

realidad económica

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

299



**Trabajo nacional
SUPERAR EL ESPANTO**

*Protesta de trabajadores en Buenos Aires 29.04.2016
Ilustración de Julio César Ibarra Warnes*

1° de abril al 15 de mayo de 2016

REALIDAD ECONOMICA

299

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

Autoridades designadas en la Asamblea del 29.12.2015

Presidenta: Marisa Duarte

Vicepresidente: Alfredo T. García

Secretario: Sergio Carpenter

Prosecretario: Mariano Borzel

Tesorero: José María Cardo

Protesorero: Daniel Rascovschi

Vocales Titulares:

Juan Carlos Amigo
Ramiro L. Bertoni
Aristides Corti
Nicolás Dvoskin
Roberto Gómez
Nicolás Gutman
Flora Losada
Ariel Slipak

Vocales Suplentes:

Francisco Abramovich
Roberto Adaro
Teresa Herrera
Enrique Jardel
Mirta Quiles
Horacio Rovelli
Cecilia Vitto
Carlos Zaietz

Revisoras de Cuentas:

Norma Penas
Gabriela Vítola

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: (54 11) 4381-7380/9337

realidad económica

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

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

Nº 299

1º de abril al
15 de mayo de 2016

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

Tapa: A. Caló - H. Yasky - L. Barrionuevo - P. Micheli - H. Moyano

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, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

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

SUMARIO

Estrategias de acumulación

El capital extranjero, uno de los orígenes de la debilidad estructural argentina

Foreign capital, one of the origins of structural weakness in Argentina

Gustavo Daniel García

10-26

El presente trabajo pretende hacer una breve descripción de las estrategias de acumulación de las empresas extranjeras durante la llamada posconvertibilidad en la Argentina. Concluye que, en un marco regulatorio flexible a partir del Régimen de Inversiones Extranjeras, y ante políticas económicas necesarias pero insuficientes, se ha retroalimentado la debilidad estructural de la economía argentina. Ésta se expresa en la presente restricción externa, agudizada durante los últimos años.

This paper aims to make a brief description of the strategies of accumulation of foreign companies during "post-convertibility" in Argentina. Concluding that structural weakness of the Argentine economy has fed back in a framework of flexible regulation given by the Foreign Investment Regime and necessary but insufficient economic policies. Foreign exchange constraint has been exacerbated in recent years because of the structural weakness.

El desarrollo de las energías renovables en la Argentina y su efecto industrializante.

Oportunidades de crecimiento para la cadena de valor eólica frente al nuevo marco normativo para las energías renovables

The development of renewable energies in Argentina and its “industrializing” effect

Opportunities of growth for the wind energy value chain with the new legal framework for renewable energy

*Darío Caresani - Evelin Goldstein -
Matías Kulfas*

27-51



La nueva Ley de Energías Renovables establece la meta de abastecer el 8% del consumo eléctrico con fuentes renovables al 2017 y alcanzar el 20% al 2025. Al cierre de 2014, sólo el 1,5% de la demanda provino de la generación de energía eléctrica con recursos renovables. El cumplimiento de las metas implicará la necesidad de ampliar significativamente la capacidad instalada para la generación de electricidad de fuentes renovables. Las inversiones en el sector impulsarán la emergencia de un mercado de equipos, partes y piezas para la construcción de los parques eólicos y solares. En este artículo se estima el mercado potencial de aerogeneradores que surgiría con la aplicación de la nueva Ley de Energías Renovables y se analiza la capacidad de producir en el país los equipos y componentes.

The new Renewable Energies law establishes the goal of achieving a market share of 8% in the use of renewable energies of electric consumption by 2017 and 20% by 2025. By the end of 2014, only 1.5% of the total demand was supplied by electricity generated through renewable resources. Achieving these goals would imply the need of significantly amplifying the capacity installed for renewable energy generation. Investment on the sector may foster the growth of a market of capital goods and components for the construction of wind farms and solar farms. In this article, the potential market of wind turbines which may emerge with the new law of renewable energies is estimated and the capacity of the national industry to produce the equipments and components in the country is analyzed.

Entre la espada y la pared: la fuerza de trabajo nacional en la encrucijada de las formas productivas globales y su expresión en la coyuntura nacional

Between a rock and a hard place: national workforce at the crossroads of global-scale productive forms and their expression in the national circumstances

Ezequiel Monteforte 52-81

El autor plantea que al analizar la etapa de expansión de la economía nacional verificada hasta hace unos años podría presentarse el actual momento de estancamiento de las condiciones de vida de la población obrera como una cuestión coyuntural, un *impasse*, hacia una nueva mejora futura. Ahora, si el foco se pone en los últimos cuarenta años se debe explicar por qué se pudieron mejorar las condiciones de vida de la población nacional negando una tendencia que no pronosticaba dicho movimiento. En estos términos, en el presente artículo se profundizará respecto de si la pasada recomposición de las condiciones de vida de la población es una cuestión más bien fugaz en una tendencia general a la degradación o si existe la posibilidad de encontrarse en un camino donde se desplieguen de manera sostenida.

If we focus on the national economic growth verified up to recently, the current situation of stagnation regarding the living conditions of the working class could be thought to be a temporary issue, an *impasse* in a path towards a new phase of its future improvement. However, if we focus on the last forty years we should rather explain why the living conditions of the local population were able to improve while denying a trend that did not forecast that movement.

In these terms, within the present work we intend to analyze whether the recovery of the living conditions of the population is rather a brief phase in a general trend towards its degradation, or if there is a possibility that this is the beginning of a new path where they develop steadily.



Mercado de trabajo argentino

Continuidades y rupturas entre el régimen neoliberal de 1976-2001 y la posconvertibilidad

Continuities and ruptures in the Neoliberal regime
from 1976 to 2001 and the post-convertibility

Claudia Herzfeld 82-103

La crisis de 2001-2002 dio lugar al advenimiento de un conjunto de cambios en la política macroeconómica y en la visión del rol del Estado en la Argentina. Es en razón de ello que, luego de una década de crecimiento, se encuentra en debate si la posconvertibilidad ha logrado dejar atrás, en la economía en general y en el mercado de trabajo en particular, los flagelos que han afectado a la sociedad desde fines del siglo pasado.

En este contexto el presente trabajo analiza los elementos de continuidad y ruptura que se verifican en la estructura y composición del mercado laboral argentino durante las últimas cuatro décadas, a través de los distintos modelos de acumulación vigentes desde 1976 a la actualidad.

The 2001-2002 crisis gave rise to the advent of a series of changes in the macroeconomic politics and in the view of the role of the State in Argentina. It is for this reason that, after a decade of growth, it is still under discussion if the post-convertibility period has tried to leave behind, in the economy in general and in the labour market in particular, the scourges that have affected society since the end of the last century.

It is in this context that the present work analyzes the elements of continuity and rupture which are verified in the structure and composition of the Labour Market in Argentina during the last four decades, through the different accumulation models in force from 1976 to the present day.

Problemática agraria

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"

Reunión-Taller

Actualización de diagnósticos: impacto de la nueva política económica en los actores sociales de las cadenas agropecuarias

Open Professorship of Agrarian Studies "Agronomist Horacio Giberti"

Meeting - Workshop

Diagnosis update: impact of the new economic policy on
social agents of the agrarian chains

104-126

El 30 de marzo último, la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti" realizó un Encuentro con el objeto de analizar los impactos que se están registrando sobre cadenas productivas y actores sociales a partir de la política económica del nuevo gobierno iniciado el 10 de diciembre pasado. Participaron representantes de distintas instituciones y profesionales relacionados con la economía y la sociología agrarias, cuyos aportes y propuestas se comparten a continuación.

This past 30th March, the Open Professorship of Agrarian Studies "Agronomist Horacio Giberti" put together an encounter with the aim of analyzing the impacts being registered on production chains and social agents since the economic policy of the government initiated this past 10th December was put in place. Representatives of different institutions and professionals in relation to agrarian economy and sociology participated, and their input and proposals are hereby shared.

Desafíos

Vinculación Tecnológica y Extensión Rural en la Argentina

Technology Transfer and Rural Extension in Argentina

Germán Linzer

127-151

El objetivo de este trabajo es destacar aspectos relevantes sobre los desafíos que la Vinculación Tecnológica (VT) y la Extensión Rural (ER) deberán sumar a sus actuales tareas para acompañar a las propias necesidades de desarrollo de la economía y la sociedad argentinas en su conjunto. El desarrollo del sector rural, agropecuario y agroindustrial será fundamental para superar los obstáculos que se le presentan al desarrollo del país. Los aportes del sector se pueden agrupar en tres objetivos: 1) Promover procesos de Desarrollo Territorial. 2) Aumentar la productividad y calidad en productos agropecuarios y agroindustriales. 3) Generar, desarrollar y consolidar industrias tecnológicas nacionales. Entender el sentido que la ER y la VT tienen para la obtención de esos tres objetivos significa superar falsos dilemas o disyuntivas artificiales.

The aim of this paper is to highlight relevant aspects of what we understand to be the challenges that Technology Transfer (TT) and Rural Extension (RE) must add to their current tasks in order to accompany the Argentine social and economic development as a whole. Rural, agricultural and industrial development will be essential to overcome the obstacles that appear to national development. The

contributions of the sector can be grouped into three objectives: 1) Promote Territorial Development processes. 2) Increase agricultural product quality and productivity. 3) Generate, develop and consolidate national technological industries. Understanding the meaning that TT and RE have to reach these three objectives implies overcoming false dilemmas and artificial disjunctives.

Estructura productiva

Las dos Argentinas y el sistema financiero nacional: el rol de los bancos en el desarrollo regional

Two Argentinas and the national financial system: the role of banks in regional development

Agustín Kozák Grassini

152-172

Esta investigación se propone evaluar si el sistema financiero nacional de la posconvertibilidad contribuye al desarrollo territorialmente equilibrado del país o si, por lo contrario, exacerba las fracturas entre las “dos Argentinas”. El análisis se realiza usando un marco conceptual cuatridimensional implícito en la literatura del desarrollo económico. Al primer eje le importa la cuestión “cuantitativa” (¿es razonable el monto que prestan los bancos?), el segundo aborda el tema “sectorial” (¿privilegia nuestro SF aquellas actividades que pueden promover la diversificación de la estructura productiva, su integración y su modernización?), en tercer lugar lo “territorial” (¿el otorgamiento de préstamos ayuda a romper el patrón de crecimiento divergente de nuestro territorio?). Finalmente una dimensión “actoral” (¿el SF permite quebrar lógicas de acumulación concentradoras de riquezas?). La exposición tiene tres partes: la primera, introductoria, pone de relieve las brechas que dividen las regiones de nuestro territorio; la segunda evalúa el desempeño del SF en las cuatro dimensiones precitadas; en la tercera se resumen los hallazgos más relevantes. Se concluye que a pesar de la enorme potencialidad del SF para el desarrollo, su configuración en nuestro país ha sido muy deficiente.

This research proposes an evaluation of whether post-convertibility's national financial system contributes to getting a more geographically balanced development, or instead, it exacerbates fractures between the "two

Argentinas". The analysis is made using a conceptual framework based on four dimensions which are implicit in the economic development literature. The first axis takes on the "quantitative" question (are the amounts that banks lend reasonable?), the second one does an approach which is "sectorial" (does the FS foster those activities that can promote the diversification of productive base, its integration and modernization?). In the third part we take on the "geography" (do the lendings help to break down divergent growth paths in our territory?). Finally, an "actor" dimension (does FS allow to break concentrating accumulation logics of wealth?). The exposé has three parts: first one, the introduction, which highlights gaps between regions of our territory; secondly it assesses the performance of FS in the aforementioned fourth dimension; in the third part the most important findings are summarized. It is concluded that despite the enormous potential of FS for development, its arrangement in our country has been very poor.

Galera de corrección

Historia de Artigas y la independencia argentina

EDUARDO AZCUY AMEGHINO



Jorge Testero

173-175

IADE

Actividades

176

El capital extranjero, uno de los orígenes de la debilidad estructural argentina*

*Gustavo Daniel García***

El presente trabajo pretende hacer una breve descripción de las estrategias de acumulación de las empresas extranjeras durante la llamada posconvertibilidad en la Argentina. Concluyendo que, en un marco regulatorio flexible a partir del Régimen de Inversiones Extranjeras, y ante políticas económicas necesarias pero insuficientes, se ha retroalimentado la debilidad estructural de la economía argentina. Esta se expresa en la presente restricción externa, agudizada durante los últimos años.

Palabras clave: Empresas Extranjeras - Estrategias de Acumulación - Restricción Externa – Argentina en la Posconvertibilidad

Ver gráficos en

<http://http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=6771>

* Se agradecen los aportes y perspectivas de Martín Schorr y Norma Lanciotti.

** Licenciado en Economía-UNR, Becario del CONICET. Doctorando en Desarrollo Económico de la Universidad de Quilmes, gustavo.d.garcia89@gmail.com

Foreign capital, one of the origins of structural weakness in Argentina

This paper aims to make a brief description of the strategies of accumulation of foreign companies during "post-convertibility" in Argentina. Concluding that structural weakness of the Argentine economy has fed back in a framework of flexible regulation given by the Foreign Investment Regime and necessary but insufficient economic policies. Foreign exchange constraint has been exacerbated in recent years because of the structural weakness.

Keywords: Foreign Companies - Accumulation Strategies - Foreign Exchange Constraint - Argentina during Post-convertibility

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: abril de 2016

Introducción

Se comenzará haciendo una breve descripción de las características imperantes en torno de las estrategias de acumulación de las empresas extranjeras desde el desarrollismo hasta nuestros días. Luego se estudiará los procesos de centralización, concentración y extranjerización del capital¹ en la etapa actual. Sin embargo, dado que la Argentina no se encuentra aislada del mundo, la mayoría de las explicaciones giran en torno de la acumulación del capital en el sistema mundo. Aquí la financiarización de las economías juega un rol central en los argumentos dados. El capital extranjero se mueve por la búsqueda de ganancias de origen financiero. Ergo las burbujas financieras comprenden una creación y destrucción de riqueza mediando ingentes transferencias de ingresos. El capital extranjero en general como las empresas extranjeras en particular buscan transitar estas burbujas financieras para acumular riqueza, transformando a los países periféricos en plataformas comerciales con lógicas financieras.

Por último se expone una breve descripción del núcleo duro del origen de las divisas para concluir que aquellas empresas extranjeras que otrora eran las mayores ganadoras y ergo las mayores proveedoras de divisas en la década kirchnerista, durante los últimos años se encuentran comprometidas. No ingenuamente estas empresas extranjeras ganadoras son las mismas que pudieron valorizar sus capitales en la Argentina por medio de la última burbuja de los *commodities*. Por lo tanto la dependencia argentina se encuentra en el hecho que si estas caen, también lo hace el dinamismo económico de todos los sectores en su conjunto, poniendo en jaque las políticas de distribución progresista del ingreso de la cual se caracteriza esta etapa.

Un breve repaso sobre las estrategias de acumulación de las empresas extranjeras durante las últimas décadas

El desarrollismo provocó profundas transformaciones en la estructura industrial a través de la radicación del capital extranjero, que siguieron vigentes hasta la última dictadura cívico-militar. En este proceso las pequeñas y medianas empresas locales fueron perdiendo gravitación, expresada en una creciente subordinación productiva a las dinámicas de acumulación del capital multinacional. Sumándole la quiebra o su venta al capital extranjero, sobre todo en la etapa de Krieger Vasena como ministro de economía (Azpiazu, Basualdo, Khavisse, 1986)

A partir de este período se conjugó tanto la ampliación de las empresas extranjeras radicadas en la primera etapa de industrialización dirigida por el

¹ Concentración comprende el crecimiento interno de los capitales individuales por mera reproducción ampliada del capital, el cual se agiganta respecto del mercado. En tanto la centralización del capital implica un crecimiento externo o aglutinamiento de capitales por medio de la compra-venta de empresas o fusiones de las mismas (Marx, 2009). Por otro lado la extranjerización implica centralización del capital. Es decir la compra de un activo en manos nacionales por parte de un inversor extranjero.

Estado (1930-1954), como la instalación de nuevas empresas extranjeras durante la segunda (1955-1975). La creciente industrialización se reflejó en un proceso de radicación por medio de la extranjerización por concentración del capital. Reflejado en un modelo de organización de la producción basado sobre una copia en escala de la casa matriz. La protección arancelaria y paraarancelaria se tornó en un mecanismo clave de acumulación al abastecer al mercado interno en forma escindida de la competencia externa. Por lo tanto el capital extranjero se caracterizó por la presencia de empresas de gran tamaño. Radicadas en sectores capital-intensivos donde predominaban unas pocas empresas en mercados concentrados y oligopolizados. Los nuevos sectores predominantes fueron las plantas automotrices, la petroquímica, y el sector siderúrgico-ferroso y no ferroso.

A pesar del cambio estructural logrado a partir del desarrollismo, el capital extranjero no llegó a integrarse productivamente hacia todos los niveles por sí solo. Al concentrarse únicamente en los sectores de insumos y consumo durable, relegó la provisión de bienes de capital al mercado externo, reflejada en una dependencia tecnológica hacia ellos. Todo agravado por la creciente extranjerización y sus consecuencias en los pagos de utilidades y dividendos, junto con los *royalties* de la importación tecnológica. Sin embargo, los estrangulamientos externos comenzaron a aliviarse, dando lugar a la etapa de crecimiento más larga de la historia argentina (1964-1974).

A partir de la década de los '70 y '80 ocurren profundas transformaciones internacionales. Un quiebre considerable con respecto a la etapa anterior se constituye en la reconfiguración de una nueva distribución del trabajo en la escala planetaria que nuestro país adoptó plenamente. En esta dinámica la organización mercado internista de las multinacionales mutó por una basada sobre estructuras transnacionales. Caracterizadas por la búsqueda de las ventajas comparativas de cada país sobre la base de la configuración de Cadenas Globales de Valor (CGV). De esta forma las empresas extranjeras comenzaron a vincularse en actividades de bajo contenido tecnológico, concentrando aquellas actividades ubicadas en los extremos, sea al principio de la cadena -el diseño, investigación, desarrollo de componentes-, como al final -*marketing* y distribución- en los países de origen. Relegando en los países periféricos las tareas intermedias -como el ensamblado, para dar un ejemplo extremo (Delle *et al.*, 2013; Pérez, 2010)-. Además la novedad en el capitalismo contemporáneo se encuentra en la creciente alza de los montos y cantidades de las Fusiones y Adquisiciones (F&A) a lo largo y ancho del planeta. Esto se debe a que las empresas dejaron de concebirse como una unidad de ganancia por medio de la producción y la concentración de los mercados, y pasaron a entenderse bajo una unidad financiera mediada por la centralización del capital (Arceo, 2011).

Estas transformaciones entran de lleno en la Argentina durante la última dictadura cívico-militar. Ya que el proceso de creciente industrialización es detenido, dando lugar a un nuevo régimen de acumulación. El núcleo de acumulación mismo pasó al dinamismo de la valorización financiera², desplazando la produc-

² El excedente logrado de las rentas de los mercados oligopólicos era utilizado en una segunda valorización por medio de la compra de títulos acciones, bonos, depósitos, para de esta forma aprovechar los diferenciales de tasas de interés entre el mercado internacional y el nacional.

ción industrial como referencia del crecimiento de los sectores oligopólicos. Un conjunto reducido de empresas nacionales y extranjeras obtuvieron una posición de privilegio. Sin embargo no cualquier tipo de empresas se constituyó en ganadora del período, sino aquellas que presentaban cierto grado de diversificación caracterizadas por los conglomerados extranjeros o los grupos empresarios locales. El predominio de la centralización del capital por sobre la concentración económica desplazó a la empresa como unidad de análisis para centrarse sobre los grupos económicos³. En paralelo, el capital extranjero tuvo que redefinir su estrategia de acumulación. Mientras cierta parte repatrió su capital, otra se alineó con el nuevo bloque de poder -la oligarquía diversificada⁴- junto al régimen de acumulación dominante (Basualdo, 2010).

La coherencia de las políticas económicas de la última dictadura cívico-militar se reflejó en el detenimiento de los avances, como así también en dar marcha atrás, con los derechos de los sectores populares. Para ello debieron instaurar un cambio estructural en la dinámica económica por medio del terrorismo de Estado (Canitrot, 1982). Mientras la evolución del salario otrora comprendía una variable clave en el dinamismo de la demanda y la realización de la ganancia, a partir del quiebre estructural instaurado por la revancha oligárquica, comenzó a considerarse como un costo al cual se busca reducir.

La apertura económica y financiera agregó importancia a los distintos renglones de la balanza de pagos. En materia comercial, la baja de la protección sustituyó la producción nacional con productos importados, concentrando el tejido industrial en las ramas más eficientes. Sin embargo estas últimas se conjugaron en la presencia de ventajas comparativas de bajo contenido tecnológico, basadas sobre la simplificación productiva. Es decir el cambio estructural de la dictadura consistió en transformar la estructura productiva en una plataforma exportadora e importadora a costa del proceso de industrialización (Azpiazu, Schorr, 2010).

La apertura financiera de esta etapa posee varias aristas a mencionar. En primer lugar la liberalización de las actividades bancarias por medio de la ley de facto 21.526. En segundo lugar la liberalización del mercado cambiario en paralelo con la libre convertibilidad de la moneda nacional con la extranjera. Por último la sanción de la ley de facto 21.382 que regula el Régimen de Inversión Extranjera⁵. Dichas reglamentaciones siguen aún vigentes, y ningún gobierno

³ En cambio para el año 1958 se puede observar un claro predominio de las empresas transnacionales no diversificadas por sobre las otras categorías de fracción de clase en la cúpula empresarial industrial.

⁴ Comprende a un sector del capital nacional que fue diversificando sus inversiones en un amplio rango de actividades productivas y financieras.

⁵ La ley de facto 21.382 de régimen de inversiones extranjeras significó una clara ruptura con aquella que reemplazó proveniente del tercer peronismo (ley 20.557). Actualmente cuenta con escasos diez artículos (luego de leves modificaciones). Entre ellos, por un lado, entienden a las inversiones extranjeras en igualdad de derechos y garantías jurídicas que las inversiones nacionales. Entre otros derechos se les dispensa participar de los regímenes especiales de promoción (art. 1), remitir y repatriar libremente y sin restricciones algunas, las utilidades y dividendos como el capital (art. 5), hacer uso del crédito interno con igualdad de condiciones y derechos que las empresas nacionales (art.7), etc. De esta forma la inversión extranjera, entre otras cosas, no se enmarca en términos jurídicos con ningún objetivo claro de desarrollo económico, como ser la

democrático posterior ha modificado el esquema. La única excepción la constituye la tardía eliminación de la libre convertibilidad (siguió vigente hasta octubre de 2011). Bajo este esquema financiero, el Estado, las empresas públicas como privadas, comenzaron a endeudarse. Como así también a fugar los ingentes ingresos financieros por medio de la formación de activos en el extranjero.

La llegada de la democracia no modificó los problemas estructurales instaurados por la dictadura. Durante este período, los flujos de Inversión Extranjera Directa (IED) estuvieron deprimidos principalmente por la Crisis de la Deuda en América Latina y el Caribe (AL&C). Los reducidos montos estuvieron circunscriptos a las promociones industriales y al plan de Capitalización de la Deuda, concentrándose en sectores exportadores con el único fin de obtener las divisas necesarias para el pago de la deuda, en los ansiados superávit gemelos (Kulfas, 2002).

Durante la década de los noventa, se encararon políticas económicas que tendieron a profundizar los quiebres anteriormente mencionados. La estabilización de los precios, las privatizaciones, y la apertura financiera y comercial fueron la base de los mecanismos de acumulación acelerados de los segmentos concentrados. A su vez la Argentina y AL&C fueron testigos de ingentes flujos de IED que provocaron una acelerada internacionalización de la economía. Sumándole la entrada de la Argentina al CIADI (Centro Internacional de Arreglos de Diferencias Relativas a Inversiones) en el año 1994. Junto a la firma de 58 Tratados Bilaterales de Inversión (TBIs) a lo largo de la década de los noventa, de los cuales 55 siguen actualmente vigentes (Schorr, Gaggero, Wainer, 2014).

En el comienzo de la convertibilidad los flujos de IED fueron explicados por el traspaso de los bienes comunes como forma de remediar la incobrabilidad de la deuda estatal. El esquema adoptado conjugaba una participación tripartita en la propiedad de las empresas privatizadas: un grupo económico local relegado a la administración, un banco extranjero que brindaba los bonos del Estado, y una empresa extranjera en el desarrollo de las actividades más complejas -técnica y logística-. Posteriormente los grupos económicos locales y los bancos extranjeros vendieron sus participaciones a sus socios extranjeros.

