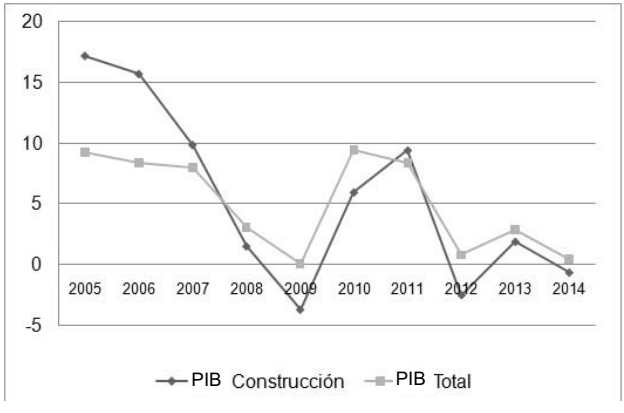
Cuadro 1. PIB total, PIB del sector construcción y participación de éste en el total. A precios constantes. 2004-2014

Año	PIB-Construcción	PIB-Total	% de participación PIB Construcción en PIB Total
2004	21.835.386	535.828.336	4,1
2005	25.584.354	585.265.574	4,4
2006	29.595.154	634.283.013	4,7
2007	32.508.782	684.807.292	4,7
2008	32.996.414	705.864.742	4,7
2009	31.769.772	706.217.847	4,5
2010	33.654.778	772.966.580	4,4
2011	36.814.994	837.791.047	4,4
2012	35.890.253	844.508.123	4,2
2013	36.564.547	868.875.153	4,2
2014	36.322.905	872.953.861	4,2

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC -Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

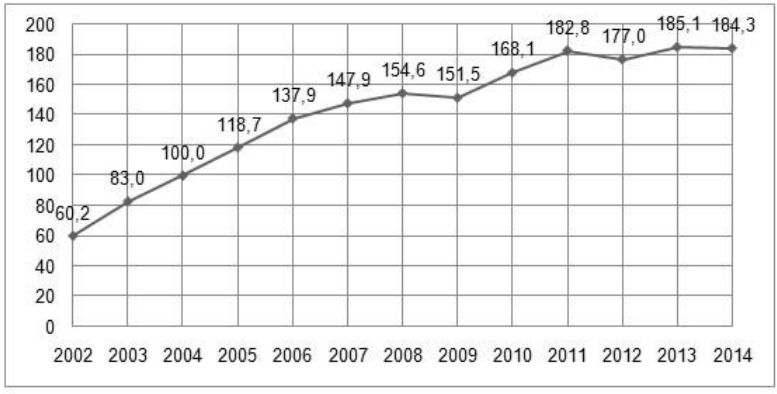
estallido de la crisis del año 2001, entre los años 2003 y 2006 se registró un notable crecimiento de la construcción, siendo uno de los sectores que manifestó mayor dinamismo. La variación anual del PIB sectorial entre 2002 y 2004 fue de 32% en promedio, pero a partir del año 2007 el ritmo de crecimiento se desaceleró y por momentos llegó a revertirse.

Gráfico 1. Evolución del PIB-Total y PIB-Construcción 2005-2014. A precios constantes. En % de variación anual. Año base=2004.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC- Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

Gráfico 2. Indicador sintético de la actividad de la construcción (ISAC). Número índice con estacionalidad. Base 2004=100. 2002-2014



Fuente: Elaboración propia sobre IERIC e INDEC.

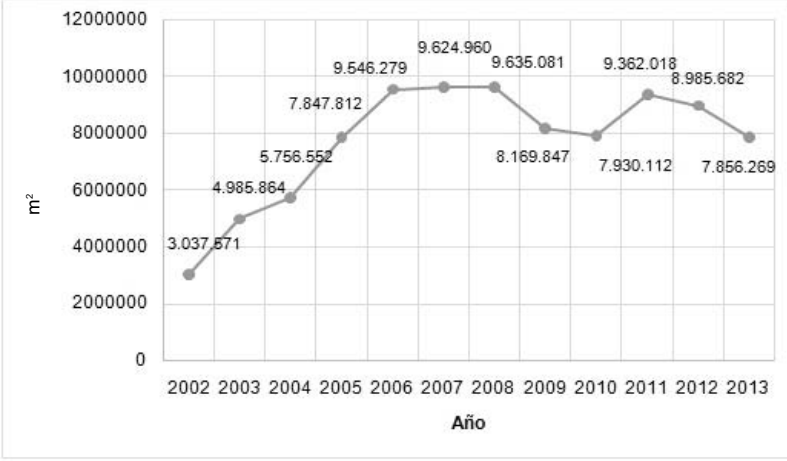
La evolución de los tres indicadores revela la ya señalada estrecha vinculación de la construcción con la tendencia general de la economía ya que, durante los años de mayor crecimiento (2003-2006), la actividad en la construcción acompañó la tendencia y luego siguió las oscilaciones generales en cada caída del crecimiento general, revelando así su carácter procíclico.

El producto bruto interno (PIB) total en relación con el PIB sectorial mantuvo variaciones anuales de crecimiento que incluso superaron los valores del PIB-Total, pero a partir de 2007 el nivel de crecimiento se detuvo y se registraron oscilaciones significativas debido a las caídas de los años 2009 y 2012. Esta situación también se verifica al considerar la participación porcentual del PIB construcción en el PIB total (**cuadro 1** y **gráfico 1**).

Por su parte, el indicador sintético de la actividad de la construcción (ISAC) (**gráfico 2**) y el análisis de los permisos solicitados para la edificación[3] (**gráfico 3**) muestran una tendencia similar.

[3] La importancia de considerar los permisos de edificación privada radica en que los mismos revelan las expectativas futuras de inversión en el sector así como su dinamismo, ya que tanto la obligatoriedad como el carácter oneroso del trámite los convierten en la expresión de una intención firme. De esta manera, la cantidad de permisos y la superficie solicitada correspondiente constituyen importantes indicadores de la futura actividad de la construcción y de la oferta de nuevos inmuebles. (CEDEM, 2013)

Gráfico 3. Superficie a construir registrada por permisos de edificación en 42 municipios (nómina reducida) en m². Desde 2002 a 2013.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC- Dirección de Estadísticas de Actividades Secundarias y de Servicios.

El rol de la obra pública y políticas ligadas con la construcción

Cabe destacar que la inversión pública tuvo una importancia significativa en el auge del sector durante el período analizado.

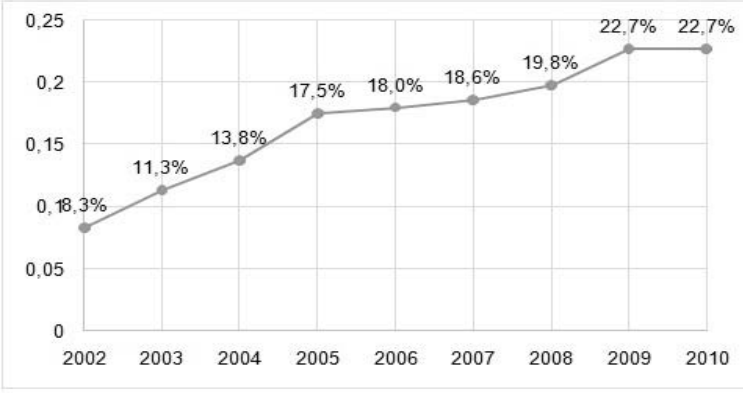
Las políticas ligadas con la promoción de la industria de la construcción y la vivienda jugaron un papel fundamental debido a que implicaron un fuerte impulso a la inversión en la obra pública y en el despliegue de planes y programas vinculados con el sector de la construcción. (Mingo *et al.*, 2013)

En el año 2002 la inversión pública representaba el 8,3% del total de inversión en la construcción y mantuvo una tendencia ascendente, alcanzando a partir del año 2006 niveles cercanos al 20% del total (**gráfico 4**). Si se añade la vivienda financiada por el Estado[4], en 2006 la participación de la inversión pública asciende al 30%. (INET, 2009; Ruggirello, 2011)

Por lo expuesto, puede señalarse que el notable dinamismo verificado en el desempeño del sector construcción tras la salida de la crisis

[4] En lo que respecta específicamente a políticas de vivienda, durante el período en estudio tuvieron lugar: el Programa Federal de Emergencia Habitacional desde septiembre de 2003, el Programa Federal de Mejoramiento de Viviendas en julio de 2004 y PRO.CREAR desde junio de 2012.

Gráfico 4. Participación de la Inversión pública en la construcción. En porcentajes. Desde 2002 a 2010. Año base: 1993.



Fuente: elaboración propia sobre CEPAL, 2010.

económica vía devaluación de la moneda, fue en gran medida impulsado desde el Estado nacional, por medio de la inversión en obra pública y políticas de vivienda. Pero también debe subrayarse que el considerable crecimiento registrado entre 2003 y 2007 estuvo basado sobre los bajos costos relativos de los materiales y de la mano de obra en comparación con los precios de las propiedades que caracterizó a los primeros años del período iniciado en 2002-2003. La considerable brecha entre el precio de venta de las propiedades y el costo para construirlas, se fue reduciendo con el paulatino aumento de los costos, debido a la recuperación de los salarios reales y el aumento de los materiales. En este contexto, a partir del año 2007 se registraron significativas caídas, tanto en la cantidad de permisos de edificación como en los principales indicadores ligados con el sector. (CEDEM, 2012)

II. Características estructurales del sector de la construcción

Al análisis presentado, basado sobre datos coyunturales, es preciso añadir información referida a los rasgos estructurales que posee el sector de la construcción.

En la Argentina, la construcción es una actividad económica significativamente heterogénea en cuanto a la producción y su mercado de trabajo se caracteriza por el elevado nivel de informalidad laboral así como por el bajo nivel de instrucción y calificación de la mayoría de sus trabajadores (Dirié *et. al.*, 2007; INET, 2009; Miranda, 2012).

En relación con la producción, la señalada heterogeneidad se manifiesta a partir de la diversidad de empresas que funcionan en el sector. Coexisten desde grandes empresas constructoras que se desempeñan con una importante dotación tecnológica hasta pequeñas sociedades y firmas unipersonales, abocadas a la realización de refacciones domiciliarias de forma artesanal (Miranda, 2012:35).

Según el registro del IERIC[5], en diciembre de 2013 la cantidad de empresas en actividad en la construcción ascendía a 25.049.

Respecto a las formas jurídicas, se observa que el mayor porcentaje de empresas formales (44%) son personas físicas, le siguen en importancia las Sociedades de Responsabilidad Limitada y las Sociedades Anónimas (con 29% y 21% respectivamente), mientras que las sociedades de personas representan sólo el 3% (**gráfico 5**). A su vez, dentro de estas categorías cada una de las empresas puede desempeñarse como empresa constructora[6], contratista o subcontratista[7].

En cuanto al tipo de actividad, el 61% son empresas constructoras, el 29% empresas contratistas y el 10% subcontratistas (**gráfico 6**).

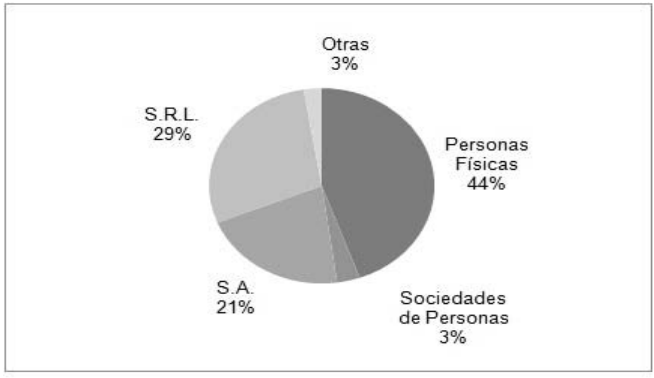
Al considerar la información que recoge la EPH referida al total de ocupados en el sector (tanto en unidades formales como informales) se advierte en relación con el tamaño de las empresas, que la mayor parte de los ocupados (68,5%) manifiestan trabajar en establecimientos (o

[5] Cabe destacar que en dicho registro sólo constan las unidades productivas formales, por lo que las unidades informales no forman parte del análisis debido a la imposibilidad de obtener datos sobre ellas. En este trabajo, se considera que las unidades productivas son "informales" cuando no cumplen con la totalidad de las normas tributarias, contables y laborales. Por oposición, se considera unidades productivas "formales" cuando cumplen como mínimo con alguna de las obligaciones tributarias, contables y/o laborales.(Bertranou *et al.*, 2011)

[6] Son constructores aquellos empresarios, propietarios y/o los profesionales que se desempeñen como constructores de obra que contratan contratistas o subcontratistas. (Pastrana, 2008)

[7] Se asigna la denominación de "contratista" a la persona que conduce la unidad productiva que asume el carácter de contratista principal. Esta cumple la función de empleador en relación con las personas que trabajan a su cargo, y es quien asume la responsabilidad de la dirección de la intervención frente al "comitente" que es el propietario de la obra. Se denomina "subcontratistas" al resto de las empresas involucradas en el proceso de ejecución de una obra y que quedan subordinadas a las condiciones impuestas por el contratista. En este sentido, la empresa "contratista" es la que lleva a cabo la obra y permanece en la obra desde el comienzo hasta el final, mientras que las empresas "subcontratistas" son contratadas para realizar una tarea en particular (por ejemplo la excavación o demolición inicial) permaneciendo en la obra el tiempo que dura su tarea. (Pastrana, 2008)

Gráfico 5. Cantidad de empresas del sector construcción registradas por forma jurídica. Total pais. 2013



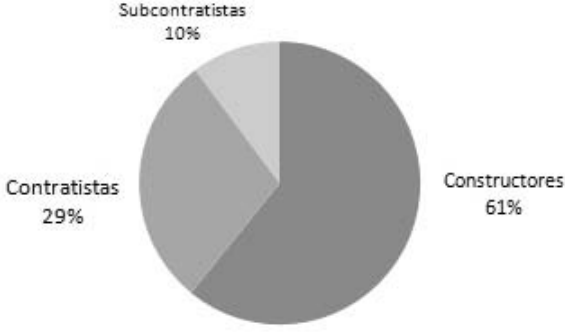
Fuente: Elaboración propia sobre IERIC.

*Nota 1: la cantidad de empresas se ha determinado a partir del cálculo del promedio anual de empresas registradas por el IERIC.

** Nota 2: La caracterización de las empresas aquí presentada se basa sobre la información relevada por el IERIC y se compone de las unidades productivas formales, es decir aquellas que cumplen al menos con alguna de las normas tributarias, contables y laborales que rigen para la industria de la construcción, mientras que las unidades productivas informales, aquellas que incumplen la totalidad de las normas citadas, no son alcanzadas por el registro.

*** Nota 3: La distinción de empresas según la forma jurídica se basa sobre el criterio legal vinculado con el número de socios, los distintos tipos de responsabilidad y el régimen fiscal.

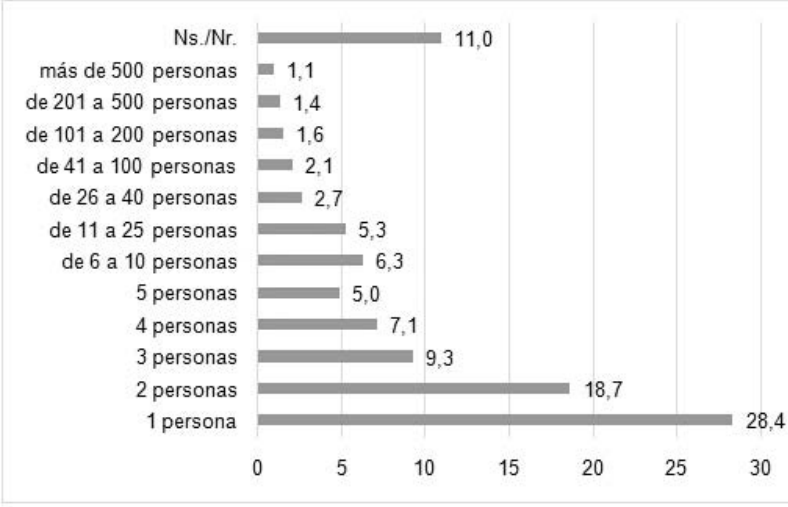
Gráfico 6. Cantidad de empresas del sector construcción registradas por tipo de actividad. Total pais. 2013



Fuente: Elaboración propia sobre IERIC.

*Nota: la cantidad de empresas se ha determinado a partir del cálculo del promedio anual de empresas registradas por el IERIC.

Gráfico 7. Ocupados en el Sector de la construcción según cantidad de personas con las que trabaja. Tercer trimestre 2012.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T12.

domicilios de clientes) con hasta cinco personas, mientras que sólo el 6,2% trabaja en empresas de más de cuarenta empleados (**gráfico 7**).

III. Mercado de trabajo

Antes de analizar el mercado de trabajo en el sector de la construcción, es preciso mencionar algunas cuestiones sobre la evolución general de las tasas de empleo en el período de posconvertibilidad.

Tras la salida de la crisis económica, a partir de 2003 comenzó una etapa que se caracterizó por un elevado incremento en la tasa de ocupación, registrándose también mejoras relativas en torno de la calidad del empleo (**cuadro 2**) y de la distribución del ingreso (CENDA, 2010: 180).

El análisis de la evolución de los indicadores de empleo demuestra que entre 2003 y 2014 se crearon alrededor de tres millones de puestos de trabajo registrados, la tasa de desempleo se ubicó en niveles menores al 10% y de a poco los trabajadores fueron recuperando algunas herramientas de negociación[8].

[8] A partir de este período se retomó la negociación de paritarias salariales permitiendo actualizar los montos en relación con la inflación.

Cuadro 2. Tasa de Ocupados, Tasa de Desocupados, Tasa de empleo asalariado, Tasa de empleo asalariado Registrado, Tasa de empleo asalariado No Registrado. Desde 2003 a 2014*

Año	Tasa de Ocupación	Tasa de Desocupación	Tasa de empleo asalariado	Tasa de empleo asalariado Registrado	Tasa de empleo asalariado No Registrado
2003	84	16	73,7	50,6	48,9
2004	87	13	74,1	52,5	47,5
2005	89	11	74,3	54,0	46,0
2006	90	10	75,9	57,4	42,6
2007	92	8	76,6	60,4	39,5
2008	92	8	75,7	63,0	36,6
2009	91	9	76,1	64,0	36,0
2010	93	7	76,6	64,2	35,7
2011	93	7	76,7	65,6	34,4
2012	92	8	77,6	64,4	35,6
2013	93	7	76,6	65,2	34,8
2014	92	8	76,2	66,4	33,6

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH.

*Se utilizó el tercer trimestre para todos los años, excepto para 2007 (4t) por no estar disponible.

Tasa de ocupación: calculada sobre la PEA.

Tasa de desocupación: calculada sobre la PEA.

Tasa de empleo asalariado: calculada sobre el total de ocupados.

Tasa de empleo asalariado Registrado: calculada sobre el total de asalariados.

Tasa de empleo asalariado NO Registrado: calculada sobre el total de asalariados.

En relación con el empleo, la industria de la construcción cumplió un importante rol como demandante de mano de obra en los años posteriores al estallido de la crisis económica.

El empleo en el sector se rige por la ley 22.250[9] promulgada en el año

[9] La norma difiere de las reglamentaciones vigentes para otras actividades económicas (como industria, servicios, etc) en lo que concierne a la forma del contrato de trabajo y su extinción basándose sobre la extrema movilidad de los trabajadores y en las particularidades de la actividad, que hace que los empleadores carezcan de la posibilidad de asegurar la continuidad en la provisión de tarea, debido a que habitualmente el trabajo comienza y termina al mismo tiempo que la obra. Estas razones llevaron a reemplazar (en el sector) el sistema de indemnizaciones de la ley general por una compensación Fondo de Cese Laboral. A partir de la norma, se crea la libreta de aportes al Fondo de Cese Laboral, la misma tiene como objetivo formar el capital que recibirá

1980. Los trabajadores se clasifican entre asalariados[10] y cuentapropistas[11].

En el marco de la obra, los trabajadores cumplen diferentes tareas. De acuerdo con sus calificaciones y especialidad (tales como albañilería, carpintería, electricidad, etc.) se dividen en las categorías de oficial especializado, oficial, medio oficial y ayudante. El oficial posee más experiencia y calificación que el medio oficial y ayudante es la categoría que reviste menor calificación. Generalmente los ayudantes son quienes se ocupan de cargar y trasladar los materiales que llegan a la obra así como de la limpieza de escombros. Las diferencias en las categorías se ven reflejadas en la escala salarial. Los oficiales especializados y oficiales son los que perciben salarios más altos y los ayudantes los más bajos.

Existen significativas diferencias en los modos de organización del trabajo según el tamaño de las empresas. Al respecto se señala que los grandes establecimientos cuentan con una planta permanente de personal calificado contratado en el marco de condiciones de formalidad y estabilidad laboral. Pero también emplean por medio de la subcontratación a otros trabajadores de menor calificación (los cuales se incorporan y desvinculan dependiendo de las necesidades de las obras en curso). (Miranda, 2012; INET, 2009)

En este sentido, el predominio de las condiciones de informalidad y flexibilidad que caracterizan al mercado de trabajo del sector, permite a las empresas mantener un número reducido de trabajadores calificados en condiciones de formalidad y estabilidad laboral e ir contratando trabajadores menos calificados según sus necesidades. (Mingo *et al.*, 2013).

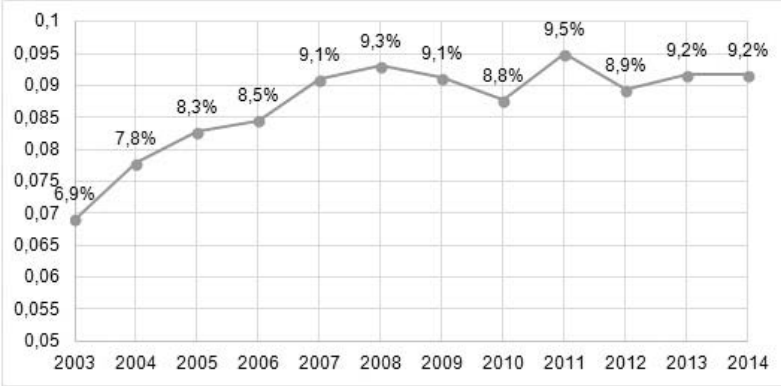
---

el trabajador cuando se extinga el vínculo laboral, cualquiera sea la causa del cese. El fondo se integra con un aporte mensual a cargo del empleador equivalente al 12% de la remuneración durante el primer año de relación laboral y al 8% a partir del primer año de antigüedad del trabajador.

[10] Trabajador asalariado formal es aquel trabajador que se encuentra trabajando con la protección que establece la legislación laboral vigente. Mientras que asalariado informal es el que se encuentra trabajando sin protección de la legislación laboral. (Pastrana *et al*, 2008)

[11] Cuentapropista es aquel que desarrolla una actividad específica laboral para su propio emprendimiento económico o unidad productiva. Puede ser formal (si cumple con las normas que regulan sus actividades económicas y las obligaciones previsionales, pudiendo contratar uno o dos ayudantes para desarrollar su tarea) o informal (si no cumple con las normas que regulan las actividades económicas, ni con las obligaciones previsionales. (Pastrana *et al,* 2008)

Gráfico 8. Participación porcentual de los ocupados en el sector de la construccion sobre el total de ocupados. Total pais. Desde 2003 a 2014. Tercer trimestre.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T03, 3T06, 3T09, 3T12 y 3T14.

Empleo y perfil de los trabajadores

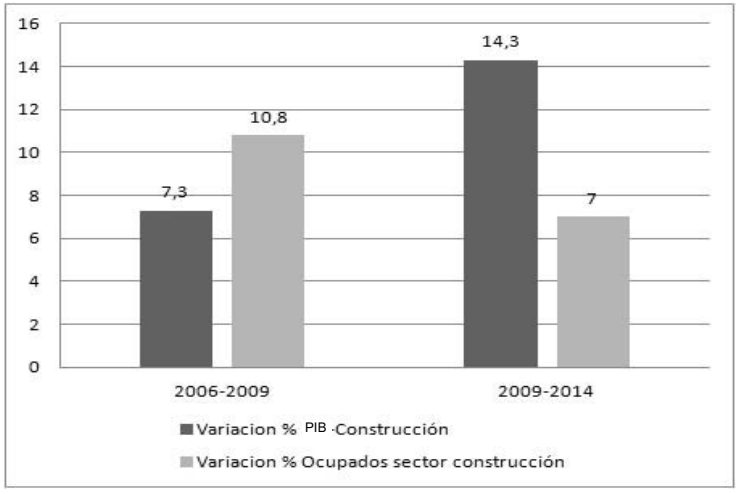
A partir del procesamiento propio de la base usuaria de la Encuesta Permanente de hogares (EPH) se analizó la evolución de algunos indicadores de empleo así como las principales características de los ocupados en el sector de la construcción.

Durante el período 2003 a 2014, el total de ocupados en el sector creció (especialmente entre 2003 y 2007), lo mismo sucede si se observa la participación porcentual de ocupados en el sector de la construcción sobre el total de ocupados (**gráfico 8**).

La relación entre la dinámica del empleo y de la producción en el sector muestra que entre 2006 y 2009 por cada punto de crecimiento del PIB sectorial, la ocupación se incrementó el 1,48%. Mientras que entre 2009 y 2014 se observan los valores más bajos ya que en estos años por cada punto de crecimiento del PIB-construcción, el empleo en el sector se vio incrementado en 0,49%. Esta relación empleo-producto se comportó de diferente forma en los diversos sectores de la economía. Los valores más altos de elasticidad corresponden a los sectores de Sector público; Servicios personales; Intermediación financiera, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas e Industria. En este sentido, los valores registrados en la construcción parecen algo bajos a pesar de que el sector registró un crecimiento del empleo particularmente intenso (sobre todo hasta 2006)[12] (Beccaria *et al.*, 2005: 247;

[12] Esta situación podría deberse a una dificultad que, de manera más amplia, está afectando estos cálculos de elasticidad y que se deriva del hecho de que los cómputos de

Gráfico 9. Variación 2006-2009 y 2009-2014 del PIB-Construcción (a precios constantes) y de la cantidad de ocupados en el sector. A precios constantes. Año base=2004. En porcentajes.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-Cuentas Nacionales y EPH.

Beccaria, 2007: 372) (**gráfico 9**).

En cuanto a las características de los trabajadores, la gran mayoría son hombres (97%), el 8% son migrantes de países limítrofes (mayoritariamente paraguayos y bolivianos). Más de la mitad (el 54%) tiene menos de 40 años y los jóvenes menores a 30 años representan un tercio (32,6%) de los ocupados en el sector (**gráfico 10**).

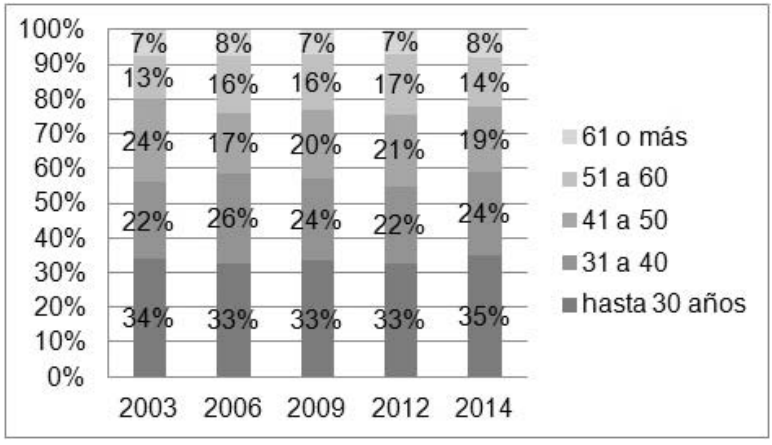
Siete de cada diez trabajadores, no finalizaron los estudios secundarios (**gráfico 11**) y cerca del 80% se ubica dentro de las categorías de menor nivel de calificación ocupacional (No calificado[13] y Operario[14]) (**cuadro 3**).

variación del empleo provienen de la EPH que no siempre son estrictamente compatibles con los del PIB.

[13] No calificados: Ayudantes de Albañil; Ayudantes de Obra; trabajadores de Limpieza; Sereno y Cuidador de Obra; Ayudante de Reparación de Equipos; Peones; Ayudantes de Oficina; Ayudantes de Mantenimiento; Otros Ayudantes.

[14] Operativo: Albañil; Oficial Albañil; Medio Oficial Albañil; Carpintero de Obra; Azulejista; Electricista; Gasista; Plomero; Pintor de Obra; Montadores y Mantenimiento Maquinaria Vial; Operador de Grúa; Electricista Instalador; Mecánico de Reparación; Trabajadores de Carpintería; Operador de Maquinaria Vial; Alisador de Cerámica; Enlozador; Cortador de Ladrillos y Cerámicos; Capataces de Obra; Operador de Topadoras; Choferes de Camión; Vigilantes y Custodios; Administrativos.

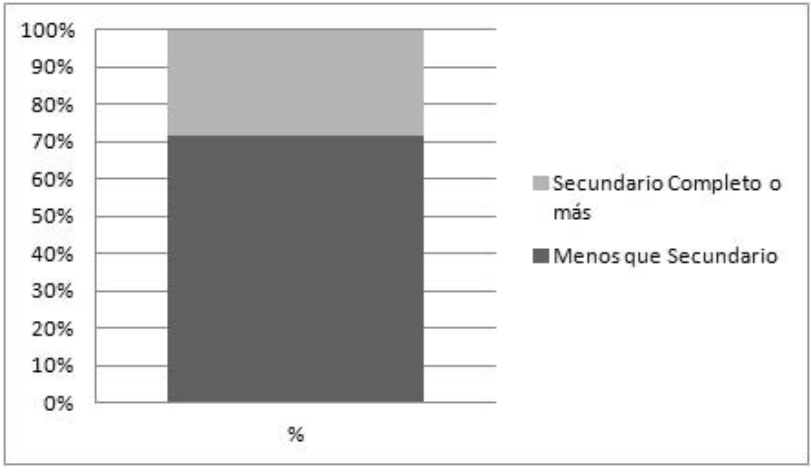
Gráfico 10. Ocupados en el sector de la construcción según edad. Años 2003, 2006, 2009, 2012 y 2014. En porcentajes. Total país.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC –EPH 3T03,06,09,12 y 14.

El 56% son asalariados, casi el 40% cuentapropistas y el 4,1 % empleadores (**gráfico 12**).

Gráfico 11. Ocupados en el Sector de la construcción según máximo nivel educativo alcanzado. Tercer trimestre 2014.



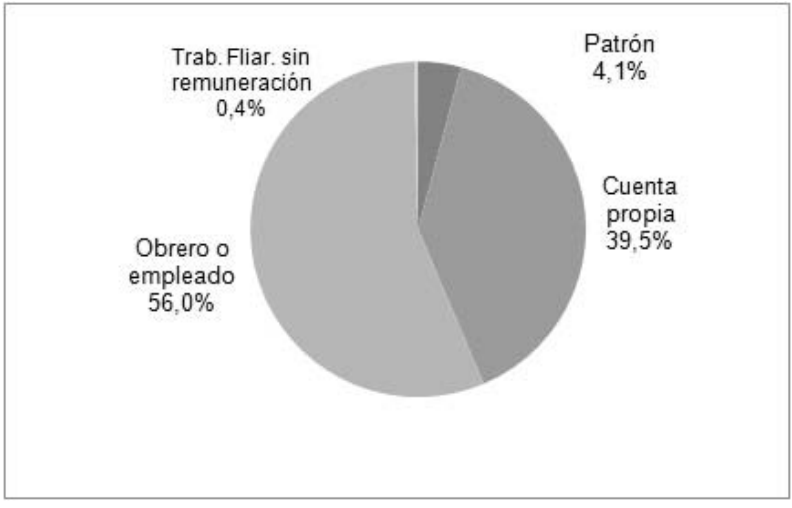
Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T14.

Cuadro 3. Ocupados del sector de la construcción según nivel de calificación ocupacional. Tercer trimestre 2003, 2006, 2009 y 2012. En porcentajes. Total país.

Calificación Ocupacional	2003	2006	2009	2012
No Calificado	20,3	21,1	17,8	18,7
Operativo	61,2	58,8	61,1	61,1
Resto calificaciones	18,4	20,2	21,1	20,2

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T03, 3T06, 3T09 y 3T12.

Gráfico 12. Ocupados en el Sector de la Construcción según categoría ocupacional. Tercer trimestre 2014.



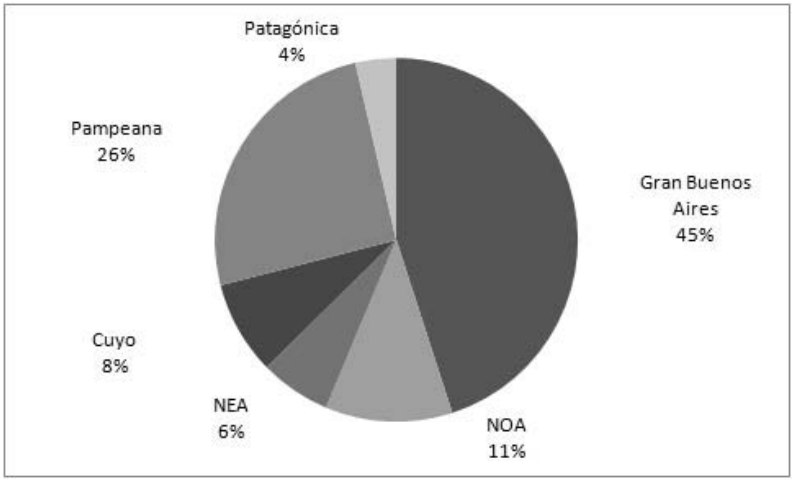
Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T14.

Cerca de la mitad de los trabajadores de la rama (45%) trabaja en la región del Gran Buenos Aires, que incluye a la Capital Federal y a los partidos del Gran Buenos Aires. El 71% del total de ocupados se encuentran concentrados en el Gran Buenos Aires y Región Pampeana. Mientras que el resto de las regiones contienen al 29% restante (**gráfico 13**).

En cuanto a la relación laboral, sólo el 27% de los asalariados desarrollan tareas en condiciones de formalidad, mientras que el 73% lo hace en el marco de la informalidad[15] (**gráfico 14**).

[15] Se define como "asalariados informales" a los ocupados en relación de dependencia

Gráfico 13. Distribución geográfica de los ocupados del sector de la construcción. Tercer trimestre 2014.

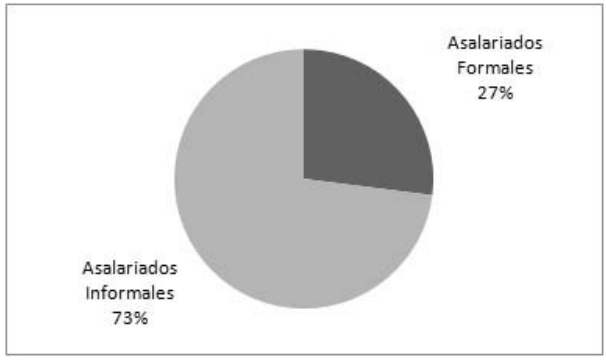


Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T14.

Estos datos ubican a los trabajadores del sector como uno de los grupos más vulnerables dentro del mercado de trabajo. Las mejoras en torno de la calidad del empleo, registradas a lo largo de los últimos años, casi no han tenido efecto sobre el significativo nivel de informalidad en el sector de la construcción. Mientras que para el conjunto de los asalariados (incluyendo a todas las ramas de actividad), la tasa de informalidad descendió en 15 puntos desde 2003 a 2014, y entre 2003 y 2012 en el sector de actividades primarias dicha tasa descendió en 36 puntos, en el sector comercio en 20 puntos, en la industria manufacturera en 14 puntos (Bertranou y Casanova, 2014: 41; **gráfico 15**), en el sector de la construcción la tasa de informalidad en 2014 se encuentra casi en el mismo nivel que en el año 2003 (**gráfico 16**).

que se encuentran fuera de la protección impuesta por la legislación laboral (traducido a términos empíricos, esto sería similar a lo que ocurre con el empleo no registrado, pues se consideran como informales aquellos trabajadores a quienes no se les realizan los descuentos jubilatorios). (Bertranou *et al.*, 2011) El criterio utilizado en este trabajo para distinguir entre las categorías de formalidad/informalidad se basó en la utilización de la pregunta pp07h de la Encuesta Permanente de Hogares, considerándose trabajador formal a todo aquél que respondiera afirmativamente a la pregunta sobre si su remuneración se encuentra sujeta a aportes jubilatorios.

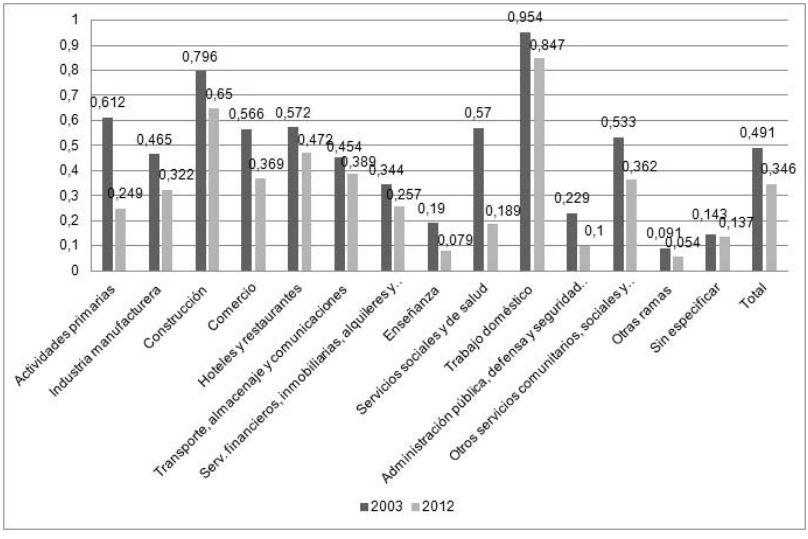
Gráfico 14. Asalariados sector construcción según empleo formal/informal. Tercer trimestre 2014.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH 3T14.

En este contexto, a pesar de que legalmente los trabajadores del sector cuentan con la cobertura brindada por el fondo de cese laboral y por los avances en torno de las mejoras en las condiciones de higiene y

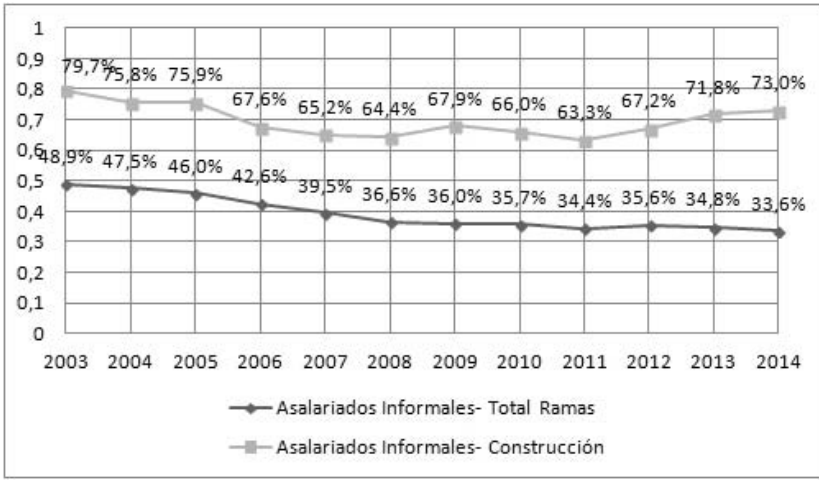
Gráfico 15. Tasa de empleo asalariado informal por rama de actividad. 2003-2012*



Fuente: Elaboración propia sobre Bertranou y Casanova, 2014: 41.

*Nota: para el sector de la construcción se utilizaron datos del año 2014 (mientras que en el resto son de 2012).

Gráfico 16. Tasas de empleo asalariado Informal. Total ramas y rama construcción. Desde 2003 a 2014*. Total aglomerados urbanos.



Fuente: Elaboración propia sobre INDEC-EPH.

*Se utilizó el tercer trimestre para todos los años, excepto para 2007 (4t) por no estar disponible.

seguridad en el trabajo, son muy pocos los que se ven alcanzados por estos beneficios. Sólo 3 de cada 10 trabajadores asalariados del sector desarrollan actividades como trabajadores formales y cuentan con aportes al sistema social de jubilaciones y pensiones, tienen una obra social que les brinda acceso a servicios de salud y son alcanzados por la normativa que permite cobrar dinero durante los períodos de inactividad entre la finalización de una obra y el comienzo de otra (por medio del Fondo de Cese Laboral).

En suma, el alto porcentaje de asalariados no registrados por sus empleadores, el gran volumen de actividades desarrolladas en los domicilios de clientes[16] (como reparaciones y ampliaciones), la subcontratación (terciarización) que opera bajo regímenes de informalidad laboral y el elevado número de trabajadores cuentapropistas, a los que debe añadirse el hecho de que el vínculo laboral en la construcción dura el tiempo que dura la obra, son los elementos que contribuyen a que el empleo en el sector de la construcción cuente con uno de los niveles más altos de informalidad laboral del mercado de trabajo en la

[16] El desarrollo de tareas laborales en el domicilio de los clientes dificulta las tareas de control de los organismos competentes (Bertranou y Casanova, 2014: 81)

Argentina[17] y una profunda segmentación (Pastrana *et al*, 2008, INET, 2009; Bertranou y Casanova, 2014).

IV. Consideraciones finales

Como se señaló, el sector de la construcción ha sido una de las principales ramas dinamizadoras de la economía durante la posconvertibilidad y ha desempeñado un considerable papel en relación con el incremento de puestos de trabajo a lo largo del período. El principal componente de dichos nuevos puestos de trabajo lo constituyen aquellos de calificación operativa.

A continuación se sintetizan los principales hallazgos presentados en los puntos anteriores:

- El sector de la construcción atravesó un proceso de significativo crecimiento entre los años 2003 a 2006, generando una considerable cantidad de puestos de trabajo.
- A partir del año 2007 se detuvo el proceso de crecimiento iniciado en 2003 y se registraron oscilaciones en las que incidieron considerables caídas de la actividad en los años 2009 y 2012. Lo cual se vio reflejado también en el mercado de trabajo nacional y en el sectorial en particular.
- La obra pública desempeñó un rol central en la dinamización del sector.
- El notable dinamismo del sector verificado durante los primeros años del período (tras la salida de la crisis económica vía devaluación de la moneda), estuvo vinculado con los bajos costos relativos de los materiales y de la mano de obra en comparación con los precios de las propiedades que caracterizó a los primeros años del período.
- Como características específicas del sector, puede señalarse que es heterogéneo en relación con la producción debido a la diversidad de unidades productivas que operan en él y algo más homogéneo en relación con el mercado de trabajo.
- El perfil sociodemográfico de los trabajadores es bastante uniforme. La gran mayoría son hombres con bajo nivel educativo y bajo nivel de calificación laboral. Generalmente trabajan en establecimientos o domicilios en grupos de trabajadores menores a 6 personas. Más de la mitad se desempeñan como trabajadores asalariados, cerca del 40% son cuentapropistas y el 4% son empleadores o patrones.

[17] La otra actividad que posee niveles tan altos de informalidad laboral es el empleo en servicio doméstico.

- Un porcentaje muy importante de trabajadores se desempeña bajo condiciones de informalidad laboral (73%). Si bien la proporción de informalidad en la construcción disminuyó relativamente durante los años comprendidos entre 2006 y 2011, en la actualidad ha vuelto a aumentar. Siete de cada diez trabajadores asalariados del sector desarrollan actividades en el marco de la informalidad, es decir no cuentan con aportes al sistema social de jubilaciones y pensiones, no tienen obra social ni cuentan con la protección social prevista en la legislación laboral vigente, constituyendo un grupo significativamente expuesto a condiciones de vulnerabilidad social.
- La situación de informalidad que afecta a los trabajadores del sector de la construcción constituye un desafío para las políticas públicas. De la misma forma que en el año 2013 se tomaron medidas en favor de la formalización de las empleadas domésticas[18], actualmente resulta necesario el estudio de la cuestión en el sector de la construcción y la implementación de regulaciones tendientes a revertir la situación de vulnerabilidad social y laboral que afecta a este colectivo (compuesto aproximadamente por el 10% del total de ocupados en la Argentina).

[18] Ley 26.844 del Régimen Especial de contrato de trabajo para el personal de casas particulares sancionada en 2013.

Bibliografía

Azpiazu, Daniel, Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual.

Basualdo, Eduardo (2003): "Las reformas estructurales y el Plan de Convertibilidad durante la década de los noventa. El auge y la crisis de la valorización financiera", **Realidad Económica**, 200, Buenos Aires.

Beccaria, Luis; Esquivel, Valeria y Maurizio, Roxana (2005) Empleo, salarios y equidad en la Argentina reciente. *Desarrollo Económico*, vol. 45, 178.

Beccaria, Luis (2007) El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos en CEPAL (2007) Colección de Documentos de proyectos Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina. Disponible en: http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/pe/2008/01675.pdf

Bertranou, Fabio y Casanova, Luis (2014) Informalidad laboral en Argentina: Segmentos críticos y políticas para la formalización. Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Bertranou, Fabio; Mercau, Raúl; Jardel, Silvia y González, Rodrigo (2011) Informalidad laboral en la provincia de Mendoza, Oficina de País de la OIT para la Argentina. Buenos Aires, OIT; Gobierno de Mendoza, Ministerio de Producción, Tecnología e Innovación, 2011. ISBN: 978-92-2-325606-7.

CEDEM (Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano). (2013) Revista Coyuntura Económica, Dirección General de Estadística y Censos de la Ciudad de Buenos Aires. 39, año 2013.

CENDA (Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino) (2010) *La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual. La economía argentina en el período 2002-2010*, Cara o Ceca, Buenos Aires.

CENDA (2010), El trabajo en Argentina: Condiciones y Perspectivas, Informe Trimestral 19, Invierno, Buenos Aires.

CEPAL (2010) Perfil reciente de la inversión y el crecimiento y desafíos futuros de inversión de la economía argentina. Disponible en: http://www.cepal.org/argentina/noticias/paginas/0/25650/Infoagencia2010.pdf

Dirié, Cristina; Muriello, Adriana; Pagano, Ana; Rodriguez, Javier y Vio, Marcela (2007). Panorama Económico-Productivo y Laboral de la Ciudad de Buenos Aires.

Gutiérrez Cabello, A.; Lifschitz, E. y Salama, A. (2012) Análisis de los impactos de los planes estratégicos sobre la economía argentina mediante técnicas de eslabonamientos regionales y sectoriales. Estudio de caso: el sector de la construcción. Ponencia presentada en el marco del 5to. Seminario de Discusión Intensiva de Investigaciones: Sectores Económicos: Discusión Interdisciplinaria organizado por el Programa de Estudios Socio-Económicos Internacionales (PESEI). Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES) Buenos Aires, 20-21 de noviembre.

INET, Informe del Sector Construcción (2009)

Lindenboim, J. y González, M. (2004) "El neoliberalismo al rojo vivo: Mercado de trabajos en Argentina" en Lindenboim, J. (Compilador) Trabajo, desigualdad y territorio. Las consecuencias del neoliberalismo. Cuaderno del Ceped 8, FCE-UBA, Buenos Aires.