En la segunda mitad de los noventa se concretan la salida y venta de empresas privadas nacionales y la compra por parte de inversores extranjeros. A diferencia del período de industrialización dirigida por el Estado, la IED asume la forma de extranjerización por centralización del capital. Es decir la IED no consistió en la instalación de empresas nuevas o en la ampliación de la capacidad productiva como otrora (Schorr, Wainer, 2014).

En la posconvertibilidad los flujos de IED no se detuvieron. Como así tampoco los procesos de centralización del capital y extranjerización. La profunda depresión de los años 1999-2002 provocó el derrumbe del mercado interno. En consecuencia tomaron fuerza las estrategias de reprimarización con apuesta al mercado internacional (Azpiazu, Manzanelli, Schorr, 2011; Schorr, 2013).

generación de divisas, la incorporación tecnológica, la generación de empleo, el cuidado del medio ambiente y la tracción del crecimiento. Así tampoco existen restricciones a las adquisiciones de empresas nacionales, ni sectores prohibidos a su ingreso como otrora.

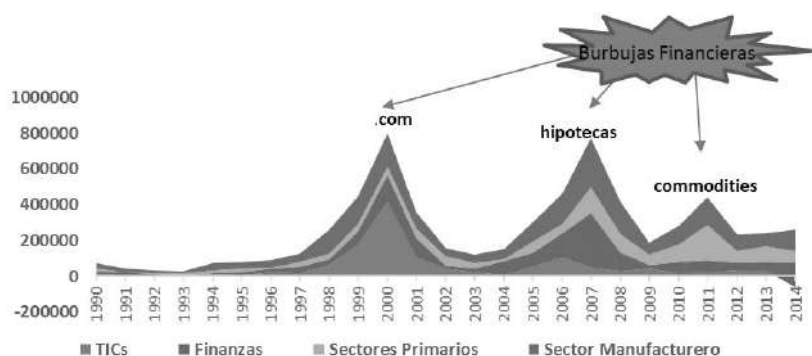
Los sectores extractivos en general, y minero, petrolero y sojero en particular obtuvieron una mayor relevancia hacia el final de la convertibilidad y el principio del nuevo milenio. Impulsados en parte por la fenomenal transferencia de ingreso hacia los sectores exportadores a través del *shock* de la megadevaluación del año 2002, sumado el aumento de precios internacionales de los *commodities*. En consecuencia los dólares financieros del capital extranjero que alimentaron la etapa de la convertibilidad fueron reemplazados por los dólares comerciales de unas pocas empresas extranjeras. El peso de un reducido número de empresas extranjeras ligadas con la exportación, configuran un poder de veto ante cualquier política económica.

Estrategias de acumulación por parte del capital extranjero en la Argentina: procesos de concentración y centralización del capital

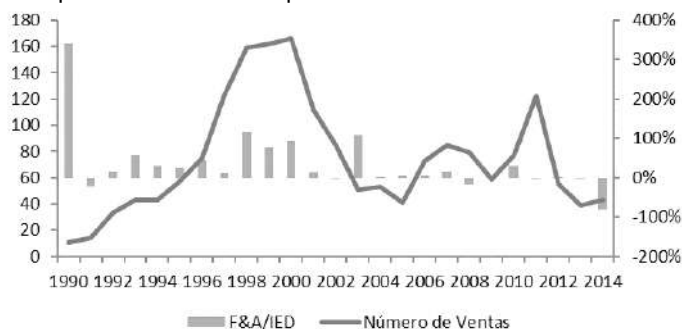
Para entender el proceso de centralización del capital por parte de las empresas extranjeras en la Argentina habría que primero observar el mercado mundial de F&A transfronterizas (Fusiones y Adquisiciones). Como se puede observar en el **gráfico 1** el proceso estuvo traccionado por las distintas burbujas financieras. En los años 2000-2001 por las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TICs), en los años 2006-2007 por el sector manufacturero y las finanzas. Y por último en el año 2011 estalla la última burbuja de los *commodities*, especialmente vinculada con la minería, para luego seguirle la agricultura y los hidrocarburos.

La Argentina posee ciclos de centralización del capital extranjero que se comportan de forma similar al **gráfico 1** (véase **gráfico 2**). A partir del número de ventas se comprueba: un ciclo ascendente hacia fines de los noventa, un quiebre en los primeros años del nuevo milenio, el ascenso hasta la crisis financiera

Gráfico 1. Valor de las F&A transfronterizas por sector de actividad de la empresa vendedora (en millones de US\$)



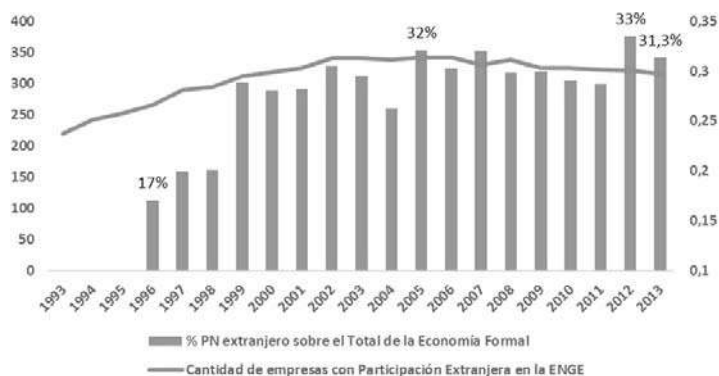
Fuente: Elaboración propia con datos de Untacd: annex table WIR

Gráfico 2. Argentina: % del monto de F&A sobre IED y número de venta de empresas por medio de un comprador transnacional

Fuente: Elaboración propia con datos de Untacd: annex table WIR

de los países centrales y un nuevo ascenso hasta el año 2011. Sin embargo desde los flujos de F&A sobre la IED, no se compara al dinamismo de los años noventa con la etapa actual. Sólo algunos años como 2003 o el año 2010 poseen un destacado ratio.

Si calculamos el ratio del Patrimonio Neto de las empresas extranjeras sobre el Patrimonio Neto de la economía formal, se observa que la extranjerización del capital creció en los noventa para luego estabilizarse durante la posconvertibili-

Gráfico 3. Extranjerización del capital

Nota: se calcula la extranjerización dividiendo el Patrimonio Neto en manos extranjeras provisto por el BCRA sobre el Patrimonio Neto de la economía formal provisto por la AFIP.

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE), Banco Central de la República Argentina (BCRA) y la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

dad. Incluso a pesar del paso de *YPF* a manos estatales el ratio no cae. En parte se debe a que el proceso de extranjerización se ha acentuado en todos y cada uno de los sectores de actividad durante la década de los noventa. Además como se puede ver en el **gráfico 3** el proceso de extranjerización estuvo reflejado por la extranjerización de la Cúpula Empresaria argentina. Cuando la extranjerización de la misma se estabilizó, la extranjerización del conjunto de la economía también lo hizo.

Aunque el conjunto de la economía se estabilizó en el proceso de extranjerización del capital en la etapa actual, al interior de los sectores encontramos un universo de situaciones (véase **cuadro 1**). Algunos sectores extractivos como la agricultura y la minería significaron un incremento de su participación en la economía, pero este proceso no se debe a un proceso de extranjerización por centralización del capital, sino más bien a cuantiosos aportes de capital en el período (2005-2014). Sin embargo como veremos más adelante algunas empresas extranjeras han protagonizado algunas compras de empresas en este sector.

En el rubro de los hidrocarburos coexisten distintos fenómenos. Por un lado se logró recibir aportes cuantiosos de capital en el último período tras la explotación del yacimiento Vaca Muerta. Por lo tanto podríamos hablar en parte de una extranjerización por concentración. Por otro lado el sector protagonizó importantes F&A liderados por capitales de países en desarrollo (básicamente Brasil y China). Por último, el fenómeno que primó fue la expropiación de *YPF*, hecho que explica el menor peso del capital extranjero en el sector.

Por otra parte, la Industria Manufacturera en su conjunto presenció un proceso de extranjerización en el período. Si la extracción de recursos naturales (minas y canteras) lideró los montos de aportes de capital, la industria manufacturera lideró aquellos vinculados con los cambios de mano (aunque también son numerosos los cambios de mano en minas y canteras). Al interior nos encontramos con Alimentos, Bebidas y Tabaco que aumentó la participación del capital extranjero en el total por medio tanto de procesos de concentración del capital, ya que resultó ser uno de los sectores de mayores aportes de capital, como así también por el de cambios de mano. El sector automotriz por otra parte lideró una extranjerización por concentración dado los montos de aportes de capital, aunque existen procesos de reestructuración del sector en el nivel mundial que determinaron una evolución hacia la centralización del capital. En tanto en el sector químico, siderúrgico, y el cemento protagonizaron un claro proceso de extranjerización por centralización del capital, liderado ciento por ciento por las multilatinas de Brasil.

Los servicios públicos (electricidad, gas y agua) protagonizaron una clara repatriación de sus capitales ya que la salida de la convertibilidad configuró al mismo como un claro perdedor (Azpiazu D. y otros, 2008). De esta forma los Estados provinciales, como algunas empresas nacionales privadas se hicieron cargo de los servicios. En consecuencia no se podría hablar de extranjerización del capital, ya que existen procesos de nacionalizaciones o renacionalizaciones. Por otra parte el sector de comunicaciones presenció la entrada de ingentes capitales dado el ascenso de la telefonía celular. Y como las mismas se encuentran en manos de empresas transnacionales, el mayor peso se debió a un proceso de extranjerización por concentración.

Cuadro 1. Extranjerización del capital por sectores (año 2005 y año 2013), y aportes de capital y cambios de manos en millones de dólares en el período 2005-2014

Sectores	2005	2013	Aportes de capital	Cambios de mano	Hipótesis
Agricultura	9,2%	9,9%	1.840	4	Ex por Con
Explotación de minas y canteras	115,0%	60,0%	16.028	-6.840	
Minería	98,1%	S/D	11.161	-4	Ex por Con, Ex por Cen
Hidrocarburos	85,5%	69,7%	4.867	-6.836	Ex por Con, Ex por Cen, y Nac
Industria manufacturera	43,6%	46,3%	12.824	2.082	
Alimentos, Bebidas y Tabaco	41,4%	48,3%	4.058	234	Ex por Con y Ex por Cen
Automotriz	92,1%	75,6%	2.309	90	Ex por Con y Ex por Cen
Química, Plásticos y Caucho	58,1%	58,3%	3.713	317	Ex por Cen
Metales y minerales no metálicos	48,4%	50,9%	432	1.316	Ex por Cen
Electricidad, gas y agua	40,6%	14,5%	450	-1.085	Nac
Comunicaciones	52,8%	58,5%	2.380	-796	Ex por Con
Comercio	15,0%	13,3%	2.843	135	Ex por Con y Ex por Cen
Sistema Financiero	13,1%	12,6%	2.104	-236	
Construcción	9,6%	12,1%	1.315	-222	Ex por Con

Notas: Ex por Con: Extranjerización por Concentración; Ex por Cen: Extranjerización por Centralización; Nac: Nacionalización/es. Se calcula la extranjerización por sector dividiendo el Patrimonio Neto del sector en manos extranjeras provisto por el BCRA sobre el Patrimonio Neto del sector en la economía formal provisto por la AFIP.

Fuente: Elaboración propia con datos del BCRA y AFIP

Como se verá más tarde el sector del comercio, si bien su participación decae levemente, protagonizó varias transacciones de F&A lideradas por capitales chilenos, y dada la recuperación económica (junto con el ascenso del salario real) viabilizó su acumulación.

Por último, como se puede ver en el **cuadro 1** los sectores que poseen un grado de extranjerización más alto al promedio de la economía (cercana al 33%), son aquellos con una alta incidencia en el desenvolvimiento de la economía argentina. Sólo el capital extranjero aumentó las capacidades productivas del país en sectores vinculados con la extracción de recursos naturales y su

bajo procesamiento. El interés estratégico reprimarizador constituye una debilidad estructural.

Centralización del capital por parte de empresas extranjeras: conformación y consolidación de grandes grupos económicos extranjeros en la posconvertibilidad

Durante la posconvertibilidad se configuró una estrategia con un claro sesgo por parte del capital extranjero. En primer lugar, las operaciones de F&A en la Argentina se concentraron en un cúmulo reducido de sectores. Caracterizados por la presencia de ventajas comparativas y su vuelco a la exportación bajo la explotación de recursos naturales. Ergo la última burbuja sobre la base de los *commodities* entró de lleno en la reestructuración del capital transnacional en la Argentina. Determinado por el histórico papel del país en los mercados mundiales, poniendo en jaque el desenvolvimiento de la economía argentina por medio de una alta dependencia estructural.

Estos sectores se vinculan con la extracción de hidrocarburos, la industria de alimentos y bebidas, la minería, junto con otros sectores de menor relevancia numérica pero de importancia sectorial. En las F&A se destacan como adquirentes las empresas de países en desarrollo o de pronto desarrollo como Chile, México, Brasil, y China. De esta forma se consolidaron Grandes Grupos Económicos Extranjeros (GGEE) cuando se tratan de empresas radicadas durante la convertibilidad. O bien se constituyeron cuando hablamos de la radicación a través de adquisiciones durante el nuevo milenio. Es decir, tanto la extranjerización como los procesos de centralización del capital continúan siendo un mecanismo determinante en la acumulación de capital por parte del capital extranjero.

La constitución de GGEE en esta etapa tiene como protagonistas a capitales de los países en desarrollo (Latinoamérica junto a China). Un caso paradigmático lo constituyen los capitales chinos. El *Grupo Cofco* adquirió en el año 2013 empresas vinculadas con aceites y oleaginosas, entre ellas *Nidera* y *Noble Argentina*. En tanto *CNOOC*, empresa china de hidrocarburos, adquirió el 50% de *Bridas*, para luego en el año 2012 adquirir *Esso* (actualmente *Axion Energy*). Por último *Sinopec* se radica en la Argentina por medio de la adquisición de los activos de *Occidental Argentina Exploration & Production Inc* en el año 2010.

Los capitales brasileños en tanto tienen como protagonistas a *Odebrecht*, *Marfrig*, *InBev*, *Petrobras*, *Camargo Correa*, *BRF Brasil Foods* y *Friboi*. *Odebrecht* se diversifica en la construcción y la industria química, adquiriendo a *Solvay Indupa*. *Marfrig*, *Friboi* y *BRF Brasil Foods*⁶ se consolidan en el sector frigorífico tras la adquisición de *Quickfood*, *Estancias del Sur*, y *Swift*, y *Cepa*; *Flora Dánica*, *Avex* y *Vienissima* respectivamente. *InBev* (capitales belgo-brasileño) adquieren el conglomerado *Quilmes*. En tanto *Petrobras* y *GP investments* se consolidan en los sectores vinculados con los hidrocarburos adquiriendo a

⁶ Así también *BRF Brasil Foods* adquiere en el año 2011 los activos de *Marfrig* vinculados con *Quickfood*.

Pecom Energía, El Tordillo y La Tapera; y San Antonio, respectivamente. *Camargo Correa* en tanto se diversifica al adquirir *Loma Negra*, arrastrando en la adquisición a sus controladas (*FerroSur Roca, Lomax y Recycomb*). Además adquiere *Alpargatas* arrastrando en dicha estructura a *Alpargatas Calzados, y Alpargatas Textil*.

El capital chileno también se destaca en el proceso de centralización del capital. El grupo económico *Paulmann* de *Cencosud* adquirió *Blaisten*, integrándose dentro del circuito de ventas al por mayor y menor. En tanto el grupo *Arauco* ligado con la celulosa a través de *Alto Paraná*, se integra aguas arriba absorbiendo a *Faplac* y *Flooring*. Por último el Grupo chileno *CCU* adquiere el conjunto de marcas de cervezas *Bieckert, Imperial y Palermo*, como así también algunas marcas de sidra.

Por otro lado habría que destacar las compras y fusiones de empresas en el mundo que han afectado a la Argentina ya que poseían activos en el país. Este es el caso de la compra de *Telefónica (BellSouth, 2005)*, *Arcos Dorados* (Licencia de *McDonald's* en *AL&C, 2007*), *Kraft (Cadbury Stani, 2010)*, *Fiat (Chrysler, 2011)*, *Dow Chemical (Rohm and Haas, 2009)*, *Enel (Endesa, 2014)* y *CNH-Fiat Industrial (2011)* como las fusiones de *Glencore-Xstrata (2013)*. Este último grupo suizo, además se integra en la producción de químicos de utilidad en el proceso extractivo de la minería en el año 2005 a través de la adquisición de *Ar Zinc*. En esta línea adquiere en el mismo año a *Minera Aguilar*. De esta forma se transforma en la mayor minera del mundo en general, y en la Argentina en particular, al conformarse grandes proyectos como el de Bajo de la Alumbrera.

Entre otras F&A ligadas con sectores de extracción y al bajo procesamiento de recursos naturales durante esta etapa se encuentra: *Cargill (Trigalia, 2002; Finexcor, 2005)*, *Saputo (Molfino Hermanos, 2003)*, *Clearwater Seafoods (Glaciar Pesquera, 2003)*, *Capital International (El Tejar Ltd., 2009)*, *Bimbo (Fargo, 2011)*, *Gancia (Bodega Orfila, 2011)*, *Life Lock (Lemon de Wenceslao Casares, 2013)*, *Wheaton River (Minera Alumbrera Ltd., 2003)*, *Vale (Río Tinto, 2009)*, *Goldcorp (Andean Resources, 2010)*, *Orocobre (Borax Argentina, 2012)*, *Apache* (Operaciones de petróleo y gas, 2006), *New Times Group, (Tartagal y Morillo, 2009)*, *Capital International Inc (3,26% de YPF)*, *PDVSA (ANCAP, 2010)*.

En términos generales se podrían enumerar cuatro causales en lo que respecta a las F&A para este período. Dos razones transversales a todo el período y dos coyunturales. Entre las primeras se encuentra el alza de los precios de los *commodities* que implicó un interés particular en el sesgo sectorial. En segundo lugar se encuentra la consolidación de los países en desarrollo. Su dinámica comprendió la búsqueda de oportunidades por fuera de los espacios nacionales. Al fenómeno multilatinas, habría que agregarle la presencia de un gran caudal de liquidez por parte del gobierno chino dispuesto a internacionalizar las empresas estatales. Entre las segundas razones se encuentran las adquisiciones de empresas nacionales y extranjeras durante el período posterior a la depresión económica en la Argentina (2002-2005). En dicho período su valor se vio disminuido, siendo atractivo para el capital extranjero. Por último, la crisis financiera

en los países centrales permitió a empresas transnacionales, adquirir o fusionarse con otras empresas. Bajo una forma defensiva ante la crisis financiera internacional cuando implicó fusiones, pero agresivas cuando significó adquisiciones. De esta forma, como las adquiridas o fusionadas poseen activos en la Argentina, los adquirientes los engulleron.

Debilidad estructural y dependencia

Durante los últimos años se agudizó la restricción externa en la Argentina. Este fenómeno posee múltiples aristas (Schorr, Wainer, 2014). Entre ellas se encuentra la falta de cambio estructural en términos generales (Fernández Bugna, Porta, 2007), y la falta de diversificación sectorial por parte del capital extranjero en particular (Schorr, Manzanelli, 2011). A su vez las filiales de las transnacionales han tenido bajos coeficientes de reinversión de utilidades, remitiendo gran parte fuera del país. A estas explicaciones habría que agregarle un desencadenante: la explosión de las burbujas de los *commodities*.

Ergo visto que el capital extranjero posee una mayor presencia en sectores clave del desenvolvimiento argentino, posicionándose por sobre todo en las F&A como en los aportes de capital en sectores extractivo y de bajo procesamiento de los recursos naturales. El capital extranjero acentuó, en este marco, la dependencia extranjera a través de los procesos de financierización de dichas empresas. Es decir la búsqueda por valorizar financieramente el valor de sus empresas por medio de la burbuja de los *commodities* en la Argentina, transformó el vaivén financiero en una dependencia comercial y productiva, proceso que no se debe únicamente a las estrategias de acumulación de la última

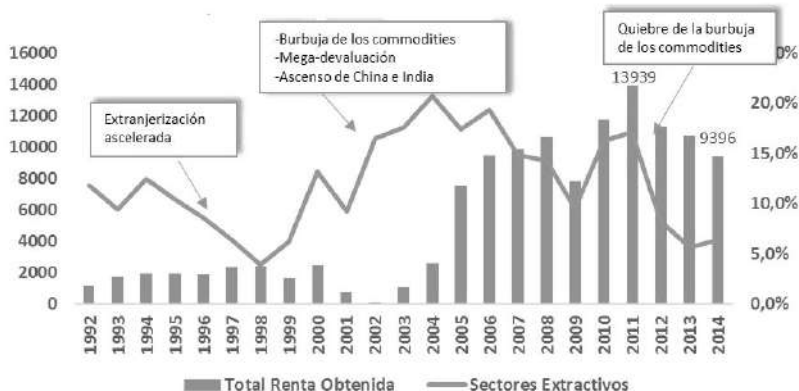
Cuadro 2. Generación de divisas en el comercio exterior de las empresas extranjeras y participación en el mismo, año 2012, en Millones de US\$

Sectores	Generación de Divisas Netas	Part. Comercio Exterior
Oleaginosas y cereales	22.073	16%
Petróleo	3.900	7%
Minería	3.763	3%
A, B y T	2.494	4%
Agricultura y Ganadería	1.057	1%
Otras Ind.	-1.389	1%
Comercio	-1.454	1%
Maq. y equ.	-3.398	3%
Ind. Química	-3.948	8%
Ind. Automotriz	-6.048	18%
Otros Sectores	-2.036	5%
Total	15.014	67%

Nota: A, B y T (Alimentos, Bebidas y Tabaco)

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos del BCRA, Informe del año 2012 sobre IED

Gráfico 4. Tasa de rentabilidad de los sectores extractivos (utilidades sobre stock de IED) y renta total en millones de dólares



Fuente: Elaboración propia con datos de la DNCI y el BCRA

década, sino que se inicia con la reprimarización de la última dictadura cívico-militar.

La explicación de la restricción externa habría que buscarla en las empresas extranjeras ya que éstas concentran para el año 2012 el 71% de las exportaciones (57.345 millones de dólares), como el 65% de las importaciones (42.331 millones de dólares). Como se puede ver en el **cuadro 2**, las empresas extranjeras de los sectores extractivos y de bajo procesamiento de los recursos naturales explican los superávits en el comercio exterior. En cambio las empresas extranjeras del comercio (minorista y mayorista) junto a la industria con cierto nivel de complejidad productiva poseen un amplio déficit. Esto quiere decir que las empresas extranjeras utilizan a la Argentina como una plataforma exportadora e importadora, concentrando el 67% del comercio exterior.

Sin embargo la historia cambia por el quiebre de la burbuja de los *commodities*. Las empresas extranjeras que proveen los dólares comerciales, son las mismas empresas en las cuales su dinámica se ve comprometida. Como se puede ver en el **gráfico 4** a partir del año 2011 la rentabilidad de las empresas extranjeras extractivas de recursos naturales y de bajo procesamiento de los mismos viene cayendo. Por sobre todo la minería que presenta valores negativos de renta obtenida en los últimos años. En parte constituye una buena noticia ya que la presión por la fuga de divisas es menor en los últimos años. Sin embargo la alta dependencia hacia estos sectores implica que la reproducción ampliada del capital en su conjunto se vea comprometida.

De esta forma si tomamos a las 30 empresas extranjeras más grandes en exportaciones vinculadas con la extracción de recursos naturales y de bajo procesamiento de los mismos, observamos que mientras otrora eran nuestras salvadoras en la obtención de divisas, actualmente son el principal problema (véase el **cuadro 3**). Este cúmulo de empresas concentra el 31% de las exportaciones

Cuadro 3. Exportaciones en millones de dólares de las mayores 30 empresas extranjeras vinculadas con sectores extractivos de recursos naturales y su bajo procesamiento

	Empresa	Sector	2014	2013	Var.
1	Cargill	Aceitera	3.018	3.466	-13%
2	Bunge Argentina	Aceitera	2.963	3.302	-10%
3	LDC Argentina	Cerealera	2.290	2.587	-11%
4	Nidera	Cerealera	1.836	1.810	1%
5	Noble Argentina	Aceitera	1.393	1.540	-10%
6	Oleaginoso Moreno Hnos.	Aceitera	1.328	1.218	9%
7	Pan American Energy	Petrolera	1.211	1.101	10%
8	Minera Alubrera	Minera	975	992	-2%
9	A.C. Toepfer	Cerealera	833	1.171	-29%
10	ADM Argentina	Cerealera	489	895	-45%
11	CHS de Argentina	Cerealera	330	610	-46%
12	Saputo Argentina	Láctea	321	324	-1%
13	Monsanto Argentina	Semillera	305	340	-10%
14	Amaggi Argentina	Cerealera	302	434	-31%
15	Sinopec Argentina	Petrolera	260	252	3%
16	Cerro Vanguardia	Minera	229	180	27%
17	Petrobras Energía	Petrolera	197	390	-50%
18	Malteria Pampa	Malteria	180	143	25%
19	Mccain Argentina	Alimenticia	163	157	4%
20	Shell	Petrolera	159	144	10%
21	Minera Santa Cruz	Minera	145	176	-18%
22	Axion Energy Arg. S.R.L (Ex Esso)	Petrolera	139	102	37%
23	Total Austral	Petrolera	135	128	5%
24	JBS Swift Argentina	Frigorífica	132	142	-7%
25	Nestlé Argentina	Alimenticia	123	196	-37%
26	Multigrain Argentina	Cerealera	104	235	-56%
27	Syngenta Agro	Semillera	102	88	16%
28	Expofrut	Frutícola	81	90	-9%
29	Minera del Altiplano	Minera	81	56	46%
30	Enap Sipetrol Argentina S.A	Petrolera	78	45	76%
		Total	19.901	22.315	-10,80%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la Revista Prensa Económica

taciones en el año 2014 y el 25% en el año 2013. Sin embargo como los precios de los *commodities* presentan una tendencia a la baja, sus exportaciones totales también lo hacen. De esta forma la mayoría de sus exportaciones presentan una variación negativa en los últimos años. Incluso en un escenario donde la moneda local se devaluó fuertemente. Es decir una política de este tipo más bien permite procesos de redistribución regresiva del ingreso, más que un aumento de la competitividad local. Ergo aquellas salvadoras de la última década en materia de divisas ahora se perfilan como nuestras sepultureras.

Reflexiones finales

La perspectiva a futuro de la economía argentina se encuentra comprometida. El devenir de los sectores populares se presenta determinado por los vaivenes financieros y comerciales del resto del mundo. Sobre todo ante un marco regulatorio de la inversión extranjera sin restricción alguna. Por lo tanto esperar un cambio estructural en estas condiciones sería demagógico.

Una hipótesis consistiría en que las continuidades son nuestras y las rupturas ajenas. Son propios los marcos regulatorios, los acuerdos internacionales, la falta de una política industrial, y la reprimarización que ello implica. Las rupturas vienen de afuera ya que el sistema mundo está en permanente cambio. Y esos cambios y atropellos hacen mella en nuestra economía. Tanto el ascenso de los capitales de países en desarrollo como los vaivenes financieros internacionales constituyen los ejemplos.

Ante un escenario a la baja de las rentabilidades de los sectores extractivos, como del capital en su conjunto, implica una presión a la redistribución del ingreso. Los reclamos de éstos se reflejan en la devaluación de la moneda, el ajuste fiscal, y la restricción monetaria como políticas horizontales al capital en su conjunto. Como así también se pueden visualizar en reclamos sectoriales a través de prebendas, exenciones impositivas, disminución de las retenciones, otorgamiento de subsidios, mantenimiento de precios internos por sobre los externos, etc. El sector petrolero es un ejemplo claro de la actual redistribución del ingreso de la sociedad en general, como de los distintos niveles del Estado en particular.

Bibliografía

- ARCEO, Enrique, *El Largo camino a la crisis*, Centro Cultural de la Cooperación, Cara o Ceca, Argentina, 2011.
- AZPIAZU, Daniel y otros, *Agua y energía: mapa de situación y problemáticas regulatorias de los servicios públicos en el interior del país*, FLACSO, 2008.
- AZPIAZU, Daniel; BASUALDO, Eduardo; KHAVISSE, Miguel, *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Editorial Legasa, Buenos Aires, 1986.
- AZPIAZU, Daniel; SCHORR, Martín, *Hecho en Argentina, industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI editores, Buenos Aires, 2010.
- AZPIAZU, Daniel; MANZANELLI, Pablo; SCHORR, Martín, *Concentración y extranjerización. La Argentina en la Posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires, 2011.
- BASUALDO, Eduardo, *Estudios de historia económica argentina*, Siglo Veintiuno Editores, Argentina, 2010.
- BEZCHINSKY, Gabriel y otros, *Inversión Extranjera en la Argentina. Crisis, reestructuración, y nuevas tendencias después de la convertibilidad*, pp. 62-87, CEPAL, Santiago de Chile, 2007.
- BURACHIK, Gustavo, *Extranjerización de grandes empresas en Argentina*, Problemas del Desarrollo, Revista Latinoamericana de Economía, 160, México, 2010.
- CANITROT, Adolfo, *Orden social y monetarismo*, Centro de Estudios de Estado y

Sociedad, Argentina, 1982.

- CHUDNOVSKY, Daniel; LÓPEZ, Andrés, *Estrategias de las empresas transnacionales en los años noventa*, CEPAL, CENIT, Buenos Aires, 2002.
- DALLE *et al.*, *Política industrial: ¿el eslabón perdido en el debate de las Cadenas Globales de Valor*, en Revista Argentina de Economía Internacional, 2, diciembre, CEI, Buenos Aires, 2013.
- FERNÁNDEZ BUGNA, Cecilia; PORTA, Fernando, El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo Régimen sin cambio estructural, **Realidad Económica**, 2008.
- GAGGERO, Alejandro; SCHORR, Martín; WAINER, Andrés, *Restricción Eterna, El poder económico durante el Kirchnerismo*, Futuro Anterior Ediciones, Buenos Aires, Argentina, 2014.
- KULFAS, Matías; PORTA, Fernando; RAMOS, Adrián, *Inversión extranjera y empresas transnacionales en la Argentina*, CEPAL, Buenos Aires, 2002.
- MANZANELLI, Pablo; SCHORR, Martín, *La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar*, Revista Industrializar Argentina, 11, Buenos Aires, 2011.
- MANZANELLI, Pablo; SCHORR, Martín, *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política*, Cap. 1 y 2, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires, 2013.
- MARX, Karl, *El Capital*, Tomo 1, Siglo veintiuno editores, Buenos Aires, Argentina, 2009.
- PÉREZ, Carlota, *Dinamismo tecnológico e inclusión social en Latinoamérica*, CEPAL, 2010.
- SCHORR, Martín; WAINER, Andrés, *La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa*, 2014.

El desarrollo de las energías renovables en la Argentina y su efecto industrializante

Oportunidades de crecimiento para la cadena de valor eólica frente al nuevo marco normativo para las energías renovables

Darío Caresani *
Evelin Goldstein **
*Matías Kulfas****

La nueva ley de Energías Renovables establece la meta de abastecer el 8% del consumo eléctrico con fuentes renovables a 2017 y alcanzar 20% en 2025. Al cierre de 2014, solo el 1,5% de la demanda provino de generación de energía eléctrica con recursos renovables. El cumplimiento de las metas implicará la necesidad de ampliar significativamente la capacidad instalada para la generación de electricidad de fuentes renovables. Las inversiones en el sector impulsarán la emergencia de un mercado de equipos, partes y piezas para la construcción de los parques eólicos y solares. En este artículo se estima el mercado potencial de aerogeneradores que surgiría con la aplicación de la nueva Ley de Energías Renovables y se analiza la capacidad de producir en el país los equipos y componentes.

Palabras clave: Argentina- Energías renovables - Energía eólica - Aerogeneradores - Industrialización.

* Doctor en Gestión de Empresas (Universidad Politécnica de Valencia) y Magister en Política y Gestión de la Ciencia y la Tecnología (UBA).

** Economista jefa de Idear Desarrollo y profesora de la UBA.

*** Economista, Director de Idear Desarrollo y profesor de la UBA y UNSAM.

The development of renewable energies in Argentina and its “industrializing” effect

Opportunities of growth for the wind energy value chain with the new legal framework for renewable energy

The new Renewable Energies law establishes the goal of achieving a market share of 8% in the use of renewable energies of electric consumption by 2017 and 20% by 2025. By the end of 2014, only 1.5% of the total demand was supplied by electricity generated through renewable resources. Achieving these goals would imply the need of significantly amplifying the capacity installed for renewable energy generation. Investment on the sector may foster the growth of a market of capital goods and components for the construction of wind farms and solar farms. In this article, the potential market of wind turbines which may emerge with the new law of renewable energies is estimated and the capacity of the national industry to produce the equipments and components in the country is analyzed.

Key words: Argentina - Renewable energies - Wind energy - Wind turbines - Industrialization.

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

1. Introducción

Las energías renovables se encuentran en pleno desarrollo en el ámbito internacional. El interés por diversificar la matriz energética, el compromiso de reducir las emisiones contaminantes y la emergencia de nuevas tecnologías de menor costo son los principales motivos que explican el crecimiento de las inversiones para generar energía a través de fuentes renovables en muchos países de diferentes regiones del mundo.

La tendencia hacia la ampliación de la capacidad de generación de energía renovable ha comenzado hace varios años. Sin embargo, se observa una aceleración en este proceso y una mayor relevancia en el mix de alternativas de producción de energía. Una muestra de ello es que el 58,5% de la capacidad de generación eléctrica instalada durante 2014 provino de nuevas inversiones en tecnologías basadas sobre recursos renovables. A pesar de que aún no son mayoría, las fuentes renovables y, en particular, la eólica y solar, han mostrado un crecimiento muy significativo, explicando, conjuntamente, más de la mitad de la ampliación de capacidad de generación de energías renovables no convencionales (ERNC) en el último año (REN21, 2015).

Las energías renovables han comenzado a expandirse en la Argentina, aunque su penetración es aún muy incipiente en comparación con lo que sucede en otros países del mundo. Los recursos energéticos renovables sólo aportan el 0,8% de la energía primaria, mientras que en países como Dinamarca, Finlandia, Alemania y Suecia llegan a dar cuenta de hasta el 20% del total y en países de la región, como Chile y Brasil, aportan cerca del 5%. La relevancia de las energías renovables es también escasa en relación con la demanda de energía eléctrica del país: solo el 1,5% del consumo se cubre con generación de fuentes renovables.

A pesar del reducido avance registrado hasta el momento, la Argentina presenta un gran potencial para el desarrollo de las energías renovables. Entre las diferentes opciones, la energía eólica es la que presenta mayor factibilidad de crecimiento, por un lado, debido a su menor costo relativo; y por otro, porque el país tiene grandes ventajas naturales vinculadas con la velocidad y regularidad de los vientos en diversas áreas del territorio nacional, lo que permite alcanzar un elevado factor de carga. Si bien la energía eólica es actualmente la opción más competitiva, es deseable pensar en una estrategia de desarrollo en forma complementaria de otras fuentes de generación renovable, como la energía solar o la generación a partir de biomasa.

La puesta en vigencia del nuevo marco normativo para las energías renovables, recientemente sancionado, obliga a incrementar la generación eléctrica por estas fuentes alternativas, al establecer una meta de abastecer el 8% del consumo de energía eléctrica mediante fuentes renovables al año 2017, y el 20% hacia 2025.

Una estrategia tendiente a ampliar la generación de energía eólica tendría diversos efectos positivos. En primer lugar, permitiría una diversificación de la matriz energética, reduciendo los riesgos de un mercado que presenta una elevada volatilidad. En segundo lugar, podría mejorar intertemporalmente el balance de divisas, especialmente si se considera que los pagos de importaciones energéticas de 2014 demandaron divisas por un monto superior a los 13.000 millones de dólares. Y, en tercer lugar, podría constituirse en una apuesta a la innovación, la industrialización, la creación de empleo y la producción de bienes de alto valor agregado, ya que el crecimiento de la generación de energía eólica abre una oportunidad para la industria nacional para abastecer la demanda de aerogeneradores y de sus componentes.

El presente trabajo tiene el objetivo de analizar la demanda potencial de aerogeneradores que puede surgir como consecuencia de la aplicación del nuevo marco normativo para la difusión de las energías renovables y estudiar la capacidad de fabricación nacional de los equipos y de sus componentes. En virtud de ello, en la siguiente sección, se presenta un panorama de la difusión de las energías renovables en el mundo y en particular de la energía eólica, para observar el lugar donde se ubica la Argentina en relación con otros países. Luego, en la tercera sección, se analiza la evolución de la generación de energía eólica en la Argentina. En la cuarta sección, se reseñan los puntos principales del nuevo marco normativo para las energías renovables. En la quinta sección, se cuantifica la necesidad adicional de generación de energía eléctrica sobre la base de fuentes renovables para cumplimentar las metas establecidas en la nueva ley y, asimismo, se presenta una estimación de la cantidad de aerogeneradores requeridos para la generación de energía renovable en función de los diferentes escenarios definidos y de las distintas tecnologías disponibles. En la sección seis, se realiza una evaluación de la capacidad de respuesta de la industria nacional para abastecer la demanda de aerogeneradores y de sus partes y piezas, y se identifica a las empresas que pueden llevar a cabo este proceso. Luego, se describe la incidencia de componentes nacionales e importados en el valor de producción de los mismos, información que se ha obtenido de relevamientos a empresas del sector. Por último, se realiza una estimación del impacto del impulso de las industrias vinculadas con la generación de energía eólica en términos de ahorro de divisas y creación de empleo.

2. La relevancia de las energías renovables y la preponderancia de la energía eólica en el mundo

La generación de energía sobre la base de recursos renovables es una tendencia mundial, observándose un incremento en la potencia instalada en la mayoría de los países. Se corrobora asimismo que las energías renovables han empezado a crecer a mayor velocidad que el resto de las fuentes de generación: en el período 2007-2012 la generación de energía con fuentes renovables creció a una tasa promedio anual de 5,9% mientras que el consumo energético lo hizo al 2,7%. Solamente en el último año se observó una ampliación de 658 GW en la capacidad instalada de energía renovable, considerando energía solar, eólica, geotérmica y mareomotriz; el año anterior, había sido de 560 GW. Esto implica que en 2014 la inversión fue 17% mayor a la del año anterior, dando lugar a una aceleración en el crecimiento de la generación de energía eléctrica a través de fuentes renovables (REN21, 2015).

A pesar de los avances registrados, la información sobre la difusión de las energías renovables indica que es todavía escasa su relevancia entre las fuentes primarias de energía como lo es su contribución en el abastecimiento del consumo de energía eléctrica en la mayoría de los países del mundo. No obstante, el aporte de las energías renovables en la Argentina se encuentra muy por debajo del promedio mundial y también debajo de otros países de la región.

Las energías renovables representaron en promedio solo el 2,2% del consumo primario de energía en 2013 y el 2,5% en 2014 en el ámbito internacional¹. Sin embargo, se observa una gran heterogeneidad, siendo posible encontrar casos donde las fuentes renovables son ya muy significativas como Dinamarca, Portugal, España, Finlandia y Nueva Zelanda, donde tienen una contribución de entre 10% y 20% en el consumo primario (**cuadro 1**).

En la Argentina, las energías renovables representan el 0,8% de las fuentes primarias de energía, situándose 1,4 puntos porcentuales debajo del promedio mundial pero también más de tres puntos debajo de dos de sus países vecinos: Chile y Brasil.

La energía eólica es la fuente de generación de energía eléctrica predominante entre las originadas en recursos renovables en el nivel mundial, y ha sido la de mayor dinamismo en los últimos años. Entre 2007 y 2014, la capacidad instalada mundial presentó un crecimiento promedio de 22% anual y sólo en 2014, con la adición de 51 GW, el crecimen-

¹ Las energías renovables consideradas en la medición excluye la hidroeléctrica.

Cuadro 1. Consumo de energía primaria por tipo de combustible. Contribución de las fuentes renovables. Millones de toneladas equivalentes de petróleo. Año 2013.

Puesto	País	Petróleo	Gas Natural	Carbón	Energía Nuclear	Hidroeléctrica	Renovables	Total 2013	% Renovables
1	Dinamarca	7,7	3,4	3,2			3,6	17,9	20,4%
2	Portugal	11,5	3,8	2,7		3,3	3,6	24,9	14,3%
3	España	59,0	26,1	11,4	12,8	8,3	16,3	133,9	12,1%
4	Finlandia	8,9	2,6	4,5	5,4	2,9	2,9	27,1	10,6%
5	Nueva Zelanda	7,0	4,0	1,5		5,2	2,0	19,9	10,3%
6	Suecia	14,4	1,0	2,1	15,1	13,9	4,8	51,3	9,4%
7	Alemania	113,4	74,2	81,7	22,0	5,2	29,3	325,8	9,0%
8	Italia	60,8	57,8	14,0		11,9	13,4	157,9	8,5%
9	Irlanda	6,5	3,9	2,0		0,1	1,1	13,7	8,3%
10	Filipinas	13,6	3,0	11,0		2,3	2,2	32,2	7,0%
15	Brasil	135,2	33,6	16,5	3,3	88,5	11,9	288,9	4,1%
18	Chile	16,8	4,4	7,5		4,5	1,3	34,5	3,8%
33	México	89,7	76,2	13,4	2,7	6,2	3,4	191,5	1,8%
43	Argentina	31,2	42,9	1,3	1,4	9,2	0,7	86,6	0,8%
	Total mundial	4.179,1	3.052,8	3.867,0	563,7	861,6	283,0	12.807,1	2,2%

Fuente: BP Statistical Review of World Energy, Junio 2015.

Nota: pueden existir diferencias respecto de las estimaciones oficiales de cada uno de los países, por la compatibilización de las fuentes de información que efectúa el mencionado reporte.

to fue del 16%. La información al 2014 indica que esta fuente representa el 56% del total de la potencia instalada renovable. La mayoría de los países del mundo han comenzado a producir energía eólica y existen 24 países con capacidad instalada de generación superior a los 1.000 MW, liderados por China, EUA, Alemania, España e India (GWEC, 2015) (**cuadro 2**).

Entre los países que mostraron mayor dinamismo reciente en su capacidad de generación eólica se destacan China, Alemania, Estados Unidos, Brasil e India. El caso de Brasil es paradigmático, dado que con la incorporación de alrededor de 2.700 MW de potencia en 2014, queda en 10° lugar en el ranking mundial de capacidad de generación de energía eólica. En la Argentina, si bien se ha registrado un incremento significativo de la potencia instalada, en 2014 apenas alcanzaba a 300 MW, ubicándose de esta manera en el puesto 37 del ranking, superando solamente a Paquistán, Tailandia, Filipinas e Irán (GWEC, 2015; BP, 2015).

Cuadro 2. Capacidad instalada para la generación de energía eólica. Principales países. Año 2014.

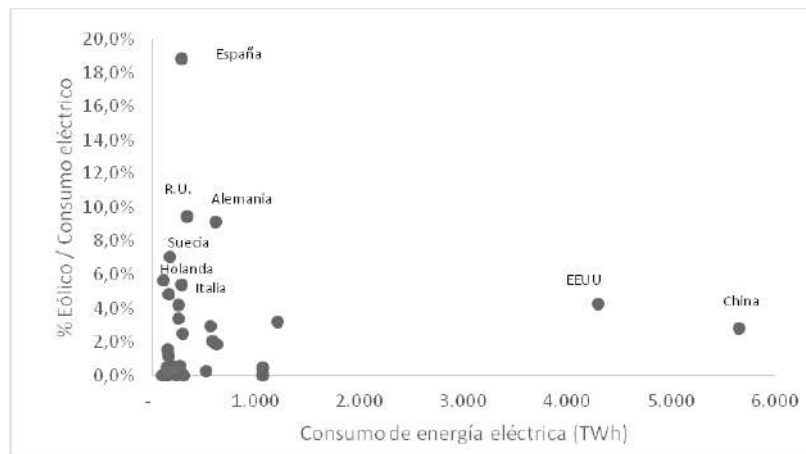
Puesto	País	Capacidad	Var. i.a. 2014/13 %	% total mundial
1	China	114.609	25,4	30,73
2	EUA	66.146	7,9	17,74
3	Alemania	40.500	16,7	10,86
4	España	22.987	0,4	6,16
5	India	22.465	11,5	6,02
6	Reino Unido	12.809	14,3	3,43
7	Canadá	9.684	23,9	2,60
8	Francia	9.143	11,4	2,45
9	Italia	8.556	1,3	2,29
10	Brasil	6.228	80,8	1,67
37	Argentina	295	21,9	0,08
38	Paquistán	256	141,5	0,07
39	Tailandia	223	0,0	0,06
40	Filipinas	216	227,3	0,06
	Total mundial	372.961	16,2	100,00

Fuente: BP Statistical Review of World Energy, Junio 2015.

La contribución de la generación de energía eólica en el consumo eléctrico es significativa en pocos países, si bien la tendencia es incremental. Para desestimar los casos en los cuales el consumo de energía eléctrica es muy bajo y, por tanto, esa es la razón que puede explicar un elevado indicador de participación de la energía eólica en el total de demanda de energía eléctrica, se consideran para el análisis solo los países con más de 100 TWh anuales. El **gráfico 1** muestra el vínculo entre el nivel de consumo de energía eléctrica y el ratio de participación de las energías de origen eólico.

Por un lado, se encuentran los países con mayor contribución de la energía eólica como fuente de abastecimiento de la demanda eléctrica y que, al mismo tiempo, tienen un nivel de consumo por encima del umbral mínimo establecido. Allí se ubica, en primer lugar, España, donde el 18% de la demanda de energía eléctrica es cubierta con generación eólica; le siguen en orden de importancia, Reino Unido (9,7%), Alemania (9,1%) y Suecia (7%). Por otro lado, hay otro conjunto de países, donde el consumo eléctrico es muy significativo, como China y Estados Unidos, y si bien cuentan con una contribución relevante de la energía eólica, ésta es inferior a la de los países del primer grupo, debido a la gran envergadura de la demanda. Por último, hay un tercer grupo compuesto por los países con un consumo eléctrico menos signi-

Gráfico 1. Incidencia de la generación de energía eólica en la demanda de energía eléctrica. Año 2014.



Fuente: elaboración propia sobre datos de BP Statistical Review of World Energy, Junio 2015.

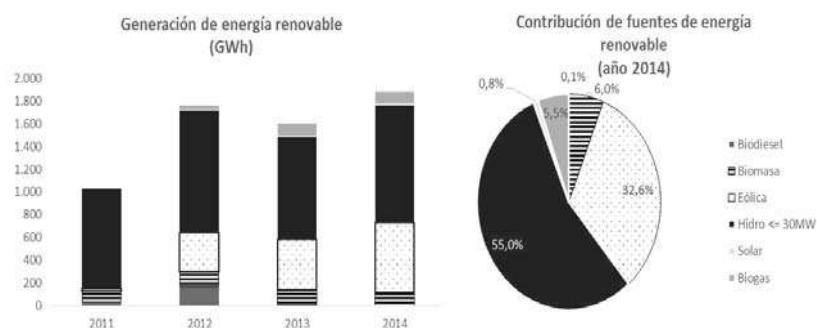
ficativo, pero por encima del umbral mínimo, pero con una contribución de la generación eólica ínfima, por debajo del 1%. En este conjunto se encuentra la Argentina, donde solo el 0,5% de la demanda de energía eléctrica se cubre con generación eólica.

En síntesis, la evidencia empírica muestra que la mayoría de los países del mundo se encuentra transitando un proceso en el cual las energías renovables van adquiriendo cada vez mayor relevancia como fuente de provisión de energía eléctrica. Si bien el aporte que éstas realizan al abastecimiento del consumo energético es todavía reducido, existen iniciativas en el nivel mundial que apuntan a que, en el corto plazo, este panorama se modifique y que las energías renovables tengan cada vez una mayor incidencia en la matriz energética de los países.

3. Evolución de las energías renovables en la Argentina y situación actual de la generación eólica

La generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables presenta escaso desarrollo en la Argentina. En 2014 se generaron 1.800 GWh de energía a partir de fuentes renovables, lo cual implica una contribución del 1,5% sobre el total de demanda de energía. La energía hidroeléctrica en pequeña escala ha sido el principal origen, representando más de la mitad del total de la generación de energía sobre la base de fuentes renovables en el último año. Los recursos eólicos se

Gráfico 2. Generación de energía eléctrica sobre la base de fuentes renovables en la Argentina.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de CAMMESA. <http://portalweb.cammesa.com/Memnet1/default.aspx>

encuentran en segundo lugar de importancia entre las fuentes renovables, aportando un tercio de la generación de energía renovable.

Si bien la base de comparación es muy baja, es destacable que en los últimos años se ha evidenciado un crecimiento en la generación de energía renovable, en torno del 22% promedio entre 2011 y 2014. Cabe señalar que el aumento de la generación de energía eólica es la principal razón para explicar la mayor relevancia de las energías renovables. En el último año, la demanda de energía cubierta con este recurso se incrementó un 37%, gracias a la incorporación del nuevo parque eólico Arauco II y a la mayor actividad del Parque Loma Blanca, inaugurado en 2013. A pesar de los avances, el aporte de la energía eólica es aún muy poco significativo en el nivel agregado: representa solo el 0,5% del total del consumo de energía eléctrica nacional (**gráfico 2, cuadro 3**).

Como ha sido demostrado, hasta el momento, la expansión de la generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables ha sido moderada. No obstante, como se explicará en el siguiente apartado, la reglamentación y cumplimiento del nuevo marco normativo para el desarrollo de este tipo de energías, podría provocar una aceleración en el crecimiento de las energías renovables en la Argentina.