Mingo, G.; Sarrot, E.; Sione, C. y Luque, T. (2013). "Los indicadores de coyuntura laboral en el sector de la construcción en el marco de la crisis económica internacional y las políticas contracíclicas en Argentina". Ponencia presentada en el 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Buenos Aires.

Miranda, A. (2012) "La formación profesional en el sector de la construcción en Argentina", en RASE vol. 5, 1, pp. 34-45.

Panaia, Marta (2004) *El sector de la construcción. Un proceso de industrialización inconcluso*. Nobuko, Buenos Aires.

Pastrana, E.; López, C. y Di Francesco, V. (2008) Las características del trabajo informal en el sector de la industria de la construcción en el AMBA, en Serie Ocupación, Trabajo y Empleo, 8, Buenos Aires: MTEySS, 35-56.

Ruggirello, H. (2011) "El sector de la construcción en perspectiva: internacionalización e impacto en el mercado de trabajo", *Aulas y Andamios*, UOCRA, Buenos Aires.

Schorr, Martín (coordinador) (2013) *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Miño y Dávila, Buenos Aires.

Vergara, Albano (2013) Informalidad laboral en el sector de la construcción en la Argentina (2004/12). Ponencia presentada en el 11° Congreso Nacional de Estudios del Trabajo: El mundo del trabajo en discusión. Avances y temas pendientes. Buenos Aires, 7, 8 y 9 de agosto.

La inflación argentina (2002-2013) I*

*Adrían Piva***

En este artículo se intenta comprender la naturaleza de la inflación en la Argentina durante la posconvertibilidad. La inflación es, en lo fundamental, un modo particular de existencia del antagonismo entre capital y trabajo. La pregunta, entonces, no debe ser cuáles son las causas de la inflación sino más bien cuál es el marco que posibilita que las contradicciones sociales se expresen de manera inflacionaria. La diferencia entre ambas preguntas es sensible, ya que las causas del aumento de precios en coyunturas determinadas pueden hallarse en una multiplicidad de fenómenos que van desde la puja distributiva hasta tensiones originadas en el comercio exterior, fenómenos que en otros contextos no originan subas generalizadas de precios. El trabajo, que se publicará en dos entregas de RE, se inscribe en un largo debate sobre la inflación en la Argentina que ha encontrado en las páginas de Realidad Económica un espacio central para su desarrollo y al que intenta ser un aporte más.

Palabras Clave: Inflación - Posconvertibilidad - Precios - Puja distributiva - Oferta - Demanda

* Quiero agradecer especialmente a Julio Fabris, que realizó el análisis de cointegración entre M2 e IPC 9 Provincias – CIFRA, discutió conmigo las distintas fases de elaboración de este artículo e hizo importantes sugerencias. También al Centro de Investigación y Formación de la República Argentina – Central de Trabajadores de la Argentina (CIFRA – CTA) por facilitar los datos del IPC 9 Provincias. El trabajo será publicado en dos entregas de R.E. , la primera parte incluye la bibliografía, el apéndice y el anexo.

** Sociólogo, docente e investigador (CONICET, UBA, UNQ). apiva72@hotmail.com.

Argentine inflation (2002-2013)

This article attempts to understand the nature of inflation in Argentina during post-convertibility. Inflation is, in essence, a particular mode of existence of antagonism between capital and labor. The question, then, should be not the causes of inflation but rather what is the framework that enables the social contradictions which are expressed in an inflationary way. The difference between both is a sensitive one, as the causes of rising prices in certain situations can be found in a multitude of events ranging from the distributive struggle to tensions arising out of foreign trade, phenomena that in other contexts do not cause widespread hikes of prices. The paper is part of a long debate on inflation in Argentina that has found in the pages of Realidad Económica a central space for its development and this article tries to be another contribution.

Keywords: Inflation - Post-convertibility - Prices - Struggle over wealth distribution - Supply - Demand

Fecha de recepción: septiembre de 2014

Fecha de aceptación: junio de 2015

Introducción

La inflación es un fenómeno pluricausal. Las causas del aumento de precios en coyunturas determinadas pueden hallarse en una multiplicidad de fenómenos que van desde la puja distributiva hasta tensiones originadas en el comercio exterior, fenómenos que en otros contextos no originan subas generalizadas de precios. El primer problema a resolver, entonces, no debería ser cuáles son las causas de la inflación sino más bien cuál es el marco que posibilita que una diversidad de fenómenos se expresen de manera inflacionaria. La primera pregunta que intentaremos responder en este trabajo es, por lo tanto, cuáles fueron las condiciones que posibilitaron el retorno de altas tasas de inflación en la Argentina entre 2003 y 2013. Por otra parte, la inflación es un fenómeno esencialmente conflictivo y la experiencia demuestra que no resulta neutro ni en términos de la distribución del ingreso ni de la distribución del poder político. En este sentido, la segunda pregunta que intentaremos responder es cuál fue el vínculo entre la dinámica de la inflación y la dinámica de la lucha de clases durante la posconvertibilidad.

La hipótesis que plantearemos es que, tras la crisis de 2001, una dimensión central de la recomposición del poder político fue la canalización de las demandas obreras y populares a través de políticas de expansión de la demanda. Pero las políticas de expansión de la demanda se vieron doblemente limitadas. En primer lugar, el carácter limitado de las funciones dinerarias de la moneda nacional condujo a que, más allá de cierto punto, los aumentos de la oferta de dinero tendieran a traducirse en aumentos de la demanda medida en dinero, para usar la expresión de Ciafardini (1990).[1] En segundo lugar, las restricciones de la oferta - las estructurales, enraizadas en el carácter dependiente del capitalismo argentino, y las ligadas con el modo de acumulación - limitaron la respuesta productiva al aumento de la magnitud monetaria de la demanda. Bajo estas condiciones, las políticas de expansión de la demanda se tradujeron en aumentos de precios.

En lo que sigue, haremos primero algunas breves referencias a los enfoques ortodoxos, heterodoxos y marxistas sobre la inflación, además de una presentación también breve de los debates sobre la inflación en la Argentina de la última década. Luego, pasaremos al análisis del marco que constituyó la condición de posibilidad del proceso inflacionario. En primer lugar, abordaremos el lado monetario del fenómeno y, en segundo lugar, las restricciones de la oferta. Finalmente trataremos la relación entre inflación y lucha de clases, lo que nos permi-

[1] Ver más abajo el significado de este término.

tirá cuestionar la distinción endógeno/exógeno que articula el debate de la cuestión monetaria en la ciencia económica.

Un breve repaso de las principales teorías de la inflación[2]

Enfoques ortodoxos

Las teorías ortodoxas de la inflación son distintas derivaciones y variantes del enfoque cuantitativo del dinero que tiene su formulación clásica en la vieja ecuación de Fischer:

$$MV=PT$$ [3]

Luego reemplazada por la ecuación de Cambridge:

$$MV=Py \text{ ó}$$

$$M=kPy.$$ [4]

Ambas formulaciones no son más que identidades contables y no implican relación causal alguna. Sólo asumiendo pleno empleo de factores y velocidad de la circulación/demanda de dinero constantes, se obtiene una correlación positiva entre aumento de la cantidad de dinero y aumento de los precios. Pero incluso con esas restricciones sostener el impulso monetario de la inflación requiere afirmar el carácter exógeno y neutro del dinero.

Friedman reformuló el enfoque de Cambridge como una teoría de la demanda de dinero. Sostuvo que la demanda de dinero de los individuos es estable y que se orienta, no hacia los montos nominales, sino hacia la cantidad real que desean poseer. Bajo esa condición, y existiendo pleno empleo, se obtiene una identidad entre aumento de la oferta de dinero, aumento del ingreso nominal y aumento de los precios (Astarita 2008, Harris 1985, Friedman 1970).

Pero, para Friedman y Phelps, en el corto plazo, el aumento de la cantidad de dinero se traduce sólo parcialmente en precios más altos, y es en el largo plazo, es decir en equilibrio con tasa natural de desempleo, que todo el aumento se traslada a precios. Ello es resultado del supuesto de expectativas adaptativas, es decir, de que los agentes forman sus expectativas a partir de la información provista por las variables del pasado y van ajustando sus estimaciones. Los denominados “nuevos clásicos” fueron aun contra dicho planteo, al que consideraban una con-

[2] La clasificación de los enfoques como ortodoxos, heterodoxos y marxistas se inspira en Katz (2001) y Guerrero (2004).

[3] M= cantidad de dinero; V= velocidad de circulación del dinero; P= precios; T= número de transacciones.

[4] y= Ingreso real reemplaza a T; k= inversa de la velocidad del dinero (M/Py) mide la demanda de dinero.

cesión al keynesianismo. El supuesto de expectativas racionales implica que los agentes tienen disponible toda la información requerida para tomar sus decisiones en los precios actuales y que las expectativas que se formarán a partir de dicha información son las que prevé el modelo neoclásico. De esta manera el dinero se vuelve neutro incluso en el corto plazo y la eficacia de la política económica depende de la aplicación de *shocks* inesperados (Astarita 2008, Harris 1985, Friedman 1968).[5]

Enfoques heterodoxos

Junto con la crítica a la dicotomía real/monetario, Keynes se deshizo de los supuestos simplificadores de estabilidad de la demanda de dinero y pleno empleo de factores. Para Keynes que un aumento de la oferta monetaria sea inflacionario dependerá de su efecto sobre la demanda y, a su vez, del impacto de la demanda sobre los precios. Estas relaciones variarán a lo largo del ciclo económico pero no de manera simple, ya que también deben tenerse en cuenta la mayor o menor rigidez de la oferta y factores culturales, institucionales y psicológicos. Haciendo abstracción de estos últimos, el traslado a precios del incremento de la oferta monetaria irá en aumento a medida que nos acerquemos al pleno empleo, junto con el incremento de las presiones salariales[6] (Astarita, 2008; Prebisch, 1947; Keynes, 1986). Esto significa otorgar centralidad explicativa al aumento de salarios. Los poskeynesianos preservan esta relación pero abandonan la tesis del dinero exógeno, que Keynes había conservado.[7] Esta tesis invierte, por lo tanto, el orden causal del enfoque cuantitativo volviendo a la masa de dinero la variable dependiente. Desde esta perspectiva, el aumento de precios originado en incrementos salariales puede ser considerado un caso particular de inflación de costos, ya que cualquier incremento de algún precio con capacidad de incidir de manera más o menos general en los costos de producción daría lugar a un aumento general de los precios y la cantidad de dinero aumentaría endógenamente. A su vez, Kalecki y,

[5] El último capítulo, por ahora, de esta saga son las curvas híbridas neokeynesianas que suponen ciertas rigideces en la formación de precios e incorporan a la ecuación la inflación esperada según expectativas racionales (f*orward looking*) y según expectativas adaptativas (*backward looking*), además de la brecha de producto. Lo que se busca es testear empíricamente cuál modelo de comportamiento se ajusta mejor a la explicación de los fenómenos observados y deducir reglas de política monetaria.

[6] Más allá del pleno empleo las tendencias inflacionarias se acrecentarán. Keynes parece reservar el término inflación para este punto más allá del pleno empleo

[7] Dejamos de lado en esta breve exposición las diferencias entre acomodacionistas y estructuralistas, aunque, por razones de simplicidad, el modo en que tratamos la respuesta de la oferta monetaria se adapta mejor a un modelo acomodacionista simple.

a través de su influencia en Cambridge, poskeynesianos y srafianos, pusieron énfasis en el poder de mercado o grado de monopolio de las empresas para fijar márgenes de ganancia.[8] Esta visión kaleckiana puede originar dos variantes de explicación de procesos inflacionarios. En combinación con las presiones salariales puede originar modelos de puja distributiva. En caso de aquellos que enfatizan la existencia de mercados con altos niveles de centralización u oligopólicos da lugar a modelos de inflación oligopólica.[9] (Kalecki, 1984)

En América latina entre los enfoques heterodoxos es particularmente relevante el estructuralismo. El estructuralismo, con diversas variantes, explicó la inflación recurrente en la América latina de posguerra en restricciones o cuellos de botella originados en la heterogeneidad estructural que caracteriza a sus economías. A su vez, la persistencia de los procesos inflacionarios una vez lanzados los llevó a distinguir presiones básicas de mecanismos de propagación (Katz, 1989). El tipo y modo de acción de las presiones básicas varían de un modelo al otro.[10] Olivera (1964) articula el equilibrio en condiciones de rigidices de algunos precios – típico de los modelos de inspiración keynesiana de la época – con las presiones originadas en las estructuras de los países periféricos. El crecimiento desequilibrado presiona al reacomodamiento de precios relativos, a su vez precios industriales y salarios rígidos a la baja inducen reacomodamientos inflacionarios (Olivera, 1964; Fabris *et al* mimeo). El desequilibrio estructural está en la base del modelo de Braun y Joy (1981) y del concepto de estructura productiva desequilibrada de Diamand (1973). En ambos, aunque con diferencias, la restricción externa al crecimiento, debida a la insuficiencia de las divisas provistas por el sector agrario para sostener el crecimiento de una industria netamente importadora, era el origen de presiones inflacionarias. En particular, Diamand (1973) y Ferrer (1963) establecían un nexo entre restricción externa, devaluación e inflación. Sobre la base de esta presión estructural actuaban mecanismos de propagación que explicaban la inercia inflacionaria, como las expectativas inflacionarias, los mecanismos de indexación y la puja distributiva, entre otros.

[8] Para una crítica de la teoría del *Mark up* ver Astarita (2013). Astarita destaca la indeterminación de precios y ganancias en ese tipo de esquemas y una comprensión insuficiente de los fenómenos de competencia.

[9] Lo expuesto constituye una simplificación con el objetivo de exponer aisladamente los factores impulsores del proceso inflacionario según los distintos énfasis. Por lo general inflación de costos, inflación por puja distributiva e inflación oligopólica se articulan -y confunden- en modelos de interacción compleja.

[10] Aquí sólo mencionamos algunos particularmente importantes para el caso argentino y que han estado en el centro del debate económico entre 1960 y 1976.

Enfoques marxistas

Al igual que entre keynesianos y poskeynesianos, a lo largo de la historia del marxismo es posible encontrar diversas explicaciones de la inflación.[11]

Un primer grupo de autores situó la explicación de la inflación en los conflictos distributivos entre capitalistas y trabajadores (Rowthorn, 1977; Devine, 2006). Como señala Saad Filho (2000) su atractivo es el vínculo entre conflicto distributivo y lucha de clases pero es poco clara su relación con la inflación. La teoría marxista del valor no permite establecer un vínculo necesario entre salarios y precios. Por esa razón muchos de los partidarios de esta teoría terminan otorgando un rol determinante a la violación estatal de la restricción monetaria (Rowthorn, 1977).

Un segundo grupo de autores basó sus explicaciones de la inflación sobre el comportamiento o la existencia de oligopolios o monopolios (Sweezy, 1974; Baran y Sweezy, 1982; Aglietta, 1979). Pero la acción de la ley del valor es suprimida en condiciones monopolistas, ya que presupone competencia, y estas teorías carecen de un modelo de determinación de precios en mercados oligopólicos o monopólicos que permita establecer el vínculo entre el predominio de oligopolios o monopolios e inflación (Saad Filho 2000). Además, ¿cómo explicar la persistencia de la inflación una vez fijados los márgenes oligopólicos y el privilegio otorgado a la fijación de márgenes elevados por sobre otros mecanismos de competencia oligopólica como la guerra de precios o la fijación de precios de eliminación?[12]

Un tercer grupo de explicaciones ha tendido a ver en la inflación un fenómeno centralmente monetario. Marx en El Capital parece hacerlo de ese modo. En regímenes monetarios de patrón oro los billetes de curso forzoso son signos de valor, es decir, meros representantes del dinero. El aumento del circulante sin aumento de las reservas de oro equivale a una devaluación de los billetes que, *ceteris paribus*, se traduce en aumento de los precios medidos en unidades monetarias de circulación legal, pero no en equivalente general.

---

[11] La clasificación sigue en gran medida la de Saad Filho (2000), aunque nos apartamos un poco de ella en las explicaciones de carácter monetario.

[12] Sin embargo, en los casos más importantes de explicaciones marxistas del tipo "Inflación oligopólica" la inflación persistente tiene un componente monetario. Por ejemplo, para Sweezy y para Aglietta es un subproducto del comportamiento del estado para sostener el beneficio monopolista, bien alimentando la demanda (Sweezy 1974 o en forma algo diferente Baran y Sweezy,, 1982) o bien adaptando la emisión monetaria a los requerimientos de amortización acelerada de los oligopolios (Aglietta, 1979).

Las transformaciones de los regímenes monetarios desde la crisis de los ’30 y, particularmente, la inconvertibilidad del dólar desde 1971 dieron lugar a las tesis de la desmaterialización del dinero. El equivalente general ya no sería el oro sino el dinero fiduciario emitido por los estados. Pero, cómo establecer una relación de equivalencia entre dinero y valor en el caso de dinero desmaterializado. Aglietta (1979) desarrolló el concepto de expresión monetaria de la hora de trabajo derivado del de restricción monetaria (cociente del volumen de dinero una vez realizada la metamorfosis de todas las mercancías y el valor nuevo creado anualmente). Otros marxistas como Fred Moseley (2004) y Alan Freeman y Andrew Kliman (2011) han desarrollado argumentos similares. El problema de estos planteos es que tienden a suprimir el problema de la validación del valor y a recaer en la teoría cuantitativa del dinero (Astarita 2003).

Saad Filho (2000), trata de desarrollar un enfoque monetario de la inflación compatible con la crítica a la teoría cuantitativa del dinero. Suzanne de Brunhoff (1973, 1980), afirma que si bien la oferta de dinero es endógena, no necesariamente su variación se corresponde con cambios en el valor creado. El exceso de dinero provoca su desvalorización y una suba general de precios. Este enfoque es compatible con otras explicaciones, ya que el aumento de la demanda de dinero puede originarse en descalces en el sistema bancario, por cuellos de botella coyunturales o producto de una crisis en desarrollo, pero también en fenómenos de puja distributiva o fijación de márgenes oligopólicos. Sin embargo, en el modo en que Saad Filho presenta este enfoque, la diferencia entre lo que es y no es dinero tiende a disolverse y se pierde, por lo tanto, la distancia con los enfoques poskeynesianos. Nuestro planteo, que recuperamos de Ciafardini (1990) y de Astarita (2013), tiene puntos de contacto con el de Saad Filho pero se apoya en la concepción de dinero de Marx para distinguir dinero de medio de circulación.

El debate sobre la inflación en la Argentina en la posconvertibilidad

Los debates más interesantes en torno de las causas y dinámica de la inflación desde la salida de la convertibilidad se han dado en la heterodoxia. La ortodoxia ha visto la causa de la inflación en la expansión monetaria determinada por la expansión del gasto público (Capello *et al,* 2013; Argañaraz, 2013). Heymann y Ramos (2010) también adjudican el proceso inflacionario al aumento del gasto y al señoreaje. Esta explicación fue parcialmente aceptada incluso por economistas partidarios del “modelo de tipo de cambio alto competitivo” que atribuyen la aceleración y persistencia de la inflación a la política fiscal expansiva (Damill y Frenkel, 2013; Frenkel, 2008).

En el terreno crítico de las tesis ortodoxas encontramos tres grandes conjuntos de explicaciones. En primer lugar, una explicación del tipo "inflación oligopólica", inspirada en el modelo de Kalecki (Manzanelli y Schorr, 2013). Manzanelli y Schorr, explican centralmente la suba de precios por la profundización de la concentración y centralización del capital desde 2002. Señalan en este sentido que los precios aumentaron por encima del promedio en aquellas ramas de mayor nivel de concentración. La recomposición de márgenes vía aumento de los precios habría sido acompañada por una baja tasa de reinversión de utilidades y una reanudación, luego de los primeros años posconvertibilidad, de la dinámica de fuga de capitales.

En segundo lugar, encontramos una explicación por puja distributiva. Amico (2008, 2013) y Asiaín (2010) son ejemplos polares en cuanto a la naturaleza interna o "importada" de la inflación en el período. Amico señala que la economía argentina, después de la devaluación de 2002 y la fuerte caída inicial del salario real, se caracteriza por una dinámica interna de puja distributiva originada en la aspiración de los trabajadores a alcanzar mayores salarios reales y en las respuestas defensivas de los empresarios para sostener su participación en el producto. Por lo tanto, otorga un lugar secundario a la influencia del aumento del precio de los alimentos en el nivel mundial. Asiaín, por lo contrario, da una importancia central a dicho aumento, que desataría una dinámica inflacionaria explicada por un desajuste entre la expresión en dólares del salario real al que aspiran los trabajadores y el exigido por un tipo de cambio que torne competitiva a la industria.

En tercer lugar, desde una perspectiva marxista, Astarita (2013) terció en el debate entre defensores de la puja distributiva y de la inflación oligopólica. De acuerdo con Astarita la tesis de la inflación oligopólica carece de fundamentos teóricos (ver arriba) y empíricos.[13] A su vez, la puja distributiva sólo desata procesos inflacionarios en la medida que exista un régimen monetario que permita la desvalorización del dinero. En este sentido las condiciones de la inflación deben buscarse en la ruptura de la restricción monetaria que significó la salida de la convertibilidad y la devaluación desde 2002. Por lo tanto, la emisión monetaria y, en particular, la monetización del déficit fiscal no pueden ser subestimadas. Pero el aspecto monetario de la inflación no puede analizarse fuera de su relación con las restricciones estructurales de la economía argentina que la conducen periódicamente a crisis externas y devaluaciones: su carácter dependiente y atrasado.

[13] Según Astarita (2013) los propios datos que utilizan Manzanelli y Schorr no muestran una relación entre grado de concentración de la rama y aumento de precios.

La inflación en la Argentina desde 2003: un problema ¿económico?

El lado monetario del fenómeno

El punto de partida: la crítica de Marx al enfoque cuantitativo del dinero y el dinero fiduciario

Cuando se abandona el supuesto de que el dinero es el oro y la crítica de Marx al enfoque cuantitativo es aplicada al caso de dinero fiduciario, se plantean una serie de problemas (ver arriba) que exigen una mirada previa a la concepción de Marx del dinero. Con ese objetivo es interesante partir de una aparente paradoja que plantea el capítulo 3 de El Capital (Marx 1979).El capítulo se titula "El dinero, o la circulación de mercancías" e inmediatamente nos introduce en el análisis de dos de sus funciones: medida general de los valores y medio de circulación (en cuya exposición se encuentra la crítica al enfoque cuantitativo). Pero puede sorprender que después de exponer ambas funciones, y habiendo pasado más de la mitad del capítulo, nos encontremos con un nuevo subtítulo: "El dinero", a partir del cual se exponen las funciones de atesoramiento, medio de pago y dinero mundial. Pero entonces ¿de qué nos estuvo hablando Marx hasta ese punto? Claro está que del dinero. La aparente paradoja es fruto de que el dinero, según Marx, sólo aparece plenamente como tal cuando se presenta como **figura autónoma de valor**. Como unidad de cuenta ideal presupone esa figura pero todavía no aparece su cuerpo representando ese papel. Como medio de circulación, y en la medida que sólo consideremos al dinero cumpliendo esa función, su aparición como figura autónoma del valor de las mercancías que se le enfrentan "no es (…) más que una aparición fugitiva" (Marx 1979: 157) ya que más o menos velozmente una mercancía sustituye a la otra en el juego de los intercambios. Es por ello que como medio de circulación el dinero puede ser reemplazado por signos de valor (billetes de curso legal) y por crédito monetizado. Confrontemos esta situación con aquella en la que el dinero es medio de pago. Cuando el dinero se presenta como medio de pago el intercambio ya ha ocurrido, el dinero no es medio del establecimiento de vínculos entre compradores y vendedores sino que se presenta, saldando la deuda, como figura autónoma de valor. Veamos la cuestión un poco más de cerca.

El dinero no es exógeno a los intercambios, surge del propio proceso de circulación, en el curso del cual una mercancía es separada de las demás e investida como expresión general del valor y, por lo tanto, con capacidad de representar el valor de todas las demás mercancías. Es por ello que Marx llama al dinero como medio de circulación, cuando aparece como figura de valor frente a una mercancía en venta, "larva

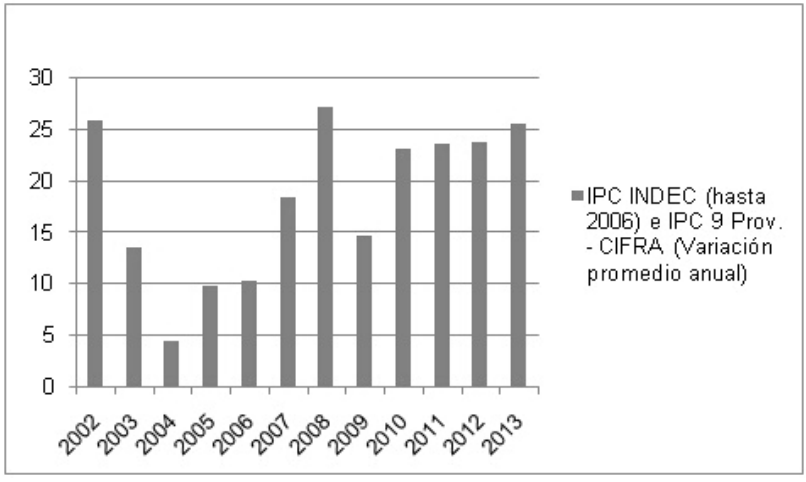
del dinero" (Marx, 1979: 140), es decir, dinero todavía no desarrollado. "Larva del dinero", en primer lugar, porque si estudiamos su génesis es a través de su reiterada aparición como figura de valor en los intercambios que una mercancía surge como dinero pero, en segundo lugar, porque esa mercancía es plenamente dinero sólo cuando *con independencia de los intercambios* cumple un crescendo de funciones - reserva de valor, medio de pago y dinero mundial - a través de las cuales es *validada* como encarnación de valor. Si ocurriera el proceso inverso, si una mercancía perdiera paulatinamente su capacidad de cumplir las funciones más propias del dinero y fuera crecientemente condenada a circular de modo permanente, estaríamos ante un proceso de *muerte* del dinero. En el extremo sería rechazada aun como medio de circulación, caso típico de las hiperinflaciones.

El corazón de la crítica de Marx al enfoque cuantitativo está en esta concepción del dinero. Si se produjera un exceso de dinero, para una suma de precios y dada una velocidad de circulación, ese exceso saldría de circulación, se atesoraría. Pero esta afirmación es válida, de modo general, sólo para aquella mercancía que es dinero, esto es, que es figura autónoma de valor. No lo es para el signo de valor, no lo es para el dinero – crédito.

Pero ¿qué es lo que sucede cuando el dinero ya no es una mercancía cuyo valor dependa, en última instancia, del tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, cuando el dinero es dinero fiduciario? En este caso lo que suceda dependerá del grado en el que la moneda emitida por el Estado nacional funcione como dinero.[14] Y para el caso de dinero con garantía del estado la confianza es un factor central. Como indica Ciafardini (1990), en la medida que la moneda nacional es validada como dinero, las cosas tienden a funcionar como fue expuesto. Cualquier exceso de dinero respecto de las necesidades de circulación será retirado de la circulación por un aumento del atesoramiento. Pero en la medida que la desconfianza en el valor de la moneda local se expanda su capacidad de funcionar como dinero se verá crecientemente limitada y si se viera condenada a circular sin fin, el presagio monetarista se volvería realidad.

[14] Dejamos aquí de lado la cuestión de si el oro sigue o no teniendo un rol monetario (Astarita, 2003). En la escala que tratamos el problema los protagonistas de esta historia son el peso y el dólar. El valor del dólar para los fines propuestos está dado y si se vincula o no con su relación formal (convertibilidad) o informal (inconvertibilidad) con el oro puede dejarse en suspenso. También queda, por lo tanto, provisoriamente a un lado el problema de la relación valor – dinero fiduciario como cuestión teórica de orden general.

Gráfico 1. IPC INDEC (hasta 2006) e IPC 9 Prov. - CIFRA (Variación promedio anual)



Fuente: INDEC y CIFRA - CTA.

El dinero no es todo pero cómo ayuda…
o el lado monetario de la inflación

La evolución de los precios durante la posconvertibilidad presenta tres momentos claramente diferenciables (**gráfico 1**). Un primer momento se inicia en 2002, que registra la variación anual más alta del período, y remite a la devaluación como su causa. Es el clásico caso de inflación cambiaria estructural. La desaceleración de 2003 y 2004 marca el fin de esta primera etapa. Pero a fines de 2004 y durante 2005 comienza una nueva aceleración que continúa hasta el año 2006. La inflación vuelve a alcanzar y superar el 10 por ciento anual. La siguiente etapa comienza en 2007, cuando la inflación se acerca o supera al 20 por ciento anual, con excepción del año 2009 que fue un año recesivo. Veremos, por razones que en parte discutiremos en esta sección y en parte más adelante, que esta etapa puede subdividirse a su vez en dos, una hasta el año 2010 y otra a partir de 2011.

En esta sección nos limitaremos específicamente al lado monetario, por lo tanto, no pretendemos agotar la discusión de la dinámica del aumento de precios.

Las ecuaciones del enfoque cuantitativo no son más que identidades contables.[15] En la medida en que la moneda local sea validada como

[15] Ver ecuaciones (1), (2) y (3) en la sección titulada “Enfoque ortodoxos”.

dinero todo exceso respecto de las necesidades de circulación se atesorará. Pero si la confianza en el dinero nacional se reduce, *aumentos en la cantidad de moneda se traducirán en un aumento de la demanda medida en dinero* (Ciafardini, 1990). Es decir, se podrá producir un incremento de la magnitud monetaria de la demanda sin correspondencia con el poder de compra originado en la producción de valor. En términos de las ecuaciones clásicas ese cambio de comportamiento se reflejará en variaciones de la velocidad de circulación (V) y en la demanda de dinero (k), que es su inversa.

¿Es posible observar en la Argentina de la posconvertibilidad cambios de esta naturaleza que ayuden a comprender el fenómeno y la dinámica inflacionaria? Entendemos que sí, *nuestra primera hipótesis es que la moneda local funciona limitadamente como dinero*, por lo tanto, los intentos de sostener (o la imposibilidad de evitar) una política monetaria expansiva encuentran un primer límite de carácter específicamente monetario.[16]

Si (3) $M= kpy$

(4) $M/y= p (M/py)$

Es decir, que el impacto sobre los precios de un aumento de la cantidad de dinero respecto del ingreso real está mediado por la demanda de dinero. Acá nos interesa comparar las evoluciones de las distintas variables, por lo tanto podemos aproximarnos a esas variaciones estimando M/y con M2/PIB a precios constantes (1993) y M/py con M2/PIB a precios corrientes.

En el **cuadro 1** nos concentramos en las últimas dos etapas de la evolución del aumento de precios que señalamos antes, pero observando la evolución de la variable (proxi) demanda de dinero podemos, como también adelantamos, subdividir la fase inflacionaria abierta en 2007 en dos subetapas, una primera hasta 2010 y una segunda desde 2011. La razón por la que decidimos utilizar M2 y no la base monetaria es porque la variación de M2, al incluir las cajas de ahorro, es más sensible al desatesoramiento con fines de consumo. Una hipótesis posible para explicar las variaciones expuestas en el **cuadro 1** es que desde 2006 se desarrolla una tendencia de los agentes a desprenderse de pesos comprando bienes, lo que comprende fenómenos de desatesoramiento. Ello explica la aceleración de la inflación aun con aumentos de M2 respecto del PIB real menores que en 2004 y 2005. Lo que supone está hipótesis es una creciente pérdida de la función de reserva de valor del peso. Ello mismo explicaría el aumento de la demanda de dinero en 2011 y

[16] El otro lado del problema, el de la inversión y las restricciones de la oferta los analizamos más adelante.

Cuadro 1. Variación respecto del año anterior de M2/PIB Constante (1993), M2/PIB Corriente (1993) e IPC – CIFRA CTA, 2004 – 2012 en %

Año	M2/PIB Constante (1993) Variación respecto año anterior	M2/PIB Corriente Variación respecto año anterior	IPC Variación respecto año anterior
2004	28,00	17,20	4,40
2005	13,40	4,19	9,70
2006	13,01	-0,37	10,30
2007	11,48	-2,44	18,30
2008	9,88	-7,72	27,10
2009	10,57	0,54	14,60
2010	11,89	-3,02	23,10
2011	22,67	4,60	23,40
2012	30,27	12,98	23,70

Fuente: Banco Central de la República Argentina (BCRA), Ministerio de Economía y Finanzas públicas de la República Argentina. Índice de Precios al Consumidor (IPC) CIFRA – CTA.

2012. A partir de 2011 los agentes con capacidad de ahorro ya no se desprenden de dinero sólo adquiriendo bienes sino que demandan dólares como reserva de valor.[17]

Pero antes de seguir profundizando en el análisis de estas fases debemos ver si la hipótesis propuesta puede sostenerse. Una forma indirecta de testearla es viendo qué consecuencias se siguen de ella para la relación M2 – precios para cada fase. Si lo expuesto tiene chances de ser afirmado debiéramos observar sólo una relación de tipo monetarista entre M2 y los precios para el período 2006 – 2010. Esperaríamos que sea así porque en el primer período (2004 – 2005) habría atesoramiento de pesos y porque en el último período (2011 – 2012) también habría atesoramiento pero el aumento de la demanda de dinero se explicaría por el aumento de la demanda de dólares. Para ello realizamos un análisis de cointegración entre M2 y el IPC 9 provincias - CIFRA para varios períodos.[18] Para el período completo enero 2003 – diciembre 2013 el resultado es que no hay cointegración, y lo mismo resulta para el período enero 2006 – diciembre 2013. Pero sí existe cointegración para el período enero 2006 – diciembre 2010. A su vez, la utiliza-

[17] Veremos después que 2011 es un año de fuerte fuga de capitales y remisión de utilidades al exterior. A pesar de que la tendencia es anterior a ese año, el impacto sobre los minoristas de estas señales de los grandes jugadores no debe subestimarse.

[18] Para mayor detalle sobre la metodología empleada y los resultados obtenidos ver el Anexo.

ción de una técnica más elaborada (vectores autorregresivos con término de corrección del error) permitió obtener evidencia de la exogeneidad débil de la variable M2 en el período. Por lo tanto, si bien no puede decirse estrictamente que M2 causa los precios, sí puede afirmarse que M2 no reacciona para mantener la relación de equilibrio dinámico entre ambas variables ante las desviaciones del mismo, mientras que IPC 9 provincias – CIFRA sí lo hace. Es decir, los resultados son compatibles con la existencia de una relación de tipo monetarista para el período 2006 – 2010 como esperaríamos de ser correcta la hipótesis propuesta.

¿Pero por qué la caída de la demanda de dinero se inicia en 2006? En 2006 existía superávit fiscal, comercial y de cuenta corriente. Durante 2005 se había cerrado con éxito la renegociación de la deuda externa con la mayor parte de los acreedores. El alto nivel y la rápida recomposición de las reservas del Banco Central después del pago de la deuda al FMI eran señales de respaldo al peso. Parece claro que este contexto pone aún más en evidencia la limitada capacidad de la moneda local para funcionar como dinero. Respecto de las posibles causas desencadenantes aquí sólo podemos sugerir algunas hipótesis vinculadas con razones de orden coyuntural sobre cuyo significado volveremos más extensamente en las conclusiones. A fines de 2005 el ministro Lavagna se iba del gobierno en el marco de una disputa sobre cómo responder a la aceleración de los incrementos de precios de ese año. Lavagna era partidario de frenar los aumentos salariales y de enfriar la demanda interna. Su salida significó una señal de que continuarían las políticas de recuperación del salario real a través de las paritarias libres recientemente reinstauradas - ello a pesar de los techos informales puestos a los aumentos salariales - y de expansión de la demanda.[19] En segundo lugar, 2006 es un año en el que la política del Banco Central tendiente a sostener el tipo de cambio alto fue especialmente activa. En un marco de presión del mercado hacia la apreciación del peso, después de dos años de estabilidad del tipo de cambio nominal, se produjo una depreciación del 5%. La compra del exceso de oferta de divisas explica gran parte de la fuerte expansión de la base monetaria - 23,6% contra 12% de 2005 (Fuente: BCRA) - a pesar de que fue parcialmente esterilizada por el BCRA (Albrieu y Corso, 2008). Sin embargo, ambos motivos resultan débiles confrontados con la solidez de la situación fiscal y externa[20]. En todo caso, si tuvieron algún papel lo fue en el marco

[19] En las próximas secciones nos referiremos al vínculo entre aumentos salariales e inflación.

[20] En lo referente al margen de acción del Banco Central Frenkel (2007) señala el importante grado de autonomía monetaria para implementar políticas de esterilización sostenibles que existía en 2006.

de una limitada capacidad de la moneda local para funcionar como dinero que entendemos debe ser explicada, en última instancia, en el contexto de la reiterada tendencia a la disolución del dinero nacional desde 1975.[21] Es decir, la aceleración de los aumentos de precios entre 2005 y 2006 y las señales de continuidad de las políticas de expansión de la cantidad de dinero y de la demanda encendieron las alarmas respecto de la capacidad del peso de constituir un buen refugio de valor. La tasa de interés por plazos fijos a 30 días pasaron del 3,76% promedio en 2005 al 6,42% en 2006 (Fuente: BCRA) para una inflación promedio del 9,3% y 10,7% respectivamente (Fuente: INDEC). Si bien son tasas negativas, se trata de pérdidas leves de poder de compra, la pérdida de poder de compra es menor en 2006 que en 2005 y, en ambos años, los rendimientos son mayores que los que arroja la apreciación del dólar. Si este último dato puede explicar la opción por aumentar la demanda de bienes, ciertamente las tasas de interés negativas no parecen dar cuenta de la evolución de la demanda de dinero, en 2005 crece la demanda de dinero a pesar de las tasas de interés negativas y de la estabilidad del dólar. Más bien parece ser al revés, la limitada capacidad del peso para funcionar como dinero exige tasas de interés más altas para inducir atesoramiento. En tal caso, sucesos coyunturales en el marco de una moderada aceleración del aumento de precios activaron comportamientos defensivos aprendidos y cristalizados en procesos de largo plazo.

La atención se traslada ahora, por lo tanto, a la aceleración moderada de precios entre 2005 y 2006 y sus vínculos con la primera y la tercera fase identificadas.

Veamos, en primer lugar, el vínculo con la primera fase. El aumento de precios durante 2002 y 2003 fue limitado por la debilidad de la demanda de bienes de consumo, debido a los pobres incrementos salariales otorgados durante dicho período. Esta es la otra cara del éxito de la devaluación en reducir salarios reales e incrementar tasas de ganancia, fundamentalmente para los exportadores. Entre diciembre de 2001 y diciembre de 2002 los precios aumentaron un 41,2% (Fuente: INDEC) para un alza del tipo de cambio de 206,5% (Fuente: CEPAL), mientras que durante 2003 y 2004 (siempre diciembre contra diciembre) los precios tuvieron aumentos del 3,7% y del 6,1% respectivamente para un tipo de cambio nominal levemente apreciado (-3,4% en 2003 y 0,8%, es decir, prácticamente estable en 2004). El aumento de la demanda originado fundamentalmente en la recuperación salarial entre 2004 y 2006 impulsó una segunda ronda de ajustes de precios posdevaluación, es decir, que se trata en lo central de un fenómeno de reacomodamiento

[21] Entre 1950 y 1974 el tipo de cambio nominal aumentó un 5180,8%, entre 1974 y 1989 un 84667999900% (Fuente CEPAL).

Cuadro 2. Variación respecto del año anterior de Salario nominal (registrados sector privado y no registrados), IPC y Salario real (General y registrados sector privado) 2004 – 2006

Año	Salario nominal nivel general Variación respecto año anterior (diciembre)	Salario nominal registrados s. privado Variación respecto año anterior (diciembre)	IPC – INDEC Variación respecto año anterior (diciembre)	Salario real nivel general Variación respecto año anterior (diciembre)	Salario real registrados s. privado Variación respecto año anterior (diciembre)
2004	9,3	11,0	6,3		
2005	20,3	26,0	12,4	7,1	12,10
2006	18,9	19,4	9,6	8,4	8,93

Fuente: INDEC

inflacionario de precios o de inflación cambiaria. Observemos con más detenimiento ambos aspectos del fenómeno. Por un lado, los aumentos de salario nominal se tradujeron sólo muy parcialmente en aumentos de precios, lo que explica la recuperación del salario real (**cuadro 2**). Por otro lado, Kicillof y Nahón (2006) señalaban en ese contexto que durante la primera fase de aumentos de precios los que lideraron los aumentos fueron los bienes transables, mientras que en la aceleración de 2005 y 2006 los aumentos fueron liderados por los no transables.[22] Ambos hechos abonan la hipótesis de que la aceleración inflacionaria de 2005 y 2006 fue una segunda ronda de inflación cambiaria en un contexto de alza de la demanda.

Pero, al mismo tiempo, de manera subterránea se producía durante 2006 una inversión en el comportamiento de la demanda de dinero que vincula esta segunda fase con la siguiente iniciada en 2007 (**cuadro 1**). Este hecho, de difícil percepción en ese momento, señala también la anterioridad temporal y lógica de la pérdida de funciones dinerarias de la moneda local como condición de posibilidad de la relación entre aumento de la cantidad de moneda y aumento de la demanda medida en dinero que explica, por el lado monetario, la aceleración inflacionaria pos 2007.

A partir de 2006 se evidencian los límites de la moneda local para funcionar como dinero y los aumentos de precios son parcialmente atribui-

[22] Kicillof y Nahón (2006) articulaban en su explicación el impacto de la devaluación con fijaciones de márgenes extraordinarios en mercados oligopólicos.

bles a un fenómeno estrictamente monetario. Pero durante esta etapa quienes se desprenden de los pesos lo hacen fundamentalmente para comprar bienes. En la fase que se inicia en 2011 la situación es distinta. Parte del aumento de la cantidad de dinero, que se acelera notablemente, se traduce en atesoramiento en moneda extranjera y la demanda de dólares como reserva de valor presiona hacia la devaluación. A su vez, la inflación da señales de autonomización y tiende a estabilizarse en niveles superiores al 20 por ciento anual.[23] Esta situación no es indiferente del contexto de reaparición del déficit fiscal y de cuenta corriente.[24] Las tensiones en el frente fiscal se evidenciaron primero, ya en 2010 reapareció el déficit primario - si se descuentan a los ingresos corrientes las rentas de la propiedad, entre las que destacan los aportes del Banco Central - y el resultado financiero fue negativo en 2009. Desde 2012 el déficit primario es abierto, aun contabilizando las rentas de la propiedad (Fuente: Secretaría de Finanzas Públicas, Ministerio de Economía de la Nación). La cuenta corriente volvió a ser negativa, por primera vez desde 2001, en 2011 (Fuente: INDEC). La monetización del déficit y la reaparición de tensiones cambiarias que culminaron en la implantación del control de cambios activaron comportamientos defensivos aprendidos a lo largo de las severas crisis de los últimos 40 años que autonomizaron la inflación y pusieron cada vez más en el centro de las expectativas la cotización del dólar paralelo. La importancia de esta fase radica en que es el prolegómeno de la inversión de la relación entre tipo de cambio e inflación. Es decir, a partir de determinado punto la pérdida creciente del carácter de dinero de la moneda local lleva a que los precios comiencen a ajustarse por el tipo de cambio, el peso pierde las funciones de medida de los valores y de unidad de cuenta.

Algunas causas del aumento de la demanda medida en dinero

Hasta aquí nos concentramos en la pérdida de funciones dinerarias de la moneda local como condición de posibilidad de la asociación entre aumento de la cantidad de moneda y aumento de la demanda medida en dinero. Ahora nos referiremos a algunas causas particularmente importantes del aumento de la demanda medida en dinero desde 2006.

[23] Obsérvese que esta “autonomización” de la inflación no tiene nada que ver con la noción de “inercia inflacionaria”, ya que su fundamento es el proceso de pérdida de las funciones dinerarias del peso.

[24] Debería analizarse la hipótesis de que entre las causas de la agudización de la pérdida de confianza en la moneda local se encuentre la creación, en marzo de 2010, del fondo de desendeudamiento con reservas (de libre disponibilidad) del Banco Central. El análisis de cointegración muestra una relación de tipo monetarista entre M2 e IPC 9 provincias – CIFRA más fuerte si el período de corte elegido es junio de 2010, en lugar de diciembre de 2010.

En primer lugar, debemos señalar la compra del excedente de oferta de divisas al tipo de cambio meta establecido por la autoridad monetaria en coordinación con el Ministerio de Economía. Es posible que la compra de divisas por parte del Banco Central, en condiciones de superávit comercial, genere una expansión de moneda por encima de las necesidades de la circulación. Esa posibilidad surge porque la demanda de dinero por liquidación de divisas encuentra sus determinaciones en la dinámica del sector exportador y en las decisiones de ahorro, inversión y consumo de los exportadores netos, pero la creación de valor y las necesidades de la circulación encuentran su determinación en el nivel del capital social total (Saad Filho, 2002). Si bien el Banco Central tuvo una política de esterilización monetaria a través, fundamentalmente, de la emisión de títulos públicos, ésta fue por lo general parcial y no pudo evitar el aumento de la base monetaria originada en ese motivo (Albrieu y Corso, 2008). Debemos, sin embargo, diferenciar tres etapas. Una primera desde 2003 hasta 2007, años en los que el balance cambiario fue positivo y creciente. La excepción fue 2006, año en el que el balance cambiario es menor a los otros años del período porque en enero de ese año se realizó el pago de la deuda al FMI. El hecho de que el balance resultara positivo en más de 3.000 millones de dólares habla de la magnitud de las compras del Central ese año. Este período es el que presenta una mayor incidencia de la compra de divisas por el BCRA en la expansión de la base monetaria. Una segunda etapa se extiende desde 2008 hasta 2010, en la que el balance cambiario presenta oscilaciones. Apenas positivo (12 millones de dólares) en 2008 y positivo, aunque lejos de los años 2005 al 2007, en 2009 y 2010. Lo que se percibe aquí es la incidencia, en primer lugar, de la fuga de capitales. La formación de activos en el exterior del sector privado no financiero ya experimenta un crecimiento significativo en 2007, pasando de -2.939 millones de dólares a -8.872 millones de dólares en sólo un año. Pero en 2008 la fuga llega a los 23.098 millones de dólares y se mantendrá en niveles superiores a los 10.000 millones de dólares en 2009 y 2010. En segundo lugar, se percibe la incidencia de la remisión de utilidades al exterior, que supera los 3.000 millones de dólares anuales todo el período y los 4.000 millones de dólares en 2010, habiendo alcanzado sus máximos anteriores en 2007 con 1.725 millones y en 2006 con 1.020 millones de dólares. Desde 2011 el balance cambiario es negativo. En 2011 la fuga de capitales vuelve a superar los 21 mil millones de dólares y la remisión de utilidades al exterior los 4.000 millones. Pero el hecho que diferencia a este período es el déficit de cuenta corriente, que se mantiene después de la aplicación del control de cambios y genera un balance cambiario negativo aun con un derrumbe de la fuga de capitales y de la remisión de utilidades al exterior (Fuente:

BCRA). Dada la evolución del balance cambiario el impacto de la compra de divisas por el Central en el aumento de la base monetaria deja de ser relevante desde 2008.[25]

Un segundo factor de aumento de la demanda medida en dinero fue el aumento de los subsidios al transporte, la energía y los servicios públicos. Inicialmente los subsidios actuaron como un factor de contención del aumento de precios, al evitar los aumentos de tarifas de transporte y servicios públicos y los precios de la energía, lo que incidió en salarios y costos de producción. Sin embargo, en la medida en que la inflación se aceleró los subsidios tendieron a crecer de manera casi automática autonomizándose de cualquier regla presupuestaria.[26] Los subsidios pasaron de representar el 0,6% del PIB en 2005 a un 4,2% en 2012 y desde 2010 han crecido a la par que el financiamiento del BCRA al tesoro (Capello *et al,* 2013). Decíamos antes que, descontando las rentas de la propiedad, 2010 es el primer año de déficit fiscal primario. La asociación entre aumentos de los subsidios y asistencia del BCRA al tesoro desde 2010 señala el rol de los subsidios en la reaparición del déficit y la determinación por esta vía del aumento de la emisión monetaria sin relación causal con las necesidades de la circulación de mercancías. Para tener una idea de la magnitud del fenómeno, el aumento nominal de los subsidios entre 2005 y 2012 fue de 3010% (Capello *et al,* 2013).[27]

El tercer factor a considerar es el traslado a precios de los aumentos de salarios. El vínculo aquí es más complejo. Como señalamos antes, los aumentos de salarios no necesariamente se traducen en aumentos de precios y pueden dar lugar a caídas de las ganancias. Vimos que incluso entre 2003 y 2006 los salarios reales aumentan, aunque claro están viniendo de niveles muy bajos y después de un fuerte incremento de la rentabilidad de las empresas. Como plantea Astarita (2013) bajo un régimen monetario que permite la desvalorización del dinero puede

[25] Aunque sí volvió a serlo en el segundo trimestre de 2014, pero esto queda fuera de los límites de este trabajo.