4. La nueva ley de Energías Renovables: nuevas metas y

Cuadro 3. Parques eólicos en funcionamiento en la Argentina. Energía eólica generada. GWh.

Parque	Provincia	2011	2012	2013	2014
Arauco Eólico I	La Rioja	6,8	38,4	57,8	36,8
Arauco Eólico II	La Rioja	-	-	-	56,7
Diadema eólico	Chubut	6,3	28,4	26,5	29,5
El Tordillo	Chubut	-	-	1,8	6,7
Loma Blanca	Chubut	-	-	71,1	189,5
Necochea eólico	Buenos Aires	0,3	0,3	0,3	0,2
Rawson I	Chubut	0,9	177,0	180,8	182,2
Rawson II	Chubut	1,8	104,3	108,7	111,7
TOTAL		16,0	348,4	447,0	613,3

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de CAMMESA.

nuevas oportunidades

Recientemente se aprobó una nueva ley de Energías Renovables (27.191, que modifica la 26.190), la cual genera un nuevo marco legal para el denominado Régimen de Fomento para el Uso de Energías Renovables. Dicho régimen establecía la meta de lograr una contribución de las energías renovables del 8% del consumo de energía eléctrica al año 2016. Para ello, introdujo una serie de beneficios para incentivar las inversiones en la generación de energía sobre la base de recursos renovables. Sin embargo, dicho régimen resultó insuficiente, fue pobre la expansión de la inversión en el sector y no incluía mecanismos de penalización frente al incumplimiento de las metas.

La nueva ley establece una meta de incorporación mínima de consumo de energía eléctrica de fuentes renovables, que se iniciaría con 8% en 2017, subiendo progresivamente hasta llegar al 20% para 2025. Así, los objetivos que plantea la ley son los siguientes: 8% a 2017; 12% a 2019; 16% a 2021; 18% a 2023; 20% a 2025.

En segundo lugar, se incorpora un elemento que podría ser fundamental para el cumplimiento de los objetivos: los grandes consumidores de energía deben cumplir las metas en forma individual. Para ello podrán autogenerar o contratar la compra de energía de fuentes renovables directamente al generador, a través de un distribuidor o de CAMMESA. Dichos contratos no podrán fijar precios superiores a los US\$ 113/MWh.

En caso de que no lo hicieran, deberán pagar el precio correspondiente al costo de producción de energía con gasoil de origen importado. De este modo, el incumplimiento de las metas para los grandes usuarios de energía eléctrica trae aparejado penalidades, a diferencia de lo que ocurría con el régimen anterior.

En tercera instancia, la nueva ley introduce componentes para la consolidación de un sistema más completo de beneficios fiscales para motivar las inversiones en la generación de energías renovables. Entre ellos, se destacan los siguientes elementos:

- **Régimen de beneficios promocionales:** 1) se extiende la aplicación de la ley de Promoción de Inversiones (26.320) con referencia al tratamiento de IVA y Ganancias para ejecución de obras civiles, bienes de capital y demás inversiones para nuevas plantas o ampliación de existentes para provisión de energía renovable; 2) los beneficios de amortización acelerada en el impuesto a las ganancias y la devolución anticipada de IVA no son excluyentes; 3) dichos beneficios se obtienen para inversiones en bienes muebles fabricados o importados; 4) la obtención del beneficio será en cuotas, favoreciendo a las inversiones que se efectúen próximamente.
- **Otros beneficios fiscales.** Los bienes afectados por las actividades promovidas no integrarán la base de imposición del impuesto a la ganancia mínima presunta; los dividendos o utilidades distribuidos por las sociedades titulares de los proyectos de inversión beneficiarios del presente régimen no quedarán alcanzados por el impuesto a las ganancias.
- **Certificado fiscal.** Los beneficiarios del presente régimen que en sus proyectos de inversión acrediten un 60% de integración de componente nacional en las instalaciones electromecánicas, excluida la obra civil (excepto que no haya producción nacional pero aun así debe tener un mínimo de 30% de componente nacional), obtendrán un certificado fiscal que podrán utilizar para el pago de impuestos nacionales. El certificado será equivalente al 20% del valor del componente nacional de las instalaciones electromecánicas.
- **Derechos de importación.** Exención de derechos de importación para bienes de capital y partes o piezas para equipos destinados a proyectos de generación de energía a partir de fuentes renovables. Este beneficio regirá para bienes que no sean producidos localmente y estará vigente hasta el 31 de diciembre de 2017.

Por último, cabe destacar que se dispone la creación del Fondo Fiduciario para el Desarrollo de Energías Renovables (FODER). El objeto del fideicomiso será la realización de aportes de capital, otorgamiento

de préstamos u otro tipo de mecanismos financieros para viabilizar proyectos de generación de energía con fuentes renovables.

Entre los destinos de los fondos destacan: 1) otorgar préstamos o realizar aportes de capital en proyectos de energías renovables; 2) otorgar avales y garantías para respaldar contratos de compraventa de energía suscriptos con CAMMESA; 3) subsidiar la tasa de interés de préstamos para proyectos de energías renovables; 4) aportes para fondos que financien estos proyectos.

En el marco normativo se menciona que los instrumentos deberán otorgarse prioritariamente a los emprendimientos que acrediten fehacientemente mayor porcentaje de integración de componente nacional.

No obstante, hasta tanto no se haya reglamentado la mencionada ley, no estarán definidas ciertas especificaciones que resultan clave para lograr los objetivos principales de la misma, como por ejemplo, sobre los destinatarios de los beneficios del FODER y los mecanismos de asignación de potencias de generación, entre otros.

5. Nuevos requerimientos de generación de energía a través de fuentes renovables y la demanda potencial de aerogeneradores

De acuerdo con el nuevo marco legal, debería alcanzarse al año 2017 el objetivo de proveer el 8% de la demanda de energía eléctrica con fuentes renovables. De avanzarse con la puesta en vigencia de este nuevo marco normativo, el cumplimiento de los objetivos allí planteados demandará un gran crecimiento de la generación a partir de fuentes renovables, aun suponiendo un panorama de crecimiento moderado de la demanda eléctrica. Por ejemplo, si la tasa media de expansión del consumo de energía eléctrica fuera del 2%², el cumplimiento de las metas implicará la necesidad de generación de aproximadamente 11.000 GWh a partir de recursos renovables para 2017, que equivale a 6 veces el nivel de generación de 2014, y 32.600 GWh para 2025, que es 17 veces el nivel registrado actualmente.

Dichos requerimientos de crecimiento en la generación de energía renovable implicará la necesidad de incrementar significativamente la capacidad instalada. Para ello, es factible avanzar, simultáneamente, en el impulso de la generación de energía eléctrica a partir de diferentes tipos de recursos. Principalmente, se identifican tres grandes áreas sobre las cuales es posible expandir la capacidad de generación:

² En los últimos 10 años la demanda de energía eléctrica creció a un ritmo de 3,5% promedio.

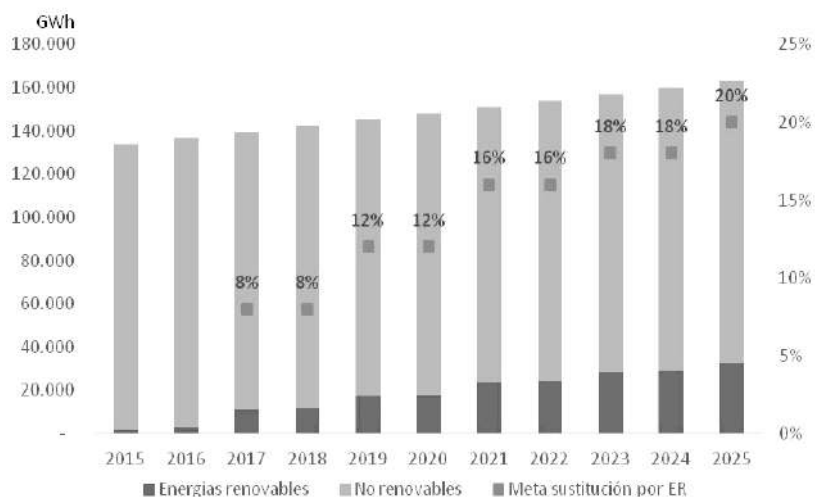
- **Biomasa.** Diversos países dependen significativamente en la generación de energía - térmica y eléctrica - en el aprovechamiento de recursos provenientes de la biomasa, tales como residuos del sector foresto-industrial, del sector agrícola y desechos municipales. En la Argentina existen estudios que indican que existe biomasa para generar más de 24.000 kTep³ (FAO, 2009; Uasuf y Hibert, 2012).
- **Energía eólica.** La Argentina cuenta con ventajas naturales para el desarrollo de este tipo de energía, en particular por la regularidad y velocidad de los vientos, lo que posibilita disponer de un factor de carga que puede alcanzar el 42% en determinadas zonas, superior al que se logra en la mayoría de los países del mundo. De acuerdo con el estudio realizado por el Centro Regional de Energía Eólica en 2007, existiría la posibilidad técnica de generar 65 veces la energía eléctrica actual, considerando el potencial eólico de la Argentina. Por otra parte, la energía eólica es, actualmente, una de las alternativas más competitivas (dependiendo de la disponibilidad, concentración de recursos y precios de la energía)⁴.
- **Energía solar.** En el nivel mundial se ha observado recientemente un fuerte crecimiento de las inversiones en la generación de energía solar. La reducción de los costos de los paneles solares, por un lado y la posibilidad que brinda esta tecnología para autogenerar energía, por el otro, constituyen los principales argumentos que explican el dinamismo que han experimentado las energías solares en los últimos años. Asimismo, cabe aclarar que la Argentina cuenta con espacios con altos valores de radiación solar por unidad de superficie, especialmente en la zona Norte del país (Durán y Godfrin, 2005).

Además de las tres opciones mencionadas, es factible considerar otras formas de generación, como el biogás o la energía mareomotriz, entre otras. La concentración de desechos agropecuarios en determinadas zonas donde se emplea el *feedlot* pero también de residuos de industrias como la alimenticia invita a considerar la opción de los biodigestores para la generación de energía, tal como se emplea en muchos otros países, como por ejemplo en Australia o en Finlandia. También es posible el desarrollo de la energía mareomotriz, existiendo en nuestro país un alto potencial natural para el aprovechamiento de dichos recursos, a pesar de que existe escasa difusión en la mayoría de los países

³ Según estudios de PROBIOMASA y del trabajo elaborado por FAO (2009) "Análisis del balance de energía derivada de la biomasa en Argentina".

⁴ CREE (2007). "Atlas eólico de la Argentina – potencia Eolo eléctrica estimada". También se estudia el potencial eólico de la Argentina en Villalonga, J.C. (2013). "Energías renovables: ¿por qué debería ser prioritario cumplir el objetivo del 8% al 2016?".

Gráfico 3. Demanda energética proyectada y metas de sustitución de energías renovables según nuevo marco normativo. En GWh.



Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de CAMMESA.

del mundo.

Actualmente, la inversión estimada para la generación de energía eléctrica a través de biogás, biomasa o solar es generalmente superior a la que se requiere para la puesta en marcha de parques eólicos. No obstante, en algunos casos, la productividad es mayor, por lo que es factible producir más energía por MW instalado. Tal es el caso, por ejemplo, de la biomasa o del biogás, donde es posible alcanzar un nivel cercano al 80%, por lo cual el costo de inversión por energía generada puede terminar siendo inferior incluso al de la generación eólica. Sin embargo, las plantas de biogás como las de biomasa pueden presentar inconvenientes asociados con la disponibilidad de los insumos, debiendo incurrir en costos adicionales de traslado de residuos. La energía eólica, en cambio, no debe afrontar este tipo de obstáculos, aunque sí tiene la desventaja de la intermitencia de los vientos, por lo que se erige como alternativa complementaria y no única para la generación de energía eléctrica. Por tanto, dado que cada opción tiene virtudes y falencias, las mismas se deberán desarrollar simultáneamente para que la complementación permita cumplir con las metas de sustitución de fuentes fósiles por renovables establecida por ley (Pietsch, 2014; Lang *et al.*, 2013).

Para estimar la demanda potencial de aerogeneradores en el mercado

local, bajo la hipótesis de entrada en vigencia de la nueva ley de energías renovables, se cuantificarán los requerimientos de ampliación de la capacidad instalada para la generación de energía eléctrica a través de fuentes renovables. Para ello, se considerarán dos escenarios de provisión de energía a 2025: el primero, que supone que el 100% de los requerimientos de generación de energía renovable será cubierto mediante energía eólica; y el segundo, donde el 50% será cubierto con eólica, el 20% con energía solar, el 15% con biomasa, el 10% con hidroeléctrica y el 5% restante con biogás⁵.

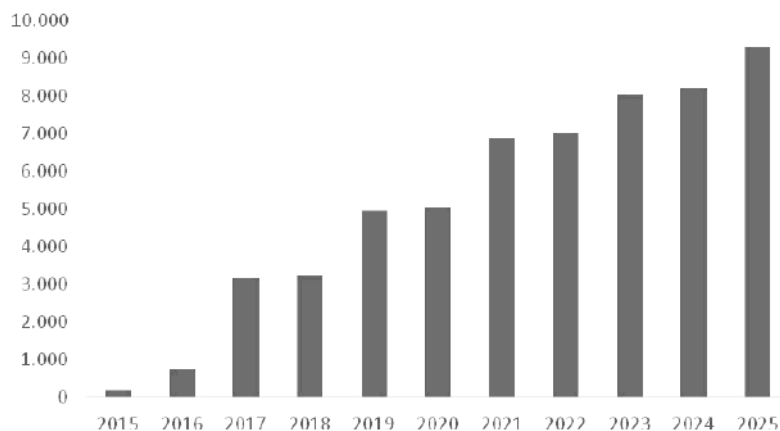
Es factible que el proceso de crecimiento de generación de energía eléctrica a partir de fuentes renovables en la Argentina se produzca en forma diversificada aunque exista un predominio de la energía eólica. Es por ello que el escenario 1 es más un ejercicio teórico, para cuantificar la demanda potencial de aerogeneradores en un caso extremo, que una proyección de la matriz energética para la Argentina para dentro de 10 años.

El primer escenario, entonces, parte del supuesto de que la meta de sustitución por fuentes renovables para 2025 se cubre completamente con energía eólica. Ello demandará una potencia instalada requerida de aproximadamente 9.000 MW, con un factor de carga del 40%, el cual es posible alcanzar en las zonas con mayor potencial eólico del país y, por tanto, se requeriría la instalación de 4.000 aerogeneradores, de potencia media de 2,1 MW cada uno. Aproximadamente, la inversión por MW es de poco más de 2 millones de dólares, lo cual sumaría un desembolso total de US\$ 18.000 – US\$ 20.000 millones en los próximos 10 años para cumplir con el objetivo de abastecer el 20% de la demanda de energía eléctrica a través de generación eólica (**gráfico 4**).

El segundo escenario propuesto parte de la hipótesis de que la demanda de energía eléctrica de fuentes renovables sería cubierta no solo por la generación eólica sino también con energía solar, biomasa, pequeña hidroeléctrica y biogás (**gráfico 5**). De acuerdo con las partici-

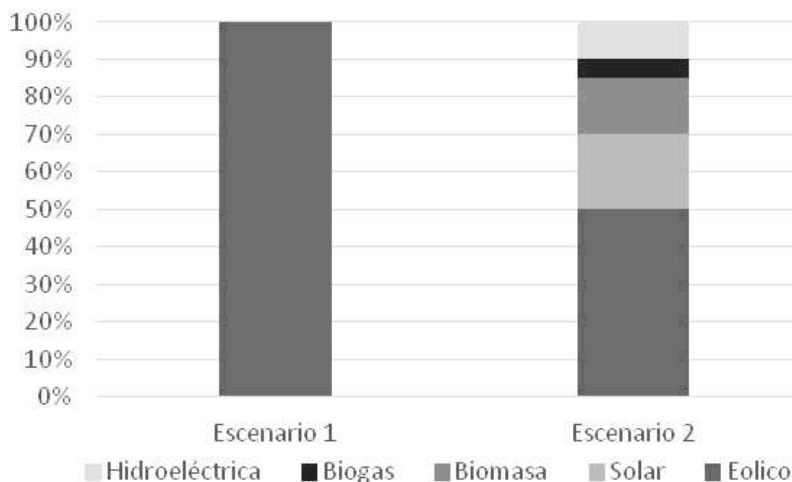
⁵ La composición propuesta se basa sobre las diferencias de competitividad y de accesibilidad que presentan las diferentes alternativas. Las tres principales fuentes son las que resultan más factibles de expandirse a mediano plazo. La eólica, porque es actualmente la más competitiva; la solar, porque permite realizar múltiples proyectos en diferentes escalas y, asimismo, el costo de los paneles se encuentra en constante reducción y la biomasa, que es actualmente competitiva, especialmente, por su alto factor de carga, pero con mayores dificultades de logística para la disponibilidad de los insumos para su funcionamiento. Asimismo de acuerdo con los escenarios energéticos que realizan diferentes organizaciones, estas serían las principales fuentes de expansión de las energías renovables hacia 2035, proyectando participaciones que se encuentran en línea con las utilizadas en el ejercicio expuesto en el artículo. Dichos escenarios pueden consultarse en: <http://escenariosenergeticos.org/>

Gráfico 4. Requerimientos proyectados de capacidad instalada para generación de energía eólica para el cumplimiento de las metas de sustitución por energía renovable. Escenario 1. En MW.



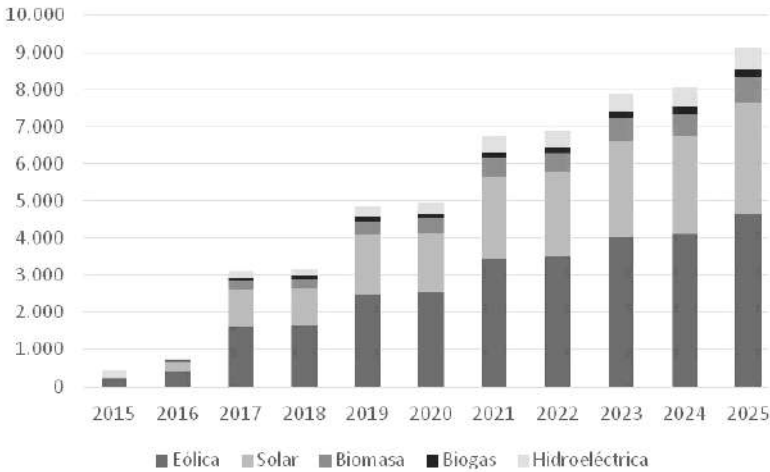
Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de CAMMESA.

Gráfico 5. Participación de las diferentes fuentes de generación de energía eléctrica renovable a 2025. Escenarios 1 y 2



Fuente: elaboración propia.

Gráfico 6. Potencia instalada proyectada para la generación de energía eléctrica sobre la base de fuentes renovables. Escenario 2. MW.



Fuente: elaboración propia.

Nota: se utilizaron parámetros de factor de carga aproximados para cada tecnología de acuerdo con sugerencias de expertos del sector y los proyectos que ya se encuentran en funcionamiento en la Argentina. Para la generación eólica, se estimó un factor de 40%; solar, 25%; biomasa, 80%; biogás, 85%; pequeña hidroeléctrica, 65%.

paciones relativas supuestas, y los factores de carga considerados, debería contarse con una capacidad instalada a 2025 de 4.500 MW de generación eólica; 3.000 MW, de generación de energía solar; 700 MW para biomasa; 200 MW para biogás y 550 MW de pequeña hidroeléctrica (**gráfico 6**).

Bajo este escenario, los requerimientos de ampliación de la capacidad instalada para la generación eólica continúan siendo muy significativos. De cumplirse con las metas de sustitución y suponiendo que la energía eólica seguirá siendo la opción más ágil y competitiva, la hipótesis de que la misma proveerá el 50% de la demanda de energía eléctrica renovable a 2025, implica que existirá una necesidad de instalar unos 2.000 aerogeneradores en los próximos 10 años.

A partir de lo expuesto, se concluye que la entrada en vigencia del nuevo marco normativo podría implicar un cambio de paradigma para el desarrollo de las energías renovables en la Argentina y, con ello, emergerá una gran demanda de aerogeneradores, lo cual podría producir un efecto industrializante, al abrir la posibilidad a las empresas de diversos sectores metalúrgicos a que *aggiornen* sus capacidades para la fabricación de los equipos y sus partes y piezas para abastecer al mercado

local.

6. El efecto industrializante del impulso a las energías renovables: potencialidades para la fabricación nacional de aerogeneradores.

El cumplimiento de los requerimientos de generación de energía de fuentes renovables puede convertirse entonces en una oportunidad para desarrollar la producción de aerogeneradores nacionales, sus partes y sus piezas. Existen capacidades locales para la producción de aerogeneradores, los cuales pueden tener un alto grado de integración nacional dado que es factible producir la mayoría de los componentes.

En tal sentido, el desarrollo de proveedores de partes y piezas y la articulación con las empresas fabricantes de aerogeneradores se erigen como un factor clave en el marco de una estrategia tendiente a impulsar la cadena de valor eólica. La producción nacional de estos equipos puede constituir una fuente de sustitución de potenciales importaciones y, asimismo, puede generar múltiples efectos positivos vinculados con la creación de empleo, las mayores inversiones en investigación y desarrollo, la agregación de valor y el desarrollo local.

El objetivo de la presente sección es, en primer lugar, relevar las empresas con capacidades de fabricación de aerogeneradores y sus partes y piezas y, en segundo lugar, identificar cuáles son las que actualmente pueden producirse localmente y cuáles son las que deben importarse. Todo ello, con el objetivo de estimar los efectos del desarrollo de la energía eólica sobre la disminución de la demanda de divisas, que será presentado en la siguiente sección.

6.1. Mapeo de empresas con capacidad de producción de aerogeneradores y sus partes y piezas en la Argentina

En la Argentina existen más de 200 empresas que conforman la cadena de valor de producción de bienes de capital para la generación de energía eólica. Entre ellas, solo tres firmas fabrican aerogeneradores; el resto, producen sus componentes. La mayoría de las firmas de la cadena de valor se encuentran agrupadas en el Cluster Eólico Argentino, impulsado por la Cámara de Industriales de Proyectos de Ingeniería de Bienes de Capital (CIPIBIC), que actualmente nuclea cerca de 60 empresas.

Las tres empresas que pueden producir aerogeneradores son: IMPSA, NRG Patagonia e INVAP. Mientras que las dos primeras ya han desarrollado turbinas eólicas de alta potencia (de 1,5 a 2,1 MW) la tercera,

solo cuenta con productos de diseño propio en el rango de baja y media potencia (de 4,5 a 30 KW).

Sin embargo, solo IMPSA posee capacidad instalada para la producción seriada de equipos aerogeneradores. De acuerdo con datos del sector, dicha empresa tiene la capacidad de producir 70 equipos anuales además de diversos componentes. En cuanto a la posibilidad de fabricar las partes, se destaca que la empresa está en condiciones de producir anualmente 70 generadores, palas y carenados como también otros componentes como torres modulares, generadores Unipower (de 1,5; 2,0 y 2,1 MW) y góndolas (estructura que sirve de soporte e interface de conexión entre el rotor y la torre).

Por su parte, NRG Patagonia cuenta en el presente con una capacidad instalada para producir 60 equipos de 1,5 MW durante el período 2012-2014, es decir a razón de 20 equipos por año. Pero además, NRG Patagonia se encuentra actualmente en condiciones de fabricar por sí o por medio de proveedores nacionales una gran parte de los componentes de los aerogeneradores.

Además de las empresas mencionadas, que pueden fabricar los equipos, hay muchas otras que pueden producir la mayoría de sus componentes. De los cuatro grandes ítems que componen el equipo eólico, que son la torre, el conjunto góndola, el generador y las palas, este último es el único donde actualmente la Argentina no cuenta con fabricantes nacionales. Sin embargo, existen iniciativas para comenzar a desarrollarlas en el país, desde INVAP y en coordinación con algunas firmas del Cluster Eólico.

Entre las empresas que producen piezas para los molinos, se destacan dos firmas que cuentan con instalaciones para fabricar torres para equipos aerogeneradores, que es uno de los grandes componentes de éstos: Metalúrgica SICA Argentina S.A. y Metalúrgica Calviño S.A. Sin embargo, se deberán efectuar grandes inversiones para lograr aumentar su producción a 250 torres por año, con el fin de lograr la construcción de 2.000 torres para el año 2020.

En síntesis, se observa que hay una base empresarial para el desarrollo de proveedores locales de partes y piezas de turbinas como también para la fabricación de los equipos. No obstante, para la consolidación de la producción de las turbinas para atender la demanda del mercado interno que surgiera de la implementación de la normativa será necesario establecer nuevos procedimientos, fomentar inversiones para ampliar la capacidad instalada y mejorar la articulación entre los actores. Todo ello se convierte en una condición necesaria para aprovechar el "efecto industrializante" de las metas que comiencen a regir para

incrementar el uso de las energías renovables en el país.

6.2. Estimación del potencial de la integración nacional de los aerogeneradores fabricados en la Argentina

De acuerdo con el relevamiento de las empresas agrupadas en el Cluster Eólico Argentino, existe capacidad para la fabricación de prácticamente todas las partes, piezas y componentes para la producción local de aerogeneradores (actualmente se fabrica la mayoría pero no todas las partes y piezas).

Cabe indagar sobre el grado de integración nacional que es posible alcanzar en la fabricación de aerogeneradores argentinos a mediano plazo. A partir de ello, entonces, se podrá evaluar si la provisión de aerogeneradores de fabricación nacional puede implicar un ahorro de divisas frente a la importación de los equipos terminados. En ese caso, el efecto sobre el ahorro de divisas podrá ser doble: por la menor dependencia de importaciones de combustibles para generación de energía eléctrica y por los menores requerimientos de divisas para importar aerogeneradores.

Con ese objetivo es que en esta sección se presenta un estudio de caso, sobre la base de información suministrada por la CIPIBIC, el cual establece el costo de instalación de un parque eólico de 50 MW de potencia instalada⁶.

En el **cuadro 4** se observa que el grado de participación de la industria nacional en la fabricación de equipos aerogeneradores, partes y componentes, junto con las obras complementarias, es muy elevado y se aproxima actualmente al 81%, siendo el 19% de los componentes de procedencia extranjera, considerando el costo total de la instalación de un parque eólico.

No obstante, las obras complementarias para la puesta en funcionamiento de los aerogeneradores, por definición, prácticamente no demandan importaciones y, de acuerdo con lo expuesto, constituyen una parte significativa del costo total del proyecto. Aproximadamente, los aerogeneradores representan 64% del valor total de la puesta en funcionamiento del parque; mientras que las obras complementarias, el otro 36%.

El despiece de los aerogeneradores, según el origen de sus componentes, muestra que el 70% del valor total corresponde a partes y piezas de fabricación nacional. El 30% restante corresponde a componen-

⁶ Ha sido un proyecto elaborado para la licitación GENREN I y el grado de participación nacional y extranjera de sus partes y componentes. El proyecto incluyó la instalación de 25 equipos de 2 MW cada uno, siendo la adjudicataria la empresa IMPSA.

Cuadro 4. Costos de un proyecto de inversión total para la instalación de un parque eólico de 50 MW.

Detalle	Millones de US\$	Insumos (en millones de US\$)	
		Nacionales	Importados
Equipos aerogeneradores	75,5	53,5	22,0
Obras complementarias	42,8	42,8	0,0
TOTAL DEL PROYECTO	118,3	96,3	22,0
Porcentaje de fabricación nacional		81,0%	19,0%

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos de la CIPIBIC.

Nota: grado de integración de componentes de industria nacional para la producción de 25 equipos aerogeneradores de 2 MW cada uno de la empresa IMPSA y de las obras complementarias correspondientes al desarrollo del parque eólico

tes de origen importado, debido a que actualmente no existe producción local de los mismos. Tal es el caso de las palas y de algunas partes de los generadores. Por lo contrario, sí se corrobora que es posible fabricar el resto de los componentes: las torres, los transformadores, las góndolas, anillos de fundaciones, algunas partes de los generadores y, aunque todavía no se efectuaron, también los carenados.

A partir de lo expuesto, puede concluirse que la puesta en funcionamiento de la nueva ley de energías renovables y el impulso de la provisión de aerogeneradores de origen nacional puede implicar un verdadero crecimiento para el sector de bienes de capital. Además, considerando el alto grado de integración nacional, la fabricación de los aerogeneradores en la Argentina es una opción factible para la construcción de los parques eólicos y también un camino con menor necesidad de divisas frente a la importación de los equipos terminados.

7. Estimación del impacto del impulso de las industrias vinculadas con la generación de energía eólica en términos de ahorro de divisas

La implementación de una estrategia para promocionar la instalación de parques eólicos, utilizando aerogeneradores nacionales, constituye una gran oportunidad para la Argentina. Además de los efectos positivos en términos de la reducción de emisiones contaminantes, y un factor de impulso a la industrialización, puede ser una vía para aliviar la restricción externa.

Una primera cuestión para analizar es la comparación entre la demanda de divisas para la construcción de un parque eólico con aerogeneradores nacionales *vis a vis* uno con aerogeneradores importados. Ello implica observar el ahorro de divisas por la fabricación nacional de los aerogeneradores, considerando que solamente se importan las partes y piezas no fabricadas en la Argentina.

La instalación de la potencia estimada en poco más de 9.000 MW para alcanzar la generación de 32.600 GWh mediante energía eólica podría demandar cerca de US\$ 20.000 millones en el período 2016-2025. Si sólo el 19% del costo total de los proyectos es de origen extranjero, la instalación de los parques eólicos para cubrir la totalidad de la demanda potencial de energía renovable a 2025 insumiría unos US\$ 4.000 millones de divisas para importaciones de partes y piezas de aerogeneradores. Pero, de no avanzar con estos proyectos, probablemente continúe la dependencia de las importaciones de combustibles para el funcionamiento de las centrales térmicas (o al menos en parte, si se incrementa la producción local de gas y petróleo). Ello podría implicar, según estimaciones propias, mayores requerimientos de combustibles para la generación de energía térmica que a lo largo del período de 10 años podría demandar entre US\$ 18.000 y US\$ 20.000 millones de importaciones de combustibles (gasoil o fueloil)⁷.

Por tanto, la instalación de parques eólicos que permitan abastecer el 20% del consumo energético en 2025, con aerogeneradores de fabricación nacional, podrían llegar a reducir las necesidades de divisas en más de US\$ 16.000 millones en los próximos 10 años. Y las importaciones de piezas requeridas para fabricar dichos aerogeneradores equivalen al ahorro de divisas para la importación de gasoil y/o fueloil que se hubiese necesitado para la generación de energía mediante centrales térmicas en solo dos o tres años⁸. Aún si se espera un escenario donde la energía eólica sólo represente la mitad de la demanda de energía eléctrica de fuentes renovables -complementada con energía solar, biomasa, biogás- el ahorro de divisas es todavía significativo.

Conclusiones

El desarrollo de las energías renovables es para la Argentina uno de los desafíos más relevantes para los próximos años. Avanzar en este

⁷ La estimación supone el gasto adicional en combustibles (gasoil y fueloil) para el funcionamiento de centrales térmicas en caso de no cubrirse el 8% de la demanda eléctrica con renovables hasta 2025. Los valores utilizados corresponden a los precios internacionales de los combustibles vigentes en 2015.

⁸ Depende de la evolución de los precios del petróleo y de sus derivados



sentido conducirá a diversificar la matriz energética y, por tanto, reducir la dependencia de los combustibles como el petróleo y el gas, los cuales presentan fuerte volatilidad de precios y, además, conducirá a reducir las necesidades de importaciones de combustibles.

La energía eólica presenta, particularmente, el atractivo de no sólo contribuir a la diversificación de la matriz energética nacional, sino que además puede ser una plataforma de desarrollo industrial y tecnológico y en ese sentido contribuir al ahorro de divisas por sustitución de importaciones de combustibles, equipos y tecnología, así como también a la generación de divisas mediante la exportación de parques eólicos, de sus partes y componentes.

Aldo Ferrer suele señalar que antes que pensar en sustituir las importaciones del pasado, el desafío del desarrollo plantea la necesidad de sustituir las importaciones del futuro. Estamos, sin dudas, ante un ejem-

plo concreto que permite entender cabalmente dicho concepto.

La meta para alcanzar la provisión del 20% del consumo de energía eléctrica a 2025 mediante fuentes renovables implica la necesidad de impulsar un gran cambio en la matriz energética. Será necesario incrementar 17 veces la generación eléctrica renovable y, por tanto, se requerirán inversiones de envergadura. Si bien es factible que se produzca un avance simultáneo de la generación energética de diferentes fuentes de recursos renovables, la eólica se erige como la alternativa con mayor potencial de crecimiento.

La expansión de la generación eólica para abastecer la demanda de energía renovable, por tanto, traerá consigo la necesidad de instalar una gran cantidad de aerogeneradores. Ello abre enormes oportunidades para la industria argentina para la fabricación de los equipos y sus partes. De acuerdo a diferentes relevamientos, existe un conjunto de empresas con capacidad para producir los equipos como también la mayoría de sus partes y piezas.

La emergencia de un mercado potencial que puede superar las 2.000 turbinas en los próximos 10 años puede ser aprovechada para impulsar una industria de producción de alto valor agregado, con posibilidades de introducir mejoras tecnológicas, que permitirá el desarrollo de una gran cantidad de sectores de bienes de capital vinculados con la cadena eólica. Esto constituye una oportunidad para numerosas empresas del sector metalmeccánico que se encuentran diseminadas por todo el país, generando empleo y contribuyendo al desarrollo local.

Asimismo, el desarrollo de la energía eólica implicará una disminución en la demanda de divisas. Por un lado, por las menores necesidades de combustibles para generación térmica, al perder espacio este tipo de fuente energética y ganar participación la energía eólica; y por el otro, porque la instalación de aerogeneradores de fabricación local demanda menos divisas frente a la importación de los equipos terminados. Ello se debe a que existen capacidades para la producción de casi la totalidad de las partes y piezas de los aerogeneradores y, por tanto, presentan un alto grado de integración nacional.

En síntesis, la puesta en vigencia de la nueva ley de energías renovables implica una oportunidad para la Argentina para diversificar la matriz energética, reducir las emisiones contaminantes pero también puede reducir la restricción externa y contribuir al desarrollo industrial, a la producción de bienes con alto contenido tecnológico y a la creación de empleo de calidad. Si el eje industrializante no es tomado en cuenta, se

podrá diversificar la matriz energética pero al costo de elevados requerimientos de divisas por las importaciones que demande y habremos desperdiciado una oportunidad extraordinaria para el desarrollo industrial y tecnológico. No obstante, no debe perderse de vista que se deberá trabajar en el fortalecimiento de las empresas de los sectores involucrados para que puedan ampliar su escala de producción, mejorar las tecnologías disponibles y lograr equipos terminados de calidad y eficacia.

Bibliografía

- BP (2015). Statistical Review of World Energy, junio. En <http://www.bp.com/>
- CREE (2007). "Atlas eólico de la Argentina – potencia Eolo eléctrica estimada"
- Durán, J. y Godfrin, E. (2004). "Aprovechamiento de la Energía Solar en la Argentina y en el Mundo", Comisión Nacional de Energía Atómica, Boletín Energético Nro. 16, segundo semestre 2005.
- FAO (2009) "Análisis del balance de energía derivada de la biomasa en Argentina".
- Global Wind Energy Council. Informes varios. <http://www.gwec.net/>
- Lang, A.; Kopetz, H.; Stranieri, A. y Parker, A. (2013). "Australia's Under-Utilised Bioenergy Resources", Melbourne.
- Pietsch, S. (2014). "Anaerobic Digestion Systems and Deep Litter Waste Management for Rural Primary Industry Enterprises", International Specialised Skills Institute, Melbourne.
- REN21. Informes varios. <http://www.ren21.net/>
- Rural Primary Industry Enterprises, International Specialised Skills Institute, Melbourne.
- Uasuf, A. y Hilbert, A. (2012). "El uso de la biomasa de origen forestal con destino a bioenergía en Argentina", INTA, Buenos Aires.
- Villalonga, J.C. (2013). "Energías renovables: ¿por qué debería ser prioritario cumplir el objetivo del 8% al 2016?"

Entre la espada y la pared: la fuerza de trabajo nacional en la encrucijada de las formas productivas globales y su expresión en la coyuntura nacional*

*Ezequiel Monteforte***

El autor plantea que al analizar la etapa de expansión de la economía nacional verificada hasta hace unos años podría presentarse el actual momento de estancamiento de las condiciones de vida de la población obrera como una cuestión coyuntural, un *impasse*, hacia una nueva mejora futura. Ahora, si el foco se pone en los últimos cuarenta años se debe explicar por qué se pudieron mejorar las condiciones de vida de la población nacional negando una tendencia que no pronosticaba dicho movimiento.

En estos términos, en el presente artículo se profundizará respecto de si la pasada recomposición de las condiciones de vida de la población es una cuestión más bien fugaz en una tendencia general a la degradación o si existe la posibilidad de encontrarse en un camino en donde se desplieguen de manera sostenida.

Palabras Clave: Salario real - Productividad relativa - Valor de la fuerza de trabajo - Nueva División Internacional del Trabajo.

* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20620100100010BA y Proyecto PICT-AGENCIA (2012-1923).

** Asistente de investigación del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo (CEPED). Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires. ezequielmonteforte@gmail.com. Agradecemos especialmente a Agustín Arakakhi, Fernando Cazón, Juan Graña,

Between a rock and a hard place: national workforce at the crossroads of global-scale productive forms and their expression in the national circumstances

If we focus on the national economic growth verified up to recently, the current situation of stagnation regarding the living conditions of the working class could be thought to be a temporary issue, an impasse in a path towards a new phase of its future improvement. However, if we focus on the last forty years we should rather explain why the living conditions of the local population were able to improve while denying a trend that did not forecast that movement.

In these terms, within the present work we intend to analyze whether the recovery of the living conditions of the population is rather a brief phase in a general trend towards its degradation, or if there is a possibility that this is the beginning of a new path where they develop steadily.

Key words: Real wages - Relative productivity - Value of labor power - New international Division of Labor

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

Introducción

Si nos centramos en la etapa de expansión de la economía nacional verificada hasta hace unos años (Jaccoud *et al*, 2015; Gerchunoff y Rapetti, 2015) podemos pensar que el actual momento de estancamiento de las condiciones de vida de la población obrera es una cuestión coyuntural, un *impasse*, hacia una nueva mejora futura de las mismas. Ahora bien, si nos enfocamos en los últimos cuarenta años deberíamos explicar más bien por qué se pudieron mejorar las condiciones de vida de la población nacional negando una tendencia que no pronosticaba dicho movimiento. En estos términos, nos proponemos profundizar en si la pasada recomposición de las condiciones de vida de la población es una cuestión más bien fugaz en una tendencia general o existe la posibilidad de encontrarnos con un camino donde las mismas se desplieguen de manera sostenida.

Para este cometido desarrollaremos las formas generales que, a nuestro entender, determinan los movimientos de la producción y la reproducción de la fuerza de trabajo en el nivel mundial y cómo las mismas se expresan en nuestro país. Intentaremos darle contenido a la tendencia de una de las variables representativas de la reproducción de la fuerza de trabajo, el salario real, y su movimiento pre y post década de los setenta donde se verifica una marcada ruptura de la misma.

El artículo estará organizado en dos secciones. En primer lugar, necesitaremos desarrollar tres puntos fundamentales: de qué hablamos cuando nos referimos a las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo expresadas en el valor de la misma; de qué manera se determinan la normalidad tanto de las condiciones de producción como de la venta de la fuerza de trabajo; y, por último, las tendencias que en general rigen actualmente la producción y el valor de la fuerza de trabajo como forma desarrollada de esa normalidad.

En segundo lugar, pretendemos darle movimiento a los desarrollos de la primera sección analizando las formas concretas de la producción mundial que se desatan a toda marcha a partir de mediados de la década de los setenta analizando su impacto tanto en el orden internacional como nacional.

Es nuestro objetivo final enfrentar las perspectivas de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo de acuerdo con las formas reales que rigen actualmente la producción y el papel de nuestro país en ese devenir.

Cabe aclarar que el presente trabajo es la primera síntesis de un plan de investigación más vasto y profundo que pretende, en primer lugar, desarrollar las determinaciones generales que rigen los distintos procesos en la pureza de su movimiento enfocándose luego en las diversas formas concretas de expresión de los mismos. El foco en estas líneas está puesto sobre el primer objetivo de nuestro plan de trabajo.

1. La reproducción de la fuerza de trabajo. Determinaciones generales y tendencias actuales

En esta sección brindaremos un breve panorama de los componentes principales del valor de la fuerza de trabajo y su fluir en el tiempo, más precisamente a partir de la segunda mitad del siglo XX, entendiéndolo, como veremos, a partir de este momento la gestación de las formas que dominan hoy dicha determinación de valor. A tal fin dividiremos la presente sección en tres partes. En la primera repasaremos brevemente los distintos componentes del valor de la fuerza de trabajo y en qué forma inciden en el mismo. A su vez, dado que el valor de una mercancía no se configura en una sustancia cuantificable nos adentraremos en la discusión en torno de cómo enfrentar las condiciones de venta normal de la fuerza de trabajo sin tener la expresión concreta de valor frente a nosotros, siendo este el objetivo del segundo apartado. La tercera y última sección se centrará sobre la parte fundamental del valor de la fuerza de trabajo, la formación de atributos productivos, y su devenir a partir del surgimiento de una nueva base técnica, la automatización de los procesos productivos y las tecnologías de la información.

1.1. En torno de la determinación del valor de la fuerza de trabajo¹.

En el modo de producción capitalista, la fuerza de trabajo rige su proceso de reproducción como se rige la producción de cualquier mercancía, a partir del trabajo abstracto socialmente necesario, es decir reconocido por la sociedad, para reproducirla, siempre y cuando el mismo se realice de manera privada e independiente. Así, la fuerza de trabajo tiene un valor que, de manera general, se expresaría en el salario. Es decir, el salario se nos presenta como la suma dineraria por medio de la cual los trabajadores se hacen de los diferentes valores de uso que necesitan para su reproducción². Ahora bien, además de su reproducción directa, en el modo de producción capitalista la reproducción de la fuerza de trabajo que reemplazará al obrero actualmente en funciones también está contenida en su valor, así una parte del valor de la fuerza de trabajo en funciones corresponde a los gastos que conciernen a la reproducción de sus hijos (Marx, 2012 [1867]). Bajo estas circunstancias la unidad de la reproducción de la fuerza de trabajo no es de carácter individual sino “familiar”.

Este valor de reproducción de la fuerza de trabajo futura objetivado en el valor de la fuerza de trabajo actual es la confirmación de que los medios de vida que consumió en su formación el obrero actualmente en funciones eran socialmente necesarios. Es decir los medios de vida que consumió en su proceso de formación que eran adquiridos por sus padres recién se confirman hoy en su propia

¹ Los desarrollos volcados aquí encuentran sus bases fundamentales en Marx (1984 [1865], 2012 [1867]) e Iñigo Carrera (1995, 2004, 2007 y 2008).

² Cabe aclarar que la reproducción de la fuerza de trabajo sobre la base del salario es la forma más simple respecto del desarrollo del modo de producción capitalista. Un objetivo del presente trabajo es polemizar al respecto y enfrentar las formas concretas que hoy tiene esta forma simple de remuneración.

remuneración. Automáticamente, dado que el obrero actual gestiona la reproducción de los obreros futuros -sus hijos-, este valor de los medios de vida pasados se convierte en la posibilidad de reproducción de la fuerza de trabajo futura, en las mismas condiciones del obrero actual. Cerrando así el ciclo de la confirmación social de esos medios de vida y abriéndolo nuevamente mediante su consumo familiar³. (Caligaris y Starosta, 2015)

A su vez, además de los gastos directos de reproducción del obrero y los de su familia -los hijos especialmente-, el valor de la fuerza de trabajo contempla los gastos que el trabajador debe realizar en los momentos de descanso, para que todos los días y durante toda su vida laboral la misma pueda rendir plusvalía al capitalista. Es decir, el costo de las actividades de descanso, tanto físico como mental, forma parte del valor de la fuerza de trabajo.

Por otro lado, dada la intensidad con la que el capital necesita que se despliegue la fuerza de trabajo y la forma específica de desarrollarse la vida biológica del ser humano, la vida del obrero debe seguir más allá de cuando el capital dejará, en promedio, de requerir su fuerza de trabajo, siendo esta medida, en general, la edad jubilatoria (Iñigo Carrera, 2008). Luego del desgaste de toda una vida de trabajo, el obrero pierde la posibilidad de reproducir su vida sobre la base de la venta de su fuerza de trabajo, al no encontrarse en las condiciones necesarias para que al capital le rinda plusvalía. Al ponerse de manifiesto esta cuestión para el obrero, conforme se va acercando la edad jubilatoria, la posibilidad de sostener su posterior reproducción se torna en separar una porción de su remuneración, conformando una reserva para el momento que el capital no compre más su fuerza de trabajo. En esta situación, cuanto más cerca se encuentre la edad jubilatoria, la fuerza de trabajo en activo acrecentará el porcentaje de reserva relegando consumos actuales necesarios para su reproducción, por ende, comenzando a perder características productivas necesarias. Como este problema va más allá de los intereses particulares de cualquier capital individual pero se puede interponer como una barrera futura a la acumulación, la forma de resolver esta cuestión se presenta a partir del representante general de la acumulación de capital, el Estado, quien reglamenta el prorrateo del fondo jubilatorio necesario para la reproducción del obrero una vez fuera de producción en la totalidad de su vida productiva. Es así que a los obreros, por reglamentación laboral, se les descuenta un determinado porcentaje de su remuneración como "aportes jubilatorios" los cuales conforman los llamados "fondos jubilatorios". (Iñigo Carrera, 2004, 2008).

A su vez, dada la misma tendencia del modo de producción capitalista, la fuerza de trabajo no sólo debe reproducirse en las condiciones actuales, tanto físicas como mentales, sino que además debe desarrollar sus capacidades productivas crecientemente, debido al correspondiente avance en la complejidad del trabajo concreto que despliega⁴. Así, una porción del valor de la fuerza de trabajo corresponde a su formación concreta como tal, tanto práctica como inte-

³ Aunque no es el objetivo de este trabajo no podemos dejar de marcar que los desarrollos volcados aquí chocan en variados y profundos puntos con la conocida teoría del "capital humano" fundada en los desarrollos de Becker (1964) y Mincer (1974).

⁴ Nos centraremos sobre este movimiento específico en el punto 1.3.

lectual. Al profundizar en esta cuestión, el trabajo humano gastado en la producción de una fuerza de trabajo concreta lo podríamos dividir en dos; el trabajo humano que realiza el propio obrero en su proceso de formación y el trabajo humano que realizan otros sujetos en este proceso. Si bien la reproducción individual concreta, comer, asearse, etc., es trabajo humano desplegado, el mismo no toma la forma de valor debido a que es un trabajo consumido privadamente por el obrero⁵. En estos términos, el trabajo de formación de la fuerza de trabajo también se configura en un trabajo que despliega y consume privadamente el obrero, razón por la cual no reviste la forma de valor, es decir, no entra en la determinación del valor de la fuerza de trabajo. A su vez, respecto del trabajo que despliegan otros sujetos en la formación de la fuerza de trabajo del obrero, los mismos entran en la determinación si se configuran como objetivación de trabajos privados e independientes. Por ejemplo, los trabajos que se realizan en el seno familiar no entran en dicha determinación debido a la relación directa, de dependencia personal, que revisten. Así, el trabajo humano abstracto que interviene en la formación de la fuerza de trabajo -hasta antes de rendir plusvalía para el capitalista- y se materializa en su valor es el que se gastó en la producción de los valores de uso necesarios para la reproducción del obrero mientras el mismo desplegó el trabajo concreto de formación. Es decir, esos medios de vida se materializan como trabajo socialmente necesario una vez que la mercancía es comprada -confirmada socialmente- por el capitalista. Ya sean los alimentos y cuidados físicos necesarios adquiridos o desplegados en el seno familiar, los medios concretos para la formación -libros, útiles escolares, etc.-, el trabajo de los docentes que intervinieron en ese proceso y en tanto el proceso de formación esté a cargo de un capital individual también se incluye en el valor de la fuerza de trabajo la tasa de ganancia del mismo. (Iñigo Carrera, 1995, 2007, 2008; Caligaris y Starosta, 2015)

Cabe aclarar que, bajo ningún punto de vista, cuando hablamos de los medios de vida que necesita la fuerza de trabajo en su formación, los mismos serían simplemente los que permiten la “subsistencia” del obrero. Es decir, los medios de vida necesarios para mantener en pie a un ser humano, o para descargar simplemente su fuerza física, poco tienen que ver con el proceso de formación actual de la fuerza de trabajo. El proceso de conocimiento actual, en general, demanda de un gasto de fuerza intelectual que no corresponde simplemente al necesario para desplegar su fuerza física. El avance actual en el conocimiento en torno de la nutrición, en particular la infantil, es forma de esta necesidad y, a modo de ejemplo, de acuerdo con Jofre *et al* (2007), sobre la base de un estudio realizado en una muestra de escolares en nuestro país, es claro el impacto de la falta de la primer comida del día, el desayuno, en el desempeño formativo de dichos escolares. En este sentido, los medios necesarios para la formación de la fuerza de trabajo no son los que permiten “subsistir” a la población obrera futura sino, justamente, los que permitan que esa fuerza de trabajo absorba en

⁵ “Y puede, asimismo, un objeto ser útil y producto del trabajo humano sin ser mercancía. Los productos del trabajo destinados a satisfacer las necesidades personales de quién los crea son, indudablemente, valores de uso, pero no mercancías [es decir, no revisten la forma de valor (EM)]. Para producir mercancías, no basta producir valores de uso, sino que es menester producir valores de uso para otros, valores de uso sociales.” (Marx, 2012 [1867], p. 8)

el proceso de formación los conocimientos y practicas necesarias para desplegar la misma en la forma concreta que la demande el capital para extraerle plusvalía.