[26] Un análisis más completo de la dinámica de expansión de los subsidios exigiría el estudio de su vínculo con la crisis energética. Furlán (2014) muestra que el aumento del peso de los hidrocarburos en el sistema de generación eléctrica en combinación con el aumento de los precios internacionales profundizó la brecha de costos de producción de la energía eléctrica y de las tarifas para el consumo. Aquí no podemos profundizar por razones de espacio.

[27] Esta relación de retroalimentación entre inflación y subsidios recuerda la existente entre inflación y deuda pública nominada en pesos en los ’80. En la medida que la inflación se aceleraba y el déficit crecía el endeudamiento local para cubrir déficit público era posible sólo con reducción de plazos y aumentos de tasas de interés, al tiempo que la renovación se volvía crecientemente difícil. Como resultado, los intereses crecientes abultaban el déficit y las dificultades de renovación alimentaban la emisión.

desarrollarse una inflación por puja distributiva en la medida en que la oferta de dinero se acomode al traslado a precios de los salarios. Si ello ocurre los precios serán convalidados por un aumento de la demanda medida en dinero que no corresponde a un aumento de la capacidad de compra originada en la creación de valor.[28] [29]

La cuestión del déficit

En el campo del marxismo la relación entre déficit e inflación presenta dos aproximaciones posibles que, además, son complementarias. En primer lugar, la inflación puede originarse en la monetización del déficit vía la emisión de signo de valor. En segundo lugar, la legitimidad del dinero fiduciario se basa en última instancia, para decirlo en términos de Aglietta (1990), sobre las capacidades de apropiación no mercantiles del Estado. Desde esta perspectiva, las dificultades por parte del estado para aumentar la presión impositiva y apropiarse de una mayor porción del excedente con el fin de cerrar el déficit desatan una creciente pérdida de legitimidad de la moneda emitida por el Estado. Esta relación entre déficit e inflación permite comprender su rol en la pérdida creciente de la función de reserva de valor del peso y, por lo tanto, en el pasaje a la última fase de la inflación, para el período considerado, desde 2011. En ese contexto, a su vez, cobra mayor relevancia el papel de los subsidios, dado su vínculo con el déficit antes expuesto.[30]

[28] Se evidencian en este planteo las diferencias en torno de la teoría del valor y, consecuentemente, del dinero con los enfoques poskeynesianos y neoricardianos de la inflación por puja distributiva.

[29] Un cuarto factor generalmente señalado por los monetaristas es el aumento de las transferencias de ingresos a los más pobres a través de programas sociales y, especialmente, de la Asignación Universal por Hijo (AUH). Pero la AUH, la única transferencia significativa en términos de expansión de la demanda, se encuentra financiada por los aportes previsionales, de modo que no es una creación de poder de compra *exnihilo* sino su redireccionamiento. No leímos escandalizadas críticas por la inyección de poder de compra a los tenedores de acciones demandadas por las AFJP. Por otra parte, la redistribución de ingresos hacia los más pobres desde 2009 se produjo entre grupos de la clase trabajadora (desde los sectores de salarios más altos hacia los más pobres) más que entre clases, como veremos más adelante.

[30] Otro elemento señalado por la ortodoxia ha sido el efecto en las cuentas públicas del aumento de personal. Sin embargo, el aumento de personal se desarrolló sobre todo en las provincias y eso vuelve mucho más indirecto su vínculo con la inflación, ya que su impacto en la monetización del déficit está mediado por la asunción parcial del endeudamiento por el estado nacional o por su financiamiento directo (Capello *et al,* 2013).

Bibliografía

AGLIETTA, Michel (1979) *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*, México: Siglo XXI.

AGLIETTA, Michel, ORLÉAN, Andre (1990) *La violencia de la moneda*, México: Siglo XXI editores.

ALBRIEU, R.; CORSO, E., (2008) "Política Monetaria, Política Fiscal y Objetivos Múltiples en Argentina 2002-2006", Serie Nuevos Documentos, Buenos Aires: Cedes.

AMICO, Fabián (2008) "Argentina 2002-2008: ciclo económico, inflación y crecimiento" en *Oikos, Revista de Economía Heterodoxa*, 10, Año 6, pp. 32 – 51.

AMICO, Fabián (2013) "Crecimiento, distribución y restricción externa en Argentina" en *Circus, Revista argentina de economía*, 5 (otoño), pp. 31 – 80.

ARGAÑARAZ, Nadin (2013) *Acuerdo de precios y emisión monetaria para financiar al fisco nacional: la estacionalidad juega un rol clave*, Informe económico 205, Córdoba: IARAF.

ASIAÍN, Andrés (2010) "Trayectoria del tipo de cambio y los salarios: un análisis-para la economía argentina (2001-2010)" en *Desarrollo Económico*, vol. 51, 204 (enero – marzo), pp. 419 – 443.

ASTARITA, Rolando (2003) "El oro y su rol monetario desde una perspectiva marxista" en **Realidad Económica,** 199, (octubre – noviembre**),** pp. 36 – 59.

ASTARITA, Rolando (2008) *Keynes, Poskeynesianos y Keynesianos Neoclásicos*, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

ASTARITA, Rolando (2012) "Inversión y la "estructura social de la acumulación" en http://rolandoastarita.wordpress.com/.

ASTARITA, Rolando (2013) "Debate sobre la inflación en Argentina. Partes I a IV" en http://rolandoastarita.wordpress.com/.

AZPIAZU, Daniel y MANZANELLI, Pablo(2011) "Reinversión de utilidades y formación de capital en un grupo selecto de grandes firmas (1998-2009)" en **Realidad Económica** 257 (enero – febrero), pp. 56 – 81.

BARAN, Paul y SWEEZY, Paul M. (1982) *El Capital monopolista: Ensayo sobre el orden económico y social de los Estados Unidos*, México: Siglo XXI editores.

BASUALDO, Eduardo (2000) *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del '90*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

BELKIN, Alejandro y PIVA, Adrián (2009): "Elecciones del 28 de junio de 2009: el giro a la derecha en el ciclo político abierto por las jornadas de diciembre de 2001", en *Herramienta* 42, (octubre), pp. 177 - 186.

BONNET, Alberto y PIVA, Adrián (2013) "El estado en el kirchnerismo. Un análisis de los cambios en la forma de estado a partir de la crisis de 2001" en Juan Grigera (comp.) *La postconvertibilidad a debate*, Bs. As. Imago Mundi.

BRAUN, Oscar y JOY, Leonard (1981) "Un modelo de estancamiento económico–estudio de caso sobre la economía argentina", en *Desarrollo Económico*, vol. 20, 80, (enero – marzo), pp. 585 - 604.

BRUNHOFF, Suzanne de (1973) *La concepción monetaria de Marx*, Buenos Aires: del Siglo.

BRUNHOFF, Suzanne de (1980) *La política monetaria. Un ensayo de interpretación marxista*, México: Siglo XXI editores.

CAPELLO, Marcelo; GRIÓN, Néstor y VALSAGNA, Lucía (2013) *Anatomía del gasto público argentino: expansión en la última década y desafíos a futuro*, Serie Documentos de trabajo, año 19, 135, Córdoba: IERAL.

CIAFARDINI, Horacio (1990) "Inflación y política antiinflacionaria (el empleo, la magnitud y la distribución del ingreso y el desarrollo en un marco inflacionario)" en Horacio Ciafardini, *Crisis, Inflación y desindustrialización en la Argentina dependiente*, Buenos Aires: Ágora.

DAMILL, Mario, FRENKEL, Roberto (2013) "La economía argentina bajo los Kirchner: una historia de dos lustros" en Peruzzotti E. y C. Gervasoni (eds.): *La Década Kirchnerista*, Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

DEVINE, Pat (2006) "The 1970s and After: The Political Economy of Inflation and the Crisis of Social Democracy." In *Soundings: A Journal of Politics and Culture* 32, pp. 46- 61.

DIAMAND, Marcelo (1973) *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia: economía para las estructuras productivas desequilibradas: caso argentino*, Buenos Aires: Paidós.

FABRIS, Julio; LÓPEZ, Pablo Julio y VILLADEAMIGO, José (mimeo) La inflación Argentina actual. Necesidad de un enfoque heterodoxo para el análisis de sus causas y particularidades.

FERRER, Aldo (1963) "Devaluación, redistribución de ingresos y el proceso de desarticulación industrial en la Argentina" en *Desarrollo económico*, Vol. 2, 4, (ene. - mar.), pp. 5-18.

FREEMAN, Alan y KLIMAN, Andrew (2011) "A welcome step in a usefull direction. A response to Changkeun Kim" en *Marxism 21*, vol. 22, pp. 167 – 214.

FRENKEL, Roberto (2007) *La sostenibilidad de la política de esterilización*, Documento de trabajo 17, Buenos Aires: CEFIDAR.

FRENKEL, Roberto (2008) "Tipo de cambio real competitivo, inflación y política monetaria" en *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, Año 2, vols. 3 y 4, pp. 21-32.

FRIEDMAN, Milton (1968) "The role of monetary policy", en *American Economic Review*, vol. 58, 1 (marzo), pp. 1 - 17.

FRIEDMAN, Milton (1970) "A Theoretical Framework for Monetary Analysis", en *Journal of Political Economy (JPE)*, vol. 78, issue 2 (marzo – abril), pp. 193 - 238.

FURLÁN, Adriano (2014) *La crisis del sistema eléctrico en la Argentina de la posconvertibilidad: el caso de la articulación geoeconómica crítica de la costa atlántica bonaerense*. Tesis doctoral en Geografía. Universidad Nacional de La Plata.

GORDON, David (1980): "Etapas de acumulación y ciclos económicos largos", CIDE, *Cuadernos semestrales* 7, pp. 19-54.

GUERRERO, Diego (2004) *Historia del pensamiento económico heterodoxo,*edición electrónica disponible a texto completo en www.eumed.net/cursecon/libreria.

HARRIS, Lawrence (1985) *Teoría Monetaria*, México: Fondo de Cultura Económica.

HEYMANN, Daniel y RAMOS, Adrián (2010) "Una transición incompleta. Inflación y políticas macroeconómicas en la argentina posconvertibilidad" en *Revista de Economía Política de Buenos Aires*, Año 4, vols. 7 y 8, pp. 9-48.

KALECKI, Michal (1984) *Teoría de la dinámica económica*, México: Fondo de Cultura Económica.

KATZ, Claudio (1989) "Teorías de la inflación en Latinoamérica" en **Realidad Económica**, 86 (1° bimestre), pp. 87 – 113.

KATZ, Claudio (2001) "El desafío crítico a los economistas ortodoxos" en http://www.lahaine.org/katz/b2-img/El%20Desaf%C3%ADo%20Cr%C3%ADtico%20a.pdf.

KATZ, Claudio (2013) "La economía desde la izquierda II: Modelo y propuestas" en http://katz.lahaine.org/?p=226.

KATZ, Claudio (2013) "Las grietas del modelo" en http://katz.lahaine.org/?p=218.

KEYNES, John Maynard (1986) *Teoría General de la ocupación*, *el interés y el dinero*, México: Fondo de Cultura Económica.

KICILLOF, Axel y NAHÓN, Cecilia (2006) *Las causas de la inflación en la actual etapa económica argentina: un nuevo traspié de la ortodoxia*, Documento de trabajo 5, Buenos Aires: CENDA.

MANZANELLI, Pablo y SCHORR, Martín (2013) "Oligopolio e inflación. Aproximación al proceso de formación de precios en la industria argentina en la posconvertibilidad" en **Realidad Económica**, 273 (enero – febrero), pp. 25 – 52.

MARX, Karl (1979) *El Capital, Tomo I, Volumen I*, México: Siglo XXI editores.

MOSELEY, Fred (2004) "The Determination of the "Monetary Expression of Labor Time" ('MELT') in the Case of Non-Commodity Money" en *Review of Radical Political Economics*, vol. 43, 1 (march) pp. 95-105.

OLIVERA, Julio H. G. (1964) "On structural inflation and Latin-american structuralism", en *Oxford economic papers*, vol. 16, 3, (noviembre), pp. 321 - 332.

OLIVERA, Julio H. G. (1986) "Inflexibilidad descendente de los precios monetarios", en *Desarrollo Económico*, vol. XXV, vol. 25, 100, (enero – marzo), pp. 567 – 570.

PIVA, Adrián (2011) "Una aproximación a los cambios en la Forma de Estado en Argentina (2002 – 2009)", en *Theomai* 23, Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

PIVA, Adrián (2012) *Acumulación y hegemonía en la Argentina menemista,* Buenos Aires: Biblos.

PIVA, Adrián (2012b) "Los límites económicos de una lógica política", Ponencia presentada a las V Jornadas de Economía Crítica, FCE – UBA, 22 al 25 de agosto de 2012.

PIVA, Adrián. (2012c) "¿Una nueva hegemonía? El estado frente al conflictosocial en la Argentina post crisis (2003-2010)". *E-Latina. Revista electrónica de estudios latinoamericanos*, vol. 10, 40 (julio – setiembre), pp. 45-66.

PIVA, Adrián (2013) "¿Cuánto hay de nuevo y cuánto de populismo en el neopopulismo? Kirchnerismo y peronismo en la Argentina post 2001" en *Trabajo y Sociedad*, 21 (Invierno 2013), pp. 135 – 157.

PREBISCH, Raúl (1947) *Introducción a Keynes*, México: Fondo de Cultura Económica.

ROWTHORN, R. E. (1977) "Conflict, inflation and money" en *Cambridge Journal of Economics,* 1, (1977), pp. 215-2.

SAAD FILHO, Alfredo (2000) "Inflation theory: a critical literature review and a new research agenda" in *Value, capitalist dinamics and money*, 18, pp. 335 – 362.

SCHORR, Martín y WAINER, Andrés (2014) "La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa" en **Realidad Económica**, 286 (agosto – setiembre), pp. 137 – 174.

SCHVARZER, Jorge (2000) *Implantación de un modelo económico. La experiencia Argentina entre 1975 y el 2000,* Buenos Aires: AZ editora.

SHAIKH, Anwar (2006)*Valor, acumulación y crisis*,Buenos Aires: Ediciones RyR.

SWEEZY, Paul M. (1974) *Teoría del desarrollo capitalista*, México: Fondo de Cultura Económica.

VILAS, Carlos (1988) "El populismo latinoamericano: un enfoque estructural", en *Desarrollo Económico*, vol. 28, 111 (octubre – diciembre), pp. 323 – 352.

Anexo: Relación entre Inflación y emisión en la posconvertibilidad

Se procedió a constatar la cointegración de las series de Medios de pago a disposición del público (M2) y Precios (IPC_Cifra.)[40] mediante la metodología de Engle y Granger para varios períodos. El objetivo era verificar si a lo largo de la convertibilidad la inflación ha seguido un patrón monetarista, es decir si existe una relación entre Medios de pago y Precios. Al ser ambas variables no estacionarias[41] la posibilidad de existencia de una relación no espuria entre ambas debe verificarse mediante un test de cointegración, es decir probar que la relación de largo plazo entre las variables es estacionaria.

En una primera verificación se ha tomado el período completo (Enero 2003 – Diciembre 2013). El test aplicado a la regresión de ambas variables rechaza la cointegración de las mismas en el período (Ver **ecuación 1** y **test 1**)

En una segunda prueba se ha considerado el período Enero 2006 – Diciembre 2010, En este caso el test señala evidencia de cointegración de las variables para un nivel de significatividad del 10 %, lo cual sugiere que las variables mantienen en este período una relación de equilibrio dinámico (Ver **ecuación 2** y **test 2**). El signo del coeficiente correspondiente a M2 señala que dicha relación es directa, como cabría esperar en el caso hipotetizado de una inflación de tipo monetarista.

El estudio de la causalidad es complicado en el caso de la relación entre variables no estacionarias, pero la utilización de una técnica más elaborada (Vectores autorregresivos con término de corrección del error) permitió obtener evidencia de la exogeneidad débil de la variable M2 en el período[42]. Por lo tanto, si bien no puede decirse estrictamente que M2 causa a los precios, si puede afirmarse que M2 no reacciona para mantener la relación de equilibrio dinámico entre ambas variables ante las desviaciones del mismo, mientras que IPC_Cifra sí lo hace.

Adicionalmente se han testeado otras dos submuestras (enero 2003 – diciembre 2010 y enero 2006 – diciembre 2013) para verificar los lími-

[40] El IPC 9 Provincias que elabora CIFRA se obtiene a partir del promedio ponderado de los IPC de las siguientes provincias: Chubut (Rawson-Trelew), Jujuy, La Pampa (Santa Rosa), Misiones (Posadas), Neuquén, Salta, San Luis, Santa Fe y Tierra del Fuego (Ushuaia). La ponderación se realiza según el peso del gasto de cada provincia en el total (CIFRA 2012).

[41] Esto se ha verificado con un test de Dickey y Fuller aumentado.

[42] Además se confirma la cointegración, en el caso de este test para un nivel de significatividad del 5 %.

tes del período en el que se verifica la cointegración[43]. En ambos casos se rechaza la cointegración de las series en dichas submuestras.

Bibliografía

CIFRA (2012) Propuesta de un indicador alternativo de inflación en http://www.centrocifra.org.ar/docs/CIFRA%20-%20IPC-9%20(Marzo%202012).pdf.

Engle, Robert F. y Yoo, Byung Sam (1987) "Forecasting and Testing in Co-Integrated Systems" in *Journal of Econometrics,* Vol. 35 (1987), pp. 143 – 159.

Enders, Walter (1995) *Applied Econometric Time Series*, New York: John Wiley & Sons

Apéndice de regresiones y test

Regresión 1 (ene-2003 a dic -2013)

Dependent Variable: IPC_CIFRA
Method: Least Squares
Date: 08/05/14 Time: 14:10
Sample: 2003M01 2013M12
Included observations: 132

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
M2	0.197263	0.001983	99.46634	0.0000
C	6.238520	0.404120	15.43728	0.0000

R-squared	0.987031	Mean dependent var	39.48782
Adjusted R-squared	0.986931	S.D. dependent var	22.82287
S.E. of regression	2.609126	Akaike info criterion	4.770943
Sum squared resid	884.9799	Schwarz criterion	4.814622
Log likelihood	-312.8822	F-statistic	9893.552
Durbin-Watson stat	0.211503	Prob(F-statistic)	0.000000

[43] No es posible testear las submuestras inicial (Ene 2003 – Dic 2005) y final (Ene 2011 – Dic 2013) debido a que se reduce demasiado el número de observaciones disponibles para la regresión.

Test 1 (Residuos de la regresión 1)[44]

Null Hypothesis: RES_1 has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 12 (Automatic based on SIC, MAXLAG=12)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-2.256247	0.0238
Test critical values:	1% level	-2.584539	
	5% level	-1.943540	
	10% level	-1.614941	

Tabla 1. Valores Críticos para el test (valor absoluto) Engle y Yoo: 1987

CRITICAL VALUES FOR REGRESSION-RESIDUAL BASED COINTEGRATION TESTS

Estimated Cointegrating Regression Residual:

$$z_t = y_t - \beta_0 - \beta_1 x_{1t} - \beta_2 x_{2t} - \beta_3 x_{3t} - \ldots\ldots - \beta_N x_{Nt}$$

Number of Variables $N+1$	Sample Size	Critical Values 10%	5%	1%
2	50	3.28	3.67	4.32
	100	3.03	3.37	4.07
	200	3.02	3.37	4.00

Regresión 2. (Ene-2006 a Dic -2010)

Dependent Variable: IPC_CIFRA
Method: Least Squares
Date: 08/05/14 Time: 13:39
Sample: 2006M01 2010M12
Included observations: 60

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
M2	0.279082	0.005953	46.87789	0.0000
C	-4.944373	0.825344	-5.990680	0.0000

R-squared	0.974285	Mean dependent var	32.75369
Adjusted R-squared	0.973842	S.D. dependent var	8.895031
S.E. of regression	1.438628	Akaike info criterion	3.598022
Sum squared resid	120.0398	Schwarz criterion	3.667834
Log likelihood	-105.9407	F-statistic	2197.537
Durbin-Watson stat	0.626731	Prob(F-statistic)	0.000000

[44] El test que se consigna no tiene los valores críticos adecuados. Los que deben usarse son los de la Tabla 1 que para un nivel de significatividad del 5 % y la cantidad de observaciones (132) y series (2) , no permiten rechazar la hipótesis nula de NO COINTEGRACIÓN

Test 2 (Residuos de la regresión 2)

Null Hypothesis: RES_4 has a unit root
Exogenous: None
Lag Length: 1 (Automatic based on SIC, MAXLAG=10)

		t-Statistic	Prob.*
Augmented Dickey-Fuller test statistic		-3.585541	0.0006
Test critical values:	1% level	-2.605442	
	5% level	-1.946549	
	10% level	-1.613181	

Rentas monopólicas, precios y competitividad en la cadena de valor petroquímica-plástica*

Mariana Fernández Massi **
Noemí Giosa Zuazua ***
*Damián Zorattini*****

La industria plástica argentina ha incrementado notablemente sus exportaciones en las últimas décadas. El abastecimiento externo de la demanda de productos plásticos también ha aumentado. Así, en esta industria se plasman los principales dilemas del proceso de industrialización y resulta particularmente interesante el estudio de su competitividad. La misma se explica no sólo por las características del sector sino también por el resultado del modo en que se inserta en la cadena de valor.

El artículo se propone, por un lado, caracterizar la cadena de valor petroquímica-plásticos y su organización regional y, por otro, examinar un factor determinante de la competitividad del sector: el precio de las resinas, su principal insumo. El abordaje propuesto consiste tanto en un análisis cuantitativo a partir de estadísticas públicas, como en un acercamiento cualitativo sobre la base de entrevistas realizadas a empresarios, representantes de cámaras empresariales y organismos públicos vinculados con el sector.

Palabras clave: Industria plástica – Competitividad - Industria petroquímica - Cadena de valor.

* Una versión preliminar de este trabajo ha sido presentada en el 1er. Congreso de Economía Política Internacional, desarrollado el 5 y 6 de noviembre de 2014 en la Universidad Nacional de Moreno (UNM), Municipio de Moreno, provincia de Buenos Aires. Agradecemos los comentarios allí recibidos, los mismos han sido incorporados al artículo.

** (CEIL-CONICET, UNM) mfernandezmassi@ceil-conicet.gov.ar
*** (UNM) noemi.giosa.zuazua@gmail.com; ngiosa@unm.edu.ar
**** (UNGS, UNM) zorattinidamian@gmail.com

Monopolistic income, prices and competitiveness in the petrochemical-plastic value chain

The Argentine plastics industry has significantly increased its exports in recent decades. However, the external supply of plastic products has also increased. Thus, in this industry the main dilemmas of industrialization are materialized and it is particularly interesting to study its competitiveness. We believe that competitiveness is explained not only by the characteristics of the sector but also as a result of how it is inserted into the value chain.

This article aims, first, to characterize the petrochemical-plastic chain value and its regional organization, and secondly, to examine a decisive factor of the competitiveness of the sector: the price of resins, its main input. The proposed approach consists of both a quantitative analysis based on public statistics, and a qualitative focus based on interviews with entrepreneurs, representatives of business associations and government agencies involved in the sector.

Key words: Plastic industry - Competitiveness - Petrochemical industry - Value chain.

Fecha de recepción: mayo de 2015

Fecha de aceptación: junio de 2015

"La manera en que se presentan las cosas no es la manera en que son; y si las cosas fueran como se presentan la ciencia entera sobraría."

Karl Marx

1. Introducción

El plástico se ha convertido en las últimas décadas en un material presente en bienes de lo más variados. Su consumo mundial se ha incrementado notablemente y la Argentina no es la excepción. Esta masificación del consumo y la diversificación de sus usos otorgan dinamismo al sector, no sólo en relación con su nivel de actividad sino también en las características que adopta. Es un sector que provee a diferentes industrias: produce los envases y embalajes para alimentos y bebidas, diversos materiales de la construcción, piezas y partes para la industria automotriz y la industria eléctrica y electrónica, así como también bienes de uso final para las familias.

En la Argentina es un sector en el cual se expresan las tendencias generales del ciclo económico y se plasman los principales dilemas del proceso de industrialización. En la década de los '90, acompañando el crecimiento del consumo de plástico, el sector incorporó maquinarias y se tecnificó, pero a la vez, sufrió la competencia externa y el cierre de pequeñas y medianas empresas. La configuración de su cadena de valor se transformó como resultado de las nuevas condiciones que ofreció la firma de los acuerdos del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) y el proceso de privatización de la petroquímica.

A pesar de su relevancia tanto empírica como conceptual para estudiar la estructura productiva argentina, hay pocos estudios sobre este sector. Probablemente esto no se debe a la falta de interés sobre el mismo, sino a las dificultades que entraña abordar un sector con tal multiplicidad de productos y clientes. En efecto, la riqueza de los análisis sectoriales para pensar problemas generales, como el grado de industrialización alcanzado por el país, los determinantes de la restricción externa, o la configuración regional de los negocios y la producción, radica en la posibilidad de abordar las actividades económicas reconociendo sus matices y sus complejidades.

El estudio que presentamos a continuación se enmarca en el proyecto de investigación titulado "Competitividad, informalidad y políticas públicas en las empresas micro y pequeñas. Un estudio de caso para el sector industrial del Municipio de Moreno"[1]. El propósito central es

[1] El mismo está integrado por los autores de este artículo, y es financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica y la Universidad Nacional de Moreno (UNM) en la línea PICT-O Nº270 (2013-2015).

comprender los factores que inciden en la competitividad de las pequeñas empresas del sector plástico a partir del estudio de aquellas radicadas en el municipio de Moreno. La investigación se organiza sobre la base de la hipótesis principal que considera que la competitividad se explica no sólo por las características del sector bajo estudio sino que también es el resultado del modo en que el mismo se inserta en la cadena de valor. De allí que una de las primeras tareas del proyecto consistió en caracterizar la cadena de valor petroquímica-plásticos.

Este análisis sintetiza los primeros resultados de la etapa exploratoria de observación de dicha cadena que consistió, por un lado, en el relevamiento de los informes, artículos y datos secundarios publicados sobre el sector y, por otro lado, en entrevistas a informantes calificados. Las entrevistas fueron realizadas en los meses de julio, agosto y septiembre de 2014, y comprenden gerentes de empresas petroquímicas, representantes de la cámara del plástico, del sindicato del plástico y directivos del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI)[2]. En el mes previo al comienzo del proceso de entrevistas se realizó en Buenos Aires la principal exposición del sector -Argenplast- en el marco de la cual también se realizó el 3er Congreso de la Industria Plástica de las Américas. Tanto las exposiciones del congreso como el recorrido por la feria han nutrido también este trabajo.

El artículo se estructura en seis partes, de la cual esta introducción es la primera. En la sección 2 se presentan los principales rasgos económicos del sector plástico en la Argentina. La sección 3 ubica al sector en su cadena de valor y presta particular atención a dos eslabones que consideramos clave para comprender su desempeño: el sector petroquímico y las empresas-clientes del sector plástico. La cuarta sección analiza el carácter regional de esta cadena de valor. En la sección 5 se examina uno de los factores mencionado con mayor frecuencia por empresarios y académicos como un determinante de la competitividad: el precio de las resinas, principal insumo de la industria plástica. Finalmente, se presentan las principales conclusiones que surgen de este estudio y las nuevas preguntas para avanzar en nuestra investigación.

[2] Agradecemos la buena predisposición y la información suministrada por los directivos entrevistados en las instituciones referidas. Dejamos constancias de que los análisis y conclusiones volcadas en este artículo es responsabilidad absoluta de los autores del mismo y pueden no coincidir con la visión de las instituciones entrevistadas.

2. El sector plástico en la Argentina

El consumo de productos plásticos ha tenido un fuerte crecimiento en el mundo, como consecuencia de cambios en los patrones de consumo y el desarrollo de nuevos productos que han permitido reemplazar otros materiales. Esta tendencia se ha verificado en nuestra región, y en particular en la Argentina. En nuestro país el consumo *per cápita* pasó de 11,5 kg en 1990 a 43,6 kg en 2013 (CAIP, 2014). Se espera incluso que el consumo siga en aumento, ya que aún es aproximadamente la mitad del consumo de Estados Unidos.

Como resultado de la expansión en el consumo, el sector plástico ha incrementado su producción y ha diversificado sus mercados de destino. Estos cambios profundizan aún más la heterogeneidad del sector. Uno de los principales desafíos para abordarlo de un modo sistemático es justamente lograr resumir tal heterogeneidad. En general, las alternativas para ordenar y clasificar los distintos tipos de establecimientos del sector son el tipo de insumo que utiliza; el proceso productivo que realiza (extrusión, moldeo por inyección, moldeo por soplado o termoformado); o bien, el mercado de destino de su producción. En nuestra investigación hemos priorizado este último criterio, pues resulta el más pertinente para un enfoque centrado sobre la cadena de valor. Como veremos en la sección siguiente, todas las resinas utilizadas provienen de empresas con características similares. Por lo contrario, los mercados-clientes tienen rasgos disímiles entre sí.

El sector plástico está orientado principalmente a la provisión de insumos, y en menor medida al consumo final. Esta característica le ha otorgado la categoría de “industria de industrias”. Según datos de la Matriz Insumo Producto de 1997, el 60% de su producción se convierte en insumo de otras ramas manufactureras, el 12% de su oferta se dirige a la construcción, el 5% lo absorben los consumidores finales, casi el 4% se exporta y el resto (19%, aproximadamente) se insume en ramas no industriales. Entre las principales actividades a las que abastece, se destacan las industrias de alimentos y bebidas, la eléctrico-electrónica y automotriz, y el sector de la construcción (CEP, 2005).

Está integrado mayormente por pequeñas y medianas empresas (PyMEs). En el año 2013, el 70,5% de los establecimientos del sector tenía entre 1 y 10 trabajadores, y sólo el 2% superaba los 100 ocupados, alcanzando un tamaño medio de 12 ocupados por planta. Desde los inicios de la década de los noventa hasta la actualidad la estructura del sector se ha modificado como resultado de que las empresas de mayor tamaño se tecnificaron y redujeron proporcionalmente la cantidad de trabajadores, y paralelamente durante los años noventa desapare-

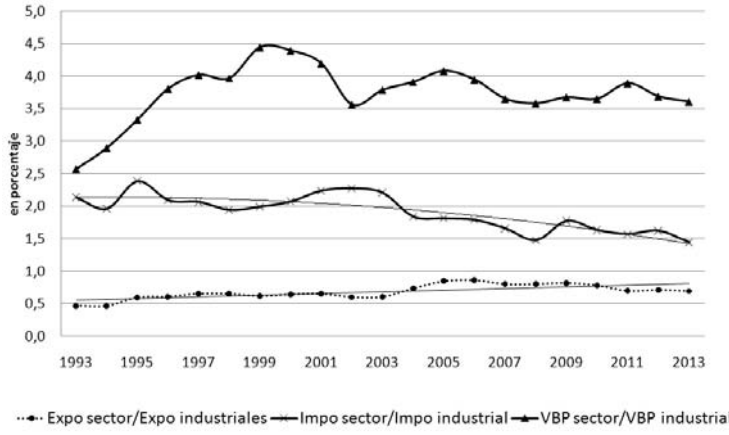
cieron establecimientos de menor tamaño que proporcionalmente ocupaban mayor cantidad de trabajadores. Estas transformaciones arrojaron como resultado que en el año 2013 el sector contara con 20% menos de plantas, 8% menos de trabajadores y mayor tamaño medio de planta que a inicio de los años noventa (CAIP, 2014). Las empresas se concentran geográficamente en la provincia de Buenos Aires y en la Capital Federal, con un 63,5% y 16,8% del total de establecimientos respectivamente (CAIP, 2014). En el nivel mundial es una industria madura, es decir, utiliza procesos y tecnologías estandarizadas, difundidas entre las empresas productoras. No obstante, la aparición de nuevos materiales y la necesidad de lograr mayor eficiencia productiva obliga a los fabricantes a renovar su parque de maquinarias y equipos. En la Argentina los bienes de capital necesarios -maquinarias y moldes- son en su gran mayoría importados, principalmente desde China, Alemania e Italia.

El sector presenta un grado de apertura comercial bajo: el valor comerciado internacionalmente (exportado e importado) es bajo en relación con el valor de producción total de la industria. Esto se debe a que son productos de escaso valor por unidad, por lo cual los costos de transporte por unidad comerciada (medida en $) son altos.

Los productos plásticos, como los de menaje o los tubos para construcción, presentan una baja relación valor/volumen. Es por ello que los márgenes de transporte tienen una incidencia importante en el precio de venta cuando deben recorrerse distancias significativas. Esto explica la baja apertura comercial del sector, pero aun así, los productos importados ejercen una fuerte competencia con la industria plástica argentina. Las importaciones provienen principalmente de Brasil, Estados Unidos y China, y los rubros más importantes son los semiterminados, que incluye a los envases; los muebles para jardín; las autopartes y los artículos de laboratorio. Las importaciones de origen chino son, fundamentalmente, productos de bazar, que compiten vía precio con la producción argentina. Por su parte, si bien se trata de un sector deficitario en el comercio exterior, ha logrado exportar. A diferencia de las importaciones, las exportaciones están concentradas en pocos rubros. El rubro con mayor participación en las exportaciones del sector -en toneladas- es envases y sus partes (superior al 75%), siguiéndole artículos sanitarios y para la construcción (alrededor del 7%, con crecimiento a lo largo de los últimos años).

En el **gráfico 1** presentamos la importancia del sector plástico en el conjunto de la industria y su evolución desde inicios de la década de los ‘90, tanto en lo que respecta a la producción como al comercio exterior. El sector tuvo un pico de participación en el producto industrial total en

Gráfico 1. Producción y comercio exterior del sector plástico respecto del total de la industria.



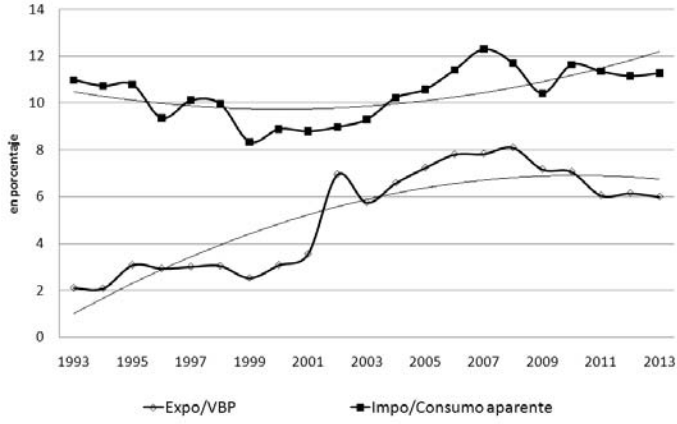
Fuente: Elaboración propia sobre datos del CEP-Ministerio de Industria

el año 1999, alcanzando el 4,5%. Si bien durante la década de los 2000 perdió participación, como consecuencia de la recuperación de otras industrias, su importancia se mantiene en torno del 3,5% ó 4%. Para el caso de los indicadores que representan el comercio exterior - participación en las exportaciones y participación en las importaciones - dibujamos las correspondientes líneas de tendencia, pudiéndose apreciar dos sentidos opuestos y definidos. Por un lado, la participación de productos plásticos en el total de exportaciones industriales crece a un ritmo lento pero sostenido. Por otro, su participación en el total de importaciones industriales ha disminuido a partir de la devaluación, recuperándose levemente en el año 2009, pero manteniendo su tendencia a la baja en los períodos posteriores. En un contexto de crecimiento del consumo interno de productos plásticos y del consumo de manufacturas en general, la caída del coeficiente de importaciones plásticas en el total de importaciones industriales puede interpretarse como una mejora en el desempeño sustitutivo del sector en relación con el conjunto de la industria manufacturera.

La afirmación anterior queda matizada al observar que el consumo aparente[3] de productos plásticos presenta un mayor componente de

[3] Se define como consumo aparente a la producción nacional, deducidas las exportaciones y sumadas las importaciones. El consumo aparente es un *proxy* del consumo interno.

Gráfico 2. Exportaciones del sector plástico respecto de su volumen de producción e importaciones de insumos (resinas y otros insumos) respecto de su consumo.



Fuente: Elaboración propia sobre datos del CEP-Ministerio de Industria

importaciones en la etapa de posconvertibilidad que durante los años noventa cuando prevaleció un entorno de apertura comercial cuasi indiscriminado, según se presenta en la primera serie del **gráfico 2**. Es decir que si bien las importaciones de productos plásticos han caído en relación con el total de importaciones de la industria manufacturera, continúa siendo relevante al momento de satisfacer la demanda interna de plásticos, dando cuenta de las dificultades para avanzar en un proceso de sustitución inclusive en un contexto macroeconómico más favorable.

La participación de las importaciones en el consumo interno siempre ha sido superior al porcentaje de la producción que se exporta. Sin embargo, a partir de la devaluación de 2002 el sector logró incrementar sus exportaciones. De este modo, la brecha entre ambos indicadores se redujo sustancialmente, relajando parcialmente la presión que el sector ejerce sobre la balanza comercial.

No obstante su mejor desempeño exportador, el mismo no es suficiente para equilibrar la balanza comercial no sólo por la creciente importación de productos plásticos, sino también porque buena parte de su principal insumo -las resinas plásticas- es importada. En este sentido, consideramos que un análisis de la competitividad de este sector debe comenzar por comprender por un lado, la dependencia de insumos importados, y por otro, los factores que explican su vulnerabilidad ante la competencia de productos importados.

3. La cadena de valor petroquímica-plástica

La perspectiva adoptada en nuestra investigación otorga un rol central al estudio de la cadena de valor para analizar la competitividad del sector plástico. El vínculo entre las firmas de una misma cadena, puede darse de formas diversas, cada una de las cuales implica un esfuerzo de coordinación distinto, o -en términos de la bibliografía sobre cadenas globales de valor- una estructura de gobierno, o de gobernanza, distinta. Los dos casos extremos son las relaciones de mercado, generalmente asociadas con productos simples en los cuales los requerimientos del comprador pueden ser cumplidos por un gran número de proveedores y por ende el costo de cambiar de proveedores es bajo y las relaciones jerárquicas, en las cuales existe integración vertical. A esta dicotomía tradicional se le incorporan casos intermedios: relaciones modulares, interactivas o cautivas, que son distintas variantes de organización a través de redes e implican una coordinación más explicita (Gereffi *et. al.*, 2005).

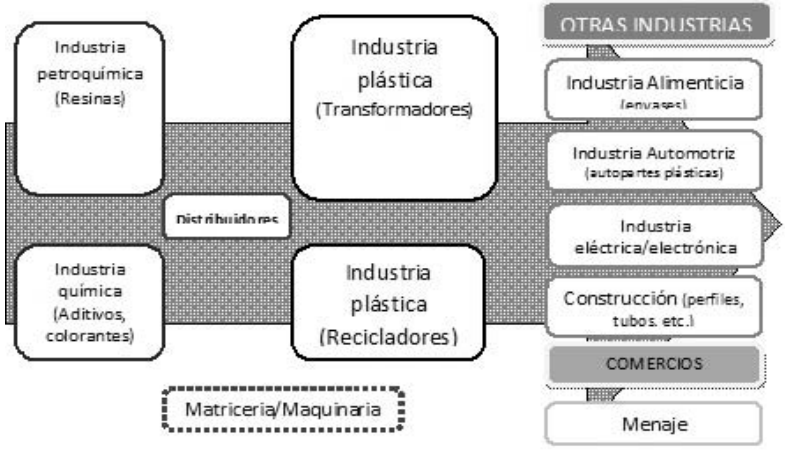
Conocer la estructura de gobierno de una cadena proporciona información acerca de las relaciones de poder entre las firmas -particularmente entre la firma líder y las demás-. La misma se determina tanto por cuestiones técnicas-tecnológicas de cada sector, como también por la estructura de mercado. El aspecto más relevante de este marco analítico para nuestro caso radica en que la estructura de gobierno de la cadena resulta un aspecto crítico para determinar las posibilidades de jerarquización[4] de las empresas que forman parte de ella (Caspari, 2003; Giuliani *et. al*. 2005). En relaciones puras de mercado, sin más intercambio de información que los precios, es poco factible que se fomente cualquier tipo de jerarquización (Humphrey y Schmitz, 2000).

Así, la caracterización de la cadena y de las formas en las que el sector plástico se vincula con sus proveedores y sus clientes, aporta elementos muy relevantes para evaluar su competitividad. Con tal propósito en esta sección presentamos la cadena de valor petroquímica-plástica y analizamos esos dos eslabones.

Los principales insumos de la industria plástica son las resinas producidas por el sector petroquímico. Luego, según el grado de complejidad de los productos plásticos se utilizan distintas proporciones de aditivos y colorantes. La relación entre productores de resinas-productores plastiqueros suele estar mediada por distribuidores que fraccionan y venden

[4] Se entiende por jerarquización al proceso de alejamiento de aquellas actividades en las que la competitividad depende de los costos y las barreras a la entrada son bajas (Kosacoff *et al.*, 2007).

Diagrama 1. Esquema de la cadena de valor petroquímica-plástica



Fuente: Elaboración propia sobre revisión bibliográfica

en volúmenes de menor kilaje los lotes que proveen las empresas petroquímicas.

Además de los insumos provenientes de la industria química y petroquímica, la matricería que utilizan las plastiqueras es otro producto clave para la gran mayoría de los procesos productivos del sector plástico. Las matrices y las maquinarias del sector son producidas por el sector metalmecánico y aunque existe producción local, en su mayoría son importadas[5].

Analizando aguas abajo en la cadena, la industria plástica presenta una elevada heterogeneidad en sus productos, lo cual dificulta una caracterización única de sus clientes. En el **diagrama 1** se describe la cadena completa y se identifican los principales mercados de destino de estos productos.

El sector plástico está inserto en una cadena de valor caracterizada por un alto grado de concentración tanto en el eslabón anterior, el sector petroquímico, como en el eslabón siguiente, donde aparece la relevancia de clientes de la industria alimenticia, de la industria automotriz y de cadenas comerciales de hipermercados, con predominancia de empresas medianas-grandes y grandes. Por estas características, las empresas plastiqueras constituyen el “eslabón débil” de la cadena de valor. A continuación analizamos cada uno de los eslabones mencionados.

[5] El análisis de este eslabón de la cadena no es abordado en este artículo

Cuadro 1. Principales resinas y sus productores locales.

Resina	Productor local	Participación de la producción local en el consumo aparente 2013
Polietileno de Baja densidad (PEBD)	Dow-Chemical	84,28%
Polietileno de Alta Densidad (PEAD)	Dow-Chemical	84,71%
Polipropileno (PP)	Petroquímica Cuyo - Petroquen	89,38%
Policloruro de Vinilo (PVC)	Solvay-Indupa[6]	130,63%*
Poliestireno (PS)	Petrobras - Basf	77,19%
Tereftalato de Polietileno (PET)	DAK Americas	82,36%

(*) En el caso del PVC la producción local supera el consumo interno, por ende es la única resina para la cual las exportaciones superan las importaciones.
Fuente: Elaboración propia sobre entrevistas y CAIP (2004)

3.1. Aguas arriba: el sector petroquímico

El principal proveedor de la industria plástica es el sector petroquímico, que produce las resinas termoplásticas. En el **cuadro 1** se indican las principales resinas, sus productores locales y la participación de la producción local en el consumo aparente de cada resina al año 2013.

La química y petroquímica es una industria intensiva en capital, de alta complejidad tecnológica y poco requerimiento de fuerza de trabajo. Se caracteriza también por el alto nivel de concentración de la rama, con presencia de grupos transnacionales que organizan su producción en distintos espacios geográficos. Si bien la creación de empleo en esta industria es exigua, el nivel de calificaciones requerido y las remuneraciones ofrecidas son superiores al promedio de la industria.

Tales características son propias del sector a lo largo de su historia, pero se han intensificado a partir de los importantes cambios que ha sufrido, tanto en el nivel mundial como en nuestro país. Hacia 1980 las empresas de la industria química y petroquímica de los países centrales comenzaron un fuerte proceso de transformaciones que afectó su

[6] Actualmente (2015) la empresa Solvay-INDUPA está en proceso de venta. El grupo Braskem hizo una oferta por la compra a fines de 2013, pero primero por cuestionamientos de la Comisión Nacional de Valores de nuestro país y luego de la autoridad que regula la competencia en Brasil, no se ha hecho efectiva aún.

estructura organizacional, su base tecnológica y la organización de la producción.

En la Argentina dicha década fue un período de fuerte expansión de la actividad, impulsada desde el Estado. Aun en un contexto de estancamiento de la actividad industrial agregada, se observa el crecimiento de la producción y la inauguración de 12 nuevas plantas. A diferencia de las plantas ya existentes, la escala de producción y la tecnología adoptada en esas plantas eran cercanas a la frontera tecnológica internacional (López, 1994).