Ahora bien, nos resta ver un punto importante que es la relación del valor de la fuerza de trabajo con la forma concreta en como la misma se consume productivamente. Si asumimos analíticamente que la formación del obrero tiene fin y se concreta cuando comienza a rendir plusvalía para el capital podemos ver que el trabajo abstracto gastado en los medios de vida que permitieron la formación de la fuerza de trabajo es una masa de valor la cual -además de los valores de uso corrientes que necesita el trabajador para rendir plusvalía diariamente-, como cualquier mercancía, se va pagando conforme se va consumiendo. Así, esa masa de valor correspondiente a la formación se prorratea hasta que la fuerza de trabajo ya no esté en condiciones de rendir plusvalía para el capital⁶. En general, este límite se objetiva hoy en la edad jubilatoria. Es así que existe una relación directa entre la necesidad de formación de la fuerza de trabajo y la expectativa de vida de la misma. Esto es, cuanto más expectativa de vida tiene el obrero, tanto más se puede prorratar el valor de los medios de vida gastados en su formación objetivados en la misma, pudiendo exigir mayor complejidad en el trabajo dado los años extras en los que se pudo ir prorratando una formación más compleja, o, simplemente, abaratando la fuerza de trabajo porque "dura más".

A su vez, la necesidad de complejizar el trabajo se centra sobre el avance de la producción de plusvalía relativa a través del desarrollo técnico y su viabilidad se porta en la posibilidad de prorratar el creciente trabajo insumido en la formación de la fuerza de trabajo en su respectiva vida útil. Esto nos pone delante de una doble necesidad del capital, como vimos, alargar la vida humana lo más posible, así como desgastar la fuerza de trabajo en su justa medida para que pueda prorratar efectivamente su valor en toda su vida útil. Es decir, si el obrero ya formado pierde su capacidad de trabajar antes del tiempo estipulado para que el capital aproveche todo el despliegue de su mercancía fuerza de trabajo, el mismo se objetiva como una pérdida neta de trabajo abstracto socialmente necesario. Así como a la máquina se la debe cuidar, no sobrecargar más allá de sus especificaciones, lubricar, limpiar, etc., para que dure lo que su fabricante garantiza y no se desgaste prematuramente (Marx, 2012 [1867], pp. 147), a la fuerza de trabajo, si es que se le quiere sacar el máximo provecho, también se la debe cuidar para que no se gaste prematuramente, no sobrecargarla más allá de las condiciones que pongan en peligro su reproducción, darle el descanso físico y mental necesario, etc.

Luego de este repaso por las principales cuestiones de la reproducción obrera y la determinación del valor de su fuerza de trabajo avanzaremos en cómo enfrentarnos en las formas concretas a esta determinación que, además de ser compleja, no se revela en un cuanto específico. En general, podríamos pensar que el salario sería la forma general en la que se expresaría el valor de la fuerza

⁶ Como vimos más arriba esta masa de valor que se encuentra en la fuerza de trabajo actual cuando se remunera efectivamente se traspasa a la generación actualmente en formación, los hijos de los obreros hoy en producción.

de trabajo, sin embargo, lo que se expresa en el mismo es la remuneración por parte del capitalista que puede encontrarse o no en torno del valor de la fuerza de trabajo. Esta cuestión será el eje central del siguiente apartado.

1.2. La normalidad de las condiciones de producción y su expresión en la venta de la fuerza de trabajo por su valor⁷

En el apartado anterior estudiamos las formas generales en que toma cuerpo el valor de la fuerza de trabajo, sin embargo, como valor en sí, no podemos enfrentar una cuantía concreta correspondiente a esta reproducción. El valor se expresa por medio del equivalente general, el dinero, objetivándose en él las cantidades relativas de trabajo abstracto socialmente necesario pero nunca el valor como un cuánto. De esta manera, es imposible enfrentar al valor de una mercancía en general⁸, y, dada su complejidad, menos aún la de la mercancía fuerza de trabajo cuando la forma misma de consumirla es una expresión de su valor⁹.

Ahora bien, a priori, lo que se presenta como la expresión general de este valor es el salario. Sin embargo, por un lado, el salario, como marcábamos, puede expresar diferentes porciones directas de la remuneración de la fuerza de trabajo existiendo remuneraciones “indirectas” las cuales no son desembolsadas por el capitalista en forma de salario o, en ocasiones, por ningún capitalista individual. Ejemplo claro de estas cuestiones son la educación y salud públicas¹⁰, los subsidios estatales a los bienes y servicios que entran en la canasta de consumo de la fuerza de trabajo, etc., los cuales varían en modalidad, existencia y magnitud de acuerdo con el ámbito de acumulación de capital que estemos estudiando. A su vez, la remuneración salarial no necesariamente debe representar el valor de la fuerza de trabajo, puede estar por encima, a la par o por debajo y por sí misma su cuantía no nos revela su nivel¹¹. Estas cues-

⁷ El siguiente apartado encuentra sus bases fundamentales en Marx (2012a) e Iñigo Carrera (1995, 2014).

⁸ “Cabalmente al revés de lo que ocurre con la materialidad de las mercancías corpóreas, visibles, tangibles, en su valor objetivado no entra ni un átomo de materia natural. Ya podemos tomar una mercancía y darle todas las vueltas que queramos: como valor, nos encontraremos con que es siempre inaprehensible. Recordemos sin embargo, que las mercancías sólo se materializan como valores en cuanto son expresión de la misma unidad social: trabajo humano, que, por tanto, su materialidad como valores es puramente social, y comprenderemos sin ningún esfuerzo que esa su materialidad como valores sólo puede revelarse en la relación social de una mercancía con otras.” (Marx, 1984 [1865]). Para un estudio más profundo de la cuestión ver Kennedy (2011).

⁹ Cabe aclarar que cuando hablamos del “valor” de la fuerza de trabajo nos referimos a su contenido de valor, el cual necesariamente se expresa en su precio de producción.

¹⁰ Respecto de la salud y educación públicas, además de no estar consideradas en la remuneración de la fuerza de trabajo ya que es un desembolso que hace el Estado, las mismas se encuentran abaratas relativamente respecto de la salud y educación privadas debido a que al no gestionar dichos servicios un capital individual la tasa de ganancia que apropiaría el mismo no entra en la determinación de valor de las mismas por lo que este tipo de servicios públicos abaratan directamente la fuerza de trabajo.

¹¹ Que la remuneración a la fuerza de trabajo se encuentre por encima de su valor sostenidamente se presenta como una contradicción debido a que el capital que la está comprando está perdiendo parte de la plusvalía que podría apropiar.

tiones plantean un problema al momento de enfrentarnos a la reproducción de la fuerza de trabajo ya que de por sí no tenemos forma de reconocer las condiciones en las que se vende enfrentando simplemente el salario.

Pues bien, lo que desarrollaremos aquí se plantea en torno de que la reproducción de la población obrera de cada espacio de acumulación depende, justamente, de la forma específica en que se desarrolla la acumulación de capital a su interior¹². Por esta razón, a nuestro entender, el punto de partida para analizar las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo no es el estudio de las formas concretas en las que comúnmente se expresaría dicha reproducción, esto es el salario y sus distintas formas específicas de existencia. Justamente, enfocarnos desde esa óptica nos puede correr el verdadero eje de la cuestión que no es más que las potencias reales de los capitales de los distintos ámbitos de acumulación de remunerar sostenidamente la fuerza de trabajo por su valor. Así, pretendemos encarar la cuestión desde sus determinaciones generales penetrando en sus formas concretas, la potencia real de comprar la fuerza de trabajo por su valor de acuerdo con las características específicas del respectivo capital que la utiliza.

Cabe hacer una aclaración importante, las formas que desarrollaremos aquí son las expresiones generales, todavía abstractas, que determinan, a nuestro entender, el movimiento del modo de producción capitalista. Las formas de expresión concretas de las mismas pueden presentarse como negando el contenido expuesto aquí debido a la forma misma en las que se realizan las necesidades en un modo de producción que se gestiona a sí mismo autónomamente. La cuestión es que todavía nos estamos moviendo en un campo de generalidades que debemos desarrollar para ver cómo deviene en sus formas concretas¹³, objetivo que empezaremos a transitar en la próxima sección.

La producción de plusvalía relativa es la forma genérica en la que el modo de producción capitalista expresa su contenido histórico, el desarrollo de las fuerzas productivas del trabajo social. El contenido objetivo de este proceso no está portado en cualquier sujeto, sino, específicamente, en los capitales individuales que lo personifican, es decir, en los que por medio de la búsqueda de ganancias extraordinarias -reemplazando trabajo vivo pago por trabajo muerto- toma forma el desarrollo creciente de las fuerzas productivas del trabajo social (Marx, 2012 [1867]).

La forma normal del proceso de producción no se objetiva en una media o mediana entre las productividades de los capitales que se encuentran en pro-

¹² La reproducción de la fuerza de trabajo es un atributo de los recortes nacionales de acumulación, sin embargo, como veremos, los espacios nacionales de acumulación no son más que la forma concreta de la unidad mundial de la acumulación de capital (Iñigo Carrera, 2008).

¹³ "Pero en un modo indirecto de organizarse la unidad entre la producción y el consumo sociales como es el capitalista, la "normalidad" no puede tener otra forma que la confluencia de singularidades que divergen entre sí. Esto es, la norma no puede realizarse bajo otra forma que no sea la confluencia de permanentes desvíos en más o en menos respecto de ella. [...] Sin embargo, nunca debe olvidarse que ésta no es sino la expresión cuantitativa de la cualidad de la norma, y no la determinación de la norma misma." (Iñigo Carrera, 2014, pp. 257)

ducción, sino que la norma se concreta en los capitales que por definición son el sujeto de la potencia histórica del modo de producción capitalista, los que participan activamente en la formación de la tasa general de ganancia rigiendo su valorización a partir del tamaño del capital desembolsado en la producción, borrando a su interior las diferencias en la materialidad del trabajo que implican distintas composiciones técnicas. Éstos, en efecto, son los capitales que desarrollan las fuerzas productivas del trabajo social determinando los precios de producción vigentes y, por ende, los que determinan el trabajo socialmente necesario vigente (Marx, 2012a [1894]; Iñigo Carrera (2014)).

La unidad de este proceso toma forma en la competencia tanto por tensar a los capitales individuales para desarrollarse buscando constantemente ganancias extraordinarias como por presionar sobre los que comienzan a rezagarse productivamente y no pueden realizar la tasa media de ganancia por contar con tecnologías fuera de vigencia, es decir, que su reducido tamaño no les permite conformarse en una parte alícuota del capital total de la sociedad pudiendo apropiarse la tasa media de ganancia. Podemos ver cómo el límite inferior del capital normal es la tasa media de ganancia, no conformándose un límite superior ya que la cuantía de las ganancias extraordinarias realizadas por los mismos depende de la relación con los demás capitales en la circulación o con la implementación y producción de innovaciones técnicas¹⁴. Es así que como forma consciente cada capital individual, por la misma forma que tiene la competencia, debe lograr sistemáticamente estar lo más arriba del límite inferior posible logrando, de mínima, la tasa de ganancia media mientras busca ganancias extraordinarias constantemente, presentándose como tendencia necesaria la realización de ganancias extraordinarias.

Pues bien, con lo que desarrollamos hasta aquí, ser sujeto portador de la potencia de determinar el trabajo socialmente necesario implica indefectiblemente contar con las tecnologías y técnicas más avanzadas de la rama de producción en la que cada capital se valoriza, conformando a su vez un tamaño normal el cual implica la posibilidad de apropiación de la tasa media de ganancia. Es decir, ser un capital normal o medio implica una anatomía particular del mismo, una composición técnica definida, específica, ya que de acuerdo con la tecnología vigente en su rama se determina una proporción estable de cantidad de obreros insumiendo, a su vez, una proporción también específica de insumos y materias primas. Como vemos, enfrentarnos a una determinada productividad del trabajo implica una serie de determinaciones internas que se esconden a simple vista, una escala determinada de la producción y un consecuente tamaño del capital desembolsado. Ya aquí, un capital en términos normales no tiene cualquier forma, el mismo es un movimiento de valorización específico que en su movimiento unitario logra apropiarse al menos la tasa media de ganancia sobre el capital total desembolsado en su proceso de producción. Todo aquel movimiento de valorización que no posea, en general, estas características no logrará valorizarse a la tasa media de ganancia, no se presenta, en efecto, como un capital normal o medio. A la luz de esta determinación podemos reconocer que

¹⁴ En este trabajo nos enfocamos en el proceso de diferenciación que determina al pequeño capital no revisando las distintas formas que toma el capital normal. Para avanzar en sus distintas formas específicas ver Starosta (2010) y Caligaris (2014).

las diferencias cuantitativas en tanto valor que se valoriza se desarrollan en una determinación cualitativa; así como, en apariencia, cualquier valor objetivado -dinero- valorizándose podría ser capital, vemos como la normalidad del capital solo responde a la determinación de tamaño suficiente para contar con la composición técnica necesaria para su rama realizando sólo así la tasa media de ganancia. (Iñigo Carrera, 1995, 2008, 2014; Starosta 2010; Caligaris 2014)¹⁵.

Esta anatomía se ve en superficie, en general, en “la estructura de costos” de los capitales individuales, donde si los costos del capital variable y constante son más altos que la normalidad, es decir mayores que los que rigen el trabajo socialmente necesario vigente -o, mejor dicho, la escala de la producción que posee ese capital no es suficiente para prorratar sus partes componentes en proporción a las que rigen el trabajo socialmente necesario vigente- no queda otra opción más que su capital se vaya degradando poco a poco, no realizando la tasa media de ganancia o realizándola en apariencia pero perdiendo parte de su capital desembolsado¹⁶. Este tipo de capitales de tamaño insuficiente respecto de los de su rama son los que se presentan como pequeños capitales, determinándose como límite inferior de su salida de producción la valorización correspondiente a una simple porción de dinero, la tasa de interés (Iñigo Carrera, 2008, 2014).

Ahora bien, el capital que posea las condiciones medias o normales de producción es el que necesariamente determinará la normalidad de las condiciones de venta de la fuerza de trabajo y, por lo tanto, la necesidad específica de atributos

¹⁵ Desde nuestra experiencia personal vimos como hace unas décadas atrás la anatomía de los capitales medios metalmecánicos implicaba tener obreros altamente calificados -matriceros- y tornos mecánicos controlados por la pericia de aquellos. Hoy, la anatomía de los capitales medios, implica que ese obrero se fragmente en distintas funciones de un obrero colectivo integrado por el ingeniero, el operario de software CAD/CAM (computer-aided design y computer-aided manufacturing) y el operario de torno CNC (control numérico computarizado). A su vez, el proceso material de trabajo de estos tres tipos de obrero implica que, por ejemplo, un solo ingeniero pueda hacer su trabajo para varios conjuntos de “operario de software CAD/CAM-operario de torno CNC”; supongamos abstractamente que cada tres de éstos se necesita un solo ingeniero produciendo planos. Cada operario de software CAD/CAM puede producir sets de instrucciones para varios operarios de torno CNC y sus respectivas máquinas; supongamos, nuevamente abstractamente, que cada uno de éstos produce sets de instrucciones para tres tornos CNC con sus respectivos operarios directos. Es así que este capital metalmecánico que tiene actualmente su unidad técnica, su proceso concreto material de trabajo, determinado por las necesidades de la maquinaria -el torno CNC-, debe tener por cada uno de éstos, un operario directo del mismo, 1/3 de operario de software CAD/CAM y 1/9 de ingeniero. Es así que su unidad técnica, dada la materialidad humana y la jornada de trabajo, sería de nueve tornos CNC, nueve operarios directos de los mismos, tres operarios de software CAD/CAM y un ingeniero. Para el trabajo que antes se desplegaba con un solo obrero y su máquina, hoy se necesitan 13 obreros de las más variopintas subjetividades productivas conformando una unidad técnica. Huelga decir, también con una capacidad productiva explosivamente mayor y, por ende, con una escala de producción consecuentemente tan explosiva. (Bonals y Monteforte, 2014)

¹⁶ Esto último se puede dar tanto en la parte constante como variable del capital. La primera a partir de no poder reponer la totalidad del capital constante consumido, por ejemplo, al final de la vida útil de la maquinaria hoy en producción no contar con el capital suficiente para reponer la misma, lo que pone de manifiesto que no se estaba realizando la tasa media de ganancia sino que se estaba apropiando una ganancia insuficiente y se dilapidaba parte del capital constante. La segunda la desarrollaremos al detalle en las próximas líneas.

productivos de la misma, determinando el valor de la fuerza de trabajo en su unidad. En este sentido el valor de la fuerza de trabajo es un atributo del capital que la consume, no de la mercancía misma¹⁷. Como ya planteamos, en estos términos, no podemos enfrentar la multitud de expresiones del valor de la fuerza de trabajo mirando al obrero sino que debemos mirar el capital que absorbe al mismo y sus formas de valorización para determinar si ese obrero se vende o no por su valor, volviendo luego sí la vista sobre el obrero y las formas de expresión de la fuerza de trabajo que se vende por su valor¹⁸.

Al avanzar, se presenta una contradicción en torno del pequeño capital respecto de la imposibilidad de absorber la “fuerza de trabajo normal”. En primer lugar, al contar con técnicas productivas que no expresan la media social la materialidad del trabajo con la que lleva adelante el proceso de producción es distinta a la normal en su rama. Al contar con medios de producción rezagados productivamente cuenta con una composición técnica anacrónica respecto de los atributos productivos de la fuerza de trabajo normal, necesitando un obrero productivo “distinto” al normal, “más antiguo” respecto del desarrollo de los atributos productivos. Claramente, de acuerdo con lo rezagado productivamente que estén sus medios de producción las diferencias en los atributos productivos de la fuerza de trabajo que absorbe cada capital individual pueden ser imperceptibles o por demás considerables¹⁹.

A su vez, como vimos, el pequeño capital no tiene la escala suficiente para prorratar el desembolso de capital en la proporción suficiente para que el precio de producción vigente le permita apropiarse de la tasa media de ganancia, sin embargo la necesidad de extracción de plusvalía de manera creciente no deja de ser una condición. Si la forma genérica de expandir la extracción de plusvalía, a través de hacer más productiva cada hora de trabajo vivo, no está disponible para este capital -ya que al no contar ni siquiera con la productividad vigente es todavía más difícil pensar que aplique una innovación técnica que implique ganancias extraordinarias- es esperable que se exacerbe la presión sobre la otra forma que tiene el capital de extraerle plusvalía al obrero, extender

¹⁷ A nuestro entender, ésto es la subsunción real del obrero en el capital, presentándonos el capital como el sujeto de la producción social (Marx, 2012 [1867]).

¹⁸ A partir de aquí se presentan dos líneas de investigación a encarar en un futuro además de la desarrollada aquí que son: En primer lugar, un capital medio podría comprar mercancías componentes de su capital constante por debajo de su valor si las mismas son vendidas por un pequeño capital como es el caso estudiado por Iñigo Carrera (2014) de los tamberos y las usinas lácteas en la cuenca bonaerense. La cuestión se presenta en torno de la posibilidad misma de que un pequeño capital produzca un valor de uso “útil” para un capital medio contando con tecnologías y técnicas rezagadas productivamente, se podría pensar que en algún momento las necesidades técnicas del capital medio entrarían en contradicción con las posibilidades productivas del pequeño capital. En segundo lugar, si la compra de la otra parte componente del capital, la fuerza de trabajo, también se llevara adelante por debajo del valor deberíamos contestarnos respecto a la posibilidad de mutilar los atributos productivos de la misma lo cual se presenta hasta aquí como una contradicción. Aquí veremos al capital medio en su pureza sin entrar en estos caminos, hasta que el desarrollo mismo lo demande.

¹⁹ El ejemplo del matricero y el colectivo obrero formado por el ingeniero, el operario de software CAD/CAM y el operario de torno CNC es un caso concreto de esta cuestión. Hoy en día un capital rezagado sigue necesitando contar con un obrero matricero y un capital medio con el colectivo obrero mencionado.

o intensificar netamente la jornada de trabajo sin acrecentar proporcionalmente la remuneración. La contradicción genérica en la compra-venta de la fuerza de trabajo parece exacerbada en el pequeño capital ya que la forma de acrecentar su ganancia se porta sobre la base de tensar la explotación de la fuerza de trabajo más allá de las condiciones medias. Según cuán deficiente sea la cuantía del pequeño capital respecto del tamaño medio de su rama se podrían ver formas más crudas o más leves de ampliar su tasa de ganancia sobre la base de la explotación exacerbada de la fuerza de trabajo que absorbe. De lo que sí no quedan dudas es de la imposibilidad de reproducir en condiciones normales la fuerza de trabajo absorbida por este capital, sólo es una cuestión de cuán deficiente es esa reproducción.

En la pureza del fenómeno, lo que tenemos a la vista aquí es que la posibilidad misma de reproducir la fuerza de trabajo en condiciones normales implica que el capital individual que la absorbe valorice su capital también en las condiciones sociales medias o normales, a la luz de la determinación de normalidad que acabamos de enfrentar. En efecto, la duración e intensidad de la jornada de trabajo, los niveles salariales, las disparidades salariales, la formación o degradación de subjetividades productivas, la conformación de los fondos jubilatorios sobre la base del pago de los “descuentos jubilatorios”, sin más, todo lo que enfrentamos como el valor de la fuerza de trabajo en el anterior apartado se determina por este proceso que actualmente rige la vida humana en su conjunto, la acumulación de capital y la forma específica que tome al interior de cada espacio nacional.

1.3. El desarrollo del capital como desarrollo de la producción de plusvalía relativa, su objetivación en la base técnica a partir de la década de los setenta y la subjetividad productiva obrera²⁰

A partir de mediados del siglo pasado la producción mundial comenzó a tomar un camino que revolucionaría las formas generales que tenía hasta el momento. El puntapié inicial en este proceso, justamente no por casualidad²¹, es el desarrollo del transistor para finales de la segunda guerra mundial, como desarrollo de su antecesora, la válvula de vacío. Este dispositivo permitió el avance exponencial de lo que hasta ese momento era una incipiente rama de la Física, la Electrónica. A partir del desarrollo de la Electrónica -rama netamente práctica por definición- se abre la posibilidad de desligar al obrero de una de las cues-

²⁰ Cabe aclarar que una parte sustancial de este apartado se fundamenta sobre experiencias personales en distintos procesos productivos concretos.

²¹ Las crisis de sobreproducción en las que el modo de producción capitalista cierra la brecha entre producción y consumo sociales, abierta por su inherente devenir, además de tener la necesidad de destruir capital sobrante -superficialmente percibido por las grandes guerras que signan estos momentos- presiona sobre el desarrollo de nuevas bases técnicas en las que se acumulará el capital que no se destruya en el período de crisis (Marx 2012a [1867]; Iñigo Carrera 2008). El desarrollo del transistor es el puntapié inicial de lo que para nosotros será la nueva base técnica luego de la segunda guerra mundial, la automatización y/o robotización y el desarrollo de las comunicaciones.

tiones fundamentales de su trabajo, el control sobre la maquinaria. En primera instancia, el control electrónico mejoró sustancialmente las posibilidades de cuantificar las variables del proceso de producción, como la velocidad de control y conteo de la maquinaria, con la simple razón de mejorar cualitativa y cuantitativamente la información acerca del proceso de trabajo para que el obrero decida a partir de la misma. Este desarrollo en la productividad del trabajo le quita particularidades productivas a la fuerza de trabajo debido a que la formación que hasta antes de este cambio se necesitaba para desplegar este trabajo -la utilización de las herramientas específicas de medición- ya no son necesarias.