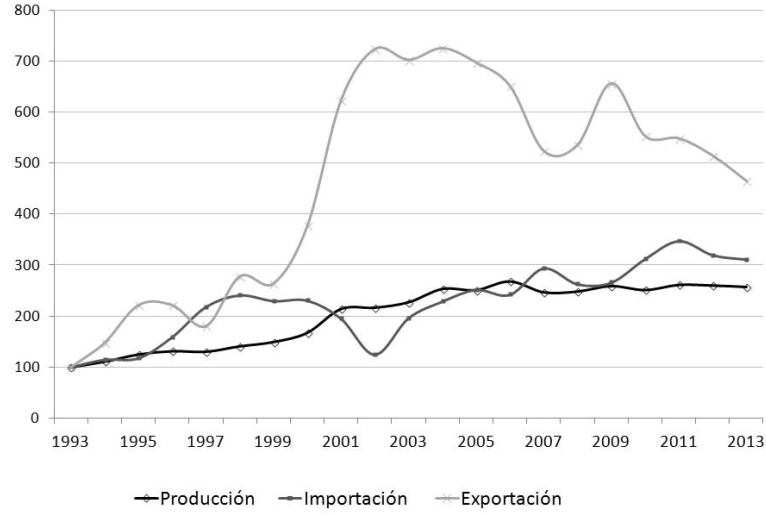
También en el nivel mundial la industria tuvo un importante crecimiento durante los años ‘80. Sin embargo a fines de la década, el ingreso al mercado mundial de nuevos productores, fundamentalmente radicados en países asiáticos, incrementó la oferta mundial agudizando aún más la competencia y deprimiendo los precios internacionales del sector.

En este contexto las empresas productoras de resinas radicadas en el país desplegaron un conjunto de estrategias tendientes a sostener su rentabilidad que consistieron en: i. racionalización de costos y planteles, con el objetivo de aumentar la competitividad; ii. negociaciones orientadas a preservar los precios en el mercado local a través de las políticas comerciales del sector; iii. cambios en su oferta de productos, para adaptarla a la demanda interna que garantizaba mejores precios; iv. integración productiva hacia atrás, ingresando al negocio de refinación de petróleo o separación de gases (López, 1994). La reducción de planteles no tuvo sólo un efecto cuantitativo, sino que implicó redefinir el trabajo de quienes permanecieron empleados en el sector.

Por su parte, las posibilidades de integración y de expansión del mercado a partir de los acuerdos del Mercado Común del Sur (MERCOSUR) incentivaron a empresas transnacionales a entrar en estas actividades, mientras que las posibilidades de integración hacia atrás redundaron en un aumento de la concentración en la industria. Estas transformaciones resultaron en un incremento de las asimetrías en la cadena de valor (CEP, 2005). En la actualidad, como pudo observarse en el **cuadro 1**, la producción de cada resina está concentrada en uno o dos productores que, con la excepción de Petroquímica Cuyo, son empresas transnacionales.

La participación de esta industria en el producto industrial argentino es muy superior a su participación en el empleo, lo cual da cuenta de su carácter capital-intensivo. Además muestra una tendencia decreciente en la participación en el empleo aun cuando su participación en el producto industrial y su nivel absoluto de producción crecen. Es decir, la productividad del sector ha crecido por encima de la media de la industria.

Gráfico 3. Evolución de la producción, las exportaciones y las importaciones de resinas. Índice 1993=100.



Fuente: Elaboración propia sobre datos de CAIP (2014).

El sector mostró una evolución favorable a lo largo de todo el período de la convertibilidad, aun durante la fase recesiva 1998-2002, evidenciando cierto desacople respecto del ciclo económico interno. Si bien sufrió una caída en la actividad hacia 2002, luego se recuperó alcanzando tasas de crecimiento positivas hasta 2009. Incluso en el contexto de la crisis internacional de 2008-2009, en el cual otras ramas de actividad insertas en cadenas de producción globales redujeron su producción, esta industria mantuvo su ritmo de crecimiento.

La producción física tuvo un crecimiento acelerado entre los años 2001 y 2006, momento a partir del cual comenzaron a evidenciarse problemas de infraestructura energética, en particular desabastecimiento de gas y restricciones en el uso de energía eléctrica, que motivaron en parte una caída de la producción entre los años 2007 y 2009. Los volúmenes de producción y de exportaciones lograron recuperarse de esa caída, pero en el año 2013 nuevamente se evidenciaron dificultades para sostener el crecimiento de la actividad.

La escala de producción nacional de resinas es significativamente menor de la escala promedio imperante en el nivel mundial. Aún más, la Argentina presenta una escala sensiblemente menor respecto de su principal socio comercial, que es Brasil: mientras que Braskem produce

en Brasil 7 millones de toneladas anuales, una de las principales petroquímicas de capital nacional que es Petroquímica Cuyo produce apenas 120 mil toneladas al año. Del mismo modo, países con grandes reservorios energéticos como EUA y Arabia Saudita, lideran la producción de petroquímicos en la escala global. En este sentido, los nuevos hallazgos en "Vaca Muerta" pueden potenciar radicalmente la situación productiva de las petroquímicas, al menos de esa forma aconteció en EUA con la puesta en producción de reservorios de gas no convencional.

El sector petroquímico argentino se ve afectado por cuestiones del mercado interno, en particular por el déficit energético que afecta sus posibilidades de producción en tiempo y forma. Sin embargo, su ritmo de producción no responde a las oscilaciones del ciclo económico local. En efecto, evidencia un ritmo de crecimiento sostenido aun durante la recesión del período 1999-2002. Esto se debe a que su desempeño no está vinculado con la demanda interna. Si bien actualmente sus ventas se dirigen al mercado local, aquella producción que no pueda colocarse internamente es un saldo exportable que las empresas redirigen hacia otros mercados.

Ahora bien, nuestro interés no radica en el sector petroquímico en sí, sino en el modo en que se relacionan las empresas petroquímicas con las del sector plástico. Esta relación se da a través de un vínculo comercial directo o a través de distribuidoras. Para comprar directamente a una empresa petroquímica es necesario reunir una serie de requisitos. En primer lugar, se debe cumplir con la condición de comprar grandes volúmenes de resina, ya que no se hacen despachos menores a un camión completo. En un sector en el cual el 70% de las empresas son PyMEs, muy pocas cumplen este requisito. A su vez, desde el sector comercial de las empresas petroquímicas se evalúan otros aspectos para proveer en forma directa a un cliente, como la capacidad financiera de la empresa y las condiciones edilicias para recibir la carga y preservar las resinas. Aquellas que logran establecer este vínculo directo, suelen participar también de programas de cooperación tecnológica o de responsabilidad social empresaria.

No obstante, en la mayor parte de los casos la relación es mediada por un distribuidor. Estas empresas distribuidoras no pertenecen formalmente a las empresas petroquímicas, pero tienen la representación oficial de sus productos. Los distribuidores ofrecen lotes de producto fraccionados en pequeños volúmenes y con financiamiento en la compra. Sin embargo, por desempeñar este rol, los distribuidores acrecientan considerablemente el precio de venta de las resinas. Esto nos conduce al problema del precio de los insumos, aspecto que tanto la cámara empresaria como los propios empresarios aducen como principal factor

explicativo de la falta de competitividad del sector, que es analizado en la quinta sección.

3.2. Aguas abajo: los mercados-cliente de la industria plástica

Uno de los principales productos plásticos son los envases y embalajes, que según datos de CAIP (2014) representan el 45,5% del total producido. En segundo lugar, con una participación del 13 % se encuentran los productos destinados a la construcción. Un tercer grupo en importancia son los productos destinados a la industria eléctrica y electrónica que representa un 10% de la producción, y en cuarto lugar se ubican los productos destinados a la industria automotriz con una participación del 8%. Finalmente se ubican en importancia según el mercado de destino, los productos de uso doméstico, muebles de jardín y decoración, que comprenden un 7% de la producción total. Distinguimos entonces dos tipos de mercados: por un lado, productos plásticos que son utilizados como insumos de otras industrias, y por otro, aquellos destinados al consumidor final.

Durante la década de los noventa, con la firma de los acuerdos comerciales del MERCOSUR y cambios en la organización de las empresas globales[7], creció la internacionalización de las empresas-clientes del sector plástico. Esto tuvo algunas implicancias relevantes sobre la actividad del mismo tanto en el aspecto tecnológico como comercial. Por un lado, se han complejizado las normas de calidad y homologaciones técnicas que los productos y los procesos deben cumplir. Según señala Ramal (2003) mientras en algunos casos estos cambios han potenciado capacidades tecnológicas de algunas firmas, en la gran mayoría han implicado que el transformador plástico ya no tenga el control de las actividades de diseño y desempeñe el rol de “ejecutor de especificaciones” del cliente global.

Por otro lado, el aumento en la concentración y extranjerización de la industria alimenticia y automotriz han limitado aún más el escaso poder de negociación de los plastiqueros en relación con los precios y las condiciones de pago (Ramal, 2003). Esta tendencia a la concentración y la internacionalización ha repercutido también de forma directa, ya que han aparecido grupos internacionales operando en el sector. El autor citado señala que durante la década de los ‘90, la compra de firmas plásticas por parte de empresas extranjeras fue más intensa en los seg-

[7] En efecto, fue una década de importantes cambios en el nivel mundial, con un proceso de fusiones y adquisiciones que alteró la composición del sector y generó un aumento de la concentración. Los cinco principales productores mundiales, pasaron de controlar el 24% de la oferta mundial al 33% (Ramal, 2003).

mentos de autopartes, producción de films para pañales, y envases para cosméticos y artículos de limpieza.

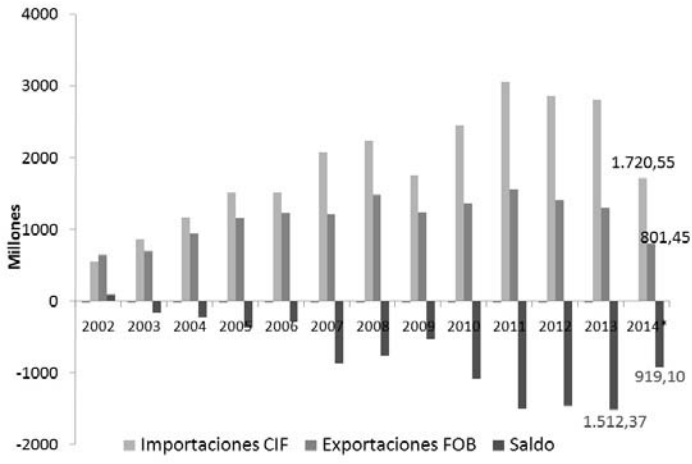
En lo que respecta a los principales productos plásticos -envases y embalajes- la concentración dentro del sector plástico y de su principal cliente -la industria alimenticia- repercutió en el modo en que se organiza la cadena. En la producción de envases complejos, las PyMEs actúan como segundos proveedores o son subcontratadas por otras empresas medianas o grandes del sector. Son envases que generalmente requieren de una mayor proporción de colorantes y aditivos, así como también un proceso productivo más sofisticado. Es un segmento en el cual hay grandes empresas, que incluso pueden ser proveedores globales de la empresa-cliente. En cambio, en la producción de envases flexibles -como las "bolsas camiseta"- proliferan las pequeñas empresas (Narodowski, 2004).

La década de los noventa también implicó grandes cambios en la comercialización de productos plásticos destinados al consumidor, en particular por la instalación de las grandes superficies comerciales en los centros urbanos. El proceso de concentración también alcanzó al rubro de bazar y menaje: Colombraro, Nuva y Mascardi cubren el 80% del mercado y cuentan además con locales propios para venta al público. En cambio, los pequeños plastiqueros dedicados a este rubro venden sus productos a través de distribuidores/comercializadores, percibiendo un precio rebajado en un 30% en relación con las ventas a un minorista o al consumidor final (Narodowski, 2004).

4. La configuración regional de la cadena

Dentro de la cadena de producción de plásticos, las empresas productoras de resinas instaladas en la Argentina definen sus negocios no sólo a partir del mercado local sino teniendo en cuenta la dimensión regional. Del mismo modo, los principales clientes de la industria plástica también realizan sus negocios en el nivel regional, haciendo que la industria plástica transformadora tenga que respetar estándares de producción y costos que permitan integrar los productos plásticos en toda la región. De esta forma, la producción de plásticos nacional se define por un núcleo atomizado de industrias transformadoras, actuando en una red de polos concentrados en cada extremo de la cadena. Asimismo, la tecnología que insume la industria transformadora es prácticamente toda foránea, generando así una doble debilidad en la configuración regional de la cadena: i) debilidad respecto de los proveedores y clientes concentrados; ii) debilidad respecto de los proveedores extranjeros de tecnología de la que no tiene incumbencia alguna. En

Gráfico 4. Balanza comercial de resinas y productos plásticos. Argentina respecto del resto del mundo. 2002 -2014. En millones de dólares



*Acumulado hasta agosto de 2014

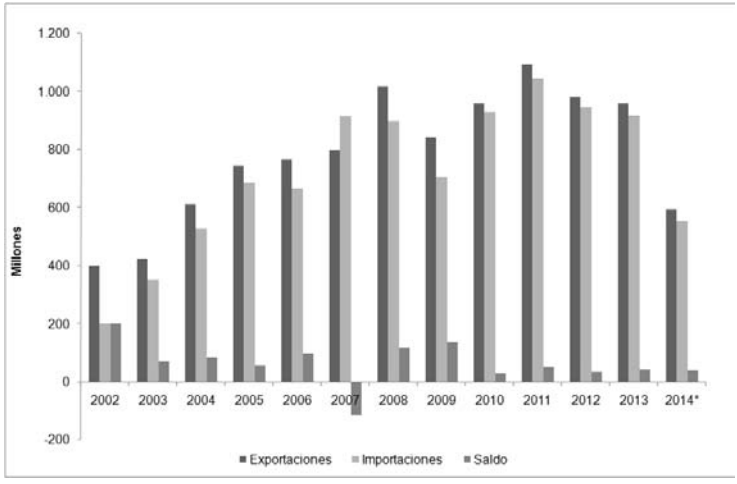
Fuente: Elaboración propia sobre Indec

suma, la configuración económica de la cadena se expresa en la fuerza política que tiene cada eslabón para definir precios, estrategias y demás acciones específicas que determinan su proceso de acumulación y valorización del capital, y su expansión en los mercados. En esta configuración, la industria plástica transformadora es el actor con menor incidencia en la política regional de producción petroquímica-plástica.

En el ámbito local, la producción doméstica ocupa todos los eslabones de producción de plásticos, desde resinas hasta productos terminados. Sin embargo, la escala de producción no llega siquiera a suplir las necesidades del mercado doméstico; no logra hacerlo respecto a las resinas que insume el proceso de producción de bienes plásticos terminados, ni de la demanda total de plásticos terminados. Esto se plasma en los persistentes saldos negativos de la balanza comercial, que lejos de ser coyunturales, expresan una situación estructural de la industria plástica, como un ejemplo particular del déficit sistemático que registra la industria nacional en su conjunto.

Si bien la Argentina es uno de los principales productores de plásticos y resinas del MERCOSUR, la participación de su producción en el nivel global es poco relevante. En plásticos equivale al 0,6 % de la producción mundial y en el nivel regional secunda a Brasil que es el principal

Gráfico 5. Balanza comercial de resinas y productos plásticos. Argentina respecto del MERCOSUR. En millones de dólares.



*Acumulado hasta agosto de 2014

Fuente: Elaboración propia sobre Indec

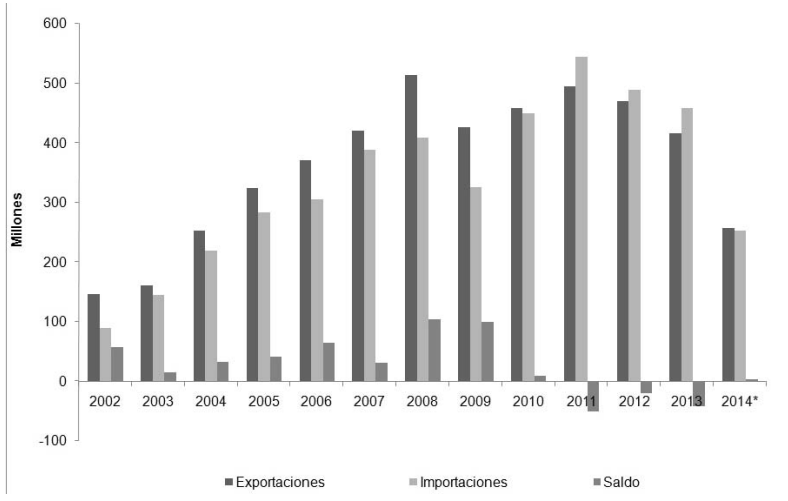
productor y más que triplica la producción de la Argentina (Roriz Coelho, 2014).

El **gráfico 4** muestra la balanza comercial de resinas y plásticos de los últimos 12 años. Se verifican saldos sistemáticamente negativos en prácticamente todos los rubros comerciados. Es así que el país no sólo registra déficit en los productos plásticos terminados, sino también en las resinas plásticas o insumos principales.

Esta debilidad relativa respecto de los principales productores de resinas y plásticos mundiales, tiene una particularidad cuando enfocamos el análisis en torno de los países que integran el MERCOSUR. Entre los países miembro no hay aranceles para el comercio de plásticos y resinas, mientras rige un arancel externo común (AEC) para las importaciones extra-MERCOSUR del 18% y 14% respectivamente. El comercio bilateral entre la Argentina y los países integrantes del MERCOSUR, enmarca al país entre los principales productores de plásticos de la región. De hecho, el saldo comercial con el MERCOSUR ha sido sistemáticamente positivo, excepto el año 2007 (**gráfico 5**).

Sin embargo, tal como se aprecia en el **gráfico 6**, no se registra la misma dinámica con Brasil, principal socio comercial del país. En el comercio bilateral de productos plásticos sin resinas, se observa que, exceptuando el año 2007, hasta 2010 la Argentina tenía saldo positivo

Gráfico 6. Balanza comercial de productos plásticos. Argentina respecto de Brasil. 2002/2014.



*Acumulado hasta agosto de 2014

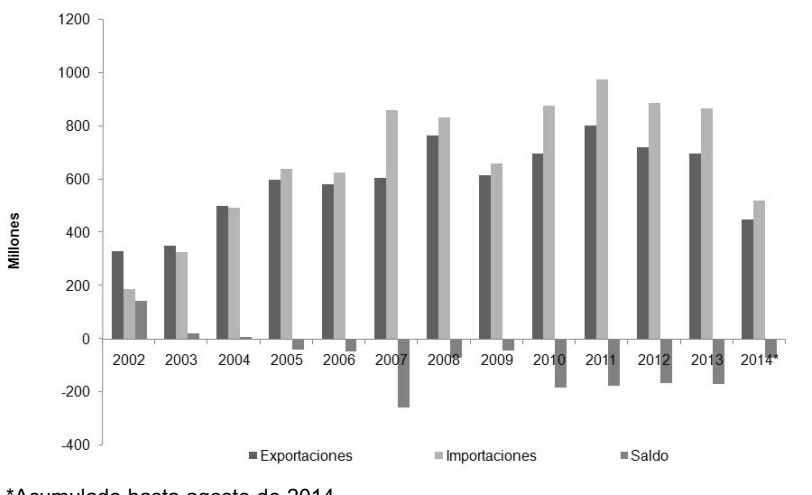
Fuente: Elaboración propia sobre Indec

en los rubros comerciados. El trienio siguiente presenta un leve déficit, llegando a agosto de 2014 con un saldo comercial superavitario en más de 3 millones de dólares. Ahora bien, en el **gráfico 7**, que incluye los insumos principales de la industria plástica, esencialmente las resinas, se verifica un déficit sistemático desde el año 2005 hasta la actualidad. Con ello queda de manifiesto la imposibilidad del primer eslabón de la cadena plástica de abastecer íntegramente a la industria transformadora.

En el nivel regional se observa que la industria plástica transformadora presenta mejores condiciones relativas respecto de sus competidoras en el MERCOSUR. Esta condición se expresa en los saldos comerciales positivos de la industria en el MERCOSUR. En relación con las ventajas respecto de Brasil, las mismas son acentuadas en el rubro de envases plásticos[8], ya que la productividad de las plantas argentinas es superior a las brasileñas. En un análisis sobre este rubro en particular,

[8] En efecto, este rubro constituye una excepción relevante en el comercio internacional del sector, ya que a diferencia de la mayoría de los productos plásticos, presenta una balanza comercial superavitaria a partir de 2004. Desde 2006, los indicadores básicos de productividad del sector en la Argentina (materia prima procesada por planta y por trabajador) superan los de Brasil (Bekerman y Dulcich, 2011).

Gráfico 7. Balanza comercial de productos plásticos y resinas. Argentina respecto de Brasil. 2002-2014.



*Acumulado hasta agosto de 2014 -

Fuente: Elaboración propia sobre Indec

Bekerman y Dulcich (2011) señalan dos explicaciones posibles para tal desempeño. Por un lado, mientras el sector plástico del país vecino utiliza maquinaria local, el sector plástico de la Argentina se provee de maquinaria importada -libre de aranceles- debido a lo cual logró una renovación importante del parque de maquinarias que permite operar al sector con niveles cercanos a la frontera tecnológica internacional. Por otro lado, la industria argentina de envases muestra un mayor dinamismo en la innovación de productos, en particular, aventaja al Brasil en el desarrollo de envases flexibles. Este mismo aspecto fue resaltado en la feria Argenplast 2014, señalando que el mercado de consumo argentino es más “exigente” en términos de diseño, lo cual obliga a desarrollar nuevos productos que luego se introducen al mercado brasileño.

Más allá de estas ventajas regionales, las empresas plastiqueras de la Argentina se ven desafiadas por la competencia mundial de productos que ingresan al país con precios competitivos inclusive considerando el AEC del 18%. Por su parte, la escala nacional de producción de resinas no permite reducir los precios de los principales insumos, que a su vez no tienen competencia internacional debido al 14% de arancel extrazona.

5. El precio de las materias primas y los viejos debates de la industrialización

A partir de la revisión bibliográfica y, fundamentalmente, de las entrevistas realizadas, hemos definido distintos nudos problemáticos en el análisis de la competitividad del sector plástico. En este trabajo nos centramos sobre un aspecto que refiere a la relación con el eslabón anterior de la cadena: el precio de las resinas.

En marzo de 2010 la Cámara Argentina de la Industria Plástica (CAIP) convocó a cámaras sectoriales que integran la Comisión de la Industria Plástica del MERCOSUR (COMINPLA-MERCOSUR) para la redacción de un documento titulado "Declaración de Buenos Aires". A partir del mismo, en abril se publicó una carta enviada a la ministra de Industria y Turismo de la Nación[9], en la cual plantean que el arancel aplicado a los productos petroquímicos es considerablemente más alto que en otros países, y agregan:

> *"Cabe señalar las acciones colusivas entre productores petroquímicos, que afectan por igual a todos los países de la región. Sea por la vía de acuerdos tácitos entre empresas, o bien por el hecho de que una misma firma controle la oferta regional, resultará sencillo a estos productores petroquímicos, posicionarse de tal modo que la 'renta MERCOSUR' no sea transferida al usuario transformador plástico o al consumidor final."*

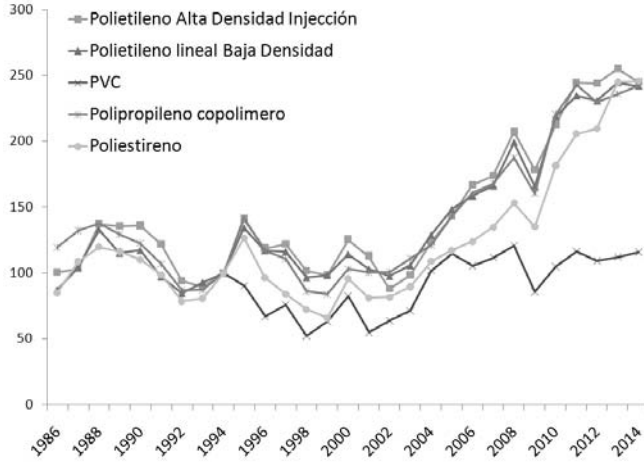
En la carta se solicita a la ministra la eliminación o significativa disminución del arancel de importación de las principales resinas (PEBD, PEAD, PP, PE, PVC y PET). Esta iniciativa ilustra un problema que hemos detectado en otras investigaciones sobre el tema y que nos han planteado en las entrevistas: uno de los factores centrales para explicar la debilidad del sector plástico para competir con los productos importados es el precio doméstico de las resinas. Para comprender el problema es preciso analizar dos aspectos, por un lado, qué ha ocurrido con el precio internacional de las resinas; por otro, cómo afecta la política arancelaria a los precios domésticos.

Siguiendo la tendencia de otros *commodities*, las resinas petroquímicas han experimentado una fuerte suba de precios durante los últimos 15 años. El **gráfico 8** presenta la evolución de los precios de las principales resinas en el período 1986-2014. Allí puede apreciarse que, con la excepción del PVC, todas han tenido una evolución similar.

---

[9] Publicada en *Plastinoticias*, boletín quinquenal de la CAIP, la primera quincena de mayo de 2010. Disponible en: http://www.caip.org.ar/news/040510/PLASTINOTICIAS-1-QUINC-MAYO-2010.pdf

Gráfico 8. Evolución de índices de precios mundiales de resinas entre 1986 y 2014. Índice 1994=100.

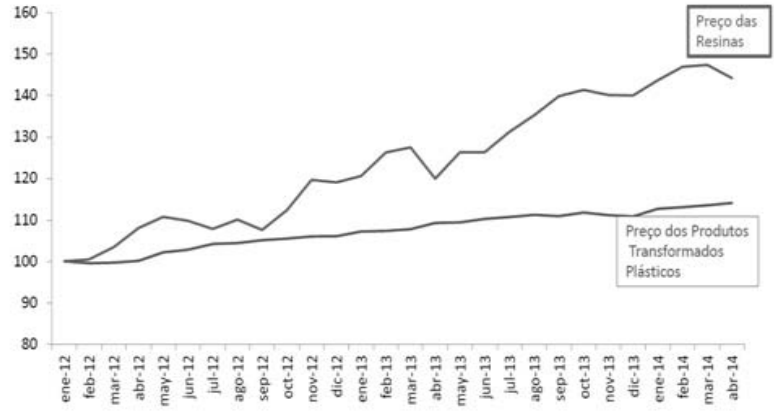


Fuente: Elaboración propia sobre ICIS-Pricing.

Esta evolución de los precios era esperable dado que el precio de sus insumos principales, gas o petróleo, han aumentado constantemente en el período. En el año 2009 el precio del gas se desacopló del precio del barril de petróleo, volviendo más competitiva la petroquímica sobre la base de gas. Pero si bien los nuevos descubrimientos de *shale gas* en Estados Unidos implicarán un sustancial aumento de la producción de resinas, no se espera una caída de los precios de las mismas[10] (Bühler Vida, 2014).

[10] La caída del precio del petróleo en 2014, como consecuencia de una sobreoferta de este *commodity*, probablemente repercuta en los precios de las resinas, en particular sobre el polipropileno. Sin embargo, algunos analistas sugieren que los precios del sector pueden desconectarse del barril del petróleo. En cualquier caso, es prematuro concluir el efecto y la duración de los movimientos de precios. Al respecto, puede verse: "La caída en el precio del crudo, eje de debate en APLA 2014", disponible en http://revistapetroquimica.com/la-caida-en-el-precio-del-crudo-eje-de-debate-en-apla-2014/ [Último acceso: 12/02/2015]. Una de las explicaciones de esta reticencia a la caída del precio de las resinas es que la demanda de las mismas se mantiene estable, lo cual permite que el sector petroquímico recomponga sus márgenes de ganancia, al caer el precio de su principal materia prima sin reducir su precio de venta. Al respecto, puede verse: "La caída del petróleo ayudó a descomprimir la estructura de costos del sector petroquímico", disponible en: http://revistapetroquimica.com/la-caida-del-petroleo-ayudo-a-descomprimir-la-estructura-de-costos-del-sector-petroquimico/ [Último acceso: 29/07/2015].

Gráfico 9. Brasil. Evolución del índice de precios domésticos de resinas y de productos transformados plásticos. Índice base enero 2012=100.



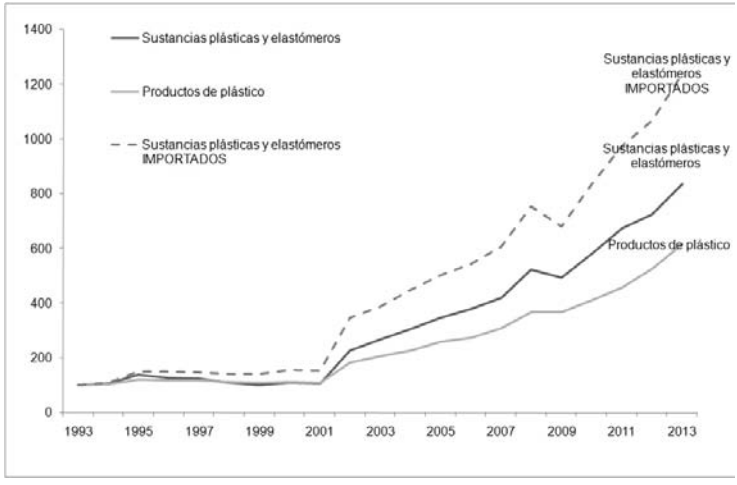
Fuente: Extraído de Roriz Coehlo (2014), elaborado sobre ICIS-Pricing e IBGE

Tal como observamos en el **gráfico 9** para el caso de Brasil, la industria plástica no ha logrado trasladar este incremento de los precios de las resinas a sus propios precios. Aquí nuevamente se torna crítico el análisis de la cadena de valor completa: mientras que los incrementos del precio del petróleo y del gas se han traducido a los precios de resinas en el nivel mundial, los productores de plástico de la región del MERCOSUR no logran trasladar a sus empresas-clientes estos aumentos. La posición que ocupa el sector, entre dos eslabones concentrados y con poder en la formación de precios, puede explicar esta tendencia desigual.

Una información similar para la Argentina la presentamos en el **gráfico 10**, donde incluimos una serie histórica de la evolución de los precios domésticos de resina, de los precios de resinas importadas y de los productos plásticos. Se observa que a partir de la devaluación y salida del régimen de convertibilidad se amplía la brecha de precios de resinas importadas en relación con los precios domésticos, y de ambos en relación con los productos plásticos. Estos últimos, si bien siguen una tendencia alcista, no logran trasladar a sus empresas-clientes los incrementos evidenciados en las resinas.

Vemos entonces que ha habido una tendencia general al incremento del precio de los principales insumos de la industria plástica. Sin embargo, la “Declaración de Buenos Aires” no destacaba este aumento en el

Gráfico 10. Argentina. Evolución del índice de precios domésticos de resinas y de productos transformados plásticos. Evolución del índice de precios de resinas importadas. Índice base 1993=100. Promedios anuales.



Fuente: Elaboración propia sobre Indec

nivel mundial, sino que puntualizaba las diferencias entre el precio internacional de los insumos y el precio doméstico.

El **cuadro 2** muestra el rango de precios domésticos para diferentes resinas y países de la región. Incluimos en el cuadro a la Argentina y Brasil, que cuentan con producción local de resinas y que forman parte del MERCOSUR; a otros países que no forman parte del mercado común y tienen producción propia, como México, Venezuela[11] y Colombia[12]; y a otro país que no tiene producción y que no está en el mercado común, como Chile.

Como podemos ver en el **cuadro 2**, los precios del polietileno y PVC en la Argentina y Brasil son muy superiores a los de México, pero también a los de Colombia y Chile[13]. Al interior del MERCOSUR, los precios en la Argentina son levemente inferiores a los precios en Brasil. Del

[11] Venezuela se ha incorporado recientemente al MERCOSUR. Tiene un programa para ir convergiendo gradualmente a los aranceles del mercado común, pero por ahora no lo aplica y mantiene sus propios aranceles.

[12] Colombia es socio adherente del MERCOSUR, pero mantiene su propia estructura arancelaria.

[13] El rango de precios de Venezuela es tan amplio que comprende el rango de la Argentina y Brasil, pero su precio mínimo es muy inferior al precio mínimo de estos últimos.

Cuadro 2. Rango de precios domésticos de resinas en países seleccionados al 31 de enero de 2014.

	PEBD		PEAD		PP		PVC	
	Mín	Max	Mín	Max	Mín	Max	Mín	Max
	U$S/MT							
Argentina	2291,62	2421,39	2164,34	2357,13	1744,45	1776,90	1380	1530
Brasil	2660,87	2743,38	2495,85	2619,62	2665,00	2797,01	1580	1800
Venezuela	968,24	3184,00	930,71	3184,00	910,99	927,21	1568	1568
México	1644,60	1761,12	1486,27	1568,42	2050,15	2094,22	1090	1140
Chile	1792,54	1947,23	s/d	s/d	1717,93	1847,14	1060	1100
Colombia	1753,50	1778,19	s/d	s/d	2025,17	2148,65	1215	1215

Fuente: Elaboración propia sobre datos de ICIS-Pricing

análisis de la sección anterior, se desprende que los productores locales gozan de un margen de protección compuesto por el Arancel Externo Común para las resinas del 14%, más los gastos de transporte para traer resinas desde otros países productores, como Estados Unidos. Sin embargo, la brecha en el precio del PEBD entre la Argentina y México está cercana al 40%, en PEAD es algunos puntos mayor y en PVC supera el 25%; la diferencia de precios es muy superior al arancel externo.

Como muestra Roriz Coelho (2014) en los **gráficos 11, 12** y **13**, se puede observar que, aún en el caso de Brasil que tiene mayores escalas de producción de resinas que la Argentina, la brecha de precios con respecto a Europa, EUA y Asia oscila entre los US$ 500 y US$ 1.000 la tonelada.

Ahora bien, que exista tal margen no implica necesariamente que las empresas petroquímicas estén captando una renta extraordinaria. La "razón de ser" de los aranceles a la importación es compensar las desventajas productivas que los productores locales tienen, ya sea por su carácter de industria naciente o por otras situaciones estructurales. Los aranceles dejan de manifiesto la falta de escala y/o las desventajas tecnológicas para competir en el nivel global con menores precios. Al consultar por esta situación en las entrevistas realizadas a representantes de las empresas petroquímicas, la respuesta refería principalmente a los costos energéticos crecientes que han debido afrontar en la última década.

En este trabajo no pretendemos dilucidar en qué medida el arancel compensa el mayor costo energético y/o genera rentas extraordinarias para las petroquímicas, pero sí dejar planteado el dilema. Los precios

Gráfico 11. Evolución de los precios del polietileno en Brasil, Europa, Estados Unidos (EUA) y Asia

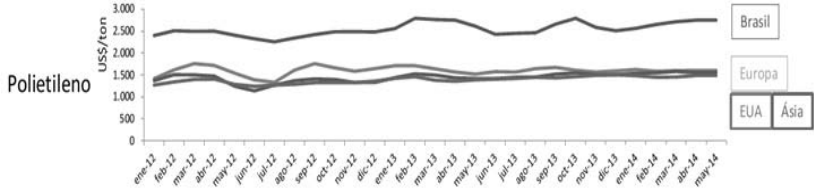


Gráfico 12. Evolución de los precios del polipropileno Brasil, Europa, Estados Unidos (EUA) y Asia

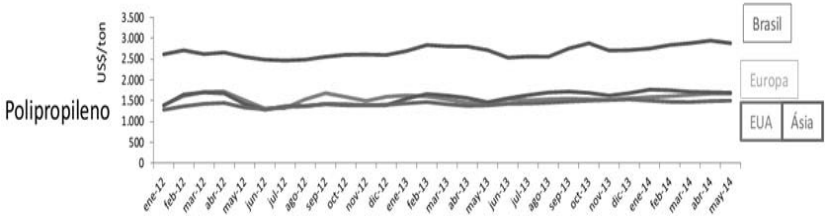
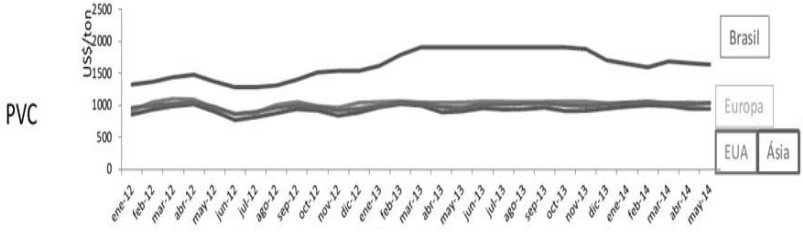


Gráfico 13. Evolución de los precios del PVC en Brasil, Europa, Estados Unidos (EUA) y Asia



Fuente: Roriz Coelho (2014) sobre Platts Polymerscan e Icis Pricing.

locales del gas, principal insumo de la industria petroquímica son superiores al precio de los grandes países productores, como Estados Unidos y los países del golfo. A su vez, las empresas instaladas localmente tienen una escala productiva muy inferior a la de aquellos países. Así, eliminar los aranceles de protección podría llevar el precio interno a un nivel muy bajo en relación con los costos de producción locales de las petroquímicas; pero mantener una brecha importante entre el precio doméstico y el precio internacional atenta contra la competitividad del siguiente eslabón, el sector plástico.

La carta aquí citada remite entonces a los clásicos dilemas de la industrialización sobre cuáles industrias proteger: la producción local de resinas, con menor escala y altos costos energéticos, dificulta el desarrollo del eslabón siguiente de la cadena; pero abaratar el precio de sus insumos a través de la importación implicaría vaciar celdas de la matriz productiva del país.

Más allá de que el precio de las resinas es el primer factor mencionado para explicar el problema de competitividad del sector plástico -tanto por representantes empresariales como también en informes técnicos y trabajos académicos-, consideramos que no es el único factor a ponderar. Además, la participación de las resinas en el costo de producción varía en función de la sofisticación del producto, con mayor incidencia en los productos menos complejos y menor participación en aquellos más sofisticados. Así, el precio de las resinas refuerza otros aspectos que hacen a la competitividad de las empresas plastiqueras.

En particular, consideramos relevantes otros aspectos del propio proceso productivo: la escala productiva de las empresas transformadoras, la falta de renovación de su maquinaria en los últimos 15 años, la dificultad para conseguir y renovar las matrices y la falta de capacitación del personal. Si bien estos son rasgos del sector transformador, comprenden también al eslabón de las empresas clientes y a la provisión de maquinarias y matrices. De allí que sea necesario abordar el conjunto de la cadena productiva para comprender y dimensionar correctamente el peso de cada factor explicativo en el nivel de competitividad del sector. En este artículo solo hemos profundizado el análisis del factor “precio de resinas”.

6. Conclusiones

Como señalamos en la introducción, nuestro interés está puesto en la competitividad del sector plástico y consideramos que a tal fin es vital comprender cómo se articula el sector en su cadena de valor. En esta primera aproximación hemos planteado que las empresas plásticas se vinculan aguas arriba y aguas abajo en su cadena con empresas con alto poder de mercado. Así, el sector enfrenta un oligopolio en la compra de insumos y oligopsonios en la venta de sus productos.

Los principales proveedores y clientes de la industria plástica organizan sus negocios en el nivel regional, superando los límites nacionales y explotando las ventajas que otorga la conformación de un mercado común. Sin embargo, en la industria plástica, con predominio de pequeñas y medianas empresas, son pocos los casos que pueden adoptar esta estrategia. En este trabajo hemos abordado un aspecto

Cuadro 3. Características de inserción internacional de la cadena petroquímica-plástica de la Argentina.

Componentes de la cadena	Nivel de concentración	Impacto de la competencia sin aranceles		Niveles de Precios respecto de la competencia		Principales Problemas
		Mundial	MERCOSUR	Mundial	MERCOSUR	
Resinas/ Insumos principales	Alto	Alto	Medio*	Mayores	Similares	Deficiencias en la producción de energía
Industria plástica transformadora	Bajo - Atomizado	Alto	Bajo	Mayores	Similares/ mejores	Precios de las resinas
Clientes finales	Alto	-	-	-	-	-

*Esencialmente Brasil

- No es objeto de estudio

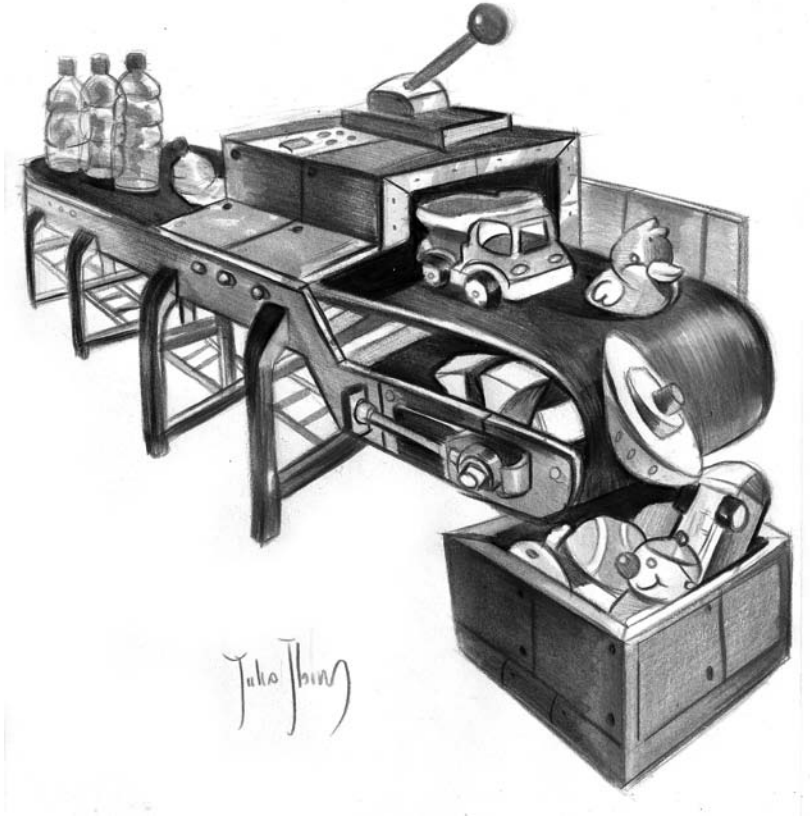
Fuente: Elaboración propia.

puntual de esta configuración regional de la cadena, referido al sector petroquímico.

A modo de síntesis de lo expuesto hasta aquí, podemos esquematizar la inserción internacional de la cadena petroquímica-plástica en el **cuadro 3**.

Ahora bien, esta caracterización de la cadena y sus implicancias sobre la competitividad de las empresas del sector plástico no remiten sólo a cuestiones técnicas de los procesos productivos o de los acuerdos comerciales. Nos interesa destacar aquí el carácter político de estas relaciones, que se cristalizan en cierta relación de precios relativos, pero expresan intereses diversos.

Este artículo es producto de la sistematización de los hallazgos de la primera etapa del proceso de investigación. Por ello abre más preguntas que las que responde. Las discusiones en torno de la fijación de precios de las resinas no se agotan con los argumentos aquí presentados ni con los datos expuestos. Los datos presentados corroboran que los precios pagados por las empresas plastiqueras del MERCOSUR son mayores que el precio de otras empresas fuera de la región. Sin embargo, esto no necesariamente implica que las empresas petroquímicas se apropien de una renta generada por el arancel externo. Abre en cambio, una interesante discusión en torno de la forma en la cual la protección arancelaria afecta una cadena de valor, y remite al debate sobre políticas de industrialización, colocando la siguiente pregunta en discusión: ¿en qué medida el uso de aranceles para promover el desarrollo indus-



trial puede llegar a transformarse en una restricción a la inversión y actualización tecnológica?

En esta etapa exploratoria de nuestra investigación han surgido aspectos que intervienen en la competitividad y desempeño del sector que no hemos podido desarrollar aquí. Tales aspectos pueden resumirse en el problema de las normativas ambientales y la “imagen” del plástico como material contaminante; la falta de capacitación de la mano de obra; las dificultades de provisión de matriceria de diseño; y el rol de los distribuidores de resinas en la formación del precio que paga la industria transformadora. Si bien el problema de la competitividad no se agota en la fijación de precios y se hace preciso un estudio más detallado de las

estructuras de costos de cada subsector, la formación de los mismos cristaliza una disputa intra-capitalista que explica el peso que este aspecto tiene en los discursos empresariales.

Bibliografía

Bekerman, Marta y Federico Dulcich (2011). Potencialidades exportadoras al Brasil: el caso de los envases plásticos. En **Realidad Económica**, *263*, 66-93. Buenos Aires, Argentina.

Bühler Vida, Jorge (2014). *Gas de esquisto y la industria plástica latinoamericana.* Presentación en 3er Congreso de la Industria Plástica de las Américas, 17-18 de junio, Buenos Aires, Argentina.

CAIP, (2014). *Anuario Estadístico de la Industria Plástica. Actualización 2013*. Buenos Aires, Argentina.

CEP (2005). El sector de las manufacturas de plástico en la Argentina. En **Realidad Económica**, *209*, 104-134. Buenos Aires, Argentina.

Gereffi, Gary, John Humphrey y Timothy Sturgeon (2005). The governance of global value chains. En *Review of International Political Economy, 12* (1), 78-104

Giuliani, Elisa, Carlo Pietrobelli y Roberta Rabelloti (2005). Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters. En *World Development, 33* (4), 549-573.

Humphrey, John y Hubert Schmitz (2000). Governance and upgrading: linking industrial cluster and global value chain research. *IDS Working Paper, 120*. Brighton, Inglaterra.

Kosacoff, Bernardo, Andrés López y Mara Pedrazzoli (2007). Comercio, inversión y fragmentación del mercado global: ¿está quedando atrás América Latina?. En *Serie Estudios y Perspectivas, 39*, 1-66. Oficina CEPAL-ONU en Buenos Aires.

López, Andrés (1994). Ajuste estructural y estrategias empresarias en la industria petroquímica argentina. En *Desarrollo Económico, 33* (132), 515-540. Buenos Aires, Argentina.

Narodowski, Patricio (2004). La economía oculta como forma de ajuste en la cadena de valor. El caso de la petroquímicaplásticos. En *Revista Scripta Nova. Revista electrónica de Geografía y Ciencias Sociales, 170* (29). Barcelona, España.

Ramal, Marcelo (2003). *Industria de los derivados de la petroquímica*. Coordinación del Estudio: Oficina CEPAL-ONU en Buenos Aires.

Roriz Coelho, Ricardo (2014). *O setor de transformados plásticos no Mundo e no Brasil.* Presentación en 3er Congreso de la Industria Plástica de las Américas, 17-18 de junio, Buenos Aires, Argentina.

Quinta Jornada Debate Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti" La problemática agraria en la Argentina*

Primera Mesa

La sanidad animal en la agricultura familiar

La ganadería es una de las actividades más productivas en el nivel de la agricultura familiar. En todas las regiones del país, de la Puna a la Patagonia, los pequeños productores se dedican a actividades pecuarias, desde la ganadería bovina para carne y leche, hasta animales menores como caprinos, ovinos y porcinos, entre otros. En esta mesa redonda surgirán temas relevantes de la producción ganadera en el marco de la agricultura familiar y se identificarán y analizarán las principales problemáticas relacionadas con la sanidad animal, que en muchos casos constituye una restricción para su crecimiento.

Palabras clave: Agricultura familiar – Políticas públicas – Ganadería - Sanidad animal

Presentaciones en Powerpoint y video disponibles en http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=6280

* La jornada se llevó a cabo el 30 de junio de 2015, organizada por la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti" de la Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil, el Instituto de Geografía y el Departamento de Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras – UBA, auspiciada por el Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. La apertura estuvo a cargo del Ing. Horacio A. López, Subdirector del CCC.

Fifth Conference Debate Open Professorship of Agrarian Studies
"Agronomist Horacio Giberti" The agrarian question in Argentina
First Round-Table

Animal welfare in family agriculture

At the level of family agriculture, stockbreeding is one of the most productive activities. In all regions of the country, from Puna to Patagonia, small-scale producers dedicate themselves to livestock activities, from bovine stockbreeding for meat and milk to minor animals such as caprine, ovine and porcine stockbreeding. In this round-table relevant issues of cattle production will emerge within the frame of family agriculture and the main questions related to animal welfare, which, in many cases, constitute a restriction to growth, will be identified and analyzed.

Keywords: Family agriculture - Public policies - Stockbreeding - Animal welfare

Fecha de recepción: junio de 2015
Fecha de aceptación: junio de 2015

Presentación

Carlos León

Miembro de la Comisión Directiva de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"

En nombre de la Cátedra Giberti quiero expresarles la bienvenida a esta Jornada. Agradecer a los panelistas de ambas mesas por estar con nosotros y exponer el conocimiento que tienen sobre estos temas, que seguramente, enriquecerá el debate. Esta "Quinta Jornada-Debate", coincide con el quinto año de la creación de la Cátedra Giberti. Todos los años nos reunimos en estas Jornadas, bajo el título "La problemática agraria en la Argentina" y las dedicamos a tratar temas específicos que consideramos trascendentes para el sector agropecuario.

Como expresa el programa, nuevamente nos centramos en la agricultura familiar con un nuevo objetivo específico, el análisis de los problemas de sanidad en la ganadería de los agricultores familiares, que es una de las principales actividades de este sector. La segunda mesa está dedicada a las cuestiones de la comercialización de granos. Los asiduos seguidores de las reuniones de la Cátedra Giberti, podrán comprobar, que también sobre este tema hemos convocado a reuniones anteriores.

El año pasado, seguramente algunos de ustedes estuvieron en la Jornada que se hizo en agosto, también en el Centro Cultural de la Cooperación, en que se abordó este tema y contamos con la presencia de equipos de investigación de diversas universidades. Aquella Jornada se realizó conjuntamente con el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios y con el área de Economía del Centro Cultural de la Cooperación.

A lo largo de estos años, la Cátedra Giberti se ocupó también de otros temas, como el cooperativismo agrario, el trabajo rural, el ambiente, la ley de semillas, el problema de la tierra, entre otros. También hicimos una incursión -que deberíamos profundizar- en la historia agraria, cuando dedicamos en 2012 un espacio a recordar el "Grito de Alcorta" y rendimos un homenaje a Humberto Volando, histórico presidente de la Federación Agraria, quien pudo desarrollar una política institucional en función de los intereses de los pequeños y medianos productores.

En gran medida, la evolución y desarrollo de la Cátedra Giberti, se debe a los panelistas y expositores que nos han ayudado con sus aportes. Algunos de ellos se han integrado a este espacio y eso nos permitió dar un salto, el último cuatrimestre del año pasado, al poder dictar un curso en la Facultad de Filosofía y Letras dedicado a la problemática agraria en la Argentina. Participó un equipo de la Cátedra y hubo otros expertos invitados para que expusieran sobre cuestiones de su especialidad.

En este momento se está editando el libro de ese curso, un libro que va a salir muy bien, porque tiene diecisiete capítulos divididos en tres partes. Pedro

Tsakoumagkos es el organizador y compilador de los trabajos de esta obra. Las tres partes que lo integran son “Los actores sociales”, “Los procesos agrarios” y “Las políticas públicas”, donde se ven temas como la concentración económica, la agricultura familiar, el desarrollo del capitalismo en el agro, la agriculturización, la cuestión tecnológica, las políticas públicas hacia el sector, entre otros. El Centro Cultural de la Cooperación editará el libro. La aparición de la obra es para nosotros un logro, y repito, fue posible por el esfuerzo conjunto de la Cátedra y de especialistas que colaboraron en este objetivo.

Muchas gracias por vuestra presencia y los invito a presenciar el desarrollo de la primera Mesa Redonda.

Introducción

Susana Soverna

Socióloga, especialista en temas agrarios y desarrollo rural de la Secretaría de Agricultura Familiar del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Integrante de la Cát. Libre Ing. Agr. H. Giberti.

Muy buenas tardes, una de las deudas que tenemos pendientes y que venimos a saldar es sobre el tema de la sanidad animal referida a la agricultura familiar. ¿Por qué la sanidad animal referida a la agricultura familiar? La legislación vigente sobre sanidad no diferencia entre escalas, posibilidades, recursos, necesidades. La ley toma el tema de la salvaguarda de la salud de la población y exige a todos en la misma medida.

Este principio general, para que se cumpla en el nivel nacional, tiene sus bemoles para la agricultura familiar. Ustedes saben que la agricultura familiar no es homogénea, hay sectores más descapitalizados que tienen problemas para cumplir con la normativa. Ahora nos vamos a ocupar del tema de la normativa y las dificultades de la agricultura familiar.

Pero los problemas de la agricultura familiar no se reducen al cumplimiento de las normativas. Sin cumplir las normativas no hay posibilidad de una buena comercialización y eso repercute directamente en los ingresos. Hay una relación entre sanidad, agricultura familiar y Estado. El Estado viene modificando su actitud hacia la agricultura familiar en cuanto a las normativas y ha pasado de una actitud policial a una actitud de acompañamiento para que se cumplan las normas de sanidad para preservar a la población.

Estos son los temas que nos preocupan. ¿Por qué nos vamos a centrar en la ganadería? La ganadería es seguramente la actividad productiva más importante de la agricultura familiar, y también de la no familiar, extendida en todo el país. Hay ganadería desde la Puna hasta la Patagonia, con distintas manifestaciones. Algunos datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002, que lamentablemente son los últimos que tenemos, nos muestran que en la producción caprina, el 88% de los que participan son agricultores familiares. Los agricultores familiares concentran el 83% de las cabezas.

Si vamos a la producción porcina, el 90% de los que tienen cerdos en el país son agricultores familiares, pero controlan el 60% de las cabezas. Tal vez alguien tenga aquí datos más recientes del SENASA. En el tema aviar sucede algo parecido: el 91% de los que hacen aves son agricultores familiares y controlan el 61% de las unidades. En cuanto a la producción bovina, el 75% de los que hacen bovinos son agricultores familiares, pero ahí entramos en un rango inferior en el control de cabezas: apenas un 25% de las cabezas son de agricultores familiares. En bovinos para leche pasa más o menos lo mismo: el 68% de las explotaciones pertenece a agricultores familiares pero sólo controla el 33% de las cabezas.

Sin embargo, la ganadería bovina, desde el punto de vista del valor que genera la producción familiar, es la segunda en importancia. Está por delante de los

frutales, de las hortalizas y de los cultivos industriales, que son los que normalmente se identifican con la agricultura familiar.

Dentro de la importancia que como cátedra le damos a la agricultura familiar y al papel de la ganadería en ella está la cuestión de la sanidad, que es el tema que nos ocupa en esta mesa y que va a ser tratado por nuestros invitados. Como de costumbre, tratamos de balancear aspectos de conocimientos técnico-científicos, aspectos políticos o propuestas de política, y luego siempre traemos a estas mesas el testimonio de los productores, que son los actores que están directamente involucrados en la producción. Esta vez no es la excepción. La mesa está integrada por Cora Espinoza; Pablo Usandivaras; Pedro Ayciriex; Beatriz Centeno es presidenta de la Organización de Pequeños Productores INTI-NOA, que abarca a productores de Jujuy, Salta y Santiago del Estero. Es la primera y única organización de productores hasta el momento que actúa como centro de vacunación antiaftosa, según lo marca la ley nacional 24307.

Cora Espinoza

Veterinaria, Coordinadora de Agricultura Familiar del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria SENASA.

Muy buenas tardes. Agradezco a la Cátedra Horacio Giberti por habernos invitado a participar de esta reunión y aportar lo que desde el SENASA podemos brindar. Soy veterinaria y trabajo en el SENASA desde hace muchos años, siempre abocada a la sanidad animal, pero especialmente estuve a cargo del área de sanidad avícola. El año pasado, la ingeniera Diana Guillén me convocó para coordinar el área de agricultura familiar. Conformamos un pequeño grupo y tenemos referentes en todas las regionales del SENASA, de manera que con eso estamos trabajando. En el SENASA había un sector, el SENAF, que funcionaba como coordinación interna, y empezamos a trabajar de otra manera. No es que antes no se trabajara con la agricultura familiar sino que a partir del año pasado le dimos otro enfoque al trabajo.

El SENASA es un organismo descentralizado, en el sentido de que está conformado por regionales. Sin embargo, la planificación, las decisiones y las normativas están centralizadas y lo que está regionalizado es todo lo operativo. Depende del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y es responsable de planificar y ejecutar programas y planes sanitarios que reglamentan la producción, y de fiscalizar y certificar la sanidad animal y la inocuidad alimentaria para el consumo humano y animal. Sanidad, inocuidad y calidad son los tres objetivos del SENASA en cuanto a los productos alimenticios y agroalimentarios.

La Coordinación de la Agricultura Familiar trabaja como una comisión de actividades, que es la SENAF, pero ampliada. En ella están las direcciones del SENASA, la de Sanidad Animal, la de Protección Vegetal, la de Inocuidad Alimentaria y la de Prensa, pero también participan el INTA, el INTI, el INAL, el Ministerio de Agricultura y Ganadería y las organizaciones de la agricultura familiar, además de las universidades que tienen cátedras enfocadas al tema de la agricultura familiar. También están los referentes regionales del SENASA, uno por cada una de las regionales, que son quince. Con ellos la Coordinación trabaja en forma directa.

Antes de empezar a desarrollar esto, y haciendo pie en lo que ya se anticipó, quería decirles que los organismos públicos están diseñados en sus normativas según los gobiernos que han predominado a lo largo de nuestra historia. Las normativas están adecuadas a un Estado que tiene una mirada concretamente dirigida a las grandes producciones, a los grandes capitales, a las grandes empresas productoras de granos y de alimentos. Las leyes sobre las que se basan los organismos públicos tienen esta orientación. Nosotros entendimos que la única manera de avanzar para la agricultura familiar era meternos en ese terreno, en cambiar las normativas del SENASA, adaptándolas a un cambio de visión en el organismo, tomando la agricultura familiar para valorarla como lo que es, una actividad que asienta a la familia, dando trabajo y generando oficios en las zonas rurales. Nos proponemos apoyarla, pero consideramos que el

apoyo no puede ser simplemente mediante la fiscalización del cumplimiento de las normas, sino buscando que sea posible la aplicación de esas normas por la agricultura familiar, y si se aplican tecnologías más modernas, hay que considerar las posibilidades que tiene la agricultura familiar de dar un paso adelante, para que aprenda y se capacite.

Está en juego la calidad de los alimentos que se producen en la Argentina. La inocuidad de los alimentos depende también de la sanidad animal y del manipuleo en su elaboración. Hay varias etapas: una productiva primaria, en la que hay que tener normas de sanidad, y una etapa de elaboración del alimento, de su manipuleo, donde también pueden ocurrir situaciones de contaminación, porque los alimentos son transmisores de enfermedades. Hay casos de leptospirosis en las poblaciones, que provienen de una enfermedad de los cerdos. También hay casos de brucelosis que se originan en enfermedades de los caprinos, los bovinos y los ovinos. Los productos de la agricultura familiar, como los quesos, deben ser inocuos. Nuestra preocupación es cómo llegamos al productor para enseñarle a trabajar de la mejor manera en su ámbito, en una pequeña escala. Dentro de un domicilio se puede trabajar en una sala que sea especialmente acondicionada para eso, con tecnologías de elaboración de alimentos adecuadas para una pequeña escala. No estamos hablando de máquinas inmensas ni de inversiones tremendas como las que hacen los frigoríficos o las productoras de lácteos hoy.

Hay un decreto, el 4.238, que es como el abecé o la Biblia, porque tenemos que luchar no sólo con lo burocrático de cambiar una norma sino con todos aquellos que están aferrados a la norma y se han formado profesionalmente bajo ciertos conceptos y no los quieren cambiar. Están abrazados a las normativas y eso pasa en todos los ambientes, no solo en el SENASA. Nos pasa también con otros organismos que trabajan desde la salud. Tenemos que luchar contra eso y avanzar en nuestro objetivo para el año en curso, que es incorporar al decreto 4.238 un capítulo que se llame “Productos de la agricultura familiar”, para que dentro de ese capítulo se establezcan las normas adecuadas. El decreto 4.238 está firmado por Onganía. Es un decreto con otro objetivo y no tenía nada que ver con la agricultura familiar. Ahora estamos haciendo un trabajo con otra mirada. Lo mismo pasa con el Código Alimentario Argentino, elaborado por el Ministerio de Agricultura y el Ministerio de Salud. Trabajamos con la CONAL y con los grupos de la CONAL para promover, dentro del Código Alimentario Argentino, que se contemplen las normas para la agricultura familiar.

En este mapa de la Argentina vemos las regionales del SENASA. Allí hacemos un trabajo conjunto y articulado entre el SENASA y otras organizaciones del Estado, incorporando nuevos conceptos en las normas vigentes a cargo de la Coordinación de Agricultura Familiar del SENASA. Nosotros la coordinamos y consultamos a la SENAF. Nos reunimos con productores de la agricultura familiar, hablamos de estos temas y de cómo puede ser una sala para elaborar embutidos o chacinados, cuáles son las dimensiones mínimas que debe tener, qué cantidad de gente puede trabajar, cómo tiene que ser la estructura. Lo conversamos con los proveedores y tratamos de llevar eso a una normativa. Ya elaboramos varios proyectos, a los que me voy a referir. Desarrollamos un progra-

ma de agricultura familiar y promovemos que en el nivel regional se formen las mesas interinstitucionales, que son mesas en las que está SENASA junto con el INTA y la Secretaría de Agricultura Familiar del Ministerio, los municipios, el Ministerio de Salud de las provincias y todos los que tengan que ver con la agricultura familiar, fundamentalmente los productores y los que trabajan en la problemática local en cada regional. Así es como hemos avanzado bastante: hay varios proyectos regionales dentro de las normas que contemplan la sanidad y la inocuidad animal.

En la Argentina entendemos que las zonas de mayor producción de la agricultura familiar son el NEA y el NOA. También está la producción familiar de la región pampeana, especialmente en Santa Fe, Córdoba y La Pampa. La menor proporción se da en la Patagonia; en Cuyo hay bastante actividad.

La Coordinación de la Agricultura Familiar del SENASA trabaja en forma transversal con las demás áreas del organismo, en la producción animal y vegetal, porque todas están involucradas en la producción de alimentos, tanto de origen animal como de origen vegetal. ¿Qué producen los agricultores familiares? Cerdos, aves, cabras, ovejas, bovinos de leche y de carne, pescados, mariscos, hortalizas, semillas, frutas, flores y plantas de vivero. ¿Qué queremos hacer? Mejorar la eficiencia y los índices productivos, porque la sanidad hace a los índices productivos y a la eficiencia. Así es como de repente vemos que un productor tiene 100 gallinas, que ponen 400 huevos. Enseguida nos damos cuenta de que está perdiendo plata, porque está dándoles de comer y producen poco. La producción tiene que ser eficiente para que sea rentable para ese productor.

¿Por qué esas gallinas producen poco? Porque están mal alimentadas o tienen parásitos, o les pasa algo que el productor no conoce o no puede abordar, entonces, esa ineficiencia va en desmedro del éxito de su trabajo. Algo parecido sucede con la producción de terneros y de otros ganados. En el manejo que hace el hombre del animal la alimentación y el cuidado sanitario tienen mucho que ver. No pueden ser intermediarios en la transmisión de enfermedades, porque en la Argentina hay producciones animales de todo tipo que se resguardan de las enfermedades. En las aves hay enfermedades muy serias, como la influenza aviar o la de Newcastle, que por suerte en la Argentina no tenemos, pero pueden aparecer o volver, porque alguna vez hubo casos de Newcastle en el país. Si aparece, los primeros perjudicados van a ser los agricultores familiares, que son los que no tienen bioseguridad, porque están en contacto con el estiércol, con otras aves silvestres. Hay que enseñar a estos productores a trabajar para que puedan prevenir y controlar estas enfermedades que se transmiten al hombre. Esto es importante, porque muchas enfermedades son zoonosis, o sea enfermedades transmisibles al hombre, como la brucelosis y la triquinosis, a través del cerdo que está enfermo; también la tuberculosis y la influenza aviar. Todas ellas son de peligro para la gente que trabaja en la agricultura familiar y para los productos que ellos elaboran. Para eso deben cumplirse las normas de sanidad animal y vegetal, pero hay que adaptarlas para que puedan cumplirse.

En los productos (escabeches, conservas, carnes) existen también riesgos.

Algunos son de menor riesgo y otros de mayor riesgo. Todo lo que es panificación y elaboración de dulces tiene menor riesgo, pero hay conservas que pueden no estar bien hechas porque las carnes no están frescas, como el pescado y los mariscos. Las hortalizas también pueden transmitir enfermedades. Hay una casuística bastante importante y nosotros obtenemos información a través del Ministerio de Salud y desde el propio SENASA, que interviene en los lugares donde hay problemas de este tipo. El año pasado y el anteaño han aparecido problemas serios; por lo tanto nosotros tenemos que prestarles especial atención. Queremos que estos productos sean sanos e inocuos para reducir la transmisión de enfermedades. Queremos poder certificarlos para garantizar su sanidad e inocuidad y mejorar su comercialización. Cuando uno va por las rutas y ve que se venden quesos, dulces, lechones, uno no para y a mí me encantaría comer eso, pero me da un poco de miedo. Esa es la verdad. ¿Por qué le tengo miedo? Porque conozco el tema y esos productos no están certificados. Un queso que está envuelto en un film blanco, que ni siquiera dice si es de cabra o de vaca, que no tiene un sello ni el nombre del que lo produce, ¿genera confianza para su comercialización o la limita a un sector muy reducido? Está limitada a un sector reducido, que son los que van a las ferias. Nosotros trabajamos también en eso. Las ferias son el lugar más importante de comercialización de los productos de la agricultura familiar. Por eso nuestras regionales van a las ferias. Hemos estado en varias de ellas y conversamos mucho con los productores. Se usa la feria como un lugar para capacitar, para poder reunir, para generar esta inquietud, para hablar con el productor y explicar cuáles son los objetivos. A través de esa actividad y de la SENAF hemos logrado un acercamiento importante y hemos cambiado su objeto: de ser un organismo fiscalizador que solamente pone “palos en la rueda” hemos pasado a acompañar este proceso y este crecimiento.

Nosotros tenemos responsabilidad sobre este tema. No es que lo hacemos porque nos parece o porque abrazamos algún tipo de política pública, como les digo a mis compañeros del SENASA. No es cuestión de si nos gusta o no una decisión de gobierno, sino que somos responsables de la sanidad animal y vegetal. No podemos mirar para otro lado: esto existe y a esto nos tenemos que dedicar.

En cuanto a la normativa que proponemos, ya tenemos los proyectos en expedientes. Ya tenemos bastante conversado todo esto entre nosotros. Esperamos que antes de fin de año puedan salir estas normas.

Trabajamos sobre la sanidad vegetal, especialmente en hortalizas y frutas, que es lo más frecuente en la agricultura familiar, y en sanidad animal lo hacemos en brucelosis bovina, caprina y ovina; triquinosis, tuberculosis, hidatidosis, aftosa y salmonelosis aviar. ¿Cómo lo llevamos a la práctica? Existen planes nacionales para prevenir las enfermedades. Bajo la misma estrategia que plantean los planes nacionales, tratamos de hacer programas especiales, cambiando la operatoria. Si en el plan nacional dice que el productor tiene que llamar a un veterinario para que le haga un sangrado a las vacas, el que va a hacer el sangrado es un funcionario del SENASA. El productor no va a llamar al veterinario para que haga eso, porque no puede pagarlo. Cuando esto sucede, cambiamos la modalidad operativa. En lugar de que vaya al laboratorio a analizar las muestras, lo hacemos en nuestro laboratorio y no le cuesta un peso.

Estamos tratando de trabajar de esa forma para que los planes se apliquen. Tenemos diseñados unos manuales para el productor, que son fáciles de interpretar y de leer, porque no son normas complejas. También unas fichas técnicas sobre prácticas agrícolas y capacitación, que transmitimos en una función de asesoramiento.

Hemos elaborado proyectos de salas de chacinado, salas de faena por especie, que sirven para frigoríficos pequeños y muchas especies; salas de faena móvil, elaboración de escabeches y conservas. También tenemos una norma para el procesado de lácteos en tambo-fábricas, que son los que elaboran la muzzarella y otros quesos muy comunes en la agricultura familiar, y otra para lo que es la pesca. Para todos estos temas ya tenemos los proyectos discutidos dentro del SENASA, que van a pasar a ser normas. Cuando haya que montar una sala de chacinados en cualquier lugar del país, el funcionario del SENASA no va a aplicar el decreto 4.238 sino la norma que se hizo especialmente para la agricultura familiar.

Uno de los objetivos es, entonces, modificar el decreto 4.238 y trabajar con el Ministerio de Salud para adecuar o modificar el Código Alimentario Argentino. Presentamos unas fotos sobre esos temas: una sala de chacinados en Salta que está por habilitar el SENASA, nuestra presencia en la feria de Simoca y otras del norte argentino.

El frigorífico multiespecie está hecho en pequeña escala, con un modelo y el plano. Normalmente, si alguien tiene mucho capital y quiere poner un frigorífico en el país, va al SENASA y le dan una norma que es utilizada por el ingeniero o el arquitecto. Ellos lo hacen y cuando está listo gestiona la habilitación ante el SENASA. Acá todo ese trabajo lo hace el SENASA, estamos asesorando para eso.

Esta es una frase que nos gustó: “Las normas que regulan los alimentos son instrumentos de políticas públicas productivas, sociales y sanitarias. De allí la importancia de su actualidad y vigencia”. Algunos dicen esto pero no quieren cumplirlo. Como ya dije antes, nosotros tenemos que trabajar no sólo en lo específico de cambiar las normativas sino también para que la gente que está a cargo de las direcciones y los estratos medios de los organismos públicos las acepten. Muchas gracias.

Producción caprina en la agricultura familiar

Pablo Usandivaras

Ing. Agrónomo, productor agropecuario, referente territorial del Programa Social Agropecuario, profesional del UCAR en Santiago del Estero

La cabra es uno de los primeros animales domesticado por el hombre, los conquistadores españoles trajeron al continente cabras para el consumo de carne y leche, luego se reprodujeron y adaptaron a las nuevas condiciones.

Es un animal muy eficiente comparando su rendimiento a la dieta. Por su capacidad de adaptación y gran variedad de razas se la considera como uno de los más adaptables dentro de la ganadería doméstica.

Sobreviven en muy variados climas y ambientes del mundo y de nuestro país.

La creencia general lo considera más depredador respecto a otros ganados. A su vez se le reconocen sus bondades y ventajas económicas, por la relación entre los costos de producción y sus productos logrados.

Los productos principales del ganado caprino son la carne y la leche. Sin embargo el pelo de cabra es uno de los bienes más cotizados que produce este animal. Se obtienen dos tipos de pelo de la cabra, el mohair y el cashmere.

En el mundo existen alrededor de 860 millones de caprinos, siendo China, India y Pakistán los principales productores, China es el primer productor mundial caprino con 161,5 millones de cabezas y su consumo se concentra en carne.

El continente asiático es el que registra mayor tradición de consumo de productos caprinos. Las comunidades étnicas y particularmente las de origen musulmán e hindú generan una demanda que no logra abastecerse con su propia producción

En Europa Occidental existen alrededor de 12 millones de cabras, siendo Grecia, España e Italia, los más relevantes en producción de carne. En la producción de leche se destaca Francia, especializada en cabras lecheras y su aprovechamiento en la industria del queso (**cuadro 1**).

Cuadro 1. Existencias caprinas en el mundo en porcentaje:

País	%
CHINA	24
INDIA	15
PAKISTAN	7
SUDAN	5
BANGLADESH	4
OTROS PAISES	45

Fuente: FAO 2002

Cuadro 2. Existencias caprinas en los países de América del Sur

País	%
Brasil	40,0
Venezuela	17,8
Argentina	15,8
Perú	8,9
Bolivia	6,6
Colombia	4,6
Chile	4,0
Ecuador	1,2
Otros países (n = 5)	1,0

Fuente: FAO 2002

La cabra como unidad de valor económico brinda productos cuya aplicación puede ser la alimentación en primer lugar (carne y derivados, leche y derivados), la vestimenta (pelo mohair) y las aplicaciones en cosmética y la industria de cueros.

En América del Sur hay 22 millones de cabezas caprinas cuyo destino principal es la producción de carne y en menor medida leche y pelo. Otros subproductos son el cuero y el guano utilizado como abono.

Situación nacional

Las estadísticas del SENASA dan para el año 2010 un *stock* de 4.037.036 cabezas caprinas en 34.057 EAPs y en manos de 51.811 familias. El 70% son animales criollos y sus cruzas y producen carne (cabritos) en el centro, en Cuyo y en el norte del país. El resto son cabras Angora ubicadas en la Patagonia para obtener el pelo Mohair y carne. Hace varios años se está trabajando en la provincia de Neuquén con cabras que dan una fibra más fina y de mayor cotización en el mercado internacional, la fibra cashmere o fibra Down. Los animales productores de leche exclusivamente representan una mínima proporción del total.

Tomando en cuenta la información suministrada por el CNA 2002 en la Argentina el ganado caprino se concentra en 15 provincias (98 %) con una existencia de 4.021.917 de cabezas.

De este total casi 3 millones tienen como destino la producción de carne; y en un mínimo porcentaje para producción especifica de leche; ubicada en las 12 provincias del centro y norte del país.

En el NOA el principal producto para la venta es el cabrito mamón de 5 a 7 kg de Peso Vivo (PV), logrado en promedio en el término de 30 a 45 días desde su nacimiento y con una producción promedio de 1 cabrito/cabra /año.

Cuadro 3. Distribución de caprinos en las provincias:

Catamarca	206.717	Total del país 4.061.402 cabezas	
La Rioja	226.987		
Salta	197.347	Neuquén	678.321
Jujuy	152.952	Río Negro	176.164
Santiago del Estero	706.668	Chubut	104.891
Tucumán	15.474	Santa Cruz	1.653
NOA	1.506.145	PATAGONIA	961.029
Entre Ríos	8.877	Santa Fe	21.431
Corrientes	9.305	Chaco	238.017
Misiones	3.058	Formosa	148.653
LITORAL	21.240	NEA	408.101
Buenos Aires	7.591	Mendoza	672.434
Córdoba	180.258	San Juan	75.504
La Pampa	141.253	San Luis	87.847
CENTRO	329.102	CUYO	835.785

Fuente: CNA 2002

La mayor parte de la especie caprina del país se encuentra ubicada en explotaciones campesinas. Este ganado caprino se caracteriza por desenvolverse en ambientes naturales semiáridos, marginales y de reconocida fragilidad. Durante mucho tiempo se consideró a la cabra como una especie degradadora de los sistemas ecológicos. Actualmente se enfatiza, más bien, su condición de especie capaz de desarrollarse y de aprovechar los sistemas degradados o con grandes limitaciones para criar otras especies de animal doméstico.

Las 700 mil cabezas caprinas de la provincia de Santiago del Estero son criadas por 13.454 EAPs, las que casi en su totalidad se enmarcan en lo que se define como economías de subsistencia en manos de pequeños productores de la Agricultura Familiar.

En general esta actividad forma parte del sistema productivo familiar junto con otras producciones. El principal producto caprino es la carne y, en algunos casos, con aprovechamiento de la leche excedente de los cabritos para producción y consumo de leche y quesos. Hay algunos emprendimientos lácteos concentrados principalmente en la zona de riego de la provincia. La provincia cuenta con un frigorífico habilitado para tránsito federal; y con 3 plantas queseras de las cuales dos están en funcionamiento en la actualidad; una se autoabastece de la materia prima y la otra compra a un reducido número de pequeños productores.

El CNA 2002 da para Santiago del Estero 1.056.043 cabezas de ganado bovino, 706.668 cabezas de caprino, 172.953 cabezas de ovinos y 116.036 cabe-

zas de porcinos. Del total de estas cabezas ganaderas, el 85% del ganado caprino y ovino, y el 26,5% del *stock* de ganado bovino estan en manos de productores de la AF (de Dios y Paz, 2006).

Los sistemas productivos son de tipo extensivo con manejo tradicional, con servicio natural y continuo, escasos controles sanitarios y reproductivos (salvo los realizados por el sector oficial). Los nacimientos ocurren en un 60 a 70% en los meses de mayo a julio.

La infraestructura es precaria respecto al manejo de los recursos forrajeros, lo que genera escasas previsiones alimenticias durante los meses de invierno. En general la oferta forrajera se basa sobre el campo natural con monte alto, monte bajo y fachinal. Las majadas obtienen su alimento de arbustos y frutos de árboles durante los meses del otoño, invierno y la primavera hasta las primeras lluvias. Luego con la recuperación de las pasturas naturales, en particular de pastizales de gramíneas y latifoliadas, durante la época de lluvias obtienen su alimento diario sin necesidad de caminar tanto como lo hace durante los meses secos. No se ha logrado hasta el momento mejorar las condiciones de infraestructura en relación al cerramiento y apotreramiento de los campos (para recuperar e implantar pasturas), siendo una de las principales causas de la baja producción y pérdidas de animales. En este sentido se destaca que el 75% de las EAPs caprinas son sin límite definido.

Santiago del Estero tiene una importante presencia de organizaciones de productores. Desde fines de los ochenta surge el Movimiento Campesino de SDE (MOCASE) y una importante cobertura de organizaciones zonales en varias localidades y zonas de la provincia. Esto fue acompañado principalmente por las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) hasta principios de los noventa. Se destaca también el acompañamiento de organizaciones de productores por parte del INTA, en particular desde la conformación de la Unidad de Minifundio a fines de los ochenta. A principios de los noventa y, en el marco de programas nacionales (Programa Social Agropecuario – PSA se inicia en la provincia en 1993) se desarrollan nuevas organizaciones cubriendo la mayoría de los departamentos provinciales; hasta llegar en el año 2004 a la conformación del Foro Provincial de Agricultura Familiar (FOPAF) acompañado por la, en aquel entonces, Subsecretaria de Agricultura Familiar (SsAF) del MAGyP. En el año 2005 se conforma el Foro Nacional de Agricultura Familiar (FONAF).

En este marco las organizaciones recibieron asistencia técnica, económica y financiera de organismos y programas nacionales; promoviendo también su formalización, varias de ellas gestionaron fondos rotatorios y pequeñas carteras de préstamos para sus asociados.

En este contexto las organizaciones realizaron algunos servicios grupales, comunitarios y zonales, entre estos la compra de forrajes (granos y fardos) para tratar de suplir este déficit en especial en los meses de invierno y primavera antes de las lluvias.

El ganado criollo caprino regional (sin raza definida) ha sido en general subestimado por diferentes motivos. La introducción de genética a través de razas exóticas de leche y carne se realizó a través de iniciativas principalmente del sector público provincial con el objeto de mejorar las producciones de carne y

leche (principalmente razas Saanen, Anglo Nubian y Boer). En algunos casos aislados se desarrollaron emprendimientos privados de incorporación genética. Cabe destacar en este sentido la cabaña El Rocío del productor Hugo Capogrossi, ubicada en el departamento Banda; la que a principios de los noventa importó a la provincia desde Brasil las razas Saanen, Anglo Nubian, Toggenburg y Pardo Alpina. Dados los buenos resultados de estos animales fueron difundidos en varias localidades de la provincia e inclusive del país. Tiempo después el INTA Catamarca importó genética desde Australia y Nueva Zelanda con estas mismas razas y alguna más (Alpino Británica); brindando servicios de inseminación artificial posteriormente para la difusión de esta genética.

El gobierno provincial desarrolla desde hace ya décadas programas destinados a los pequeños productores para aumentar la sustentabilidad y producción de las majadas caprinas (Plan caprino provincial, Cabaña Caprina Colonia Pinto, Departamento de Rumiantes Menores, campañas sanitarias de desparasitación y de control de Brucelosis y Tuberculosis). Se destaca respecto a la sanidad animal y a la presencia de zoonosis, el control anual que se viene haciendo desde hace años por parte del estado provincial con campañas de "sangrado" para control de Brucelosis y Tuberculosis y los planes básicos sanitarios con control de parásitos internos y externos.

Respecto de la producción tradicional del cabrito lechal, se ha incorporado en los últimos años y en el marco de la interrelación de organizaciones de productores de la agricultura familiar y de instituciones técnicas; más la experiencia de una pequeña cabaña de Boer en el departamento Capital, el desarrollo de experiencias de producción y comercialización de categorías no tradicionales (cabrillón de 12 kg de carne obtenidos en aproximadamente 90 días y capones de hasta 20-22 kg de carne obtenidos en 180 días aproximadamente). Estos nuevos productos son incluidos en la propuesta de los Centros de Servicios Asociativos (SCA) desarrollados en el año 2013 por la Unidad para el Cambio Rural (UCAR) y en articulación con la Secretaria de Agricultura Familiar (SAF) ambas pertenecientes al MAGyP.

Históricamente se reconoce la producción tradicional de "quesos criollos" de leche de cabra, elaborados en forma artesanal por parte de los pequeños productores caprinos de la región del noroeste argentino. Las familias elaboradoras de quesos artesanales de leche de cabra realizan ancestralmente esta actividad, como una forma de aprovechar la leche excedente de las cabras de sus majadas, luego de concluir la crianza de los cabritos.

A su vez este producto tiene como principal destino el consumo familiar dando lugar en aquellos casos en que la producción de quesos artesanales tiene cierta relevancia, la oportunidad de realizar su venta en forma local. De esta manera estos quesos de cabra se comercializan entre vecinos, en pueblos rurales y en los mercados de las ciudades cercanas.

Estos productores de "quesos criollos" caprinos tradicionales tienen una mayor importancia en el NOA, son elaborados con leche fresca y cruda (no pasteurizada) y con cuajo natural. Este queso criollo es muy valorado y demandado en los mercados locales,el queso criollo de cabra de Amblayo en Salta, el de los

valles Calchaquíes en Salta, Tucumán y Catamarca, el de la Quebrada de Humahuaca en Jujuy y el Copeño (de vaca o de cabra), producido en Santiago del Estero entre otros.

En el año 1987 se comenzó a ejecutar el proyecto de Desarrollo Rural que tuvo como eje de producción y economía para las familias participantes a la producción caprina (Fundapaz). Fueron los primeros pequeños proyectos del BID que incluyeron los componentes de asistencia técnica y capacitación, cartera de créditos para pequeñas infraestructuras, Centro Demostrativo y de Experimentación Adaptativa (tambo Caprino Santiago Casey) y la fábrica de quesos de cabra Las Cabrillas ubicada en la localidad de Forres. Este proyecto desarrolló un nuevo actor cuya principal actividad productiva para la venta (mercado) fue la producción de leche de cabra. A este pequeño productor de la AF se lo denomina innovador diferenciándolo del productor tradicional que produce ancestralmente leche y quesos con la leche de sus majadas luego de criar a los cabritos. Podemos resumir como políticas de apoyo al sector desde el área de Agricultura de la Nación y sumadas a la experiencia desarrolladas por Fundapaz (iniciada en 1987) y por el gobierno provincial; al PSA (iniciado en 1993) y a las leyes de Fomento Caprino (desde 2009) y Ovino nacional (desde 2003). Sin embargo estos productores innovadores de la AF no han modificado significativamente las condiciones socioeconómicas y en una gran mayoría de ellos, han dejado la actividad de producción de leche para la venta.

Los sistemas productivos de la Agricultura Familiar en Santiago del Estero

La información corresponde a la publicación “La Agricultura Familiar en Santiago del Estero” de Paz, De Dios y Gutiérrez. Presenta los primeros resultados obtenidos por el RENAF (Registro Nacional de Agricultura Familiar) para Santiago el Estero sobre una base de 13.072 familias registradas hasta el año 2012. Se toman estos datos por ser los últimos disponibles.

La publicación permite identificar las actividades productivas predominantes, la composición del ingreso monetario familiar (predial y extrapredial) y el impacto que ha tenido sobre el sector la ampliación de la cobertura del sistema previsional y de otras prestaciones sociales del Estado.

Se considera Núcleo Agricultor Familiar (NAF) a una persona o grupo de personas, parientes o no, que habitan bajo un mismo techo en un régimen de tipo familiar, es decir, comparten sus gastos en alimentación u otros esenciales para vivir y que aportan o no fuerza de trabajo para el desarrollo de alguna actividad del ámbito rural. Para el caso de poblaciones indígenas el concepto equivale al de comunidad.

Más del 60% de agricultores familiares relevados combinan actividades agrícolas, ganaderas, artesanales, de recolección de frutos del monte y agroindustriales. La combinación más frecuente es la agricultura con la ganadería. La actividad pecuaria es la más difundida con un 90,6% de los agricultores familiares que la realiza en forma exclusiva o en combinación con otras actividades. El 50,9% de los agricultores familiares hace agricultura en combinación con otras

Cuadro 4. Actividades productivas realizadas por los AF de Santiago del Estero y su importancia en el sistema productivo

Actividades Productivas	Cantidad de AF	%
Agricultura y producción animal	4.839	37,10
Sólo producción animal	4.596	35,20
Producción animal y agroindustria	1.025	7,80
Sólo Agricultura	572	4,40
Agricultura, producción animal, agroindustria	420	3,20
Producción animal y artesanía	372	2,90
Agricultura, producción animal y recolección en el monte	350	2,70
Agricultura y recolección en el monte	231	1,80
Agricultura, producción animal, agroindustria y artesanía	117	0,90
Agricultura, producción animal, artesanía y recolección en el monte	107	0,80
Sólo Agroindustria	52	0,40
Sólo Artesanía	17	0,10
Sin actividad	349	2,70

Fuente: Paz, De Dios, Gutiérrez 2014

actividades pecuarias y de aprovechamiento del monte (recolección de frutos, obtención de madera, leña, carbón y postes).

El 12,3% de los agricultores familiares realiza alguna actividad agroindustrial en forma exclusiva o en combinación con otras actividades agropecuarias. Como actividades agroindustriales figuran actividades de elaboración de productos primarios (quesos, chacinados, dulces y muebles).

El 4,7% de los AF realiza algún tipo de artesanía con cuero, lana, madera o fibras vegetales (**cuadro 4**).

Los datos relevados muestran una amplia difusión de la actividad pecuaria con una cantidad considerable de cabezas para las distintas especies. Las especies más difundidas son las aves de corral en 10.987 agricultores familiares, que representan el 84% del total de núcleos relevados; luego se ubican los caprinos en 8.480 agricultores familiares, que representan al 65% del total relevado y con un promedio de 38 cabras por familia; le siguen los porcinos en el 60% de los agricultores familiares relevados. El ganado bovino también es importante, con animales en el 39% de los agricultores familiares relevados y un promedio de 17 animales por familia. Los equinos y mulares están presentes en el 50% de los agricultores familiares (como medio de transporte y/o como animales de tracción para la realización de labores agrícolas) (**cuadro 5**).

Cuadro 5. Cantidad de animales en cabezas por especie, participación de los AF en % para cada especie y promedio de animales por AF

Especies	Nº de cabezas	% AF con esa especie	Promedio de animales por AF
Aves	301.713	84	27
Caprinos	322.607	65	38
Porcinos	53.657	60	7
Equinos	25.441	42	5
Bovinos	86.995	39	17
Ovinos	44.584	17	19
Mulares	2.651	8	2
Colmenas	17.241	1	92

Fuente: Paz, De Dios, Gutiérrez 2014

Llama la atención este último dato teniendo en cuenta que desde mediados de los noventa y con un incremento mucho mayor en los años dos mil se incorporó a la motoneta, ciclomotor etc.; como medio de transporte en el sector rural. Sin embargo la presencia de los equinos sigue siendo considerable.

Estos sistemas se dan por lo general en predios con superficies sin límites definidos y en áreas de secano.

La tierra ocupada por la producción agrícola es más limitada y varía según la zona. En algunos casos se aprovechan las zonas bajas para captar mayor humedad y se las protege de la entrada de los animales mediante cercos o ramas.

Del total del ingreso monetario que se registra en los agricultores familiares el mayor porcentaje (39%) proviene de la asistencia del Estado a través de prestaciones sociales (jubilaciones, pensiones, pensiones no contributivas, Asignación Universal por Hijo, planes de empleo y seguros de desempleo).

El segundo ingreso en importancia proviene de la producción predial ya sea agropecuaria, agroindustrial y en menor medida artesanal, que sumadas alcanzan el 37% del total. Estos ingresos monetarios se originan principalmente con la venta de animales de las especies bovinas y caprinas. La actividad agroindustrial más destacada es la producción de leña, carbón y postes, la producción de quesos, dulces, mermeladas y panificados es muy poco significativa. La actividad artesanal desarrollada se concentra en el procesamiento de lana, cuero y madera.

En tercer lugar se ubica el ingreso por la venta de la fuerza de trabajo con un 24% del total (principalmente trabajo estacional o “golondrina” y en mucho menor medida trabajo permanente fuera del predio). Se incluye aquí la prestación de algún servicio de transporte de personas y/o mercaderías así también como labores con maquinaria agrícola y el comercio minorista.

Una parte de la producción predial no se coloca en el mercado y se orienta al consumo familiar (huerta familiar, maíz, anco y zapallo y carne de distintas especies pecuarias). El autoconsumo de carne y derivados está cubierto por especies menores (porcinos, aves, ovinos y caprinos). Este ingreso no monetario ofrece mejores condiciones para la economía familiar. Finalmente, la publicación remarca tener en cuenta que todo valor promedio oculta las diferencias que existen al interior del conjunto de agricultores familiares.

Propuesta para superar algunas limitantes descritas y para potenciar el rol predominante de la ganadería en la economía de la AF

En el año 2013 y por iniciativa de la UCAR y la Secretaria de Agricultura Familiar (SAF) se desarrolló una propuesta para mejorar las condiciones de producción de carne caprina, con el objeto de potenciar proyectos de producción de carne caprina en el oeste de SDE, este de Catamarca y sur de Tucumán. Así surgió la propuesta metodológica de los Centros de Servicios Asociativos.

Ramón Álvarez describe en el Resumen del Dimensionamiento de los CSA; "el enfoque general es el del 'desarrollo rural', nuestra referencia en el territorio que nos ocupa son *las comunidades rurales existentes, con sus múltiples y diversas necesidades sociales*. Estas comunidades representan el *colectivo de familias rurales,* y su emergente político son las Organizaciones que (en lo posible) generan para gestionar dicho colectivo y afrontar la búsqueda de nuevas realidades para la satisfacción de sus múltiples necesidades.

Así, el actor social al que nos remitimos es *la Organización* y como tal todo objetivo y estrategias para alcanzarlo debe pasar por su promoción y desarrollo. Se trata entonces de atender *la dimensión socio-productiva de tales organizaciones;* esto es desde su carácter de organizaciones conformadas y vinculadas con el sector productivo de los ganaderos familiares caprinos de la región."

"Como desprendimiento del tipo de consideraciones realizadas desde este enfoque general, están las cuestiones referidas al diseño y aplicación de *políticas públicas promotoras de desarrollo rural*, entre las que distinguimos ahora aquellas orientadas al fortalecimiento de la soberanía alimentaria sana y sustentable; con valor agregado en origen; y *que tienen como instrumentos de aplicación para el aumento y fortalecimiento del capital social de las organizaciones a la Asistencia Técnica y el Financiamiento bajo diferentes modalidades."*

El documento describe los objetivos generales y específicos para los CSA.

Los Objetivos generales del Centro de Servicios Asociativos pueden quedar enunciados en los siguientes términos:

- Satisfacer necesidades socioproductivas de organizaciones con ganaderos familiares caprinos de la región, con la gestión de servicios asociativos de asistencia técnica y financiamiento orientados al mejoramiento de su sistema productivo y al fortalecimiento de su integración a la cadena de valor de los productos caprinos.

- Contribuir a la creación y desarrollo de mayor capital social en la región, con la promoción de redes de articulación y coordinación de Centros de Servicios Asociativos de organizaciones con ganaderos familiares caprinos

Objetivos específicos del Centro de Servicios

Los objetivos específicos deben ser la expresión concreta de lo que cada Organización se propone, en cooperación con los equipos técnicos institucionales. Esto refiere a lo formulado en términos de Servicios Asociativos, dentro del *espacio de la innovación de los procesos de gestión tecnológica asociativa* (prácticas y procesos con impacto colectivo), pertinentes a la fase de producción primaria.

Asimismo las actuaciones y las metas previstas deberán adecuarse a los requerimientos y condiciones institucionales que hoy se plantean desde los organismos públicos de promoción y apoyo, referidas al desarrollo de experiencias organizacionales "piloto" o iniciales (horizonte de 2 años). Están dirigidas especialmente a resolver problemas productivos relacionados con el saneamiento y bienestar del ganado, la alimentación, y la organización de la oferta comercial de caprinos para faena y su integración al funcionamiento del Matadero-Frigorífico en Taco Ralo del PPCT.

A continuación se proponen algunos enunciados que podrían facilitar la definición de los objetivos específicos del Centro de Servicios:

- Resolver los problemas de producción y de la oferta comercial de caprinos con destino a faena, especialmente orientados a solucionar los principales factores limitantes de alimentación, estacionalidad y calidad de los productos.
- Generar protocolos asociativos para las buenas prácticas de obtención de animales tipificados con destino a faena.
- Diagramar y caracterizar cuencas de abastecimiento de caprinos para faena en el M-F en Taco Ralo en la órbita de cada organización participante, generando y gestionando un sistema de red, con articulación y coordinación entre ellas para lograr dicho abastecimiento.
- Otros varios en relación con líneas de servicios asociativos, por ejemplo a:

  i) Saneamiento animal, para control/erradicación de zoonosis

  Ii) Mejoramiento Genético

  iii) Mejoramiento del sistema lechero-quesero caprino

  Iv) Acceso a maquinaria para actividades agrícolas

  v) Provisión de insumos para la producción en general;

  vi) Servicios específicos para la comercialización de animales

En la provincia se han formulado y están aprobados y próximos a realizarse los respectivos desembolsos de fondos para tres proyectos con fondos PRODERI para el desarrollo de CSA. Son para la asociación de pequeños productores Tras del Cerro, ubicada en la localidad de San Juancito departamento Choya, con 93 socios activos, la Asociación de Productores Luna Creciente en la localidad de Abra Grande departamento Capital con 50 socios activos y la

Asociación de Productores de Pozo Huascho en la localidad de Villa Rio Hondo, departamento Rio Hondo con 40 socios activos. También se está formulando actualmente un cuarto proyecto de CSA en la asociación de pequeños productores de Lavalle en la localidad de Lavalle, departamento Guasayán.

A su vez se desarrollara una pequeña planta de fabricación de alimentos balanceados en la asociación Tras del Cerro para abastecer la demanda de los CSA de la región; se articulara la comercialización de cabritos y otras categorías de caprinos desde las asociaciones.

Para obtener los animales faenados y habilitados por las autoridades correspondientes, se utilizara el servicio de faena del matadero frigorífico Clase A de Taco Ralo, ubicado en esa localidad al sur de la provincia de Tucumán y cuya capacidad es de 22 mil cabritos/año. Esto demandará desarrollar capacidades de gestión y habilitaciones por parte de los CSA, tales como la habilitación nacional de Matarife y otras exigidas por las autoridades nacionales, provinciales y municipales correspondientes y las referidas a la comercialización (Rentas de la provincia y AFIP).