La potencialidad que se abre con la posibilidad de medir las distintas variables del proceso de producción electrónicamente es la de automatizar dicho proceso, es decir, que la maquinaria por medio de instrucciones predeterminadas descargue las fuerzas de la naturaleza que la misma controla de manera autónoma pudiendo medirla. El camino hacia la automatización encuentra su quiebre en el desarrollo de los sistemas de almacenamiento de datos, debido a la necesidad de guardar instrucciones que se van desplegando conforme pasa el tiempo. Así, la capacidad de procesamiento de instrucciones se fue complejizando a partir de la utilización del transistor -generalmente en su función como interruptor²²- junto con dispositivos de temporización que ejecutaban las instrucciones en tiempos determinados. Todo este set de instrucciones era almacenado en distintos formatos -como por ejemplo las tarjetas perforadas o cintas magnéticas- hasta llegar a la posibilidad de memorizar instrucciones en "estado sólido" a partir de la utilización intensiva del transistor. Todos estos avances que arrancaron a mediados de la década de los cuarenta, se consolidaron en tan solo veinticinco años en la célula madre de la informática actual, base de la automatización en gran escala, el microprocesador. El mismo, permitió profundizar la capacidad de procesamiento de instrucciones, las cuales cada vez podían resolver mayor cantidad de operaciones lógicas, potenciando a su vez este proceso por el desarrollo de la capacidad de memoria. Estos avances permitieron dar el puntapié inicial para la automatización de toda clase de procesos productivos, tanto por medio de automatismos específicos "a medida" como por automatismos dinámicos programables, como son los robots industriales²³ de hoy. Este avance da la estocada final para terminar de arrancarle al trabajador procesos específicos que antes tenía bajo su control hasta la automatización del

²² Por medio de su función como interruptor, el transistor, abre la puerta a la posibilidad de ejecutar funciones lógicas -AND, OR, NAND, etc.- de manera "electrónica". Así, la célula básica sobre la que se monta el desarrollo actual de la rama electrónica es este dispositivo. Ya que toda la rama en general se acota a una combinación de funciones lógicas, dispositivos de temporización y almacenamiento de datos.

²³ Aquí, la diferencia entre robot y automatismo específico o "a medida" se nos plantea en torno de si el dispositivo encuentra su función concreta en la producción en torno de suplir específicamente un movimiento fundado sobre los movimientos típicamente humanos, siendo estos los de naturaleza más compleja en el proceso de producción. Así, por ejemplo, los dispositivos electromecánicos programables que se utilizan en las plantas automotrices para el pintado de los automóviles se nos presentan como "robots" debido a que emula los movimientos del brazo humano -los mismos son programados en torno de los movimientos del obrero que anteriormente realizaba ese trabajo-, así a los mismos se los conoce como "robots de pintura". En cambio, en otros procesos de producción -el embolsado de alimentos, por ejemplo- los automatismos, en general, no

proceso productivo, la transformación productiva de las materias primas estaban, en mayor o menor medida, bajo las decisiones formales del obrero con su pericia, pero, actualmente, la máquina es la que lleva adelante completamente el proceso productivo de transformación sobre las materias primas, sin la necesidad de la decisión del obrero. En última instancia el obrero cumple un rol de asistencia a la máquina controlando su correcto funcionamiento y abasteciéndola de materias primas, es decir se objetiva concretamente, y cada vez más, como un apéndice de la maquinaria (Marx, 2012 [1867])²⁴.

Este proceso visto hasta aquí, con respecto a los cambios en la base técnica que se desata a todo vapor a partir de la década de los setenta, tiene como primer consecuencia la pérdida, por parte del obrero, de características productivas que antes eran esenciales²⁵, por lo que los atributos productivos que antes se debían tener para operar en un determinado proceso de producción, hoy ya no son necesarios, y, en todo caso, si se los tiene no son reconocidos por el capital.

Ahora bien, la intensidad que toma este proceso se pone de manifiesto en la producción constante de innovaciones técnicas, las cuales, a su vez, van intensificando la necesidad de avances científicos que las sustenten. Así, conforme se va magnificando la necesidad por las innovaciones, el proceso mismo de su desarrollo se complejiza. La ciencia en su conjunto se va fragmentando en distintas ramas por la necesidad de especialización de los científicos y el tiempo que requiere su preparación para poder desplegar su trabajo. En este sentido, todo el proceso de producción de la innovación también se fragmenta en distintas necesidades operativas. La profesión de ingeniero, por ejemplo, tal cual la conocemos hoy, es uno de estos casos, ya que los mismos no enfocan su proceso de trabajo concreto en la producción de “descubrimientos científicos”, sino que parten de los mismos para desarrollar formas particulares de articularlos aplicándolos a la producción concreta, objetivándolos en la maquinaria. A su

se fundan sobre suplir movimientos concretos que antes realizaba el obrero, sino que los mismos se crean a la medida del valor de uso que se está fabricando y, podríamos decir, no tienen el grado de adaptabilidad que puede tener un dispositivo fundado sobre emular un movimiento humano. Si en alguna ocasión excepcional el robot de pintura en la planta automotriz se avería, el obrero podría volver a tomar la pistola de pintura y podría pintar él nuevamente el automóvil -sin considerar los mayores tiempos, por ejemplo-. Ahora bien, si la máquina de llenado de, por ejemplo, gaseosas se avería, la mano humana ya no tiene forma de entrar en los espacios reducidos de la máquina para realizar la tarea -es más, la situación, de suceder, se configuraría en un riesgo para la integridad física del obrero-, la cuestión es que ese automatismo no funda su proceso sobre el que directamente realizaba el obrero anteriormente. Así se podrían plantear dos caminos para reemplazar al trabajo vivo, o descomponer su trabajo en distintos automatismos simples, o si es un proceso complejo y no se puede fragmentar, emular mecánicamente ese proceso de trabajo con un robot.

²⁴ Cabe aclarar que aunque el fordismo y el taylorismo son procesos que le van quitando funciones al obrero en la producción, “la herramienta seguía estando regida por la unidad ojo-cerebro-mano del obrero que la ponía en acción”. (Iñigo Carrera 2008, pp. 63)

²⁵ Hoy en día el obrero que trabaja asistiendo a un proceso de producción automatizado no necesita saber cuáles son las características del mismo y en qué forma particular se desarrolla, sino que debe, a lo sumo, saber cómo solucionar operativamente los errores que informa la máquina, lo cual lo encuentra en un “Manual de Servicio Técnico”, o dónde colocar en la máquina cada materia prima.

vez, respecto de las innovaciones que se presentan en las materias primas, las mismas se rigen por las potencialidades de la maquinaria de procesarlas, ya que las mismas son producidas en tanto puedan ser transformadas por la tecnología disponible. Así, como vemos, la innovación en la maquinaria es la que rige el proceso tanto de innovaciones en la ciencia básica como en lo que podríamos llamar la “ciencia aplicada”.

Ya tenemos delante a la fragmentación de la subjetividad obrera que se desarrolla con la producción de plusvalía relativa. Por un lado, a los obreros que tienen un rol de asistencia a la maquinaria en el proceso productivo y por el otro a los obreros que desarrollan las innovaciones objetivadas en la maquinaria. Los primeros son los que con el desarrollo de la nueva base técnica pierden atributos productivos, son los que antes empuñaban las herramientas descargando un trabajo organizado por su pericia y que dicho trabajo ahora se descarga automáticamente mediante la maquinaria. El segundo grupo necesita subir sus atributos productivos de acuerdo con la exigencia que impone el desarrollo de las innovaciones. A su vez, dentro de este último grupo encontramos una subjetividad científica que brota de esta complejización y fragmentación del proceso de producción al momento de gestionar un capital individual cada vez más grande, con un plan de producción cada vez más complejo, organizar a un colectivo obrero multiplicado, consumiendo cada vez más medios de producción, etc. Nos referimos aquí a los administradores y gerenciadore de los distintos capitales individuales, los cuales también se presentan como vendedores de fuerza de trabajo que necesitan subir sus atributos productivos. Estos dos grupos analíticos de subjetividades productivas son los que a nuestro entender, y de acuerdo con las características particulares de cada rama, marcan la tendencia del valor de la fuerza de trabajo respecto de la necesidad de formación presentándose como dos polos -separados simbólicamente por la maquinaria- en torno de los que giran las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo de acuerdo con las necesidades de la acumulación de capital en la escala mundial.

El proceso descrito es analizado por Fröbel concluyendo que “[...] la fuerza de trabajo para la ejecución del proceso productivo dividido en elementos aislados puede comprarse mucho más barata que como capacidad de trabajo de un solo trabajador. [...] El desglose del proceso productivo de una mercancía en elementos separados permite al empresario comprar concretamente la fuerza de trabajo exactamente cualificada para cada elemento y, consecuentemente, la más barata posible. [...] Las exigencias de la competencia convierten esta posibilidad en una necesidad.”(Fröbel 1980, pp. 44)

A su vez, cada una de estas subjetividades es forma concreta y potencia latente de la producción de plusvalía relativa y las mismas se van desplegando conforme ésta va corriendo los límites de reproducción física del ser humano, corriendo, como vimos, los límites para la posibilidad de formación intensiva de la fuerza de trabajo.

Con todo esto, lo que tenemos delante no es más que la forma en que los cambios en el proceso concreto de trabajo van transformando las características productivas de los obreros. Es decir, cómo los cambios en la materialidad del trabajo determinan la subjetividad productiva del obrero (Iñigo Carrera, 2008) y con ella su valor.

2. La nueva base técnica, el impacto en la unidad mundial de la acumulación de capital en general y en nuestro país en particular

En esta sección avanzaremos en las formas de expresión particulares que tomó el despliegue del contenido que desarrollamos en la primera sección. Desdoblaremos el análisis en dos apartados, el primero se abocará al análisis de las formas productivas nacionales que brotaron de las potencias de la nueva base técnica y que rigen el consumo de fuerza de trabajo en la escala mundial. En el segundo apartado analizaremos las formas que toma este proceso en nuestro país enfrentando el papel jugado por el mismo y las consecuencias para la población obrera nacional.

2.1. La realización de la acumulación de capital en torno de la Nueva División Internacional del Trabajo

Como vimos, al transformarse el proceso concreto de trabajo el capital comienza a demandar fuerza de trabajo con atributos productivos diferenciados, ampliados o degradados.

Pongamos especial atención a la demanda de fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada, es decir, sin una formación especializada que implique aplicar su pericia. La demanda ampliada de este tipo de fuerza de trabajo abre la posibilidad de utilizar obreros que hasta el cambio en la base técnica no eran demandados dada su subjetividad²⁶. Este es el siguiente punto fundamental en nuestro análisis, siendo, justamente, la posibilidad de incorporar a la producción masas de población obrera que antes no regían su proceso de vida bajo las formas genéricamente capitalistas -determinándose como una porción de población obrera sobrante para las necesidades del capital hasta ese momento- en estado latente²⁷. Este es el caso de la entrada en producción de la fuerza de trabajo existente en el sudeste asiático.

La población obrera sobrante existente, en principio, en el este asiático tiene particularidades que la hacen susceptible de utilización por parte del capital con las nuevas tecnologías disponibles. Es decir, eran campesinos libres, por ende

²⁶ Como analizamos, la necesidad de la base técnica que regía la producción de manera general hasta la Segunda Guerra Mundial demandaba a un obrero de formación universal, con un desarrollo de sus atributos productivos suficiente para regir el uso de la herramienta (Iñigo Carrera, 2004).

²⁷ Cabe aclarar y reforzar que, en primer lugar, cuando hablamos de la entrada en producción de masas de población obrera sobrante latente no asumimos que anteriormente las mismas no producían su vida natural, sino que a partir de ahora su vida natural, su reproducción, comienza a regirse estricta y directamente por las formas de extracción de plusvalía a las que están sumidos realmente mediante la venta de su fuerza de trabajo. Hasta ese momento su suerte estaba ligada con las condiciones climáticas que rigen los procesos agrícolas con los que sustentan su reproducción, o, en todo caso, por medio de relaciones de dependencia personal, reproduciéndose a costa de tributos. Para profundizar en estas cuestiones ver Marx (2012) e Iñigo Carrera (2008)

portan la primera condición para venderse como fuerza de trabajo, sometidos a un estricto régimen tributario fundamentado sobre la agricultura bajo riego en gran escala, pero que cuentan con la tierra como medio de producción para su subsistencia. La cuestión aquí pasa a ser cuál es la forma particular en que cada espacio de acumulación de capital porta a su población con la segunda condición para objetivarse como obrero, la de no contar con los medios de producción para su reproducción. Cada recorte nacional, de acuerdo con la forma concreta que toma su desarrollo en los distintos sucesos históricos, determina el movimiento de su población bajo estas condiciones. El primer caso paradigmático es el del Japón y su cambio estructural desatado en todo su esplendor luego de las consecuencias de la Segunda Guerra Mundial sobre su territorio. Aquí, la forma que toma la utilización de la fuerza de trabajo abarata es la producción de indumentaria y calzado para el mercado mundial (Iñigo Carrera, 2008).

Es así que los procesos productivos que demandan un despliegue de fuerza de trabajo de subjetividad degradada se deslocalizan de los países donde antes contaban con obreros calificados, buscando la fuerza de trabajo simple, abarata relativamente²⁸. Por esta razón se verifica una elevada tasa de desempleo sostenido en los países industrializados (Fröbel *et al*, 1980)²⁹. De manera general, los países industrializados se focalizan en la utilización de su fuerza de trabajo de origen por medio de la suba de su subjetividad productiva, pasando por sus manos tanto la administración planificada de los procesos globales de trabajo como la producción de innovaciones y diseños industriales. La cuestión aquí pasa porque esta demanda por fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida es limitada, por lo que este efecto en conjunto con la deslocalización de los procesos productivos produce una masa de desempleados que ya no son, ni aparentemente lo serán -de acuerdo con el aumento del nivel medio de desempleo para las última cuatro décadas- demandados por el capital (Bonals y Monteforte, 2014)³⁰.

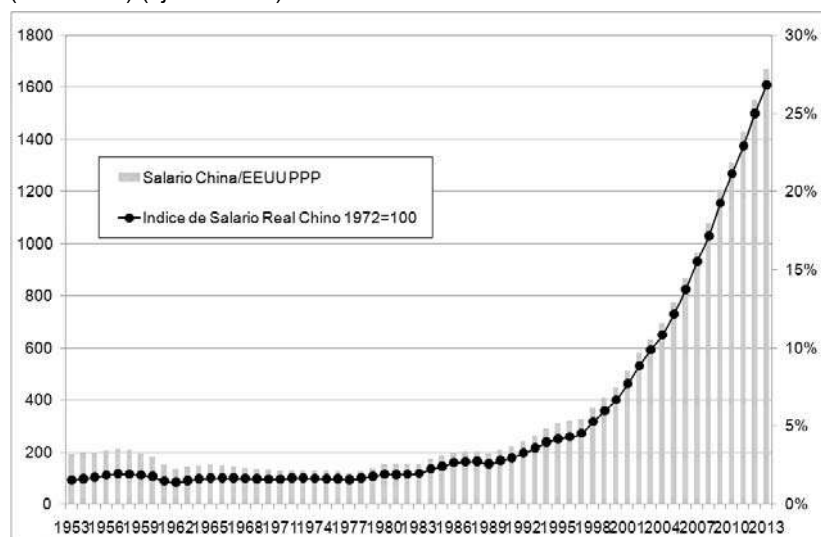
Ahora bien, son variados los casos de espacios de acumulación de capital que entran en producción bajo la condición de contar con fuerza de trabajo de subjetividad productiva degradada -Japón, Taiwán, Corea del Sur- sin embargo el

²⁸ Aunque no podemos enfrentar a la venta de la fuerza de trabajo por su valor mirando el salario de los obreros, sí podemos enfrentar al salario como lo enfrenta el capitalista vulgarmente, como un costo. Por lo que la comparación salarial desde este punto de vista se presentaría como válida. Por eso, podemos hablar de fuerza de trabajo abarata relativamente.

²⁹ De acuerdo con lo planteado hasta aquí, una muestra de un proceso de acumulación de capital que en general se mueve dentro de la normalidad de las condiciones de producción es el caso de Estados Unidos. Así podemos ver que gran parte de los procesos de producción deslocalizados pertenecen a capitales de dicho país, tomando forma, además, las características de la acumulación de capital a su interior sobre la base del despliegue de trabajo complejo. Por estas razones Estados Unidos será el espacio nacional de acumulación de capital que tomaremos como referencia para la determinación de la normalidad de las condiciones productivas y por ende de las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo.

³⁰ Existe una contradicción entre la forma nacional que toma el proceso de producción de fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida y la necesidad, a su vez, de una masa de fuerza de trabajo degradada que realice trabajos simples y/o que impliquen en alguna medida degradación física y/o mental. Es así que, por ejemplo en los Estados Unidos, la gran mayoría de los trabajos relativamente simples o que impliquen degradación de la condición humana son realizados por

Gráfico 1. Índice de salario real urbano chino 1972=100 (eje izquierdo) y salario chino/salario urbano norteamericano en paridad de poder de compra (PPP 2005) (eje derecho).



Fuente: National Bureau of Statistics of China, Bureau of Labor Statistics EEUU y Banco Mundial.

espacio de acumulación que cambia radicalmente las bases generales de la producción en el nivel mundial, y que todavía se encuentra en pleno desarrollo, es la República Popular China.

Aunque ya sabemos que no podemos enfrentarnos acabadamente a la reproducción de la fuerza de trabajo a partir de la cuantía del salario sí podemos reconocer en su movimiento las tendencias generales antes planteadas, luego, claramente, de habernos enfrentado a las determinaciones generales del ámbito de acumulación. Veamos, a la luz del **gráfico 1**, qué particularidad encontramos en torno de la remuneración asalariada en el espacio de acumulación chino.

Desde el comienzo de la serie hasta mediados de los años noventa el salario chino en relación de paridad de poder de compra (PPP por sus siglas en inglés) con el estadounidense se mantuvo en torno de 20 veces por debajo de éste últi-

sujetos humanos que sobre la base de una diferencia física encuentran una diferencia en torno de su reproducción, es decir, sufren de discriminación al interior de este espacio de acumulación de capital. Tal es así que, por ejemplo, de acuerdo a los datos de ingreso para 2013 de la Encuesta de Población (Current Population Survey (CPS)) -encuesta estadounidense metodológicamente semejante a la EPH del INDEC- la diferencia entre los ingresos medios de las personas de tez blanca de habla no hispana y las de habla hispana en general es de 42%; a su vez, con respecto a los de tez negra, es de un 68% (DeNavas-Walt y Proctor, 2014).

mo. Se puede ver una aceleración desde principios de la década de los ochenta que, justamente, concuerda con la primera apertura de la economía china a los capitales extranjeros, acelerándose aún más hacia principios de la década de los noventa. Ahora bien, lo que podemos notar en torno de estas tendencias es la realización de la potencia abierta por el desarrollo de la nueva técnica. Como en todo proceso que se desarrolla, en el modo de producción capitalista la necesidad social toma forma en torno de las potencias materiales de las que dispone en cada momento, el mismo empuje que produce la producción de plusvalía relativa se desplegó en torno de la necesidad de fragmentar el obrero colectivo conformado hasta ese momento en subjetividades homogéneas de acuerdo con la necesidad de regir el proceso de trabajo mediante su pericia. En el momento en el que se desarrolla la nueva división social del trabajo el modo de producción capitalista echó mano a las porciones de población que hasta ese momento sobraban para su propio desarrollo, y que era posible utilizar debido a las “nuevas necesidades” sociales que brotan del mismo desarrollo del modo de producción. Toda esta cuestión, como vemos, no se lleva adelante por un abstracto poder ser de la economía china, por ejemplo. La economía china corrió la suerte de convertirse en potencia de las nuevas formas de producción mundiales. Así, el desarrollo de esta economía se convierte hoy en la potencia latente del modo de producción capitalista de revolucionar las fuerzas productivas de la sociedad en torno de portar justamente en su interior, por lo menos al principio del proceso, fuerza de trabajo de subjetividad relativamente degradada. Así, en apariencia, el desarrollo de las condiciones de vida de la población de este espacio nacional de acumulación se puede presentar como una abstracta potencia, sin embargo, como vemos, responde a una necesidad históricamente concreta y sólo gracias a esta necesidad es que entra en producción estimulándose las condiciones de reproducción de su fuerza de trabajo.

El salario real chino y con él el de paridad con respecto a Estados Unidos comienza a crecer explosivamente a partir de mediados de la década de los noventa para llegar hoy en día a representar cerca de 1/4 del salario norteamericano. Esta razón se fundamenta por dos grandes procesos: en primer lugar, la baja relativa del reservorio de población obrera sobrante latente, es decir el agotamiento paulatino de la población rural que fue migrando a las ciudades, netamente desde mediados de la década de los noventa (Bonals y Monteforte, 2014)³¹. Y, en segundo lugar, por la necesidad de ir subiendo los atributos productivos de los obreros que se desenvuelven al interior de la economía china conforme va avanzando la acumulación de capital.

Mediante la posibilidad de fragmentar los procesos de trabajo, la acumulación de capital muestra hoy más que nunca su contenido mundial, el cual en general se presenta con la forma de economías nacionales que “aportan” a un “orden

³¹ Cabe aclarar que las migraciones en la República Popular China se encuentran fuertemente reguladas a través del sistema Hukou. Así, se regula tanto la migración interna pudiendo a su vez regular en alguna medida los salarios urbanos y, además, para realizar una diferenciación concreta ante ciudadanos del mismo estado nacional pero que al migrar entre provincias a la cuales no fueron autorizados se configura un situación de “inmigración ilegal” la cual impacta en sus posibilidades de reproducción. Para ver una visión amplia pero compacta del citado sistema ver Correa y Nuñez (2013).

mundial". Desde el momento en que los valores de uso se nos presentan como valores objetivados en su forma sustantivada -el precio- el contenido mundial del modo de producción capitalista es una potencia latente y que se desarrolla en su devenir histórico. El enlazado productivo actual en la escala mundial, no es más que el desarrollo de la universalidad del modo de producción capitalista bajo las formas concretas de la producción de plusvalía relativa.

Hasta aquí, el desarrollo de la nueva base técnica y las formas concretas que toma el capital en su unidad mundial empuja la producción de plusvalía por dos lados, tanto por la suba de productividad del trabajo que traen consigo las nuevas tecnologías, como la posibilidad de aprovechar masas de población obrera sobrante latente, la cual se encuentra fuertemente abaratada. Con esto a la vista podemos enfrentar la forma general del capital medio hoy en día, la parte necesaria de su capital puesta en innovaciones, desarrollo de productos y su propia administración se concentra en los espacios de acumulación desde donde se deslocalizó el capital, donde se concentra la fuerza de trabajo de subjetividad productiva expandida. Por otro lado, la parte de su capital que puede absorber trabajo simple, el trabajo de transformación material específico, el ensamblado, la confección, etc., se concentra en los ámbitos de acumulación que disponen de fuerza de trabajo barata, en nuestro caso de análisis, la República Popular China. Esta fragmentación que veíamos en las subjetividad obrera, es la que el capital medio posee hoy como potencia de acumulación, es su forma genérica actual.

Con todas estas cuestiones, empecemos a transitar el análisis del impacto que estas transformaciones en la producción mundial trajeron a nuestro espacio nacional de acumulación.

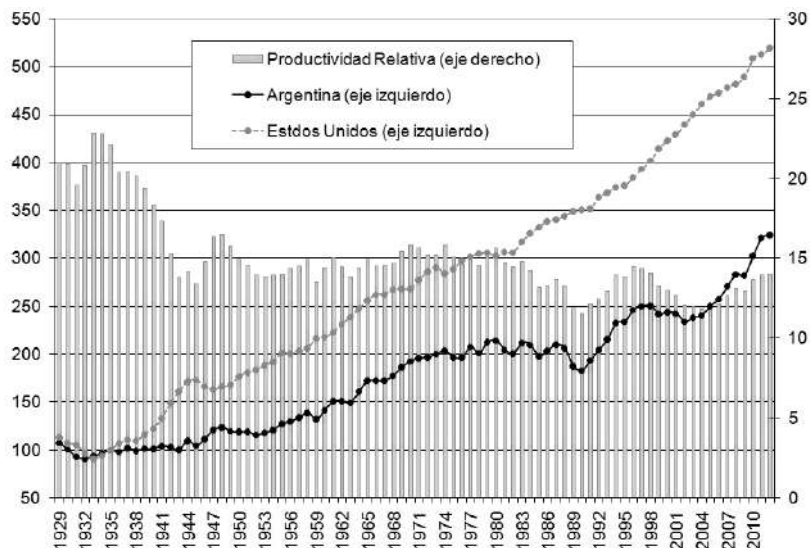
2.2. La expresión nacional de la Nueva División Internacional del Trabajo

Encontramos en el capital individual que se valoriza en el nivel nacional dos aspectos fundamentales que específicamente le imposibilitan actualmente producir en sintonía con las formas productivas que posee un capital medio, implicando un estrangulamiento en torno de la posibilidad de seguir valorizándose internamente.