Para la comercialización de los cabritos y capones que ofrecerán los CSA se articularán con el mercado municipal de Termas de Rio Hondo. En este mercado municipal se está desarrollando actualmente su acondicionamiento para la recepción y acopio de cabritos para su distribución en los hoteles y restaurantes de dicha ciudad con la instalación de cámaras de frio con una capacidad de 100 toneladas de carne. Se suma a su vez y a través de proyectos de Agro valor I del rectorado de la Universidad Nacional de Santiago del Estero (UNSE) un laboratorio de calidad de carnes, y de Agro Valor II pequeñas plantas de chacinados para ser incluidas en los CSA.

Principales aspectos y problemas a destacar en la producción caprina

El arraigo cultural de esta actividad es importante en el caso de los productores cabriteros y queseros artesanales que pertenecen a la Agricultura Familiar. Es una actividad que se desarrolla ancestralmente y de manera independiente a lo que ocurre con el mercado para estos productos.

El traslado de la ganadería y de la agricultura de secano desde las zonas centrales a las zonas semiáridas con su consecuente parcelamiento y cerramiento de tierras y montes produjo una importante reducción en la disponibilidad de recursos forrajeros para la Agricultura Familiar.

La alimentación del ganado al ser crítica y una de las razones por las cuales se explica el bajo rendimiento productivo animal, continúa siendo causa básica de la mayoría de los problemas de producción incluyendo los sanitarios y de mortandad.

Actualmente no existe en el nivel nacional información cuantitativa de este sector que permita dimensionar la actividad y definir estrategias de mediano plazo para el sector.

Se ha producido incremento y fortalecimiento de las relaciones entre industrias

caprinas tanto de la carne como de la leche y los productores primarios, con el involucramiento del estado y de programas nacionales; sin embargo no se evidencia expansión del mercado, tanto de la carne como de los quesos caprinos criollos.

Predisposición de industrias PYMES queseras a abastecerse de cuencas de productores minifundistas, que aprovechan para su comercialización la leche residual que obtienen luego de la venta o faena de los cabritos.

Articulación de industrias PYMES quesera de la zona central del país donde se comercializa el mayor volumen de estas producciones con la provincia donde la producción de leche y quesos resulta más competitiva logrando articular de esta manera las fortalezas de ambas, como así también compensar sus debilidades respectivas.

Conformación de espacios y estructuras en el nivel regional: Mesa Lechera Caprina Regional del NOA, donde se pretende sumar a las autoridades sanitaras (en la actualidad participan las instituciones de Jujuy, Salta y Tucumán).

En 1993 comenzó a ejecutarse el PSA en SDE; en la actualidad existen en el nivel nacional la SAF, ley Ovina (2003) y la ley Caprina (2009) con cobertura en todo el territorio nacional. A su vez la provincia cuenta con sus planes caprinos ya descritos, que incluyen planes sanitarios, incorporación de razas, suplementación forrajera durante los meses críticos, microcréditos para infraestructura básica, etc. Sin embargo continúan en la provincia los problemas de escasa o nula infraestructura de producción, con sus consecuentes problemas reproductivos, nutricionales y sanitarios básicos. Se considera una de las causas principales de esta situación a los problemas estructurales históricos no resueltos referidos a la tenencia de la tierra (el 75% de los productores caprinos están incluidos en las 10 mil EAPs sin límite definido de la provincia).

En marzo de 2015 el Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria (Senasa) analizó estrategias, que se implementan para fortalecer la producción de los agricultores familiares en Tucumán y en Las Termas de Río Hondo. La coordinadora de Agricultura Familiar del Senasa Cora Espinoza, explicó los lineamientos para el sector durante 2015: fortalecimiento del trabajo interinstitucional y la articulación interna de los centros regionales del Senasa. Participaron integrantes de los centros regionales NOA Sur, NOA Norte, Santa Fe Norte, Chaco-Formosa, Corrientes-Misiones y Entre Ríos.

La Comisión de Agricultura Familiar (Senaf) está trabajando en el abordaje del Código Alimentario Argentino y el decreto 4.238/68 para incorporar las particularidades del sector en ambas normas. Se está trabajando en la elaboración de una propuesta de los requerimientos mínimos para establecimientos de la agricultura familiar para la faena y elaboración de chacinados. La aplicación de estas medidas implicaría la inclusión de los productos de la AF al mercado formal, lo que actualmente no ocurre.

El médico Veterinario Carlos Rossanigo (EEA INTA San Luis) describe exhaustivamente las enfermedades de mayor prevalencia de la producción caprina de la región entre las cuales nombra a las siguientes: bacterianas (Diarrea de los cabritos, Linfoadenitis caseosa, Tuberculosis, Neumonías, Mastitis), enferme-

dades abortivas (Abortos nutricionales, Brucelosis, Toxoplasmosis), virales (Ectima contagioso, Artritis encefalitis), carenciales y tóxicas (Desnutrición, Ataxia enzootia -deficiencia de Cu, Hipotiroidismo o bocio -deficiencia de Yodo, Mascadera -enfermedad inespecífica causada por ingesta de alimentos indigeribles), parásitos internos (Nematodos gastrointestinales, Fasciolasis, Hidatidosis, Cenurosis) y Parásitos externos (piojos, Oestrosis o gusano del cuerno, Mosca del cuerno, sarna, garrapata de la oreja).

Bibliografía

Álvarez Ramón (2014), UCAR, Unidad de Competitividad y ANR, Centros de Servicios Asociativos, Santiago del Estero.

Corcy, Jean Christophe y colaboradores (1993), *La cabra*, Editorial AEDOS Mundi Prensa, España.

FAO (1987), Tecnología de la Producción Caprina, oficina regional para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

FAO (2002), Estadísticas de producción.

Foro Nacional de Agricultura Familiar (2006), Lineamientos generales de políticas públicas orientadas a la elaboración del Plan Estratégico para la Agricultura Familiar, SAGPyA, Buenos Aires agosto.

Cáceres, Daniel (2007a), *Catálogo de Tecnologías para Pequeños Productores Agropecuarios 1*, Proinder/SAGPYA, Buenos Aires.

Cáceres, Daniel (2007b), *Catálogo de Tecnologías para Pequeños Productores Agropecuarios 2*, Proinder/SAGPYA, Buenos Aires.

INDEC (2002), CNA.

MINAGRI (2009), Boletín de Difusión Actividad Caprina y Ovina, Buenos Aires.

Memorias del Primer Congreso Argentino de Producción Caprina (2013), serie Estudios sobre ambiente y el territorio 9, La Rioja.

Obschatko, Edith; Foti, María del Pilar y Román, Marcela (2006), *Los pequeños productores en la República Argentina*, Proinder /SAGPYA, Buenos Aires.

Paz, Raúl y colaboradores (2002), Sistema de Producción campesinos caprinos en SDE, Proyección y Desafíos para el desarrollo del sector, Fundapaz, Santiago del Estero.

Paz, Raúl, De Dios, Rubén y Gutiérrez, Marta (2014), *La agricultura familiar en Santiago del Estero. Cuantificación y análisis a partir de los datos del Registro Nacional de la Agricultura Familiar*. Ediciones Magna Publicaciones. Tucumán.

Paz, Raúl y De Dios, Rubén (compiladores) (2011), *Actores Sociales y Espacios Protegidos, Aprendizaje de Experiencias Rurales en el NOA*, Ediciones Magna Publicaciones, Tucumán.

Quittet, E. y colaboradores (1982), *La cabra. Guía práctica para el ganadero*,

Editorial Mundi Prensa, España.

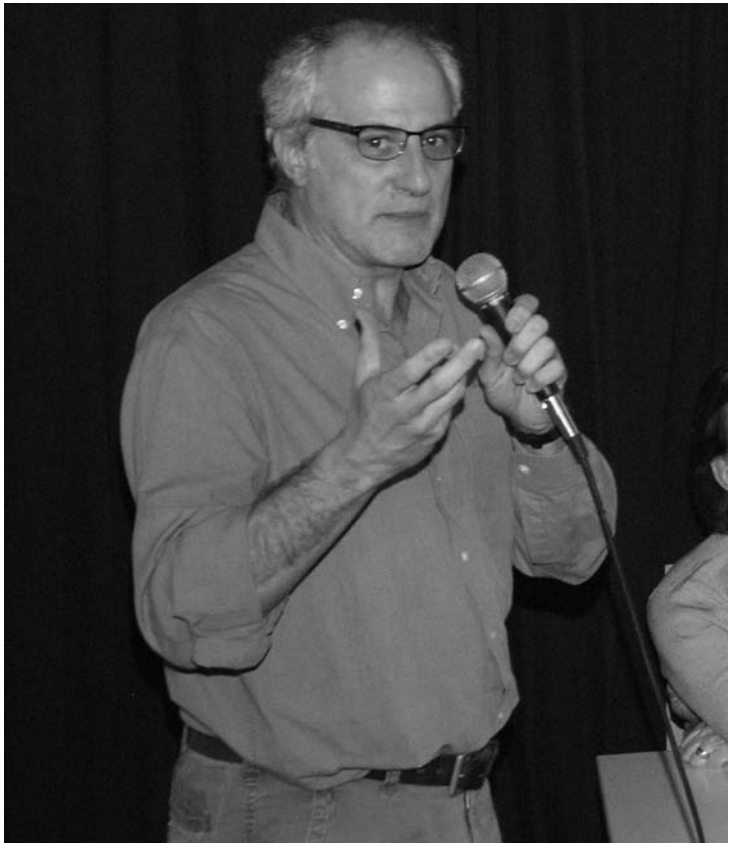
Román, Marcela y Audero, Susana (2004), Informe de Consistencia. Monitoreo Final de Investigaciones Adaptativas 2001-2004. CEDERU-FAUBA/PROINDER SAGPYA, Buenos Aires.

Romero, Pilar (2004), PRAKRITI Aprovechamiento de la ganadería caprina de leche, Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires.

Tsakoumagkos, Pedro; González, María del Carmen y Román, Marcela (2009), Tecnología y Pequeña Producción Agropecuaria en la Argentina MAGYP, Buenos Aires.

Usandivaras, Pablo (2013), La Evolución de una PYME lacto caprina en la provincia de SDE. Primer Congreso Argentino de Producción Caprina. Serie Estudios sobre Ambiente y el Territorio 9. La Rioja.

Valenti, Alberto (2004), Estudio de Mercado de los Productos Caprinos, Consejo Federal de Inversiones, Buenos Aires.



Pedro Ayciriex

Productor agropecuario, Presidente de la Asociación
Productores Porcinos de Gral. Madariaga.

Buenas tardes. Soy miembro de la Asociación de Productores Porcinos de General Madariaga. Trataré de resumir lo que estamos haciendo en nuestra zona. General Madariaga está en el centro este de la provincia de Buenos Aires incluida en la cuenca del Salado. Trabajamos para la zona de Lavalle, Conesa y Mar Chiquita. Es una zona agrícola-ganadera, con una franja atlántica que ustedes conocen, la de Pinamar y Villa Gesell.

Alrededor de 2008 los pequeños productores porcinos empezamos a conocernos, cuando íbamos a sacar guías al SENASA. Ellos nos pusieron en contacto con un veterinario y así fuimos arrancando, compartiendo experiencias y luego uniéndonos para reducir el costo del transporte, tanto en la compra de insumos como en el envío de nuestra producción. Lo que nos aúna es tratar de reducir los costos en la comercialización y en la compra de insumos, principalmente maíz y soja, que son la base de la alimentación de nuestro ganado.

En 2010, la Secretaría de Producción y Empleo de General Madariaga convoca a veterinarios, nutricionistas y especialistas en porcicultura a una reunión en la Casa de la Cultura. Se le dio una difusión muy importante por parte de la prensa local, a la que hay que agradecer muchísimo, que también tuvo alcance a los municipios vecinos.

En 2011 se incrementa el contacto y se intercambian datos entre los presentes en esas charlas. Así se formó una lista de contactos que sirvió para difundir los encuentros posteriores. Todavía no existíamos como asociación.

En 2012, la delegación local del INTA, que estaba a cargo de la licenciada Claudia Verón, nos facilita un espacio para continuar con los cursos. La Casa de la Cultura es un teatro cuyo espacio hay que pedir con tiempo. No es que no lo tuviéramos disponible, pero queríamos hacer muchos más cursos, más específicos, y en un SUM que nos cedió el INTA local conseguimos el lugar para esas actividades. Así arrancamos la convocatoria, miércoles de por medio y hasta hoy lo seguimos haciendo.

También en 2012, la Secretaría de Producción, a través del licenciado Martín Lorenzo, plantó la semilla del asociacionismo y esto pasó a ser uno de los temas más importantes de las reuniones, sin dejar de lado los otros. Pero este era muy importante, porque a medida que nos íbamos juntando y veíamos que teníamos posibilidades de crecer estábamos viendo algunos frutos de todo esto.

A principios de 2013 se hacen gestiones en La Plata para poder inscribir la Asociación, cuyos integrantes son microemprendedores de la agricultura familiar que tenían la porcicultura como una actividad secundaria, productores familiares de autoconsumo, productores extensivos, semiintensivos y algunos, muy poquitos, intensivos. Había mucha gente que se acercaba a estas reuniones, de todos los niveles, que querían interiorizarse acerca de la porcicultura. A través

de los medios de comunicación pudimos también ampliar nuestra llegada. Nuestro mensaje a los que se acercaban era que antes de iniciar la actividad debían asesorarse, para no perder tiempo ni dinero, porque eso es muy importante cuando uno va a diseñar un centro de producción porcina. No importa de qué escala estemos hablando. Hay productores de lechones como tales y otros de capones. Tenemos un área de comercialización de lechones en la costa, pero eso es una actividad temporaria. No hay capacidad financiera para criarlos. Se evitan los celos de las cerdas y no se las hace servir. A través de nuestra actividad fuimos viendo esas dificultades.

La función fue entonces brindar un espacio para intercambiar esas experiencias, debatir e identificar los problemas comunes; sobre todo, sincerar los problemas que nos afectaban y tratar de ayudarnos mutuamente en esta actividad que definimos como porcicultura, fomentar la comunicación entre los integrantes de la Asociación, generar información de acceso a los interesados y potenciales productores y poner a su disposición el dictado de cursos y seminarios en áreas relevantes de la porcicultura a través de especialistas. Tenemos que decir que no nos costó demasiado organizar estos cursos, porque se hizo con las voluntades y el apoyo de empresas privadas a las que les interesaba llegar a nosotros como potenciales clientes. Tenemos manejo de la producción, médicos veterinarios locales y otros que venían de La Plata e instalaciones. Venía gente del sector y también agregábamos la experiencia de otros productores locales en nutrición. Las empresas productoras de núcleos alimenticios estaban muy interesadas en charlar con nosotros y presentar sus productos. Les dábamos un tiempo para que nos explicaran su uso. El cerdo se puede alimentar con muchísimas cosas, pero lo que se trata es de llevarlo a un peso de faena de unos 100 kg. La alimentación es en un 70% de maíz, que tenemos en la zona y en un 30% de soja o pellet de soja, depende de lo que se consiga. Luego hay otros suplementos, por ejemplo de calcificación de las cerdas gestantes y otros que dependen de las distintas etapas.

Como no es fácil manejar el conocimiento de todo esto, las empresas envían los núcleos y en el ámbito familiar se prepara el alimento. En cuanto a la sanidad animal, los amigos del SENASA estaban presentes en casi todas las reuniones. El tema de la zoonosis hizo que la convocatoria fuera mayor. Cuando se empezó a tratar todo esto hubo una convocatoria no solamente de productores sino de todo el núcleo familiar. Toda la familia se interiorizó de lo que estaba pasando. Ahi contamos con el apoyo del director del hospital local, el Dr. Federico Paulino, que realmente tenía una llegada muy importante porque sabía explicar muy bien los problemas de las enfermedades transmisibles. El área de Bromatología del municipio también colaboró, a través de la Dra. Lucía Amigorena, que daba otra parte de la información. También tuvimos charlas sobre comercialización, a cargo de gente de los frigoríficos de la zona. Menciono también al médico veterinario Mauricio Torres, que después dejó este cargo y ahora está trabajando en el SENASA. No vino a hacer publicidad sino a explicarnos cuál es el producto que el mercado quiere. Eso es muy importante para nosotros, para ir acomodando toda esta producción.

El otro tema importante fue el proyecto Cambio Rural. Ya estamos implementando el Cambio Rural II, que está funcionando muy bien, aunque sería muy

largo exponerlo en detalle. La crianza en túneles de viento para las pequeñas producciones es un tema muy importante. Ese lechón que no se comercializaba en el verano en la costa atlántica, mediante un aporte financiero y una instalación no muy costosa, puede llegar a un peso de faena de 100 kg para ser enviado al frigorífico. La charla sobre comercialización zonal está a cargo de un médico veterinario, Mariano Melián, que trabaja en la Secretaría de la Producción de la provincia.

La cría a campo, los centros de multiplicación porcina y el engorde comunitario son las tres partes de la crianza en la economía familiar. También hay otras intermedias, pero tomemos estas tres. La cría a campo es un método de producción local, familiar, para lograr un producto que se conserva mediante salazón y hoy también mediante frío, para cubrir las necesidades familiares y de pequeñas economías de sustentación. Los pozos de frío, hoy que tenemos electrificación rural en prácticamente todo el partido, son los *freezers*, que permiten conservar cortes de carne fresca, sobre todo por sus beneficios en cuanto a la salud. La carne conservada mediante salazón es más rica, pero bueno...

Como ya dije, una parte importante de la producción se destina a la venta de lechones en la temporada de verano en la costa atlántica. En otra época estos lechones llegaban en forma totalmente clandestina, sin pasar por ningún frigorífico ni control sanitario. Se está trabajando para llevar todo esto a ese mismo mercado, pero de forma totalmente controlada.

Tenemos cuatro centros de multiplicación porcina, donde se reciben los núcleos y los planteles de abuelos y abuelas, en un programa de gobierno, con compromiso de devolución mediante el asociativismo. Para que entiendan el concepto de “abuelos y abuelas”, es una cuestión de nivel genético. Se trata de núcleos de diez cerdas, cachorras y un abuelo que hace la inseminación artificial. Esto da una producción de cerdas de cría. Los nietos serían los animales que van a faena. Se trata, obviamente, de una inversión a largo plazo, pero es mucho más rentable que ir al productor y darle una cerda. Es preferible tener la unidad genética ya adaptada a nuestra área de producción. El primer ciclo ya se cumplió: los productores han devuelto los animales que se comprometieron a devolver y con eso hemos comprado los nuevos núcleos genéticos.

Hay un laboratorio de procesamiento de semen y producción de capones para envío a faena. Este es el trabajo de los centros de multiplicación porcina. Se trata de producción intensiva o semiintensiva, con corrales de engorde.

Por último tenemos el engorde comunitario. Les había comentado que por cuestiones financieras muchos productores pequeños no tienen la posibilidad de llevar ese lechón a vender. También tenemos intercambio con el resto del país. Hace poco estuve en Tucumán, donde los lechones pesan de 8 a 9 kg, mientras que nosotros hacemos una faena de 25 kg. El objetivo es mejorar la calidad del animal. Hoy estamos llegando a un peso de 100 kg en 180 días. Es un animal pequeño pero muy desarrollado, con muchísima velocidad de maduración. El problema es que si no hay posibilidad de alimentarlo para que crezca, la genética le juega en contra. Va a intentar comer mucho y si no puede, el metabolismo va a consumir todo el excedente.

Los túneles de viento se autofinancian. La Asociación está comprando esos

lechones y hacemos un engorde comunitario. Eso después se vende y es un recurso para la Asociación. No hemos llegado todavía al cooperativismo. Es un paso que posiblemente demos en poco tiempo.

Es un desarrollo que empezó a ser utilizado en el Norte argentino y ahora se está extendiendo hacia el Sur. De esa producción de vientres, cachorras y padrillos vamos entregando una parte a la escuela agraria local. Los establecimientos educativos nos visitan para que les expliquemos las técnicas de cría y que los alumnos conozcan el laboratorio de procesamiento de semen, donde ellos pueden trabajar con la cámara de Burker y no sólo conocerla por los libros. La técnica de procesamiento de semen sirve para otras especies, ha dado mucho resultado y los alumnos hacen muchas preguntas. Es una alternativa más como salida laboral para ellos. En la medida en que sigamos avanzando vamos a necesitar personal que nos dé una mano para la capacitación.

La apertura a la comunidad se completa con la participación en eventos populares y la visita a partidos vecinos, con una presentación institucional y culinaria, para promover el consumo de cerdo fresco, junto con las instituciones rurales de la zona.

Dentro de los logros podemos mencionar que ya hemos llegado al segundo núcleo genético. El proceso ha dado una vuelta completa y nos sentimos orgullosos de eso. Funcionó y hubo devolución por parte de los productores, lo cual permitió seguir adelante en el proceso sin depender de ayuda externa. Otro logro importante es que antes teníamos registrados sólo 27 establecimientos en todo el partido y ahora pasamos a 165. Son productores que ya se han registrado, tienen su monotributo social y si tienen unos novillos pueden tenerlos en blanco. Esto les da una capacidad de comercialización mucho mayor.

El otro logro es que el SENASA, junto con el Instituto Malbrán, nos ha seleccionado junto con el partido de General Pueyrredón, la zona de Mar del Plata, como las dos zonas donde se ejecuta un plan piloto de prevención de la triquinosis por serología. Un veterinario puede explicarlo mejor, pero se trata de un plan que es cien veces más efectivo. Los reactivos llegaron al país y se practica también un control de brucelosis con el mismo sangrado.

Otra ventaja es que podemos manejarnos con los compradores de igual a igual, logrando precios de venta justos y a su vez generando una relación confiable. Los planteles comunitarios nos sirven para cubrir nuestras necesidades.

A veces también vendemos los reproductores. Eso lo hacemos con los reproductores abuelos. Estamos movilizando el núcleo H 321, que es un núcleo del INTA. Como ya dije antes, tenemos presencia en eventos donde promovemos el consumo de carne fresca de cerdo.

Un punto destacable es la colaboración del SENASA. Estamos muy agradecidos a la delegación local, que depende del centro regional Buenos Aires Sur. Su responsable estuvo desde el inicio en las reuniones de la Casa de la Cultura y su oficina está abierta a todos los productores ante cualquier consulta, además de visitar los establecimientos cuando se lo solicita.

Hay una coordinación de acciones con los veterinarios locales y especialmente con los designados por el Programa Cambio Rural, que establece las condi-

ciones generales sanitarias para los establecimientos, con énfasis en la prevención de la triquinosis, la brucelosis y la enfermedad de Aujezky. A través de los centros de multiplicación entregamos material genético. Se realiza también un relevamiento de las áreas periurbanas para tener un mapeo de las producciones familiares. En las áreas periurbanas es importante el tema de la triquinosis. Tenemos muchos estudios, uno sobre la cuenca del Salado, que determinan que el cerdo salvaje, al no estar cerca de los basurales que generamos los seres humanos, no tiene triquinosis. Por eso es importante el trabajo en las áreas periurbanas.

Por último, dejo expresado mi agradecimiento a todos los que colaboran con la Asociación: a mis colegas productores, al Ministerio de Agricultura, que cuando arrancamos con los primeros núcleos estaba a cargo de Julián Domínguez; a las autoridades del municipio de General Madariaga, con el intendente Popovich; la Secretaría de Producción y Empleo del municipio, el SENASA, el INTA local, hospital de General Madariaga y los medios de comunicación locales, como Radio Tuyú y el canal de TV. Muchas gracias también a ustedes.

Beatriz Centeno

Presidenta del Frente Campesino por Tierra y Trabajo,
organización de pequeños productores INTI-NOA de Jujuy.

Buenas tardes. Voy a hacer una síntesis de todo el trabajo que venimos realizando como organización en la provincia de Jujuy. Para mí es un orgullo poder decir que los pequeños productores somos los únicos que manejamos un plan completo de vacunación antiaftosa, desplazando a la Sociedad Rural en la provincia. Como ustedes saben, el SENASA pertenece al Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, y nosotros trabajamos muy estrechamente, como un matrimonio muy bien casado, como diríamos en criollo, con el SENASA.

También nos referenciamos con la vaquita, y dentro de ese logo está todo lo que somos. Somos el Frente Campesino, la otra cara del campo. Somos los pequeños productores de la agricultura familiar, somos la antiaftosa, los que representamos a la otra cara del campo. Les estoy mostrando un compilado de pequeñas fotografías de nuestras acciones y el logo con el que nos conocen acá en Buenos Aires y en el mundo. Nuestra sigla es INTI, pero no tenemos nada que ver con el instituto nacional. Somos el sol en lengua quechua.

Estamos trabajando en el marco de la ley nacional antiaftosa, suministrando la vacunación a los productores. Esta vacuna no se puede vender ni regalar. Es el documento que acredita que esa persona ha vacunado y está cumpliendo con la ley, pero no solamente eso, sino que los pequeños productores, lo mismo que los grandes, tienen que tener el RENSPA y la última acta de vacunación. Esto rige para todo el territorio argentino, excepto en la zona donde no se vacuna contra la aftosa. De todas maneras, todo productor, vegetal o animal, tiene que tener RENSPA.

Cuando nosotros nos presentamos y desplazamos a la Sociedad Rural, no solamente dijimos que queríamos vacunar contra la aftosa. Nosotros presentamos una propuesta de sanidad animal, porque entendemos que es un eslabón en la cadena productiva y para nosotros, los pequeños productores, eso ha sido una falencia histórica. No se estaba discutiendo la brucelosis ni la hidatidosis y nosotros hemos dado una gran pelea. INTI-NOA presentó ante el SENASA el plan de hidatidosis en 2013. Para nosotros, personalmente y técnicamente, una de las enfermedades más complicadas ha sido la rabia. Ahí no hay vuelta de hoja. La rabia es algo que hay que verlo y hay que discutirlo con los profesionales y los ejecutivos a los que les toque: gobernadores, intendentes, etc.

En cuanto a la brucelosis, nosotros, como entes de vacunación, tenemos que dar la vacuna, lo mismo que la antiaftosa. Hoy hemos presentado en la provincia de Jujuy el plan contra la brucelosis caprina. Todas las enfermedades de todos los animales son transmisibles. Nosotros, como entes de vacunación y el SENASA, tenemos una convicción y junto con el gobierno provincial tomamos la decisión de cómo llevar adelante estos planes de salud pública, para después capacitar a los pequeños productores sobre el calendario sanitario que se implemente.

La provincia de Jujuy tiene la endemia del carbunclo, que es una enfermedad ante la cual los agentes sanitarios debemos estar inmunizados. Es una enfermedad que afecta a los vectores animales, a los más jóvenes. A partir de que nos hemos convertido en ente de vacunación tenemos un calendario de vacunas contra el carbunclo, la brucelosis, la rabia y la aftosa. Todo este trabajo lo hacen los agentes habilitados por el SENASA y por INTI-NOA. Es un trabajo de campo donde recorremos toda la región, donde somos convocados por los productores y vamos capacitando a los jóvenes que tienen un perfil como para colaborar y cumplir con un servicio para el pequeño productor.

Antes de terminar, como me pidieron que fuera breve, a veces las palabras sobran, y hay un video donde está plasmado todo lo que es INTI-NOA, con los compañeros jóvenes en las diferentes regiones donde nosotros trabajamos. Ahora sí, muchas gracias.

Preguntas, respuestas y reflexiones

***Susana Soverna**:* Muchísimas gracias a los cuatro expositores. Las cuatro presentaciones han puesto el eje en los aspectos que nos interesaban: la agricultura familiar, el tema ganadero y la preocupación por la sanidad y por la salud de la población. Las representaciones de las organizaciones y el trabajo que nos trajo Pablo sobre Santiago del Estero muestran que esa preocupación está presente y lo que se busca, en todo caso, es adecuar las normas sin bajar la calidad y el nivel de inocuidad de los alimentos, que es lo que el SENASA se propone como una de sus funciones prioritarias. Ahora es el tiempo de ustedes: pueden hacer preguntas a los expositores o pueden ser comentarios, agregados, aportes o bien expresión de diferencias que quieran señalar.

P.: *Mi nombre es Mario, y mi intención es hacer una observación. No me especializo en temas agropecuarios y mi mirada es más bien general. En general trato de desmitificar muchas cosas. En este aspecto creo que se trata de un problema cultural. Los conceptos de la economía están manejados con una mirada limitada. A veces el no hacer determinadas cosas no es un tema de desconocimiento. Hay que abordar la problemática desde una mirada crítica. En general siempre hay oposición a lo que se plantea como acción, pero a veces los opositores somos nosotros mismos.*

Soy Carlos León. Las cuatro presentaciones fueron muy interesantes. Mi pregunta está dirigida al panel. No está en discusión el tema de la sanidad y la inocuidad, que es fundamental en los alimentos, pero desde el punto de vista de la relación entre la sanidad animal y la agricultura familiar, ¿en qué medida este esfuerzo conjunto entre los productores familiares y las distintas instituciones del Estado puede lograr que, en un plazo de tres a cinco años, mejore el ingreso de aquellos agricultores familiares de distinto rango que se dedican a la producción animal? Cuando hablo de un mejor ingreso, entiendo que se lo puede conseguir por mejoras en la productividad, o, como explicaba Cora, que a partir de la calidad del alimento se logren aumentos en el precio dentro de la cadena comercial.

Las presentaciones son divergentes. El caso de General Madariaga plantea claramente que hubo una mejoría en el ingreso. En el caso de Santiago del Estero, lo que veo me hace ser un tanto escéptico: tanto esfuerzo no se refleja en una mejora en el nivel socioeconómico, y en lo que nos mostró Beatriz Centeno, la acción de los productores se refleja en una mejoría en el ingreso familiar.

***Beatriz Centeno*:** Nosotros, para dar el salto cualitativo y cuantitativo tuvimos que ir a plantear nuestra necesidad y así obtuvimos la designación como ente de vacunación. Desde Jujuy para abajo lo maneja la Sociedad Rural. Ese fue el primer desafío que los pequeños productores hemos tenido por delante, para

demostrar que estábamos a la altura de las circunstancias. Cuando en el video se habla de acuerdos internacionales es porque los pequeños productores están vendiendo hoy carne a Bolivia. Es algo histórico en Latinoamérica y en el mundo. Eso nos dio la posibilidad de decir que nosotros lo hicimos y nosotros lo vendemos, a un precio justo, y el negocio tiene que ser en función de todos los que dicen querer mejorar su calidad de vida, pero no lo hacen.

Nosotros, como ente de vacunación, nos propusimos que todos los pequeños productores vegetales y animales de la provincia de Jujuy tengan el RENSPA. Ese fue el segundo paso. El tercer paso fue decidir dónde y cómo íbamos a vender, abasteciendo el consumo interno. En la quebrada y en la Puna, en Tilcara, Humahuaca y La Quiaca, un kilo de carne está saliendo 150 pesos. Si hay algo que tenemos los argentinos y no lo valoramos como deberíamos es la calidad de nuestra carne en el mundo. Bolivia es uno de los países que requieren la carne argentina. A través del SENASA hemos logrado acuerdos bilaterales con Bolivia, teniendo un solo frigorífico habilitado. El problema era el precio del dólar, porque todo lo teníamos que pagar en dólares y los productores tenemos pesos.

Como decimos en Jujuy, si hoy nos morimos hemos pasado a la buena historia. Los pequeños productores del Noroeste argentino hoy están vendiendo carne a Bolivia. No lo digo yo sola, sino con el SENASA, porque fue un trabajo en conjunto. Lo dicen los técnicos y profesionales del Ministerio de Agricultura de la Nación, que estuvieron conmigo toda la semana pasada para ver si lo que les contaba era verdad. Hoy el país tiene que saber y entender que todo es posible si tenemos decisión, valor y coraje. Lo único que nos va a llevar al éxito es la organización. No me refiero a un nombre de bandera, sino que me refiero a la organización humana de decir que entre todos vamos a llegar al objetivo. Pensemos políticamente como pensemos, la necesidad de los productores es una sola. La comercialización, la infraestructura y principalmente los temas administrativos relacionados con el SENASA muchas veces, en lugares alejados, son complicados. Hemos armado operativos de vacunación con el SENASA para ir a los lugares donde están los pequeños productores. Es mucho más simple y fácil que vayan dos o tres personas a que la gente baje.

***Cora Espinoza**:* Me parece interesante saber en estas cuestiones en qué medida la actividad puede mejorar con la sanidad. En todo este tiempo a los veterinarios nos resulta difícil cuantificar cuánto puede mejorar un productor si sigue ciertas normas, pero es innegable que se le abre un panorama que no tenía. Hace un mes se habilitó un frigorífico de carne porcina en la localidad de Bella Vista, en Tucumán. Los productores de cerdos sacrificaban los cerdos en su casa y los llevaban a la feria de Monteros o de otros lugares cercanos. Ahora ese producto se puede vender en cualquier punto de la provincia e incluso en provincias vecinas. Se abre un panorama comercial que no tenía. Lo mismo pasa con la pesca artesanal. Los pescadores de la zona de Carmen de Patagones pescan ostras. Las ostras se venden bien en el verano, por el turismo, pero cuando llega el invierno y hay menos turismo hay que vender las ostras a los hoteles o a los supermercados, porque no hay demanda local. Para eso hay que tener una planta de procesamiento de las ostras, por los requisitos

de la normativa para llegar a donde ellos necesitan llegar. De hecho hay una planta modelo que ya está habilitada, y ellos están muy entusiasmados. A veces no vienen a las reuniones porque están vendiendo.

Se está generando una apertura de posibilidades, y ese es el primer punto para que una actividad sea productiva y no sea una secuencia de fracasos, como hemos conocido en otros casos. En la zona de la costa de la provincia de Buenos Aires había productores de faisanes, pero no había frigorífico y tenían que llevar los faisanes a un frigorífico habilitado por el SENASA para poder trasladar la carne del faisán a los centros urbanos donde se vendía. Pero a los frigoríficos de pollos no les interesaba faenar los faisanes, o lo hacían una vez que habían terminado la tarea con los pollos, los viernes a la tarde, porque decían que se les entorpecía la línea. Un día les dijeron que no los iban a faenar más y los productores terminaron comiéndose los faisanes. Se necesita una estructura sanitaria para dar salida a un producto. En cuanto a la inocuidad, la norma puede ser pretenciosa en algunas cuestiones, pero se necesita una tecnología que garantice que ese producto es sano y ha cumplido con las normas de sanidad animal en la producción primaria. En un producto como el faisán el mercado son los centros urbanos donde el producto se va a poder pagar mejor.

Muchas veces tenemos el defecto de creer que aquello que hacemos es lo más importante. En este caso yo creo que no es así, porque el tema sanitario se interpone como una barrera que hay que resolver para poder comercializar. Desde este punto de vista eso es indiscutible.

***Pablo Usandivaras*:** Quiero aclarar algo, que tiene que ver con la pregunta de Carlos. Hay tres aspectos respecto de tu pregunta. Una tiene que ver con la experiencia de FUNDAPAZ. Yo ahí planteo una hipótesis, que seguramente Pedro puede ampliar. Si bien se respetó el sistema productivo en toda su diversidad y en la estrategia de la economía, se enfocó la producción de cabras a la venta de la leche. Ahí hay una cuestión para analizar en profundidad lo que pasó. También es cierto que en esa zona, donde había unas 200 familias, hubo muchísimo avance de la agricultura y se cerraron muchos campos que eran de pastoreo comunero, lo cual afectó muchísimo.

Por otro lado, planteo algo más en general: el problema estructural para el productor de cabritos en Santiago del Estero. Hay 10.000 familias que carecen del título de la tierra y tanto el Estado nacional como el provincial invirtieron muchísimos recursos. Se lograron avances parciales, pero mientras no se consiga una solución de fondo los problemas vuelven a aparecer, porque no se hace el cerramiento de las tierras. Eso es básico para poder empezar a manejar ciertos aspectos hacia adentro. Hubo una reunión en marzo en la región con gente del SENASA, donde se trató el tema de la agricultura familiar. Ahí se habló mucho en términos de inclusión y exclusión. A la agricultura familiar se la incluye o se la excluye con habilitarle los productos para que puedan llegar al mercado formal.

Yo tenía algunos comentarios en el sentido de que no se ha modificado cuantitativamente el mercado de cabritos y de los quesos de la pequeña agricultura en muchísimo tiempo. Se vende lo que hay y la variable es el precio. No hay un

incremento en lo que hace a la venta de estos productos. El tema de que haya habilitaciones para los productos va a permitir que ese problema estructural pueda empezar a revertirse.

***Pedro Ayciriex*:** Gracias por señalar mi optimismo sobre lo que pasa en nuestra zona. Soy optimista, pero es importante tomar este punto: de 28 RENSPA nos fuimos a más de 160, pero esos RENSPA son todos de economías familiares. Los grandes productores siguen siendo cuatro, pero esos cuatro dependen de nosotros para aumentar su capacidad de venta y asegurar a los frigoríficos una cuota. Nosotros tenemos que pensar que tenemos un consumidor a 27 km, pero tenemos que mandar a faenar a Ayacucho o a Punta Indio, que están a 200 km o más: hay que llevarlos a la ida y a la vuelta, en un camión frigorífico. Primero se estresa el animal y no llega en las mejores condiciones, principalmente en el verano. Además conocemos la incidencia del transporte en los costos de producción. Esa es la parte negativa que tenemos, pero lo importante es que el crecimiento de los RENSPA corresponde a la agricultura familiar.

P.: *Soy Pedro Tsakoumagkos y pertenezco a la Cátedra Giberti. Antes de referirme a la pregunta de Carlos y la respuesta de Pablo, quiero felicitar al panel por las excelentes exposiciones.*

Sobre la pregunta de Carlos, parte de la respuesta está en la exposición de Cora. Desde el punto de vista de las políticas públicas y la normativa por un lado, pero por otro lado está el acceso al mercado formal y la productividad. En el caso de la situación a la que se refirió Pablo, estuve en una reunión en la que se presentaron varios trabajos e informes respecto de aquel plan de desarrollo caprino en Santiago del Estero. Uno de los temas que generaron el debate es que en uno de los trabajos, con Marcela Román, pudimos mostrar que el ingreso de esos productores había mejorado, pero que había una cuestión de escala. Si uno pretende que este tipo de mejoramientos se den de la mano de saltos gigantescos desde el punto de vista de la escala, realmente eso puede ser de muy difícil manejo e incluso fracasar desde el punto de vista económico. En cambio, si uno lo plantea modularmente y va haciendo un camino progresivo, las posibilidades de éxito son realmente mayores y atender a estos aspectos sanitarios está vinculado con la productividad.

P.: *Mi nombre es Daniel. Soy médico veterinario y profesor de la Facultad de Veterinaria de La Plata. Una de las razones que me atraían a venir a esta presentación fue que se iba a hablar de temas sanitarios. El año pasado tuve la posibilidad, como parte de una actividad de extensión, de ir a trabajar con cabras en los Valles Calchaquíes. Lo que más me llamó la atención y me impresionó fue la naturalidad con la que los productores familiares nos hablaban de la hidatidosis, la famosa "bolsita" que encontraban en casi todos los animales que faenaban. Yo quería preguntarles, fundamentalmente a Beatriz y a Pablo, si tienen alguna estrategia específica respecto de la hidatidosis, que es una zoonosis muy importante.*

Pablo Usandivaras: La hidatidosis es importantísima, al menos hasta donde yo tuve oportunidad de conocer, en regiones como la Patagonia. Los perros comen las "bolsitas", como vísceras crudas, y cuando los chicos juegan con ellos pasan rápidamente a las personas. Conozco el caso de una persona que se enfermó y nunca se pudo curar, hasta que falleció después de unos años.

En Santiago del Estero, por lo menos en lo que me ha tocado participar, no conozco gente que haya contraído la enfermedad, pero sí en los Valles Calchaquíes hay mucha presencia y el INTA Leales está trabajando hace bastante en la zona de Amaicha hacia arriba, yendo a Cafayate.

***Beatriz Centeno*:** En 2013 hemos presentado un plan de vacunación contra la hidatidosis en el SENASA, acá en Buenos Aires, que se aprobó, y ahora estamos discutiendo en Jujuy, en el centro regional, con Salud Pública de Jujuy y otros organismos, cómo llevar adelante ese plan de vacunación. Lo que se está discutiendo es cuándo empezar con las capacitaciones, cuándo se va a hacer la primera vacunación y luego la revacunación, porque tenemos el tiempo justo, por las pariciones. Pensamos hacer una experiencia piloto en una zona del departamento Yavi, donde tenemos casi un 90% de positivos humanos de hidatidosis. Es una población pequeña en humanos y en animales. Parte de esas discusiones era la elección del lugar: el representante del SENASA y el de la Secretaría de Agricultura Familiar no querían que fuera ahí sino en un lugar de dimensiones mayores, pero donde Salud Pública no registraba un porcentaje tan alto de positivos. Tenemos que dar cumplimiento a los estudios que pide Salud Pública. Nos pusimos de acuerdo con Salud Pública en el lugar y en la necesidad de empezar con las capacitaciones pronto, pero eso depende de la voluntad de algunos funcionarios e instituciones que pertenecen al ambito nacional y provincial. INTI-NOA, como ente de vacunación, va a tener una reunión con el dueño del laboratorio que hace la vacuna, con el que tenemos una buena relación, ya que colabora con vacunas antirrábicas que se aplican en toda la región. Ellos nos van a acompañar a darles una charla a los profesionales de Jujuy, porque las condiciones están dadas para que se implemente este plan de vacunación, pero muchas veces los que toman las decisiones no son los afectados. No es fácil discutir estas cuestiones. Hay que tener temple y espíritu.

P.: *¿Por qué no se expande este plan de vacunación contra la hidatidosis? ¿Es un tema de costos?*

***Beatriz Centeno*:** Cuando nos propusimos presentar un plan de vacunación tratamos de estar a la altura de las circunstancias. INTI-NOA no es el gobierno, todavía. Pero cuando nos invitan a la reunión regional NOA lo que se pedía era que cada institución pusiera algo. Nosotros somos el ente de vacunación y estamos en la toma de decisiones, pero si las instituciones gubernamentales no se ponen de acuerdo sobre dónde hacer la experiencia piloto, que es una experiencia piloto en el país, el tiempo pasa y no se empieza con las capacitaciones.

Nosotros queremos comenzar ya, pero sucede que por querer mostrar cada uno su competencia no hay acuerdo. Lo importante acá es que estamos tomando decisiones que conciernen a vidas humanas. Es una cuestión técnica y también de costos. SENASA va a poner las vacunas contra la hidatidosis, pero todavía no están compradas. La parte operativa la va a poner INTI-NOA, desde los más chicos hasta los más grandes. Salud Pública va a llevar médicos para hacerles ecografías a los humanos. A mí me interesa la sanidad integral del animal y si podemos garantizar eso vamos a permitir que las generaciones futuras superen este problema, pero si no estamos a la altura de las circunstancias después nos quejamos por las consecuencias: gente enferma y menos educación. No hay ninguna sociedad, ningún país, si no tenemos salud y educación.

P.: *Como parte de la estrategia, ¿no se está desparasitando a los caninos para poder reducir los niveles?*

***Beatriz Centeno*:** Lo que hizo Salud Pública, específicamente en los estudios en esa zona sobre hidatidosis, es un paso, pero también es importante generar la conciencia en los productores. Salud Pública proporcionaba los antiparasitarios, pero muchas veces los productores no cumplen con una obligación propia. Es mucho más normal y fácil, tanto en la Quebrada como en la Puna, faenar un cordero o una cabra y que los perros coman las vísceras crudas. Tenemos que tomarnos la obligación de inculcarles a los productores que no deben darles las vísceras crudas a los perros, porque está bien que nos ocupemos de la cabra, del chancho o de la vaca, pero no del huésped principal que es el perro. El perro está siempre a nuestro lado, con los chicos y es el huésped principal. Por ahí no nos ocupamos del que está al lado nuestro, del más fiel, sino del que nos genera recursos económicos.

***Cora Espinoza*:** En este tema el SENASA ha tenido muchas idas y vueltas, porque algunos organismos cambiaron sus programas, se hicieron cargo otras personas, y eso seguramente no es bueno, porque demora y hace que muchas cosas no tengan una intensidad como la que tienen que tener. El programa de hidatidosis contempló en algunas partes el tratamiento de los perros con antiparasitarios. Es una medida que carece del sostén que su aplicación necesita, porque depende del mismo productor, que tiene que dar al perro la pastilla antiparasitaria. En los campos el animal vive de otra manera. La gente no se ocupa de él como lo hacemos nosotros con las mascotas. Es otro tipo de vínculo. Por eso estos planes en general no han demostrado ser tan eficientes. Lo que acaba de decir Beatriz es uno de los temas clave: la capacitación a la gente para que no les dé a los perros las vísceras crudas cuando se realiza la faena y el eviscerado de los animales.

Me parece que ese es uno de los puntos importantes y ahora aparece otro aspecto fundamental, que es lo tecnológico. Hay una vacuna que es cara y que por esa razón es difícil administrar. Luego del plan piloto habrá que ver cómo sigue la estrategia de vacunación, si va a intervenir SENASA o si queda a cargo

del productor. En todo el país hay hidatidosis, pero en la Patagonia los establecimientos son más grandes y ellos son los que hacen los tratamientos. Hay una diversidad en quiénes son los actores de esta situación y por eso hay que adaptar los planes a las circunstancias de cada región.

***Beatriz Centeno*:** Hay una cosa más de orden técnico, el tema de qué hacer con los zorros y los pumas, que también son portadores de la hidatidosis. Ese es un desafío que tenemos todas las instituciones: SENASA, Salud Pública, el gobierno de la provincia, nosotros como ente.

P.: *Para terminar con mi comentario, en esta visita de diez días estuve revisando los botiquines que había en las localidades y como corolario de todo esto encontré que en todos había pastillas antiparasitarias vencidas. Esto es parte de la capacitación y la concientización que tiene que recibir la gente, saber cuándo tiene que administrar la pastilla.*

***Pablo Usandivaras*:** Yo quería agregar sobre el tema una experiencia con zoonosis que tuvimos en nuestra zona. Tuvimos un muy buen resultado cuando convocamos e incluimos al grupo familiar en las charlas, no solamente al productor. Eso generó un cambio de conciencia muy grande en lo que es el uso de los antiparasitarios. Nosotros no los damos por la hidatidosis, porque no es una cuestión que nos afecte mucho, pero sí la triquina. La inclusión del grupo familiar fue algo definitorio para que el tema no quede en la reunión y se siga comentando en casa, que es donde tienen que aplicarse todas estas medidas, que son muy económicas. Sabemos que hay antiparasitarios que se aplican tanto en forma inyectable como en la comida misma y ahora hay uno para bovinos, que se echa directamente. Hay antiparasitarios internos y externos. No soy veterinario, pero me interesa todo esto.

P.: "*Hay una gran variedad de sistemas de agricultura campesina que alimentan a la mayor parte de la población mundial, utilizando una baja proporción del territorio y produciendo menos residuos. Las economías de escala, especialmente en el sector agrícola, llevan a los pequeños agricultores a vender sus tierras y a abandonar sus cultivos. Los intentos de algunos de ellos de avanzar por otras formas de producción diversificada terminan siendo inútiles, por la dificultad de conectarse con los mercados locales, o porque la infraestructura de ventas y de transporte está al servicio de grandes empresas. Las autoridades tienen el derecho y la responsabilidad de tomar medidas de claro y firme apoyo a los pequeños productores y a la variedad productiva, para que haya una libertad económica en la que todos efectivamente se beneficien. A veces puede ser necesario poner límites a quienes tienen mayores recursos y poder financiero". Esto que he leído es de la última encíclica del Papa, que es el resultado de un diálogo muy fructífero con productores de distintos países, técnicos y especialistas. Sería bueno tomarla en cuenta. Este es un pequeño párrafo, pero la encíclica es mucho más voluminosa y nos vendría muy bien leerla.*

P.: *Hay algo que quería comentar acerca de lo que se habló de los medicamentos: en general la producción viene de laboratorios privados. Hay una posibilidad latente de reducir los costos y también de evitar situaciones en que muchas veces se envían productos vencidos. Antes existía una red de laboratorios públicos que se está tratando de restablecer. Sería muy interesante como alternativa para reducir costos y para que haya otras opciones.*

Respecto de la estructura de los organismos del Estado, el hecho de que una organización sea burocrática se desprende del prestigio de la organización. Usamos esta palabra en sentido negativo. A veces es correcto y a veces no, pero hay opciones para no perder de vista los objetivos y las funciones. Las funciones son medios, no fines. Existe lo que se llama "ingeniería del valor". El tema es que los requisitos no se aplican, porque en los organismos del Estado hay sectores dominantes, que independientemente del cambio en la orientación política se subordinan directa o indirectamente a una estructura. Lo lógico sería revisar esto y a la vez habría que ver si estos grandes objetivos no se ven trastrocados por la influencia de estos sectores. Así nos encontraríamos con situaciones no previstas.

P.: *Mi nombre es Verónica Maldonado, del Movimiento Campesino de Santiago del Estero-Vía Campesina, y quiero comentar que celebro realmente la jornada de hoy, orientada al tema de la agricultura familiar y de la sanidad animal. Hemos participado con mis compañeros de otras jornadas, que nos resultan muy enriquecedoras. Conocemos a varios integrantes del panel y sin dudas han recorrido un largo camino.*

En Santiago del Estero la lucha por la tierra está asociada directamente con el mejoramiento de la calidad de vida y de los sistemas de producción, que son absolutamente diversos y diversificados. Cada una de las familias campesinas no solamente tiene cabras, sino ovejas, bovinos, aves de corral, porcinos, y además la huerta y la chacra, y los productos forestales. Se viene intentando mejorar todo ese gran sistema de producción y a lo largo de muchos años lo estamos consiguiendo. Todo esto tiene que ver, en definitiva, con mejorar la calidad de vida y reconocer y revalorizar la cultura local, y va asociado con un mejoramiento del ingreso económico de las familias, pero nada de eso hubiera sido posible si no hubiéramos estado organizados.

En principio, quería poner el énfasis en el valor que tienen para nosotros, las organizaciones de base, un espacio para plantear estrategias y donde pensamos la sanidad en el contexto de seguir construyendo la soberanía alimentaria. La educación y la formación son fundamentales. Nuestras escuelas de agroecología nos permiten darnos hacia adentro de las organizaciones una formación continua para los jóvenes, lo que antes era casi imposible, porque la mayoría de nuestros jóvenes ni siquiera había podido terminar la escuela primaria. La organización es necesaria para pensar y repensar estrategias para lograr que en cada una de nuestras localidades y nuestras provincias nos escuchen y articular para poder avanzar con políticas públicas que lleven a un mejoramiento de la calidad de vida de las familias. Lo hemos ido logrando con mucho esfuerzo.

En este contexto absolutamente positivo, los jóvenes, respecto de años y

décadas anteriores, ya no se van del territorio. Ya no se da el nivel de migración de esos momentos y eso es fundamental para pensar en la continuidad del proyecto. Los jóvenes se van formando para mejorar el sistema de producción campesino-indigena, pero lamentablemente eso no se da a través de las escuelas formales y lo hemos tenido que desarrollar muy a pulmón en nuestras escuelas de agroecología.

Las experiencias que hemos tenido de la formación de nuestros jóvenes en las universidades nacionales no han conducido a la finalización de una carrera, porque en términos generales nuestras universidades ponen énfasis en ese modelo concentrado y eso no tiene nada que ver con el desarrollo que nosotros buscamos. Nuestros jóvenes han recogido más frustraciones que otra cosa y para nosotros la formación es algo estratégico en cada una de nuestras provincias. Es como una llave que hemos tenido para darnos esta posibilidad de mirar a largo plazo, junto con un montón de experiencias que tienen que ver con el trabajo local, con la formación y la articulación. No es como antes, cuando pasaba el cabritero a comprar el cabrito y pagaba el precio que a él se le ocurría. Ahora nosotros, organizadamente, vamos desarrollando proyectos de carnicerías locales. Ya no tenemos que venderle a ningún intermediario sino que en nuestras carnicerías vamos logrando avanzar en esa cadena de valor que tiene que ver con una eficiencia económica.

Entonces, tratando de poner en contexto esta experiencia que estamos teniendo las organizaciones, si bien hemos empezado a trabajar en conjunto con SENASA a través de la Coordinación de Agricultura Familiar y con el Ministerio de Agricultura a través de la Secretaría de Agricultura Familiar, sabemos que hay mucho más por construir y lo bueno es que estamos transitando por ese camino, pensando en todo este gran desafío, que es mejorar la calidad de vida de los agricultores familiares. Esto es mucho más amplio y alcanza todo lo social y cultural. En definitiva, tratamos de mejorar como pueblo organizado, en este desafío de la soberanía alimentaria y la reforma agraria integral.

P.: *No sé si voy a poder decir todo lo que quería, pero lo voy a intentar. Trabajo en el SENASA y venimos llevando desde hace años una propuesta a todas las provincias. Respecto de Santiago del Estero, hay un plan de certificación sanitaria para el ganado caprino, por la hidatidosis. Lo que señaló el ingeniero es correcto, pero lamentablemente la enfermedad recrudece. Con relación a la agricultura familiar y el trabajo con las organizaciones, es fundamental, por el problema de las fronteras, que se puede resolver justamente trabajando con la gente. Así se puede actuar en defensa de lo propio. Es muy importante que ellos sepan que tienen un capital propio en la medida en que estén libres de la enfermedad. Para eso necesitan controlar la salud de los animales y para eso tienen que capacitarse, en un sistema de prevención.*

Estoy de acuerdo en algo que señaló Cora: si este es un ámbito académico hay que empezar a abrirlo. El énfasis en el cumplimiento de una norma genera resistencias y en los organismos se desarrolla una carrera por la experticia.

Hay siete provincias donde la hidatidosis es endémica. La enfermedad está

claramente presente en los animales y las personas que están relacionadas con la producción caprina se enferman, especialmente las mujeres y los chicos que cuidan los rebaños. Es la enfermedad más dolorosa que hay, hace recidivas, y todo eso hace directamente a la calidad de vida. Acá en Buenos Aires la conocemos por los libros, pero ha atacado a familias enteras, como el caso que conocí de una mujer y cinco chicos.

Pablo Usandivaras: Te quiero hacer una pregunta. Esas infecciones tan importantes en las zonas endémicas, ¿no están mucho más ligadas a las épocas del parto que al alimento?

P.: *También está la leche de cabra, que si no se pasteuriza es fuente de enfermedad. Para sintetizar y cerrar el tema, desde 2006 ó 2007 empezamos a aplicar estos planes de vacunación. Lo que hay que hacer cuando una enfermedad es endémica es aplicar la vacunación, que es una gota sobre cada uno de los caprinos cada dos años y la transmisión a humanos se reduce casi a cero. Esto está demostrado en el mundo y ya tenemos resultados en San Juan y en Mendoza que lo avalan.*

Pero no hemos podido aplicar plenamente el plan en todas las provincias. Ahora se está trabajando para extenderlo a Catamarca, y hay que propagarlo al resto. Completando lo de los académicos y los profesionales que decía antes, a veces se piensa que los investigadores saben más que los que no lo son. Hemos tenido muchas dificultades en las relaciones con distintos sectores, incluso las interinstitucionales, pero el objetivo es claro: que no se enferme la gente. Lo que digo está absolutamente demostrado. SENASA tiene en estos temas el nivel de anclaje en su experticia, que es el sanitarismo, además de la potestad que se nos delegó. Tenemos la práctica de la acción sanitaria sobre poblaciones y provincias. Por supuesto, necesitamos conocer y enriquecernos con otros niveles de anclaje y de experticia para ponernos de acuerdo en las acciones, pero no hay que olvidar que esas decisiones hay que ejecutarlas, y cuando se trata de políticas sanitarias, los ejecutores son los que marcan el nivel.

Lo mío es simplemente un llamado de atención. Hay que tratar también estos temas, porque son delicados.

Susana Soverna: Lamentablemente no tenemos más tiempo. Les agradecemos mucho a todos y seguramente profundizaremos esto en otras reuniones.

Modelo *Agribusiness* o el precio del éxito agropecuario

*José Muzlera**

Este breve ensayo reflexiona acerca de los costos y beneficios del modelo agronegocio en la Región Pampeana en especial en el período 2010-2014 en el cuál los *pools* de siembra más grandes se reconvierten, se achican o dejan de operar. ¿Quiénes se benefician, quiénes se perjudican y cuáles son las dinámicas de dichos procesos?

Palabras Clave: Agronegocio - *Pool* de siembra - Desarrollo del capitalismo en el agro - Contratistas.

* Licenciado y Profesor en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Magister en Ciencias Sociales por la Universidad Nacional de General Sarmiento y el Instituto de Desarrollo Económico y Social (UNGS-IDES) y Doctor con Mención en Ciencias Sociales y Humanas por la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ). Con lugar de trabajo en el Centro de Estudios de la Argentina Rural (CEAR) de la Universidad Nacional de Quilmes (UNQ) es Investigador del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y docente del Área de Sociología de la misma universidad. jmuzlera@gmail.com

Agribusiness model or the price of agrarian success

This brief essay is a reflection upon the costs and benefits of the agribusiness model in the Pampa region, particularly throughout the 2010-2014 period when the larger "pools de siembra" (planting pools) reconvert, shrink or cease to operate. Who benefits, who is harmed and which are the dynamics of said processes?

Keywords: Agribusiness - Pool planting - Development of capitalism in agriculture - Custom farming.

Fecha de recepción: mayo de 2015

Fecha de aceptación: junio de 2015

Modernización, tecnología, trabajo. Una ecuación costo beneficio

Los hilos del entramado social poseen una alta y compleja interdependencia. Es bastante difícil aprobar o desaprobar determinadas prácticas o modelos productivos de modo abstracto y absoluto. Desde las ciencias sociales, la propuesta es tratar de caracterizar e interpretar las formas en que los distintos elementos de la realidad social se interrelacionan. En este sentido, la tecnología y la modernización no son ni favorables ni perjudiciales, depende de cómo se las conciba y de la situación sociohistórica en la que tengan lugar, los efectos que provoquen, a quiénes beneficia y en qué plazos.

¿A qué nos referimos con tecnología? La tecnología es entendida, no sólo como objetos, máquinas y herramientas complejos, sino más bien como un conjunto de materiales, aparatos, conocimientos, habilidades y rutinas. Los artefactos tecnológicos no funcionan aisladamente, se unen con otros productos y procesos técnicos y sociales determinando el modo en que la tecnología funciona (van Zwanenberg y Arza, 2014).

Las nuevas tecnologías aplicadas al agro, como las semillas transgénicas -sólo por mencionar un ejemplo- tienen consecuencias distintas según el resto de las condiciones materiales y sociales con las que interactúan. Si bien es cierto que los desarrollos tecnológicos del agro de las últimas décadas han posibilitado un aumento de la productividad, cosechas récord en el nivel nacional (la agricultura argentina creció a lo largo del último medio siglo a una tasa anual del 4%, muy por encima de la expansión de la agricultura mundial del 2,3%[1]) (Reca, 2009). Los costos de estos logros no deberían medirse sólo en dinero y mucho menos considerarlos a través de algunas variables macroeconómicas nacionales sin diferenciar cómo están compuestos. Los costos sociales tienen que formar parte de la evaluación.

En la producción agrícola nacional de las últimas décadas se han popularizado artefactos tecnológicos sofisticados (que incluyen desarrollos en informática, geoposicionamiento, comunicaciones y genética) a punto tal que los argentinos nos hemos convertido en referentes mundiales de eficiencia y modernización. Dejar de producir “como antes”, vale decir con “pocos” recursos adquiridos fuera de la explotación, ha posibilitado mayores rindes, pero también ha significado una agricultura que requiere grandes cantidades de insumos y mayores inversiones. Esta gran demanda de insumos, con un alto grado de homogeneidad

[1] La participación argentina en la producción mundial de granos se cuadruplicó en el último medio siglo respecto del resto del mundo.

en su utilización, se asocia con el uso de máquinas (tractores, sembradoras, pulverizadoras, cosechadoras) con una mayor capacidad de trabajo, pero también más costosas que sólo pueden amortizarse trabajando superficies cada vez más extensas. A modo ilustrativo, una cosechadora de tamaño medio, competitiva en el mercado de venta de servicios, en 1983 costaba entre 40 y 50 vacas lecheras. En 2014, debemos hablar de entre 4 y 6 veces esa cifra. Desde mediados de los años '80, los márgenes porcentuales brutos han disminuido para la mayor parte de los cultivos pampeanos y sus costos (calculados en dólares corrientes) experimentaron un aumento del orden del 60% (Muzlera, 2013).

Estas transformaciones tienen su correlato también en la disminución del número de explotaciones agropecuarias, especialmente las de menor tamaño. Entre 1969 y 2002, en la provincia de Buenos, desaparecieron el 56% del total de las explotaciones y casi el 70% de las menores de 200 hectáreas. Si bien no hay datos fidedignos después de esa fecha, todo hace suponer que la tendencia a la concentración se ha acrecentado, indicándonos la necesidad de economías de escala para tener opciones de rentabilidad y subsistencia. (CNA 1969, CNA 1988, CNA 2002)

Los productores que permanecen en actividad, además de trabajar unidades productivas más extensas, desarrollan otras relaciones con la actividad y con la tierra. Se han transformado a punto tal que ya no son los mismos productores. La profesionalización se les ha impuesto junto con un aumento de los riesgos. Hace 3 ó 4 décadas gran parte de los productores evaluaba el resultado de su explotación en función de si lo obtenido como fruto de su trabajo alcanzaba para vivir. En la actualidad son cada vez más quienes realizan estas evaluaciones en función de una tasa de rentabilidad comparada con otros negocios (agropecuarios o no agropecuarios) o evaluaciones en las que se ponderan elementos de ambas racionalidades. Un caso extremo de este modo de concebir el agro (sus sujetos y sus actividades productivas), orientada a los beneficios mercantiles, es el de los grandes pools de siembra que potencian, naturalizan y hegemonizan como nunca antes esta racionalidad capitalista en el agro.. Los *pools* son los padres del llamado modo de producción "a la argentina".

Pools y nuevas reglas productivas

¿Qué es un *pool* de siembra? Es una gran suma de capitales financieros que ven en el agro una oportunidad de rentabilidad mayor a la de otras áreas de la economía. Estos capitales no tienen como objetivo producir alimentos sino reproducirse a sí mismos, es decir producir más dinero.

Conservan una alta liquidez. No compran tierra, ni máquinas, ni contratan empleados fijos. Toman tierras (grandes cantidades) por períodos cortos (en general un año). Estos capitales han sido de tal magnitud que sólo entre 4 más grandes en 2007-2008 han llegado a cultivar entre el 7 y el 9% de las tierras de la Argentina[2], provocando un cambio en el modo de producir en la Argentina. Una demanda de tierra tan masiva en la Región Pampeana elevó el precio en dólares de los alquileres en más de un 300% durante la primera década del siglo XXI. ¿Cómo poder pagar tan altos precios? Es en la respuesta a esta pregunta donde encontramos las claves de la nueva agricultura. Los mecanismos han sido múltiples e interactúan entre sí. Por un lado una cuestión de escala, tomar entre 100.000 y 300.000 hectáreas permite bajar muchos costos (agroquímicos, gastos de comercialización, servicios y asesoramiento) o mejor dicho todos menos la tierra. Los márgenes brutos (ganancia por cultivo por hectárea) disminuyeron, pero la rentabilidad (ganancia monetaria por cantidad de dinero invertido) durante aproximadamente 10 años fue mayor que en otras áreas de la economía. Así puede explicarse la aparición de estas megaempresas y este nuevo modo generalizado de encarar la producción. De hecho, cuando el mercado cambia, en pocos años desaparecen o se achican sensiblemente, como sucedió entre 2012 y 2014.

Las tierras tomadas por los *pools* ya no son trabajadas por otros productores. Exproductores han corrido suertes diversas. Algunos de ellos eran propietarios que, según su edad y la cantidad de tierras en propiedad, se han retirado de la producción y viven de la renta de sus campos. Renta que 10 ó 15 años antes hubiera sido impensable. El cambio cualitativo es tan grande que comienzan a darse situaciones -especialmente en productores de pequeña escala- en las que es más beneficioso (económicamente hablando) alquilar el campo que producirlo. De todos modos, cuando ésta fue la elección, a menudo lo fue de modo compulsivo[3]. Otros exproductores que también han perdido en manos de estos megatomadores de campos las parcelas que alquilaban, se han dedicado a vender servicios de maquinaria. A menudo los clientes eran los mismos *pools* que los habían desplazado de su campo o los campos que tomaban. No es extraña la figura del exproductor que le alquila el campo al *pool* y le vende el servicio de maquinaria (o sea cobra el servicio de trabajar su propio campo contratado por terceros).

[2] Estimaciones propias a partir de entrevistas a personas vinculadas con estas empresas.

[3] Esta situación ha sido frecuente entre productores de pequeña y mediana escala que complementaban la producción en tierra propia con tierra tomada. Los precios del alquiler fueron tan elevados que comenzaron a trabajar a pérdida y se fundieron o abandonaron la actividad antes de llegar a esta situación.

Cuando un prestador de servicios, contratista, trabaja para un *pool* (y muchas veces es la única opción) el precio es más bajo del que se "debería" cobrar, pero el contratista no tiene el poder para fijar el precio. El precio lo pone el *pool*. En estas condiciones no siempre es fácil amortizar la maquinaria comprada. Las opciones concretas de vender servicios no son muchas, con lo cual es el vendedor de servicios, quien asume el riesgo de invertir en nueva tecnología y el *pool* quien se queda con la mayor parte de los beneficios.

La aparición de la figura del *pool* acrecienta aún más la mercantilización de las relaciones sociales en el agro. Elementos como vecindad, parentesco o "deuda de favores" ya no son sopesados al momento de tomar una decisión de índole productiva. La eficiencia de las nuevas maquinarias y las renovadas técnicas de cultivo disminuyen los requisitos de mano de obra haciendo que este factor sea cada vez de menor incidencia en el costo total. Los costos crecientes de insumos y maquinaria (cada vez con mayor capacidad de trabajo) explican que entre el 80 y el 90% de las labores agrícolas la realicen terceros. El rol que juega el productor comienza a ser cada vez más gerencial y menos físico. El trabajo físico que -como mencionamos- cada vez es menor, queda en manos de asalariados. El productor que debe adquirir una cantidad creciente de insumos en todas las campañas (las semillas ya no puede guardarlas, los fertilizantes químicos se han vuelto imprescindibles, la posibilidad de tener máquinas propias casi ha desaparecido) y decidir sobre la utilización de tecnología, que requiere de gran precisión para ser eficiente, ve "reducido" así su papel a la inversión y el gerenciamiento. De este modo la posibilidad de autoexplotar su fuerza de trabajo y la de su familia pudiendo producir con "pocos" insumos comprados ya no es una opción. La importancia del dinero aumenta en niveles desconocidos hasta entonces.

El grado de mercantilización es tal que casi todo puede ser traducido a la dimensión dinero. Esta particularidad vuelve todo racionalmente más fácil, pero más riesgoso. Si continuar produciendo depende del dinero y no del trabajo del productor el riesgo ante cualquier adversidad (climática o de mercado) hace a los productores más vulnerables porque pierden poder, adolecen ahora de esas variables de ajuste: su fuerza de trabajo y los insumos autoproducidos (semillas de campañas anteriores, barbechos naturales...). Cuando la fuerza de trabajo deja de ser un insumo importante en la producción estamos ante una nueva realidad en la que el trabajo (al menos tal como lo conocíamos hasta ahora) pierde el significado que tenía.

Esta vulnerabilidad, va de la mano de una mayor penetración de la modernidad cultural en el agro: los hijos de los productores ya no quie-

ren serlo y eligen -cuando pueden hacerlo- estudiar carreras no vinculadas con el agro. Los hijos de los grandes productores estudian cada vez más carreras orientadas a los agronegocios que a la producción agropecuria. El rol del productor consiste ahora en competencias intelectuales, inversiones de capital y -en menor medida- capital social.

Reflexiones finales

Los *pools* no son los responsables de la innovación, pero sí de popularizarla e instaurar este modo de producir "a la argentina". Producir segmentando el proceso productivo, con lógicas de red, donde los nodos son intercambiables, haciendo carne la frase de Richard Sennett que decía que la fortaleza de la red está en la debilidad de sus nodos. Son los *pools* quienes popularizan la figura del contratista y la de los técnicos asesores. Son ellos quienes impusieron la necesidad de la eficiencia y la profesionalización (únicos caminos que posibilitaban la supervivencia de las empresas). Este nuevo escenario agrario deja poco (o nada) para la fuerza de trabajo humana encarnada en el productor que realiza la mayor parte de las actividades culturales. La actual maquinaria, al igual que el resto de la tecnología, necesita del saber técnico hiper-especializado como engranaje, así como importantes inversiones en capital (traducidas en maquinaria -propia o alquilada-, insumos y tierra) que actúan como combustible. Ahora que los *megapools* ya no están, la tecnología y el modo profesionalizado quedan y los precios de las tierras se hacen más "justos". ¿Serán estos productores profesionales las figuras sociales capaces de ser estables como lo fueron sus ancestros chacareros? ¿Se integrarán en las comunidades locales? ¿O evolucionarán con esa dinámica vertiginosa con las que los *pools* transformaron el agro argentino durante más o menos una década?

Bibliografía

Albadalejo, Christophe y Bustos Cara, Roberto (2008) "Algarrobo o el fin del pueblo chacarero". En Rodríguez Bilella, Pablo y Tapella, Esteban. *Transformaciones globales y territorios.* Buenos Aires. La Colmena. 396 p.

Archetti, Eduardo y Stølen, Kristi Anne (1975); *Explotación familiar y acumulación de capital en el campo argentino;* Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

Balsa, Javier (2006); *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988*; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.

Barsky, Osvaldo y Dávila, Mabel (2008) *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

Cloquell, Silvia (Coordinadora) (2007); *Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura;* Buenos Aires, Homo Sapiens.

Girbal-Blacha, Noemí (2004a); "Espacio regional, sujetos sociales y políticas públicas. Reflexiones históricas sobre el estudio de las continuidades y cambios en la Argentina rural", en *Estudios*. Revista del Centro de Estudios Avanzados 15, otoño, pp. 171-186.

Gras, Carla y Hernández, Valeria (2013) *El agro como negocio. Producción, sociedad y territorios en la globalización* Buenos Aires, Editorial Biblos.

INDEC (1969) Censo Nacional Agropecuario.

INDEC (1988) Censo Nacional Agropecuario.

INDEC (2002) Censo Nacional Agropecuario.

Lattuada, Mario y Moyano Estrada, Eduardo (2001); "Crecimiento económico y exclusión social en la agricultura familiar argentina" en *Economía Agraria y Recursos Naturales*; Vol. 1,2; diciembre. pp. 171-193.

Manzanal, Mabel; Neiman, Guillermo y Lattuada, Mario (compiladores) (2006) *Desarrollo rural. Organizaciones, instituciones y territorios*; Buenos Aires, Ciccus. 449 p.

Murmis, Miguel (1998); "El Agro argentino: algunos problemas para su análisis" en Giarracca, N. y Cloquell, S. *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales*; Buenos Aires, La Colmena – FLACSO.

Murmis, Miguel y Bendini Mónica, (2003) "Imágenes del campo latinoamericano en el contexto de la mundialización." En Bendini, Mónica (y otros) Comps. *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana.* Buenos Aires: La Colmena. 384 p. ISBN 987-9028-45-7

Murmis, Miguel y Murmis, María Rosa (2010) "El caso de la Argentina" en *Dinámicas en el mercado de tierra en América Latina*, FAO, pp. 1-42.

Muzlera, José (2013) *La modernidad tardía en el agro pampeano sujetos agrarios y estructura productiva*, Bernal, UNQuilmes.

Neiman, Guillermo (director) (2010) *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentin*o, Buenos Aires, Ciccus.

Reca, Lucio G. (2009) "Argentina: evolución de la produccion de granos 1961-2008" en Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria. Anales. Tomo LXIII. Buenos Aires.

Teubal, Miguel (2003); "Soja transgénica y crisis del modelo agroalimentario argentino" en **Realidad Económica**, 196, Buenos Aires.

van Zwanenberg, Patrick y Arza, Valeria (2014) "Innovación informal: los pequeños productores de algodón del Chaco argentino desde la difusión de los cultivos transgénicos" en Muzlera, José y Salomón, Alejandra, *Sujetos sociales del agro argentino Configuraciones históricas y procesos de cambio*. Buenos Aires, Prohistoria.

Las industrias culturales en la Argentina:

trayectoria y políticas públicas II*

José Ignacio Diez **
*Nadia Giannasi****

En las últimas décadas, la cultura ha cobrado notoriedad en la esfera de la política pública y se ha transformado en una importante área de estudio de diversas disciplinas científicas. A partir de los avances en la ciencia y la tecnología y del cambio de paradigma en el abordaje del desarrollo de los pueblos, la dimensión cultural ha adquirido mayor significación para la ciencia económica.

En la República Argentina, las industrias culturales han atravesado diferentes escenarios, marcados por acontecimientos que repercutieron en el conjunto de la economía. Se reconocen claramente tres períodos definidos: la época de la convertibilidad, el contexto posdevaluación y el momento actual, marcado por la recuperación económica que comenzó a partir del año 2003.

El objetivo del trabajo, que se publica en dos entregas de RE, es analizar y caracterizar las industrias culturales de la Argentina, evaluando su trayectoria, situación actual y perspectivas, juntamente con las políticas públicas que buscan su incentivo o promoción.

Palabras Clave: Industrias culturales - Trayectoria cultural - Políticas públicas

---

* La numeración de las citas y gráficos continúa la de la Parte I, publicada en RE 292.

** Doctor en Geografía y Lic. en Economía de la Universidad Nacional del Sur (UNS). Investigador categoría asistente en CONICET. Asistente de docencia en la Cátedra Economía I, Departamento de Economía de la Universidad Nacional del Sur. Integrante del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (IIESS-UNS-CONICET). jdiez@uns.edu.ar

*** Lic. en Economía de la Universidad Nacional del Sur (UNS). Ayudante de docencia en la Cátedra Elementos de Economía y Comercio Internacional de la Universidad Provincial del Sudoeste (UPSO). giannasinadia@hotmail.com

Cultural industries in Argentina: evolution and public policies II

In the last decades, culture has become an important issue on public policy and has also become a significant area of concern for different disciplines. Since the advance on science and technology and the change of perspective in the development theory, culture has gained greater significance for economic sciences.

In Argentina, the cultural industries have gone through different stages, marked by events that affected the whole economy.

The objective of this research, which is published in two installments of Realidad Económica, is to analyze the cultural industries of Argentina, considering their evolution, current status and prospects, together with the description of public policies that try to promo-te the growth of this special sector.

Keywords: Cultural industries - Evolution - Public policies

Fecha de recepción: diciembre de 2014

Fecha de aceptación: abril de 2015

III.I. Análisis por subsectores

III.I.I. Industria editorial

El sector editorial, junto con la industria televisiva, son los de mayor peso dentro de las industrias culturales y su facturación cuadruplica la de la industria del cine y la de fonogramas. En el año 2004 el sector editorial facturó por ventas aproximadamente 500 millones de pesos (cerca del 0,3% del PIB de ese año). El sector se movió al ritmo de la economía general y creció un 50% entre 2003 y 2005 (SCN, *op.cit.*).

A pesar de que aproximadamente el 85% de las empresas son pequeñas y medianas, no permanecen ajenas a la concentración que caracteriza a las industrias culturales argentinas, en el año 2012 por ejemplo, las 24 firmas más grandes (casi todas de capital extranjero) concentraban aproximadamente el 28,7% de la producción de libros y el 75% del mercado. Lo mismo sucede territorialmente, ya que la provincia de Buenos Aires aglutina el 79% de las empresas del sector (SCN, *op.cit.*). Conforme con esta tendencia, en la provincia y la ciudad de Buenos Aires en conjunto se produjo el 97,13% de la cantidad de ejemplares impresos en el país durante 2012.

Además de las editoriales comerciales, es importante tener en cuenta que numerosas universidades nacionales cuentan con editoriales propias, cuya producción se suma a la de las empresas privadas. Durante 2012 las universidades editaron 458.249 ejemplares.[3]

Actualmente, el sector editorial sigue mostrando altos niveles de actividad, si se analiza la serie histórica se observa que el número de ejemplares impresos se mueve al ritmo de la economía argentina, mostrando una tendencia creciente a partir de 2003, con una leve caída en 2009 y 2010 debido a la crisis que afectó a gran parte del mundo, pero manteniendo altos niveles (cercanos a los 100 millones), una recuperación abrupta en 2011 y finalmente una leve baja en 2012. Sin embargo, el comercio exterior, tradicionalmente deficitario, mostró durante ese año un crecimiento en el saldo comercializado, que se aprecia en un superávit de ejemplares y un déficit monetario cuatro veces menor al de 2011. Así, entre 2011 y 2012 el déficit de la balanza comercial de libros se redujo en dólares un 76% y en cantidad de ejemplares un 87%, cambiando en 2012 a signo positivo. Esto se debe principalmente a una disminución de las importaciones de libros durante esos años, propiciada no sólo por condiciones de mercado sino más bien por decisiones políticas respecto del control del comercio exterior. Como consecuencia, entre el año 2011 y 2012 la sustitución de importaciones

[3] Datos extraídos de la página *web* "Sistema de Información Cultural de la Argentina" (SInCA): http://sinca.cultura.gov.ar/sic/estadisticas/

permitió que la industria gráfica local aumentara su incidencia en la impresión de libros del mercado interno del 38,5% en 2011 al 82% en 2012 (SCN, *op.cit.*).

Respecto de los diarios y publicaciones periódicas, sobre la base de las estadísticas que recopila el Instituto Verificador de Circulaciones (IVC), se observa que el sector se encuentra en un contexto de caída de la tirada, pero de crecimiento en la cantidad de diarios en circulación. Si bien los cinco principales siguen siendo los mismos y en las mismas posiciones que en la última década, se observan diferentes comportamientos debido al cambio tecnológico, que propicia la incorporación de periódicos *online* e influye de manera directa en la producción y comercialización de diarios y revistas (SCN, *op.cit.*).

Por su parte, la industria de las publicaciones periódicas no responde al patrón de concentración territorial de la misma manera que el resto de las industrias culturales. Las provincias de Santiago del Estero, La Rioja, Tucumán, Río Negro y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires son los distritos cuya circulación de diarios impresos por día supera el promedio nacional de 25,91 cada mil habitantes.[4] Tampoco se ve tan afectada por las fluctuaciones de la actividad económica general, ya que el diario, a diferencia de otros consumos culturales como los libros, el cine y el teatro, en momentos de crisis económica tiende a resignarse menos dado que no es tan sensible a los cambios en el ingreso de los consumidores. Esta tendencia se mantiene actualmente, a pesar de que tanto el diario como las revistas fueron sufriendo la declinación de su predominio.

Por otro lado, hoy se observa una cierta preponderancia de los periódicos digitales en detrimento de los diarios impresos, aunque estos últimos mantienen su vigencia. Los periódicos digitales son el sector que expresa la sinergia entre industrias culturales, telecomunicaciones e informática. Su expansión se relaciona no sólo con el vertiginoso incremento en la cantidad de hogares que cuenta con Internet y al costo relativamente bajo que implican, al prescindir de los bienes y servicios indispensables en las publicaciones tradicionales, sino que se debe también a la innovación, que es el rasgo distintivo que caracteriza a este formato. La constante actualización de las noticias y la posibilidad de acceder a ellas desde una variedad cada vez mayor de dispositivos en cualquier momento y lugar, son las características que les permiten ir ganando cada vez más terreno. En nuestro país existen unos 400 diarios digitales y una de cada dos ediciones *online* no se corresponde con una edición impresa. Además, este sector es claramente federal, ya que sólo el 5% se ubica en la ciudad de Buenos Aires (SCN, 2007a).

[4] Datos extraídos de la página *web* "Sistema de Información Cultural de la Argentina" (SInCA): http://sinca.cultura.gov.ar/sic/estadisticas/

III.I.II. Industria cinematográfica

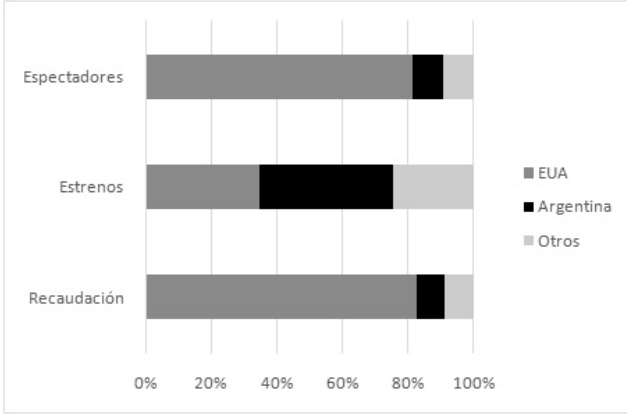
El cine no escapa a la fuerte concentración en torno de la ciudad y la provincia de Buenos Aires. Entre los años 2004 y 2012 hubo en nuestro país un promedio de 269 salas de cine y 794 pantallas, la mayoría de las cuales estaban en CABA, que es el distrito que concentra una tercera parte de los espectadores y de la recaudación anual del país, con tan sólo el 10% de la población nacional. Esta concentración geográfica de la asistencia al cine se encuentra en estrecha asociación con la distribución de las salas en el territorio nacional, dado que la región central del país reúne el 70% del total de las pantallas, con una mayor presencia en las grandes ciudades (SCN, 2007b).

Si se analizan los dos indicadores básicos, recaudación y asistencia, se observa que en el período 2000-2012 la industria cinematográfica argentina experimentó un incremento notorio en el monto de facturación, debido esencialmente al aumento del precio de las entradas, ya que la cantidad de espectadores no presentó una variación consistente con el marcado incremento de la recaudación.

En 2004 se registró un aumento en la cantidad de espectadores que alcanzó uno de los valores más altos de la serie (sólo fue superado en 2012) con 44,5 millones, producto de la recuperación económica poscrisis y de que aún no se habían actualizado los precios de las entradas. En parte este comportamiento se explica también por la proliferación del cine 3D y de las películas infantojuveniles, dos factores atrayentes de público. A partir de 2005, la cantidad de espectadores comenzó a decrecer lentamente, hasta alcanzar los 33,5 millones en 2009, momento desde el cual comienza a incrementarse, llegando a superar los 46 millones en 2012. En cuanto a la recaudación, se observa una tendencia creciente, que va de 165 millones de pesos en 2000 a 1.305 millones en 2012. Ese año presentó cifras récords en lo que respecta a recaudación y asistencia.

Respecto del cine nacional, aunque las producciones muestran un crecimiento sostenido en la última década, que alcanza su pico máximo en 2012, con 136 estrenos de origen local, aún no logra posicionarse en el nivel general. Ese año el 45% de los estrenos fueron locales, pero sólo captaron el 10% de los espectadores, aunque dos películas de origen nacional (“Dos más dos” y “Elefante blanco”) estuvieron entre las 15 más vistas del año (SCN, *op.cit.*). Claramente, se mantiene la preeminencia del cine estadounidense, que concentra en promedio el 80% de los espectadores totales. En el año 2012 se estrenaron 336 títulos de los cuales los 10 más vistos (provenientes de EUA y la mayoría de ellos destinados al segmento infantojuvenil y en formato 3D) concentraron el 38% de los espectadores (SCN, *op.cit.*).

Gráfico 3. Espectadores, estrenos y recaudación según origen del film. Año 2012



FUENTE: Elaboración propia sobre datos de SInCA (http://sinca.cultura.gov.ar/sic/estadisticas/).

En el **gráfico 3** se observa la preponderancia del cine estadounidense no sólo en lo que respecta a cantidad de espectadores y estrenos, sino también en la recaudación. Con algunas variaciones, los porcentajes observados para el año 2012 se mantuvieron durante toda la serie desde 2004. Con excepción del año 2009, en que el 15,29% de la recaudación total correspondió a películas nacionales, en el resto de la serie ese porcentaje ronda el 10% y el correspondiente a films estadounidenses se acerca al 80%. Lo mismo sucede con la cantidad de espectadores, que supera el 68% promedio en toda la serie histórica, teniendo un piso de 57,6% en 2009. En cuanto a los estrenos, en promedio el 54,6% son de origen estadounidense y el resto se divide entre nacionales y de otros orígenes en partes casi iguales.[5]

Respecto del empleo generado por el sector, si se analizan datos de las producciones nacionales, las coproducciones con otros países y los servicios de producción en su conjunto, se observa que la industria cinematográfica nacional generó entre 900 y 1.600 puestos de trabajo durante el período 2004 – 2012[6].

[5] Datos extraídos de la página *web* "Sistema de Información Cultural de la Argentina" (SInCA): http://sinca.cultura.gov.ar/sic/estadisticas/.

[6] Datos extraídos de la página *web* "Sistema de Información Cultural de la Argentina" (SInCA): http://sinca.cultura.gov.ar/sic/estadisticas/.

III.I.III. Industria televisiva

La Argentina es el tercer país de América con mayor penetración de televisión por cable por hogar (detrás de Estados Unidos y Canadá) y la cuarta en el nivel mundial. Una de las principales razones del desarrollo intensivo del cable en nuestro país tiene que ver con la posibilidad de conectar amplias extensiones geográficas. Desde sus orígenes, el cable se ha presentado como una transmisión segura, que garantizaba fidelidad además de posibilitar un amplio menú de señales y servicios en un mismo soporte. Pero si bien originalmente el desarrollo del cable tuvo características locales o regionalistas, con el tiempo se produjo una tendencia hacia la concentración en pocas manos y actualmente, a excepción de algunas grandes ciudades, en las localidades en general no hay más de dos oferentes del servicio (SCN, *op.cit.*).

La cantidad de abonados a la televisión por cable en la Argentina presenta una tendencia creciente en el período 2007–2012, lo cual evidencia que la televisión tiene una amplia penetración en los hogares del país. La gran mayoría posee, al menos, un televisor. Hay que tener en cuenta que el cable representa sólo una de las formas de acceder a programación televisiva. A estos datos habría que agregarle la cantidad de abonados a la televisión satelital y los hogares que sólo ven canales de televisión abierta. Se observa además que esta porción de la oferta de programación, a pesar de estar concentrada en pocas empresas, genera empleo en cantidades crecientes, aunque de bajo nivel (10.313 puestos en promedio)[7].

El número de abonados fluctúa de acuerdo con la situación económica general, ya que se trata de un servicio que puede fácilmente resignarse o reemplazarse en momentos de disminución del ingreso familiar. Pero aún así, gran parte de la población argentina posee cobertura de manera regular (4.421.981 abonados en promedio)[8]. Precisamente por su alcance y por poseer una extensa red de cableado, las operadoras de cable comenzaron a ofrecer, hacia el año 2005, la conexión a Internet por banda ancha como servicio complementario (SCN, *op.cit.*). Posteriormente surgió otro desarrollo tecnológico importante: el servicio conocido como *Triple Play*. Es decir, la posibilidad de emitir por una misma red tres servicios: telefonía, acceso a Internet y contenidos audiovisuales. Esto posibilitó que una misma empresa brinde los tres servicios en conjunto.

Además de la televisión por cable, existe también la TV satelital. Se

[7] Elaboración propia sobre datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

[8] Elaboración propia sobre datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

trata de un servicio de alta calidad que se recibe por antenas parabólicas y que en la Argentina surgió en 1999 con la llegada de Direct TV. Este servicio fue ganando terreno en el mercado porque permite ver una cantidad de canales mucho mayor, con mejor calidad de imagen y sonido. Esto le permitió competir con las empresas de cable en determinados segmentos del mercado de altos ingresos pero además generó un importante nicho, ya que las antenas de televisión satelital resultaban muy requeridas sobre todo en ámbitos rurales donde no llegaba el cable. Hoy es posible obtener el servicio de manera prepaga, lo que brinda nuevas posibilidades de inserción en mercados novedosos, como las casas de veraneo o aquellas ubicadas en barrios alejados de los centros urbanos que se encuentran en rápida expansión.

Actualmente, además de la televisión por cable y satelital, existe la TV digital o de alta definición, cuya característica principal es la introducción de la interactividad: permite obtener información personalizada sobre programación, hacer compras a través de la pantalla y navegar por Internet, entre otras opciones (SCN, 2008a). Brinda también una mejor calidad de imagen y sonido y permite multiplicar la cantidad de canales emitidos por el mismo ancho de banda. A la vez, posibilita la transmisión de datos multimedia y compatibilidad con distintos aparatos electrónicos como computadoras y cámaras digitales. Por último, incorpora la posibilidad de recepción móvil, es decir, que es posible emitir y recibir programas de televisión en los teléfonos celulares (SCN, *op.cit.*).

La televisión no escapa a la concentración geográfica y económica que exhiben casi todos los sectores de las industrias culturales argentinas. Según una investigación realizada por el Laboratorio de Industrias Culturales (organismo dependiente del Ministerio de Cultura) durante el año 2005 más de la mitad de los contenidos emitidos por la televisión abierta de todo el país fueron producidos o distribuidos por canales metropolitanos. La producción de los canales provinciales alcanza solamente un cuarto del total de lo transmitido.

Tanto la producción propia como la coproducción y la producción de terceros, que dan origen a la gran mayoría de los contenidos emitidos por los canales de televisión abierta son de origen nacional. Dentro de la producción extranjera, poco más de la mitad es de origen estadounidense y en una proporción levemente menor, latinoamericana. Los canales del interior concentran su producción en la realización de programas informativos como noticieros, programas de interés general y periodísticos. De los canales metropolitanos, la mayor presencia corresponde a Telefé, que concentra la producción y distribución del 30% de los contenidos transmitidos en todo el país. El segundo lugar lo ocupa Artear con el 16,8% de la programación, seguido por Canal 9 y América

TV con aproximadamente un 5% (SCN, 2008b.).

III.I.IV. Industria discográfica

Como todos los subsectores de las industrias culturales analizados, la industria de la música se movió al ritmo de la economía argentina, mostrando una fuerte recuperación posterior a la crisis de 2002 y llegando a triplicar sus ventas y cuadruplicar sus ingresos en pocos años.

La gran mayoría de la facturación de la industria de la música se explica por la venta de CD´s, que constituyen el soporte predominante, especialmente en los primeros años posteriores a la crisis. Como en el resto de las actividades culturales, en la música se observa una caída en la cantidad de fonogramas vendidos durante los años 2001 y 2002, que comienza a aumentar a partir de 2003, pero recupera los niveles previos a la crisis recién en 2005 y continúa en aumento hasta el año 2008, cuando comienza a decrecer nuevamente en respuesta, posiblemente, a la crisis internacional. La facturación por venta de fonogramas muestra la misma tendencia, aunque con una recuperación más rápida después de la crisis de 2002 debido al aumento en el precio de los CD´s.

Durante el año 2010, el volumen general de ventas de copias legales en la Argentina (según información de CAPIF) fue de algo más de 320 millones de pesos, pero se estima que un 60% del mercado corresponde a ventas ilegales, por lo que el total de ventas ascendería a más del doble, rondando los 800 millones de pesos. Además, según la cámara que agrupa a los productores fonográficos, un 70% del negocio de la música se desplazó en los últimos años de la venta de soporte físico a la ejecución pública, predominando el consumo de música en medios electrónicos y en recitales o eventos y no en la venta de CD´s o DVD´s (SCN, 2011).

La música es uno de los sectores de las industrias culturales que más se ha visto afectado por los cambios que implica el ingreso al mundo digital. Los datos generados por la Federación Internacional de Productores de Fonogramas (IFPI) muestran un crecimiento sostenido en todo el mundo de la música digital en los últimos años, con un ritmo aproximado del 8% anual, alcanzando en 2012 los 5.600 millones de dólares. En la Argentina no se cuenta con información de producción del sector para ese año, ya que la cámara que aglutina a los productores de fonogramas (CAPIF) dejó de publicar estadísticas de ventas y facturación de discos a partir del año 2012. Con la información disponible se puede observar que la concentración económica y geográfica de la industria fonográfica continúa vigente en nuestro país y es uno de los sectores culturales en los que más injerencia tiene el capital extranjero. Las grandes compañías discográficas transnacionales tienen filiales en

nuestro país, todas asentadas en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y su participación en las ventas es muy importante. El 89% de los sellos musicales se encuentran en dicha ciudad y de los 139 sellos musicales existentes en nuestro país 22 representan el 95% del mercado (SCN, *op.cit.*).

Como contrapartida de la concentración económica y la transnacionalización, permanece vigente la tendencia del público argentino a consumir mayoritariamente música latinoamericana y en español. Durante los últimos años, dentro de los 15 títulos más vendidos, alrededor de 11 siempre responden a estos orígenes (SCN, *op.cit.*).

El mercado de la música se ha visto profundamente afectado por la expansión y extensión del impacto de las nuevas tecnologías, que permiten tanto la grabación como la reproducción y el consumo de formas que hasta hace poco tiempo resultaban impensadas. Las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, además de ampliar las posibilidades de consumo musical, favorecen la descarga y reproducción ilegal de música en la *web* y a través de copiadoras de CD y DVD, limitando la rentabilidad del sector fonográfico en todo el mundo, pero con efectos más nocivos en los países menos desarrollados y llegando a representar más del 50% del mercado en países como la Argentina, Brasil y Chile (SCN, *op.cit.*).

III.I.V. Radio

El sector radiofónico es uno de los que presenta características más federales, dado que, al igual que el diario, surge, se desarrolla y se vincula con una localidad geográfica específica. De todas formas, no permanece ajeno a los adelantos tecnológicos, que mediante nuevos sistemas de telecomunicaciones han permitido la proliferación de redes y retransmisión de programas desde la Ciudad de Buenos Aires. Según el Comité Federal de Radiodifusión (COMFER) en el año 2007 existían en el país 1.870 radiodifusoras registradas, de las cuales la provincia de Buenos Aires captaba el 32% y sólo el 4,5% estaban ubicadas en la ciudad de Buenos Aires. Con excepción de Santa Fe y Córdoba, con 117 y 196 emisoras respectivamente, el resto de las frecuencias se distribuyen con relativa equidad entre las provincias. En cuanto a la propiedad, alrededor de 1.700 radiodifusoras eran comerciales y 216 pertenecían a la categoría de comunitarias (religiosas, universitarias, de pueblos originarios, etc.) (SCN, 2007).

Las grandes radios de la ciudad de Buenos Aires tienen un nivel de facturación muy superior a las provinciales y retransmiten a través de ellas una gran cantidad de horas de su programación. La facturación de las radios en materia de publicidad comenzó a decrecer a partir del año

2003 y acentuó su caída luego de la devaluación (SCN, *op.cit.*).

La radio ha perdido paulatinamente su predominio con el trascurso de los años. Pasó de ser el medio de entretenimiento e información exclusivo en sus orígenes a ser reemplazada actualmente por la televisión e Internet. La posibilidad de escuchar radio a través de la red permite acceder a la programación de cadenas radiales tanto AM como FM que transmiten desde la ciudad de Buenos Aires y, en parte, ocasiona que las emisoras locales o regionales pierdan oyentes. A pesar de todo esto, se mantiene su característica distintiva sobre todo en pequeñas localidades, promoviendo que se refleje la realidad cotidiana, que los oyentes se sientan identificados por los contenidos y que todos tengan acceso a los mismos.

III.II. Breve síntesis del comportamiento general por sectores

En el **cuadro 2** se enumeran las principales características de cada sector analizado. Se observa que en todos ellos (excepto en el caso de la radio y de las publicaciones periódicas, sobre todo de los diarios digitales) es muy importante la presencia y predominancia de grandes compañías transnacionales que conviven con pequeñas y medianas empresas de capital nacional..

Otro de los rasgos distintos de la mayoría de los sectores es la elevada concentración geográfica en torno de la ciudad de Buenos Aires, siendo la excepción nuevamente en este caso las publicaciones periódicas, que presentan un comportamiento más federal. Por su parte, la mayoría de los subsectores presenta también una elevada dependencia de insumos y tecnología extranjeros que hacen que la inserción de su producción en mercados internacionales resulte dificultosa, por lo que presentan déficit en su saldo comercial. En relación con este último punto es destacable la situación de la industria editorial, que ha logrado incrementar notablemente la producción nacional de libros, existiendo una importante sustitución de importaciones.

Respecta de los niveles de facturación se observa que nuevamente la industria editorial se posiciona en un lugar de privilegio por sobre el resto de los subsectores analizados. En el otro extremo se ubica la industria radiofónica con los menores niveles de facturación. Entre estos extremos se encuentran las industrias cinematográfica, televisiva y discográfica. La primera presenta niveles importantes de facturación ligados sobre todo con producciones extranjeras, a pesar de que está creciendo la participación de films nacionales y la última es la que debe adaptarse a los mayores cambios tecnológicos y cuya mayor facturación se está desplazando de la venta de soporte físico a presentaciones en

Cuadro 2. Características generales de los sectores

Industria	Composición del sector	Tendencia / evolución (últimos años)	Facturación	Concentración	Incorporación de tecnología	Saldo comercial
Editorial	Mayoritariamente PyMEs y algunas grandes compañías transnacionales	Crecimiento de la producción y de la participación nacional	La más importante	Geográfica y económica alta (excepto en el caso de las publicaciones periódicas)	Rápida en periódicos digitales	Déficit en dólares durante todo el período y superávit en cantidad de libros desde 2012
Cinematográfica	Principalmente grandes empresas transnacionales	Preponderancia de producciones extranjeras. Crecimiento de la producción nacional	Creciente (la mayor parte corresponde a films extranjeros)	Geográfica y económica muy alta	Moderada	Deficitario
Televisiva	Grandes conglomerados nacionales	Penetración creciente de la televisión en los hogares. Diversificación de servicios y alta concentración	Muy importante	Geográfica escasa pero económica muy alta	Rápida	Deficitario
Discográfica	Grandes compañías transnacionales y pocas empresas nacionales pequeñas	Concentración creciente en la producción pero preferencia del público por artistas regionales. Transnacionalización creciente	Importante (creciente en cuanto a presentaciones en vivo)	Geográfica y económica muy alta	Muy rápida	S/d
Radiofónica	Grandes conglomerados y pequeñas empresas (todos nacionales)	Poca participación de capitales extranjeros	Baja	Geográfica escasa pero económica alta	Baja	S/d

FUENTE: Elaboración propia.

vivo, que pasaron a ser el factor de mayor influencia.

Finalmente, la incorporación de tecnología en los distintos ámbitos es heterogénea. Como se comentó anteriormente, es más vertiginosa en el caso de los periódicos *on line* (signados por la innovación y la actualización de contenidos) y de la industria discográfica, que experimenta

grandes cambios en su estructura productiva debido a los avances tecnológicos. No sucede lo mismo en el caso de otros sectores como la radio, que presentan un ritmo de absorción de tecnología mucho más lento. Las industrias televisiva y cinematográfica se encuentran en posiciones intermedias, ya que incorporan tecnología de manera moderada.

IV. Industrias culturales y políticas públicas

IV.I. Principales programas y proyectos de promoción del Estado nacional

La gestión cultural del Estado en la Argentina se apoya en los organismos de cultura de las 23 provincias y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, más el Ministerio de Cultura de la Nación. Estos organismos, en conjunto, son responsables de la promoción, protección y fomento de las actividades culturales en todo el territorio nacional. La intensidad de las medidas adoptadas o su direccionamiento dependen de los objetivos de cada jurisdicción y, como es esperable, difieren a lo largo del país. Por supuesto, la provincia y la ciudad de Buenos Aires son los distritos en los que más se fomentan las industrias culturales, por ser aquellos en los que se concentra mayor actividad en el nivel nacional.

Actualmente varios sectores de la cultura se encuentran protegidos y otros fomentados, no sólo en el nivel legislativo, sino también mediante la implementación de numerosos planes surgidos del Ministerio de Cultura de la Nación. Este organismo es el más importante y es el encargado de impulsar e implementar medidas de alcance nacional. Mediante la aplicación de planes específicos se pretende promover actividades que generan un elevado valor agregado, que brindan empleo a personal capacitado y que contribuyen a la unidad y cohesión social. El progreso de las industrias culturales lleva aparejado el desarrollo de otras dimensiones sociales importantes como educación, empleo e inclusión social, entre otras. Es por esto que resulta fundamental el apoyo estatal, para potenciar las externalidades que genera el sector y que de otra manera difícilmente se desarrollarían. En este sentido, los principales objetivos del ministerio son promover las diversas artes y contribuir a la inclusión, la integración regional y la democratización del acceso a la producción y el consumo de bienes y servicios culturales.

Uno de los entes principales dependientes del Ministerio de Cultura es la Dirección Nacional de Industrias Culturales, que tiene por objetivos generales democratizar el acceso y la producción de bienes y servicios, promoviendo la desconcentración geográfica y de capital, como así también posicionar a las industrias de esta naturaleza en el mercado inter-

nacional e incentivar emprendimientos culturales productivos.[9] Claramente, resulta importante la existencia de un organismo dedicado exclusivamente a la promoción de este sector y da cuenta de la inclusión del tema en la agenda pública nacional.

Desde el Ministerio de Cultura se llevan a cabo numerosas y variadas acciones tendientes a fomentar la producción cultural en todo el territorio nacional. Un ejemplo lo constituyen los Premios Nacionales de Cultura, destinados a la producción literaria, dramática, de ensayos y musical. Otra iniciativa importante son las asistencias artísticas que brinda la Subsecretaría de Gestión Cultural con el fin de consolidar el acceso federal a la cultura. También se lleva a cabo un Programa de Becas y Ayudas, en el marco del cual se desarrollan convocatorias orientadas a facilitar la formación y capacitación de artistas, gestores y profesionales de la cultura.[10]

Otra iniciativa importante es el programa de fortalecimiento para el desarrollo cultural local (Avanzar) que busca profundizar el desarrollo cultural del país, reconociendo la incidencia del campo de la cultura en los procesos sociales, económicos e históricos de las comunidades. En la misma línea se ubica el programa de Debates Culturales Federales, que reviste una importancia fundamental para impulsar la relación entre cultura y política, estimulando la reflexión en todo el territorio, con el objetivo de fomentar la participación de la ciudadanía en las diversas regiones del país y promover la participación de intelectuales, investigadores, artistas y docentes.[11] Mediante estas medidas se pretende incluir a todos los actores involucrados en los procesos de producción, distribución y consumo cultural de todo el territorio nacional.

Una iniciativa destacada que opera en un ámbito diferente, desde el año 2012, es el Mercado de Industrias Culturales Argentinas (MICA). Se trata de un espacio que concentra las diferentes actividades de las industrias culturales con el objetivo de generar negocios y presentar su producción a los principales referentes y empresas en el nivel mundial, a través de rondas de negocios, conferencias, seminarios y presentaciones de espectáculos en vivo. Los sectores que participan son: artes escénicas, audiovisual, diseño, editorial, música y videojuegos. Están representadas las producciones culturales de las provincias y la totalidad del sector cultural, a través de cámaras empresariales, instituciones

[9] Datos extraídos de la página *web* del Ministerio de Cultura de la Nación: http://www.cultura.gob.ar/.

[10] Datos extraídos de la página *web* del Ministerio de Cultura de la Nación: http://www.cultura.gob.ar/acciones/becas-y-ayudas/.

[11] Datos extraídos de la página *web* del Ministerio de Cultura de la Nación: http://www.cultura.gob.ar/acciones/debates-culturales-feedrales/.

nacionales y PyMEs. Con el fin de profundizar la participación federal de las industrias culturales del país se realizan seis PreMICA regionales, de modo de abarcar todas las provincias.

Además de las medidas de política pública y los planes específicamente culturales, se lleva a cabo un programa que opera a través de la integración de las políticas públicas en materia de comunicación realizado por el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de la Nación y las políticas culturales diseñadas y ejecutadas por el Ministerio de Cultura de la Nación: el Plan Nacional Igualdad Cultural. Esta iniciativa concibe el acceso a la cultura y a las Tecnologías de la Información y la Comunicación como un derecho fundamental de todos los habitantes del país. Es evidente la importancia de este tipo de programas, que vinculan las acciones de diversos ministerios, con el fin de centralizar y reorientar las políticas públicas tratando de generar una coordinación que las articule para favorecer y fortalecer el sector, promoviendo la eficiencia de la gestión.

En la misma línea se encuentra la Televisión Digital Abierta (TDA), que es una política de integración digital impulsada por el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios. Se trata de una iniciativa que pretende garantizar el acceso universal a la televisión abierta de aire de modo gratuito y proporcionar, a la vez, más señales disponibles, altos estándares de calidad audiovisual y la posibilidad de implementar servicios interactivos en la transmisión. Para lograr el objetivo de acceso universal, se transmite la TDA de manera terrestre y satelital, ya que esta última modalidad permite alcanzar aquellas zonas de todo el territorio nacional que por sus condiciones geográficas o de baja densidad poblacional, se encuentran fuera del área de cobertura de la Televisión Digital Terrestre.[12]

En el marco de la implementación del Plan de TDA, se desarrolla el Plan Operativo de Fomento y Promoción de Contenidos Audiovisuales Digitales para TV, que tiene como objetivos la promoción de contenidos para televisión, el fortalecimiento de las capacidades productivas de todo el país y la generación de empleo. Además, mediante la suscripción de convenios entre el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios, la Universidad Nacional de San Martín, el Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA) y el Consejo Interuniversitario Nacional se llevan adelante concursos de alcance federal para la nueva Televisión Digital Abierta y se implementa el Programa Polos Audiovisuales Tecnológicos. Esta iniciativa tiene como principal objetivo fortalecer las capacidades para la producción nacional de contenidos para la televisión digital, promoviendo la igualdad de

[12] http://www.tda.gob.ar/tda/141/3016/tv-digital.html.

oportunidades y la disminución de asimetrías entre provincias y regiones. A partir de la división del país en nueve regiones (Polos), se constituye un sistema federal donde las Universidades Nacionales nuclean a los actores del sector audiovisual televisivo de cada comunidad para conformar Nodos. Los Nodos Audiovisuales son sistemas productivos locales integrados por cooperativas, organizaciones sociales afines al sector audiovisual, PyMEs, productores independientes, televisoras y organismos públicos locales, que trabajan juntos para desarrollar y consolidar la producción televisiva de las distintas regiones de nuestro país.[13]

El **cuadro 3** sintetiza los principales programas ejecutados por distintos organismos del Estado, que buscan incentivar las actividades culturales a lo largo del país. En el mismo se puede observar la modalidad de aplicación de cada programa, sus objetivos fundamentales, una breve descripción de cada uno de ellos y el nombre del ente responsable de su ejecución.

IV.II. Legislación específica

Además de los programas de apoyo y fomento de las industrias culturales implementados por el Ministerio de Cultura y organismos dependientes, existe en nuestro país legislación específica destinada a la protección o el impulso de determinadas actividades culturales.

Cine**:** en la Argentina, la industria cinematográfica recibe apoyo estatal a través del Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales (INCAA), que es una agencia autárquica, dependiente del gobierno nacional. Esta institución promueve la industria cinematográfica mediante una serie de mecanismos de financiación, que consisten principalmente en subsidios y crédito blando dirigidos a compañías locales productoras de películas (Quartesan *et.al.,* 2007). Se encarga también de la organización de numerosos concursos y festivales, donde artistas y realizadores encuentran el espacio adecuado para proyectar sus producciones y generar lazos que pueden derivar en futuras oportunidades de negocios.

Ley de medios**:** la ley 26.522 de Servicios de Comunicación Audiovisual, establece las pautas que rigen el funcionamiento de los medios radiales y televisivos en la República Argentina. Fue promulgada el 10 de octubre de 2009 y reemplazó a la Ley de Radiodifusión 22.285, en vigencia desde 1980.[14] Sin embargo, debido a litigios y pro-

[13] En Bahía Blanca se desarrolla este proyecto a través del Nodo Audiovisual Tecnológico Sur (NAT-Sur), que se compone de Plenarios y Grupos de Trabajo, organizados a partir de una convocatoria realizada por la universidad coordinadora.

[14] Datos extraídos del Portal Oficial de la Presidencia de la Nación Argentina: www.argentina.gob.ar.

Cuadro 3. Principales programas de fomento de la actividad cultural

Acción / programa	Modalidad	Objetivos	Descripción	Organismo de aplicación
Avanzar: programa de fortalecimiento para el desarrollo cultural local	Capacitación, asesoramiento o asistencia a actividades o eventos	Dar respuesta a las demandas de distintos sectores culturales, provinciales y municipales	Surge para profundizar el desarrollo cultural del país, reconociendo la incidencia de la cultura en los procesos sociales, económicos e históricos de las comunidades	Dirección Nacional de Acción Federal
Servicio Nacional de Inventarios de Patrimonio (SENIP)	Herramienta para difundir el conjunto de bienes que integran el patrimonio cultural argentino	Ofrecer acceso a información sobre los bienes culturales registrados de acuerdo con sus especificidades y tipologías	Permite reunir, describir, clasificar en forma homogénea y difundir los contenidos del acervo documental histórico de los museos argentinos	Dirección Nacional de Patrimonio y Museos
Becas y Ayudas	Convocatorias orientadas a facilitar la realización de estadías de formación, capacitación y la realización de proyectos específicos	Promover y fortalecer la formación y el perfeccionamiento de los artistas, y la capacitación de los gestores culturales	Fomenta el fortalecimiento de la gestión de las instituciones culturales y promueve la formación de recursos humanos vinculados con la gestión cultural y la conservación del patrimonio	Dirección Nacional de Política Cultural y Cooperación Internacional
Debates Culturales Federales	Realización de debates en el contexto de la esfera pública local, expresando el interés por politizar la cultura y por "culturizar" la política	Estimular la reflexión político-cultural, con miras a visualizar la cultura federal, fomentar la participación de la ciudadanía cultural y promover la participación.	Se pretende que participen todos los actores involucrados, con la idea de que la cultura implica no sólo los modos de producción y consumo de bienes y servicios, sino también la manera de comprender la política, el Estado y la ciudadanía	Dirección Nacional de Acción Federal
Identidades Productivas	Programa de capacitación en actividades productivas	Capacitar a los actores regionales a través del dictado de seminarios. Conformar una Red de Identidades Productivas, cuyo objetivo es la autosustentabilidad y el autofinanciamiento	Constituye un medio para encontrar mecanismos de modernización de la producción artesanal argentina, prestando especial interés en mantener la impronta simbólica e identitaria	Dirección Nacional de Industrias Culturales
La Música de Todos	Programa de divulgación de las culturas regionales argentinas.	Poner a los niños y a la comunidad en general en contacto e interacción con distintas expresiones culturales	Cuenta con la participación de artistas y animadores culturales residentes en las regiones involucradas	Dirección Nacional de Arte

FUENTE: Elaboración propia sobre información oficial.

Cuadro 3. Principales programas de fomento de la actividad cultural (cont.)

Acción / programa	Modalidad	Objetivos	Descripción	Organismo de aplicación
MICA (Mercado de Industrias Culturales Argentinas)	Espacio donde están representadas las producciones culturales de las provincias y todo el sector, a través de las cámaras empresariales, instituciones nacionales y pymes	Fortalecer el mercado interno y posicionar el sector de las industrias culturales argentinas en el mercado mundial, dando cuenta de su calidad y precios competitivos	Concentra las diferentes actividades de las industrias culturales con el fin de generar negocios, intercambiar información y presentar su producción a referentes del mundo	Dirección Nacional de Industrias Culturales
Plan Nacional Igualdad Cultural	Integra las políticas públicas en materia de comunicación y las políticas culturales	Generar las condiciones tecnológicas y de infraestructura que garanticen la igualdad de oportunidades en el acceso, la producción y la difusión de bienes y servicios culturales.	Generaliza el acceso a la cultura para lograr igualdad democratizando la cultura	Centro de Producción e Investigación Audiovisual (CePIA)
Premios Nacionales	Otorga premios monetarios a diferentes actores dedicados a la producción cultural	Constituir una instancia de consagración de la creación artística y de la investigación	Se distinguen las producciones literaria, plástica, dramática, científica y musical	Dirección Nacional de Industrias Culturales
Programa de Apoyo a Emprendimientos Culturales	Centraliza y coordina los planes, programas y líneas de ayudas de los diferentes organismos públicos	Acompañar y apuntalar el desarrollo y crecimiento del sector cultural, en todas las regiones y provincias	Se trabaja junto con los productores, hacedores y empresarios de diversos emprendimientos	Dirección Nacional de Industrias Culturales
Rescate de Bienes Culturales	Conservación del patrimonio a través de diagnósticos institucionales, estandarización de procedimientos y capacitación	Detección de prioridades de acción para la conservación del patrimonio	Mediante el empleo de los protocolos y prácticas estandarizadas que la DNPM propone, se intenta que cada institución pueda producir su propio plan de conservación del patrimonio	Dirección Nacional de Patrimonio y Museos
Revistas Culturales Argentinas	Programa que desarrolla un conjunto de políticas públicas que tienden a identificar, valorizar y promover las publicaciones culturales	Promocionar las publicaciones culturales del país poniendo énfasis en los proyectos independientes	Mediante la creación del Registro Nacional de Revistas Culturales se intenta reunir información de todas las publicaciones del país en sus diversas categorías	Dirección Nacional de Industrias Culturales

FUENTE: Elaboración propia sobre información oficial.

cesos legales aún no tiene plena aplicabilidad en el territorio nacional.

El principal objetivo de la ley es la regulación de los servicios de comunicación audiovisual en todo el territorio nacional y el desarrollo de mecanismos destinados a la promoción, desconcentración geográfica y económica y el fomento de la competencia a los fines de lograr la democratización y universalización del aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, considerando que se trata de actividades de interés público, cuyo impulso es fundamental para el desarrollo sociocultural de la población (Autoridad de Servicios de Comunicación Audiovisual, 2010).

Su aprobación significa un cambio radical en el sistema público y privado de medios audiovisuales, ya que abre y garantiza la participación de instituciones públicas, organizaciones sociales y la ciudadanía en su conjunto como productores activos de la comunicación social.

Música: mediante la ley 26.801, sancionada por el Congreso en noviembre de 2012 y promulgada por el Ejecutivo en enero de 2013, se creó el Instituto Nacional de la Música (INAMU). Es un organismo que actúa en el ámbito del Ministerio de Cultura y tiene por objetivo el fomento, apoyo, preservación y difusión de la actividad musical en general y la nacional en particular. Entre sus funciones se cuenta la protección de la música en vivo y el fomento de la producción fonográfica y de videogramas nacionales, su distribución y su difusión, como así también propiciar entre los músicos el conocimiento de los alcances de la propiedad intelectual, de las instituciones que defienden sus intereses y derechos como trabajadores, la contribución a la formación y perfeccionamiento de los músicos y el estímulo de la enseñanza de la música.

Entre otras medidas el INAMU debe encargarse de ejecutar los planes de fomento tendientes a desarrollar la actividad musical en sus aspectos culturales, artísticos, técnicos, industriales y comerciales, pudiendo a tal efecto auspiciar concursos, establecer premios, adjudicar becas de estudio e investigación e instrumentar las convocatorias para la presentación de proyectos destinados a subsidios nacionales. También cuenta entre sus tareas la conformación de una Fonoteca Nacional con el objeto de resguardar el patrimonio que conforman los diferentes estilos musicales del país, además de promover la música nacional en el exterior.

Conclusiones

Como se sostuvo en la introducción, a lo largo de los últimos años la cultura ha cobrado importancia en el ámbito de las políticas públicas y se ha transformado en una esfera de estudio de cierta significación para un número importante de disciplinas científicas, principalmente de las ciencias sociales.

A raíz de las mutaciones registradas en los paradigmas tecnológicos y motivo de un cambio de abordaje en la teoría del desarrollo, la cultura adquiere también un mayor interés para la ciencia económica.

Hoy no sólo cobra relevancia para esta disciplina el estudio de las actividades de producción, reproducción y comercialización de bienes culturales sino que también resulta de interés el análisis respecto de cómo el impulso de determinados subsectores específicos ligados con esta actividad pueden transformarse en pilares del crecimiento económico y del cambio estructural de los países, principalmente del tercer mundo.

Del análisis realizado sobre las industrias culturales en la Argentina se deduce que si bien en nuestro país la actividad se encuentra en crecimiento, se ha generado una trayectoria de concentración y extranjerización económica en el sector, que limita los beneficios que la misma puede producir sobre la economía en su conjunto.

En términos generales, se observa que en la mayoría de los subsectores actúan grandes compañías transnacionales que han modificado la estructura productiva, como así también la distribución y el acceso a los bienes y servicios que se producen.

Las estrategias llevadas a cabo por estas empresas pueden conducir a la homogeneización de contenidos, que resulta contraria a los intereses de la sociedad. Para mantener viva la multiculturalidad y asegurar la participación de todos los sectores de la comunidad se requieren políticas públicas y un marco legislativo y tributario que fomente la actividad de las pequeñas empresas nacionales y les permita insertar su producción en el mercado. Para asegurar que las necesidades culturales de la nación sean satisfechas y que las industrias culturales se guíen por criterios de bien público y preservación del patrimonio, le corresponde al Estado generar marcos legales adecuados para el desarrollo de determinados sectores y establecer políticas de estímulo coherentes y sostenidas en el tiempo.

En todos los segmentos analizados se observa que una de las características distintivas es la concentración de recursos económicos, financieros y tecnológicos en torno de los grandes centros urbanos, en especial en la ciudad y en la provincia de Buenos Aires. Esto se debe a la

dinámica propia del sector pero también responde a patrones que comenzaron a gestarse en la década de los noventa y que, con algunos matices, se mantienen hasta la actualidad.

En este sentido, el escenario de esos años resultó propicio para la entrada al país de grandes empresas extranjeras y simultáneamente, el desplazamiento del Estado dificultó que la política cultural obtuviera el lugar que merecía en la agenda pública y que se pensara en ella de manera estratégica. En este período se observa una alta concentración en casi todas las fases de los procesos productivos, juntamente con una tendencia a la afluencia de capitales e inserción de los principales actores transnacionales en el ámbito nacional. De hecho, se advierte que en esa etapa tan sólo el 5% de las empresas del sector emitían aproximadamente el 50% de la facturación. A pesar de ello, predominaban las PyMEs en la actividad cultural, representando un 95% del total de empresas y generando un nivel de empleo estimado en el 60% del total de carácter formal (aproximadamente 80% si se suma la actividad informal).

Aún cuando la devaluación que siguió a la crisis de 2001 provocó una abrupta disminución de las importaciones y aumentó la competitividad de varios productos culturales, el principal obstáculo de las industrias culturales argentinas sigue siendo su dependencia de insumos, equipamientos y soportes importados, especialmente en el campo audiovisual.

Después de la crisis económica y social de los años 2001 y 2002, sobrevino un período de recuperación general de la actividad económica que alcanzo también a este sector. Sin embargo se observa que, en general, en casi todas las provincias (excepto Buenos Aires, San Luis y, en los últimos años, Córdoba y Tierra del Fuego) se destina un porcentaje muy bajo del presupuesto al sector cultural, inferior al promedio nacional, que es de alrededor del 0,23%. A pesar de esto, el presupuesto cultural por habitante es creciente en todo el período analizado y muestra un importante incremento, pasando de $ 3,90 en 2003 a $ 11,85 en 2009.

En consonancia con la recuperación económica, tanto el PIB como el PIB cultural presentaron una tendencia creciente desde el año 2003. Pero las tasas de crecimiento de este último fueron levemente superiores a las del PIB total, lo que expresa el desarrollo del impacto relativo de las actividades culturales sobre el conjunto de la producción nacional. Durante el año 2011 el PIB cultural atravesó su octavo año consecutivo de crecimiento, con una tasa de aumento interanual del 11 por ciento. En relación con esta tendencia, el gasto en cultura del gobierno nacional también presentó un incremento constante. Respecto de la generación de empleo, se observa que la gran mayoría ocurre en el

ámbito privado. En el período analizado aumentó sostenidamente hasta el año 2008, cuando presentó un muy leve descenso, para recuperar la tendencia creciente en 2009 y llegando en 2012 a casi duplicar la cantidad de puestos existentes al inicio del período de recuperación económica general.

Respecto de la balanza comercial, los bienes culturales presentan una tendencia claramente deficitaria, que va profundizándose desde 2009 en adelante. En el caso de los servicios, se observa superávit constante hasta el año 2008, que se reduce abruptamente para llegar a partir de 2009 a una balanza de signo negativo. Durante todo el período analizado, la balanza comercial de productos culturales fue deficitaria.

Esta información brinda la posibilidad de conocer la situación del sector, para poder analizar su desempeño y establecer metas claras que pueden ser alcanzadas a través de la puesta en marcha de diversas medidas de política pública destinadas a favorecer el desarrollo de las industrias culturales. Si bien en la actualidad estas industrias están incluidas en la agenda pública y se releva información sobre numerosos indicadores de actividad, recién a partir de la década de los noventa comenzaron a ser tratadas con seriedad. A fines de esa década se comenzó a diseñar la puesta en marcha del Observatorio de Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires y, más tarde, en el año 2005, la Secretaría de Cultura de la Nación desarrolló el Laboratorio de Industrias Creativas. Sin embargo, el avance más importante se produjo en el año 2007, cuando dicha secretaría junto con la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales y el Instituto Nacional de Estadística y Censos comenzó a desarrollar el proyecto de Cuenta Satélite de Cultura. Su principal objetivo consiste en dimensionar el impacto económico de la cultura en nuestro país, recopilando información referida al PIB, empleo, comercio exterior, gasto de gobierno y otros indicadores culturales relevantes, que sirva de base para la toma de decisiones y brinde información continua y confiable a todos los agentes involucrados en actividades culturales. Se trata de una medida clave para poder entender la dinámica del sector y a su vez sirve de apoyo para diseñar y evaluar políticas públicas destinadas a mejorar su desempeño.

Además de estas experiencias, en la actualidad varios sectores de la cultura se encuentran protegidos y otros promovidos, no sólo en el nivel legislativo, sino también mediante la implementación de numerosos planes surgidos del Ministerio de Cultura de la Nación[15]. Muchos de esos planes y programas llevan adelante la difícil, pero sumamente impor-

[15] Además de las medidas surgidas del Ministerio de Cultura, las diferentes provincias cuentan con autonomía para fomentar el sector cultural estableciendo sus propias prioridades.

tante tarea de coordinar medidas planteadas desde diferentes Ministerios, con el fin de integrar y reorganizar diversas iniciativas tendientes a impulsar el desarrollo cultural, para lograr de esa manera que su acción sea más eficiente. Es el caso del Plan Nacional Igualdad Cultural y la Televisión Digital Abierta, que son programas que conciben el acceso a la cultura y a las Tecnologías de la Información y la Comunicación como un derecho fundamental de todos los habitantes del país e integran las políticas públicas en materia de comunicación llevadas adelante por el Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios de la Nación y las políticas culturales diseñadas y ejecutadas por el Ministerio de Cultura de la Nación.

Otro tipo de medidas se llevan a cabo exclusivamente desde el Ministerio de Cultura y tienen como objetivo fomentar la producción cultural en todo el territorio nacional para potenciar las externalidades que genera el sector, teniendo en cuenta que el progreso que este tipo de industrias lleva aparejado el desarrollo de otras dimensiones sociales importantes como educación, empleo e inclusión social. Se trata, por ejemplo, de los Premios Nacionales de Cultura, destinados a la producción literaria, dramática, de ensayos y musical; las asistencias artísticas y el Programa de Becas y Ayudas que procuran consolidar el acceso federal a la cultura y facilitar la formación y capacitación de artistas, gestores y profesionales de la cultura; como así también la puesta en marcha del Mercado de Industrias Culturales Argentinas, que concentra las diferentes actividades con el objetivo de generar negocios y presentar su producción a los principales referentes y empresas en el nivel mundial.

Al mismo tiempo, en el nivel nacional, se encuentran vigentes ciertas leyes que protegen actividades fundamentales para el desarrollo cultural y para propiciar la integración y el acceso de todos los sectores sociales a los beneficios de la producción y el consumo de bienes y servicios culturales. Se trata de las leyes de música, de medios y las que fomentan la actividad cinematográfica: la ley 26.801 permitió la creación del Instituto Nacional de la Música, que tiene como objetivo el fomento, apoyo, preservación y difusión de la actividad musical en general y la nacional en particular; la ley 26.522, de Servicios de Comunicación Audiovisual (conocida como Ley de Medios), establece las pautas que rigen el funcionamiento de los medios radiales y televisivos y tiene como objetivo principal la regulación de los servicios de comunicación audiovisual en todo el territorio nacional y el desarrollo de mecanismos destinados a la promoción, desconcentración geográfica y económica y el fomento de la competencia a los fines de lograr la democratización y universalización del aprovechamiento de las nuevas tecnologías de la

información y la comunicación. En el caso de la actividad cinematográfica, se encuentra fomentada por el Instituto Nacional de Cine y Artes Audiovisuales, que brinda apoyo a la actividad mediante mecanismos de financiación que se adaptan a las necesidades de las empresas locales productoras de películas (subsidios y crédito blando) y se encarga además de la organización de concursos y festivales, donde artistas y realizadores proyectan sus producciones y generan lazos que pueden derivar en oportunidades de negocios.

A pesar de que las leyes y los programas implementados para fomentar la actividad cultural resultan sumamente importantes, ya que dan cuenta de la inclusión del tema en la agenda pública, todavía existen numerosas asignaturas pendientes. Debido a la importancia de proteger la producción nacional y brindar condiciones para que sea rentable y competitiva y teniendo en cuenta la estructura de la oferta en nuestro país, se torna relevante pensar en medidas que favorezcan y generalicen el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas, que faciliten la incorporación de las actividades culturales a circuitos formales de generación de valor y que apliquen cierto control sobre los capitales extranjeros que ingresan al país, como así también sobre los productos que traspasan las fronteras.

No obstante, cabe destacar que el reconocimiento de la relevancia del sector cultural dentro de la economía es un paso significativo para avanzar en el estímulo de estas actividades y potenciar los resultados positivos que pueden generar y que impactan en la economía nacional en su conjunto. En este sentido, es destacable la intención de coordinar políticas surgidas de los diferentes organismos públicos y de los diversos niveles de gobierno, para realizar de manera más eficiente la puesta en práctica de las medidas adoptadas, como así también la transformación de la Secretaría de Cultura en Ministerio, ya que se trata de una disposición que da cuenta del reconocimiento de la importancia que reviste el sector y de la voluntad de impulsarlo mediante la ampliación de funciones e incumbencias y seguramente presupuesto.

Por otra parte, sería fundamental también, aunque sumamente dificultoso, que se comience a pensar en la creación de un marco regulatorio que permita luchar institucionalmente contra problemas que deben enfrentar actualmente las industrias dedicadas a la producción de bienes y servicios culturales, como la piratería, la necesidad de estar al día respecto de los adelantos tecnológicos y promover la innovación en cuanto a la gestión de las empresas del sector. Estos elementos son factores que pueden desalentar la inversión nacional y el crecimiento de determinadas actividades, con consecuencias negativas, sobre todo en el largo plazo. En la misma línea, sería importante también abordar el

tema de la enorme dependencia de las industrias culturales argentinas respecto de insumos extranjeros. En este sentido, se torna importante la participación del Estado proporcionando herramientas para lograr la producción nacional de determinados bienes indispensables para la realización de actividades culturales en el nivel industrial, para lo cual será fundamental subsidiar la producción de dichos productos y asegurar la demanda así como poder garantizar su expansión y crecimiento.

Si bien resta mucho por hacer en materia de políticas públicas, es relevante subrayar que se han producido avances importantes en nuestro país, que permiten pensar que la cultura progresivamente va a ir ocupando un lugar de mayor significación en la esfera pública.

Bibliografía

AUTORIDAD FEDERAL DE SERVICIOS DE COMUNICACIÓN AUDIOVISUAL. Ley 26.522, Servicios de Comunicación Audiovisual y reglamentación. Buenos Aires: Boletín Oficial de la República Argentina, Primera edición, 2010.

BONILLA ARJONA, Javier; MAROTO ILLERA, Reyes y CABRERIZO SANZ, Casilda (2012). *Las industrias culturales y creativas. Un sector clave de la nueva economía.* Buenos Aires: Fundación Ideas.

GETINO, Octavio (2007). *Economía y políticas para las industrias culturales en el Mercosur.* Aportes para el debate. Buenos Aires: Observatorio de las Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires.

GETINO, Octavio (2001). *Las industrias culturales del Mercosur.* Buenos Aires: Observatorio de Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires.

MONTALVO, Gabriela (2011). *Economía de la Cultura: la relación entre cultura, economía y ¿desarrollo? La información estadística y económica como estrategia.* Texto preparado para la edición del Atlas de Infraestructura Cultural del Ecuador, noviembre.

OLIVERIO, Emanuel. *Políticas públicas y sector cultural: Análisis comparativo del desarrollo de las Industrias Culturales en la Ciudad de Buenos Aires y las provincias.* S/f.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS PARA LA EDUCACIÓN Y EL DESARROLLO (UNESCO). *Comprender las Industrias Creativas. Las estadísticas como apoyo a las políticas públicas.* París: Global Alliance for Cultural Diversity.

QUARTESAN, Alessandra; ROMIS, Mónica y LANZAFAME, Francesco (2007). *Las industrias culturales en América Latina y el Caribe: desafíos y oportunidades.* Estudio del Departamento de Capacidad Institucional y Finanzas del Banco Interamericano de Desarrollo, septiembre.

REY, Germán (2009). *Industrias culturales, creatividad y desarrollo.* Madrid: Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación.

SECRETARÍA DE CULTURA DE LA NACIÓN (2006). *Click. Boletín Informativo del Laboratorio de Industrias Culturales*. [En línea]. "Informe sobre el sector editorial en Argentina". Año 1, 1, septiembre. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK1-1-IndustriaEditorial.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————— "Sector fonográfico de la Argentina". Año 1, 2, octubre de 2006. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK1-2-IndustriaFonografica.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————- "Informe sobre televisión en Argentina". Año 1, 3, diciembre de 2006. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK1-3-TelevisionenArgentina.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————- "La gestión pública cultural". Año 2, 5, abril de 2007. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK2-5-La%20gestion_publica_cultural.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————- "La radio en Argentina". Año 2, 6, junio de 2007. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK2-6-La_Radio_en_Argentina.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————- "Cine: concentración de la oferta, la recaudación y la concurrencia". Año 2, 7, julio de 2007. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK2-7_Informe_Industria_del_cine.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————— "El periodismo digital: un sector emergente". Año 2, 8, septiembre de 2007. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK2-8-Periodicos_digitales.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————— "Comercio exterior de servicios culturales en Argentina". Año 3, 11, febrero de 2008. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK3-11-Comercio_exterior_de_servicios_culturales.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————— "Televisión por cable en Argentina". Año 3, 12, marzo de 2008. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK3-12-tv_por_cable.pdf. [septiembre de 2014].

——————————————————— "Radiodifusión y servicios audiovisuales". Año 3, 14, julio de 2008. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK3-14-Radiodifusion_y_Servicios_Audiovisuales.pdf. [septiembre de 2014].

———————————————————————— “Televisión Digital”. Año 3, 15, octubre de 2008. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK3-15-Television_digital.pdf. [septiembre de 2014].

———————————————————————— “Diarios. Concentración y caída en la venta de ejemplares”. Año 5, 19, junio de 2010. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/CLICK5-19-Concentracion_Caida_Venta_Ejemplares.pdf. [septiembre de 2014].

———————————————————————— “Actualidad de la industria fonográfica”. Año 6, 20, marzo de 2011. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/archivos/documentacion/investigaciones/click20.pdf. [Septiembre de 2014].

SECRETARÍA DE CULTURA DE LA NACIÓN. *Coyuntura Cultural.* “Informe de coyuntura económica sobre la cultura argentina”. [En línea]. Sistema de Información Cultural de la Argentina (SInCA). Año 4, 5, septiembre de 2012. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/sic/cc/cc_04_05.htm. [septiembre de 2014].

———————————————————————— Año 5, 6, otoño de 2013. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/sic/publicaciones/coyunturacultural/CC05_06_web.pdf. [septiembre de 2014].

SECRETARÍA DE CULTURA DE LA NACIÓN. *Relieve Cultural Buenos Aires. Cartografía y estadísticas culturales de la Provincia de Buenos Aires.* [En línea]. Disponible en: http://sinca.cultura.gov.ar/sic/publicaciones/libros/RelieveCultural/BSAS_web.pdf. [septiembre de 2014].

SECRETARÍA DE CULTURA DEL GOBIERNO DE LA CIUDAD DE BUENOS AIRES. *Industrias Culturales en Argentina. Los años ´90 y el escenario post-devaluación.* Documento de trabajo 1. Buenos Aires: Observatorio de Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires. S/f.

SELVACH, Paulina. *Las industrias culturales en la Ciudad de Buenos Aires. Evolución reciente y potencialidades. Complejos editorial y audiovisual (libro, diarios y revistas, música, cine, video y televisión)*. Buenos Aires: Centro de Estudios para el Desarrollo Económico Metropolitano (CEDEM), Cuadernos de trabajo 4.

SUBERCASEAUX, Bernardo (2003). “Las industrias de la cultura: realidad y desafíos”. *Todavía.* [En línea], 4, abril. Disponible en: http://www.revistatodavia.com.ar/todavia25/4.subercaseaux.html. [octubre de 2014].

Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades a realizar

-

18 DE AGOSTO DE 2015 18:30 HS

Presentación de Realidad Económica 292

Desarrollo regional, recursos naturales y organización federal

Autores:

Daniel García Delgado*, Director Área Estado y Políticas Públicas FLACSO, Investigador Independiente CONICET, Prof. Tit.de Teoría Política Contemporánea UBA, Director de la Maestría 'Políticas Públicas para un desarrollo con inclusión Social' FLACSO, Director de la Revista 'Estado y Políticas Públicas'.*

Horacio Cao*, Administrador Gubernamental, Máster del Instituto Universitario Ortega y Gasset, Doctor de la UBA, Profesor UNSAM, investigador del CIAP-FCE-UBA, ex Director del INAP, ex Secretario de la Gestión Pública de la Pcia. de San Juan.*

Comentarán:

Alejandro Rofman *Economista, investigador y coordinador del CEUR-CONICET, Doctor Honoris Causa de las Universidades de Salta y Entre Ríos, Prof. Honorario de la UBA, Presidente Honorario del IADE.*

Norberto Oneto *Administrador Gubernamental, Lic. en Ciencias Políticas. ex Dir. Nac. de Carrera del ISEG, Coordinador de Modernización, Vice Ministro de Desarrollo Productivo y Director del IDEP de la Provincia de Tucumán, actualmente Responsable de Gestión con Provincias de la SAGYP.*

Juan Maceira *Ing. Agrónomo UBA, Subsecretario de Agricultura del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación, ex Director Nacional del Programa de Desarrollo Regional, ex Director de Economía Agraria.*

Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" Sala Meyer Dubrovsky
Corrientes 1543 3° piso, CABA

Organiza: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico- Realidad Económica
Auspicia: Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"

.

actividades realizadas

-

12 de mayo de 2015

Presentación de Realidad Económica 289

Comparación de los impactos ambientales de tres alternativas de manejo del cultivo de manzanas

Autores: ***Andrés Vásquez Millán***, *Ing. Agrónomo. Experto en implementación de buenas prácticas agrícolas.* ***Mariano Jäger***, *Economista. Experto en Economía Ecológica y Gestión Ambiental. Director del Instituto de Medio Ambiente y Director de la Maestría en Gestión Ambiental de la Universidad Nacional de La Matanza.*

Presentó: ***Marisa Duarte*** *Mg. en Sociología Económica UNSAM, Dra. en Ciencias Sociales Universidad de Barcelona. Docente FSOC-UBA, Secretaria C.D. IADE.*

Comentaron: ***Alejandro Rofman*** *Economista, Investigador principal y Coordinador del Área de Economía Regional del Centro de Estudios Urbanos y Regionales CONICET. Doctor Honoris Causa de las Universidades Nacionales de Salta y Entre Ríos, profesor Honorario de la UBA. Presidente Honorario del IADE. y* ***Gabriel Parellada***, *Director del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria INTA*

Universidad Nacional de La Matanza

Organizaron: Universidad Nacional de La Matanza e Instituto Argentino para el Desarrollo Económico/Realidad Económica.

A. Rofman, G. Parellada, M. Duarte, M. Jäger

20 DE MAYO DE 2015

Cátedra Abierta de Economía "José Ber Gelbard" Presentación del capítulo Economía Internacional

Oportunidades y desafíos para la Argentina en materia de comercio internacional, el escenario regional (Brasil, MERCOSUR, Alianza del Pacífico) y las negociaciones con Rusia y China

C. Bianco, M.E. Cousté, G. Lugones

Entrevista en vivo al
Embajador ***Carlos Bianco***
Secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería Argentina
por ***Gustavo E. Lugones*** *Docente e investigador del Depto. Economía y Administración de la UNQ*

Sala González Tuñón Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"

Organizaron: Universidad Nacional de Quilmes – Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" - IADE

21 DE MAYO DE 2015

2da Jornada La problemática agraria en la Argentina. Debates actuales y estrategias de abordaje en la escuela media

La agricultura familiar en el contexto del agro argentino

Coordinó: ***Flora Losada*** *Sec. Acad. Cátedra Libre "Ing. Agr. Horacio Giberti", IADE*

Exposiciones

La agricultura familiar en el contexto del agro argentino

Pedro Tsakoumagkos *Mg. en Cs. Sociales. IIGEO-FFyL. FAUBA. GESA/UNCo.*

Agricultura de irrigación en cultivos extensivos: una estrategia diferente en la producción pampeana cordobesa

Constanza Riera *Dra. en Antropología, Mg. FLACSO. PIRNA-IIGEO-FFyL-UBA*

La producción familiar en Misiones. Un estudio de caso sobre la feria franca de Oberá

Sandra Pereira *Mg. FAUBA. PIRNA. IIGEO-FFyL-UBA. Docente FLACSO*

Definiendo sentidos para la enseñanza de temáticas agrarias en la escuela secundaria

Anabel Calvo *Mg. UNSAM. PIRNA- IIGEO-FFyL-UBA. Docente FLACSO*

Organizaron: Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti". Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil. Departamento de Geografía de la FFyL- UBA. **Auspiciaron**: Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" e IADE-Revista Realidad Económica

S. Pereira, L. Puga, F. Losada, C. Riera

22 de junio de 2015

Presentación de Realidad Económica 289

La cartera agropecuaria en tiempos de Horacio Giberti: el rol del INTA en la política estatal (1973-1974)

Autora: ***Cecilia Gárgano****, Dra. en Historia FFyL-UBA Investigadora del Ctro. de Est. de Historia de la Ciencia y la Tecnología,* ***José Babini****, UNSAM*

Presentaron: ***Ernesto Toffoletti*** *Director de la Licenciatura en Comercio Internacional, docente e investigador del Depto. de Economía y Administración UNQ,* ***Eduardo Kanevsky,*** *Lic. en Economía Política UBA, Comisión Directiva del IADE.*

Comentaron: ***Julián Blejmar*** *Lic. en Comunicación Social UBA, periodista de Miradas al Sur e investigador de la CGE y* ***Germán Dabat****, docente e investigador Depto. Economía y Administración de la UNQ.*

Coordinación gral.: ***Sergio Paz****, docente e investigador Depto. Economía y Administración UNQ*

Universidad Nacional de Quilmes
Roque Sáenz Peña 351, Bernal

Organizaron: Universidad Nacional de Quilmes e Instituto Argentino para el Desarrollo Económico/Realidad Económica y Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini".

J. Blejman, C. Gárgano, E. Toffoletti, G. Dabat

30 DE JUNIO DE 2015

5ta. Jornada de la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"

La problemática agraria en la Argentina

Primera Mesa Redonda

La sanidad animal en la agricultura familiar

Coordinadora: ***Susana Soverna***, *Socióloga, Secretaría de Agricultura Familiar del MAGyP Cátedra Libre Ing. Agr. Horacio Giberti*

Panelistas: ***Pablo Usandivaras***, *Ing. Agrón., productor agropecuario, Programa Social Agropecuario PSA, profesional de UCAR en Santiago del Estero;* ***Beatriz Centeno***, *Presidenta de la organización de Pequeños productores INTI- NOA en Jujuy ;* ***Pedro Ayciriex,*** *productor agropecuario, Presidente de la Asociación Productores Porcinos Gral. Juan Madariaga;* ***Cora Espinoza***, *Veterinaria, Coordinadora de Agricultura Fliar. del Servicio Nacional de Sanidad y Calidad Agroalimentaria SENASA.*

Segunda Mesa Redonda

Situación y perspectivas de la comercialización de granos

Coordinador: ***José Pierri***, *Mg.en Historia Económica y de las Políticas Económicas, Docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA. Investigador del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios CIEA-FCE-UBA. Cátedra Libre "Ing. Agr. Horacio Giberti".*

Panelistas**:** ***Francisco Abramovich,*** *Lic. en Economía FCE-UBA, Cátedra Libre Ing. Agr. Horacio Giberti; Ing.* ***Diego Fernández,*** *Director Nacional de Información y Mercados de la Subsecretaría de Agricultura MAGyP,* ***Ernesto Mattos***, *Economista, FCE-UBA, Depto. de Economía Política del CCC, Cátedra Nac. Arturo Jauretche;* ***Silvio Corti,*** *productor, dirigente de la Federación de Cooperativas Federadas FECOFE.*

Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini" Sala Raúl González Tuñón
Corrientes 1543 CABA

Organizan: Secretaría de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil SEUBE, Inst. de Geografía y Depto. de Geografía de la FFy L– UBA. Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini". Instituto Argentino para el Desarrollo Económico.

realidad económica

Orientaciones para los autores

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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