En primer lugar, como vemos en el **gráfico 2**, con respecto a los niveles y evoluciones de la productividad nacional relacionadas entre sí en la productividad relativa, las características productivas de los capitales individuales nacionales no configuran una anatomía acorde con la composición técnica promedio necesaria para estar en la normalidad de las condiciones sociales de producción. La productividad nacional con respecto a la de Estados Unidos, no llega históricamente a representar 1/4 de ésta³². Esta cuestión nos pone delante de la determinación general del capital que se acumula en nuestro país, el mismo se presenta como un pequeño capital, consolidado en dicha condición. La históricamente baja productividad es una clara muestra de la escala reducida de la pro-

³² En Kennedy (2012) y Graña (2013) se puede encontrar una comparación más amplia y profunda en torno de las diferencias productivas de la economía nacional respecto de la unidad mundial de la acumulación de capital y sus distintas expresiones concretas.

Gráfico 2. Evolución de la productividad en la Argentina y Estados Unidos (1935=100) y Productividad relativa Argentina / Estados Unidos (en porcentaje). 1929-2014.



Fuente: Graña (2013), INDEC, y Bureau of Labor Statistics EEUU

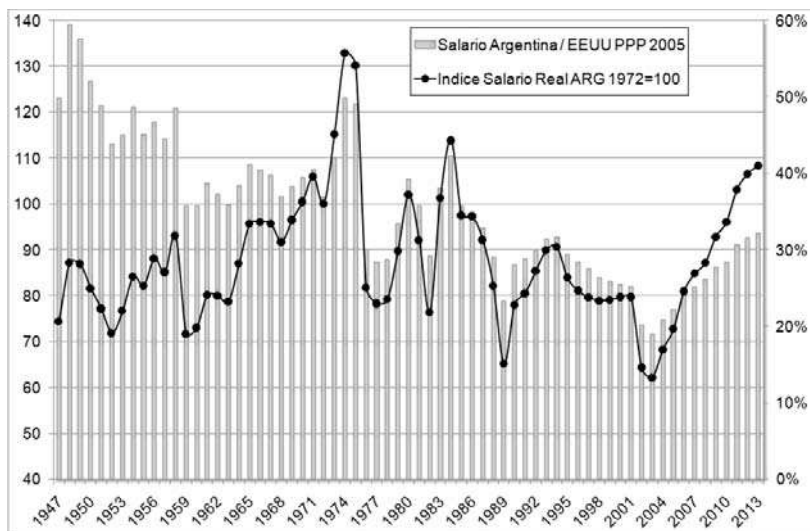
ducción que implica la imposibilidad de valorizarse a la tasa media de ganancia. Por esta razón la posibilidad de producir en las condiciones medias deslocalizando la producción no era una posibilidad para los capitales que se valorizaban en nuestro país.

En segundo lugar, como vemos en el **gráfico 3**, la fuerza de trabajo disponible en nuestro país es relativamente más cara que la disponible en las nuevas zonas donde los capitales individuales medios están localizando su producción. Esto debido a que las tecnologías disponibles en nuestro país se presentan como anacrónicas respecto de las vigentes en el nivel mundial demandando un obrero con una formación fuertemente universalizada, un obrero que todavía debe retener parte de su pericia, puesto de relieve también, por ejemplo, en los niveles de alfabetización que ostentaba nuestro país en el momento en que entra en vigencia la nueva base técnica³³.

Mientras la fuerza de trabajo promedio china podía comprar cerca de 20 veces menos que la fuerza de trabajo norteamericana, la nacional sólo se podría comprar entre 1/3 y 1/2 menos. Teniendo en cuenta a su vez que, por la simplicidad

³³ Por ejemplo, para 1980 la Argentina registraba una tasa de analfabetismo de un 6,1%, acorde con la de los países "industrializados" o medios, y China de un 34%. En absolutos, dichas tasas representan alrededor de 1.200.000 y 220.000.000 de personas respectivamente (UNESCO 1995)

Gráfico 3. Índice de salario real argentino 1972=100 (eje izquierdo) y salario argentino/ norteamericano en paridad de poder de compra (PPP 2005) (eje derecho)³⁴.



Fuente: EPH e IPC INDEC, IPC CIFRA, Bureau of Labor Statistics EEUU y Banco Mundial.

del trabajo a realizar por esta fuerza de trabajo, podríamos pensar que, por lo menos al principio del proceso descrito, no hacía falta prácticamente tener atributos productivos por lo cual lo que determinaba el lugar en el que se deslocalizaría el capital era simplemente dónde consiguiera la fuerza de trabajo más barata y, como vimos, con los atributos disciplinarios necesarios. Así, la posibilidad de recibir en nuestro país a los capitales medios que se deslocalizan desde sus países de origen en la búsqueda de fuerza de trabajo abaratada, convirtiéndonos en una “plataforma de exportación”, tampoco era viable aquí.

En resumen, los capitales presentes en nuestro país no contaban con la anatomía del capital medio necesaria para deslocalizar su producción en sintonía con las nuevas formas de producción y, además, tampoco contábamos con una

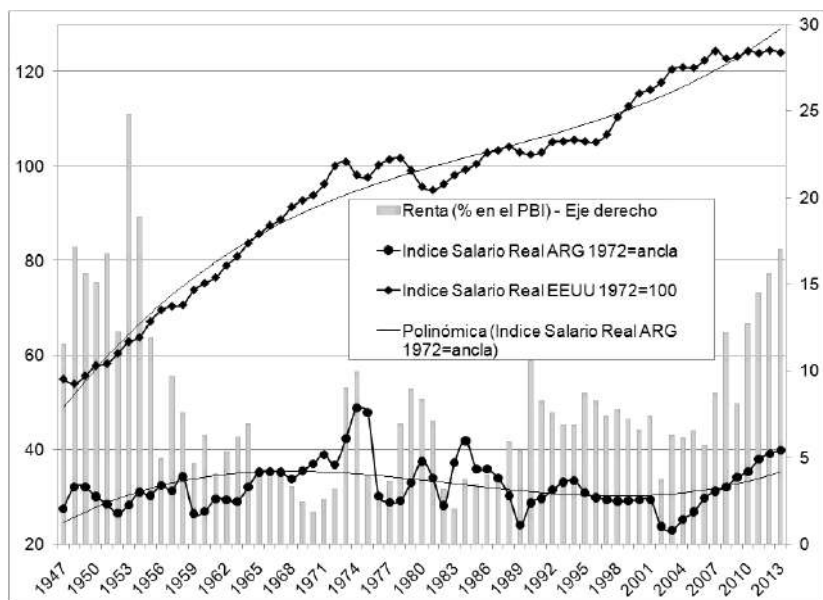
³⁴ Cabe aclarar que el nivel que se muestra para la etapa de posconvertibilidad podría encontrarse sobreestimado. Este dato se ajustó por medio de la diferencia que se verifica entre las remuneraciones de los asalariados con descuento jubilatorio con fuente en la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y en el Sistema Integrado Previsional Argentino (SIPA). El SIPA presenta un ingreso agregado para éstos a 2013 de un 30% mayor al que presenta la EPH comenzando a evidenciarse la brecha entre los mismos a partir de principios de siglo. Dado que nuestro objetivo es la comparación de niveles preferimos analizar el mejor escenario -el cual es por demás desalentador- respecto de la reproducción de este estrato de los asalariados asumiendo que efectivamente perciben los ingresos que presenta el SIPA. Así, esta serie de salario es una híbrida entre la información de la EPH y los del SIPA, reemplazando la remuneración de este último en el promedio que extraemos de la EPH.

fuerza de trabajo acorde para ser un destino que aloje a los capitales que se deslocalizaron de sus países de origen buscando fuerza de trabajo barata. Pues bien, debemos contestarnos acerca de cómo se acumulan sostenidamente capitales que no cuentan con la anatomía del capital medio y, además, cómo se expresan en nuestro país las nuevas formas productivas en la escala mundial.

En primer lugar, como vimos en la primera sección, un pequeño capital tiene una tensión interna respecto de la realización de su tasa de ganancia, ya que la misma, en general, tiende a contraerse conforme el mismo se va rezagando productivamente para alojarse por debajo de la media. Por esta razón existe una presión exacerbada sobre la explotación de la fuerza de trabajo que absorben los mismos en aras de compensar su baja productividad al no poder absorber ganancias en torno del desarrollo de la productividad del trabajo. Expresión de este proceso en nuestro país son las violentas fluctuaciones a la baja del salario real que se verifican en relación con las del salario estadounidense como vemos en el **gráfico 4**, las cuales se conforman en una compensación de los altos costos relativos. Ahora bien, una vez decantadas las fluctuaciones, igualmente el salario real hasta mediados de la década del setenta mantuvo una tendencia creciente considerable, aunque no alcanzara la del salario estadounidense. Es decir, la necesidad de los capitales de expandir la compensación de los costos cada vez más altos, dada su cada vez más baja productividad relativa, nos haría esperar una baja sostenida en el salario real como tendencia general, sin embargo no se verifica dicho efecto. Pues bien, la cuestión pasa aquí por la forma originaria que tiene el capital nacional de compensar los costos regresivos, siendo ésta la plusvalía en forma de renta agraria que circula hacia nuestro país (Iñigo Carrera, 2007, 2014). Los capitales que se acumulan aquí encuentran su razón de existencia en la compensación por medio de la apropiación de esta porción de riqueza social que circula al interior de nuestras fronteras planteando la especificidad de la acumulación de capital en la Argentina sobre la base de las distintas formas de apropiación de la misma. Este problema, en general, se disimula muy bien cuando se presenta a la industria nacional como “naciente” o “en desarrollo”. Sin embargo, cuando nos enfocamos sobre los capitales que se acumulan aquí podemos ver que la mayoría son capitales que en la escala mundial se acumulan como capitales medios³⁵, por lo tanto, deben poder realizar la tasa media de ganancia aquí para, de mínima, realizar la tasa media de ganancia sobre el total de su capital. Esta cuestión plantea una contradicción debido a que en la Argentina un capital sin contar con la anatomía de un capital medio puede apropiarse la tasa media de ganancia. Es decir, el que nuestra industria sea históricamente “naciente” o “en desarrollo” no

³⁵ De acuerdo con Azpiazu *et al* (2011), en promedio entre 2003 y 2008, la producción nacional estuvo en un 75,4% en manos de capitales extranjeros generando un 79,2% del valor agregado. La cantidad de capitales extranjeros en el total es de un 58,5% por lo que se pueden ver dos cuestiones, los capitales de propiedad nacional son sustancialmente más pequeños, mucho más que los extranjeros, pero, dada la magnitud de lo degradada que se encuentra la productividad relativa nacional, los capitales extranjeros que se acumulan aquí no se presentan como capitales medios a nuestro interior, se acumulan como capitales pequeños. Esta contradicción que plantea una especificidad nacional es la que pone de manifiesto Iñigo Carrera (2007) a partir de la identificación de los capitales extranjeros que se acumulan aquí como “capitales medios fragmentados”.

Gráfico 4. Índices de salario real norteamericano (1972=100) y de salario real argentino (1972=nivel relativo al salario norteamericano PPP 2005) (eje izquierdo), y volumen de renta agraria en porcentaje del PBI (eje derecho).



Fuente: Elaboración propia sobre Iñigo Carrera (2007), Kennedy (2012), Graña (2013), EPH e IPC INDEC, IPC CIFRA y Bureau of Labor Statistics EEUU.

se presenta ya como un resultado fallido sino que se conforma en el vehículo para que el capital medio en la escala mundial se acumule a contramano de su forma genérica ya que para que se mantenga aquí debe poder compensar sus costos siendo esta la forma específica de la apropiación de la plusvalía en forma de renta. El “subdesarrollo” constante y persistente de nuestra industria no es una cuestión fortuita, es la forma necesaria que tiene el capital medio de apropiarse una porción de riqueza social valorizando maquinaria -parte componente de su capital constante- que queda obsoleta en sus países de origen y que es el fundamento de la “estructura de costos” crónicamente regresiva de la industria nacional.

En efecto, la etapa que va hasta la década de los setenta se presenta como un momento histórico en el que la renta alcanzaba como forma general de compensación de los capitales. Las fluctuaciones que vemos en el salario hasta dicha década son la expresión de los ciclos de exacerbación y caída de la renta agraria -**gráfico 4**- y el consecuente restablecimiento de la acumulación de capital sobre la base del ajuste de la economía nacional por medio de la baja en el salario real, presentándose la baja del salario real como una cuestión coyuntural, como un agotamiento temporal de la compensación. En general, a

este proceso cíclico se lo conoce exteriormente en la bibliografía como “stop and go”³⁶, invirtiendo las determinaciones cíclicas reales de nuestra economía (Jaccoud *et al*, 2015).

Ahora bien, el desarrollo de la nueva base técnica pone en jaque la acumulación de capital en la Argentina a partir de la década de los setenta debido a la redoblada presión de la productividad del trabajo media en la escala mundial³⁷. Además del salto en la productividad que implica la nueva base técnica, los capitales medios se centran sobre sus espacios originarios de acumulación en el desarrollo de productos, innovaciones y en la planificación y administración de la producción aprovechando las potencias de las nuevas tecnologías de la información, llevándolas al máximo. A su vez, pueden aprovechar la fuerza de trabajo abaratada que da un plus sobre la potencia de acumulación de los capitales medios. Esta presión redoblada se hace sentir en los capitales nacionales a quienes la compensación de sus costos mediante la riqueza social que fluye en forma de renta ya no les es suficiente. La forma de liberar esta presión fue avanzar sobre las condiciones de reproducción de la fuerza de trabajo. Esta contradicción inherente al modo de producción capitalista en la compra-venta de fuerza de trabajo exacerbada en el pequeño capital, que sólo se presentaba en potencia al final del apartado 1.2, aquí se presenta en la realidad y con las formas más crudas a partir de la baja tendencial del salario que se verifica desde mediados de la década de los setenta (**gráfico 3**). Cabe aclarar que si en promedio el salario real verificado antes de la década de los setenta se presentaba como a la par del valor de la fuerza de trabajo, necesariamente el período posterior se presenta como un pago neto por debajo del valor de la fuerza de trabajo ya que, por ejemplo, en el período más brutal de baja del salario real, entre 1974 y 1976, no hay forma de que hayan cambiado repentinamente los atributos productivos de la población para que la misma deje de valer lo que valía. A su vez, dada la brecha entre las remuneraciones salariales nacionales y estadounidenses en PPP podría pensarse que en alguna medida la fuerza de trabajo ya se vendía antes de la década de los setenta por debajo de su valor, apoyada esta hipótesis por las violentas fluctuaciones del salario nacional que se verifican históricamente. Es difícil pensar que una fuerza de trabajo se venda por su valor si en algunos momentos recibe un ingreso y luego, sin haber cambiado sus atributos productivos, el mismo se reduce, imposibilitando justamente tanto su normal

³⁶ Para profundizar en el modelo de “stop and go” ver Braun y Joy (1981) y Diamand (1972)

³⁷ Cabe aclarar que la productividad media en escala mundial a partir de la década de los setenta, a nuestro entender, ya no se conforma sobre la base de capitales de un mismo espacio nacional por lo que la comparación de productividades relativas de un espacio nacional respecto de otro comienza a plantearse como una abstracción. En este trabajo utilizamos la herramienta de la comparación de la productividad relativa respecto de Estados Unidos para dar una noción del atraso productivo de los capitales nacionales, sin embargo, cuando entran en juego las productividades de los capitales del sudeste asiático se podría esperar que nuestra productividad relativa sería aún menor. Un cálculo de este tipo se presenta por demás complejo, por ejemplo la comparación con la productividad china, debido a la forma polarizada que tiene la producción en estos países, entre relativamente pocos capitales exportadores de gran tamaño y una gran cantidad de capitales de tamaño sustancialmente reducido apuntados hacia el mercado interno y una gran cantidad de cuentapropistas, lo que hace que la productividad agregada, a nuestro entender, no sea representativa (Bonals y Monteforte, 2014).

reproducción como la de su familia. Una fuerza de trabajo que no apoya su reproducción en torno del despliegue de sus atributos productivos sino que se reproduce en calidad y a condición de que el capital encuentre una masa de riqueza social extraordinaria dentro de su espacio nacional de acumulación para compensar su baja productividad se presenta como una masa de población obrera estancada en su condición de sobrante, la cual solo vende su fuerza de trabajo a condición de venderla por debajo de su valor (Iñigo Carrera, 2007). Claramente la fuerza de trabajo nacional no es una masa homogénea por lo que en algunos estratos la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor puede ser imperceptible y en otros por demás explícita³⁸. Es y será trabajo de futuras investigaciones las distintas formas concretas que toma esta determinación general en torno de las deficiencias en la reproducción de la fuerza de trabajo nacional.

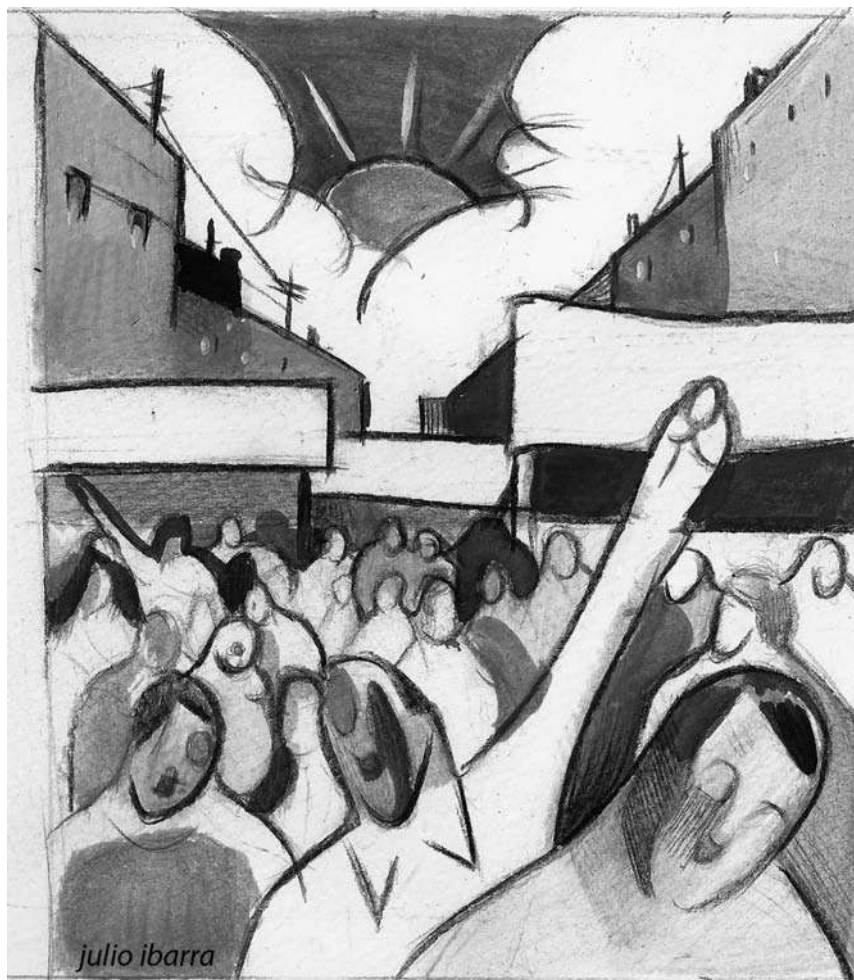
3. Comentarios finales

Fue nuestro objetivo poner de relieve las determinaciones generales que dan forma a las expresiones concretas de la reproducción de la fuerza de trabajo nacional, fundamentando cómo la forma deficiente, históricamente hablando, en la que se reprodujo la fuerza de trabajo no es una cuestión fortuita, de “intereses” o “aspiraciones” de la población obrera³⁹, ineficiencia política y tampoco una cuestión coyuntural, sino que se debe a la forma específica que la relación social general de producción, el capital, tiene en nuestro país. Esta especificidad por supuesto fundamenta particularidades en las formas de conciencia individuales y en las correspondientes formas políticas, sin embargo éstas no son el fundamento de la especificidad nacional sino más bien sus formas de existencia.

El camino más potente que el capital le dio a la plusvalía en forma de renta de la tierra que fluye hacia nuestro país es que la apropien los capitales medios que son genéricamente los que desarrollan las fuerzas productivas del trabajo social y se fragmentan para acumularse en escala reducida aquí. Esto no es más que la forma de apuntalar las tasas de ganancias de los mismos. La cuestión pasa por el papel que le toca a la fuerza de trabajo nacional que, así como es atributo de este proceso y solo así existe, su reproducción está atada al mismo conformándola de manera general como una población obrera sobrante estancada para las necesidades del capital. Esto no quiere decir que estamos condenados a la muerte o que no tenemos potencialidad como un fragmento de la clase obrera mundial, sino que estamos expuestos a las violentas fluctuaciones de lo que determina el ciclo de nuestra economía, la renta -siempre que la haya, claro está-.

³⁸ Para indagar en torno de las formas concretas actuales de la venta de la fuerza de trabajo por debajo de su valor ver Cazón *et al* (2014) y Jaccoud *et al* (2015).

³⁹ Este tipo de inversión ideológica portada en la abstracta voluntad de los sujetos es propuesta, por ejemplo, por Gerchunoff y Rapetti (2015) quienes “conjeturan” que las violentas fluctuaciones de la economía nacional evidenciadas desde 1930 hasta 2015 se deben a “la inconsistencia entre las aspiraciones económicas arraigadas en la sociedad y las posibilidades productivas de la economía” (Gechunoff y Rapetti (2015), p. 3).



Movilización obrera

El futuro de la reproducción de la fuerza de trabajo nacional no presenta rasgos alentadores. En primer lugar, la renta de la tierra que fluye actualmente mermó sus niveles extraordinarios, solo comparables con los del primer y segundo mandato de Perón (**gráfico 4**), por lo que por ese lado se espera un ajuste salarial el cual se está desatando en este preciso momento con una devaluación de más del 40% condimentada con una quita de retenciones que está llevando adelante el nuevo gobierno electo. A su vez, los signos de la crisis mundial no frenaron sino que se siguen acentuando expresándose en las crisis migratorias, el freno en la producción de una de las únicas economías en crecimiento actualmente, China, la imposibilidad del despegue de las economías

européas aun con tasas de interés reales sostenidamente negativas, etc. Estas cuestiones no hacen esperar una suba inminente de la demanda de las mercancías agrarias que producimos por lo que tampoco se espera una suba sustancial de la renta de la tierra. Así, parecería que el ciclo de estancamiento de la economía vuelve a tomar forma, probablemente apaciguado por la posibilidad de tomar deuda para estirar la agonía hacia lo que repetidamente nos mostró como resultado el devenir de la historia nacional, un ajuste todavía más severo sobre nuestras condiciones de reproducción.

Bibliografía

- Azpiazu, D., Manzanelli, P., y Schorr, M. (2011). *Concentración y extranjerización: La Argentina en la Posconvertibilidad*. L. Gruss (Ed.). Gerli: Capital Intelectual.
- Banco Mundial (2008) *Global Purchasing Power Parities and Real Expenditures. 2005 International Comparison Program*.
- Becker, G. (1964) *Human Capital*. New York: Columbia University Press for NBER.
- Bonals S. y Monteforte E. (2014) "La nueva división internacional del trabajo y sus consecuencias en la producción y en el mercado de trabajo argentino. 1970-2013." En 1er Congreso de Economía Política Internacional. UNM. Buenos Aires.
- Braun, O. y Joy, L. (1981). Un modelo de estancamiento económico. Estudio de caso sobre la economía argentina, *Desarrollo Económico* 80, Vol. 20.
- Caligaris, G. (2014). "Estructura social y acumulación de capital en la producción agraria pampeana (1996-2013)". *Tesis Doctoral*. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires
- Caligaris, G. y Starosta G. (2015). The commodity nature of labour power. *Science and Society*.
- Cazón, F.; L. Iñigo; D. Kennedy y F. Lastra (2014), "Las condiciones de reproducción de fuerza de trabajo como forma de la especificidad de la acumulación de capital en Argentina: evidencias concretas desde mediados de los '70", VII Jornadas de Economía Crítica, Facultad de Ciencias Económicas – Universidad Nacional de La Plata, 16-18 de octubre.
- Correa, Gabriela; Núñez, René. (2013). Migración y exclusión en China: Sistema hukou. Problemas del Desarrollo. En *Revista Latinoamericana de Economía*, Enero-Marzo, 105-122.
- DeNavas-Walt C. y Proctor B. (2014) *Income and Poverty in the United States: 2013*. <http://www.census.gov/content/dam/Census/library/publications/2014/demo/p60-249.pdf> consultado el 12 de julio de 2015.
- Diamand M. (1972) "La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio". *Desarrollo Económico* Vol. 12, 45.
- Fröbel, F.; Heinrichs, J. y Kreye, O. (1980) *La nueva división internacional del trabajo: para estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*. España: Siglo XXI Editores,
- Graña, J. (2013). Las condiciones productivas de las empresas como causa de la evolución de las condiciones de empleo. Tesis doctoral. Doctorado en Ciencias Economicas: FCE- UBA

- Iñigo Carrera, J. (1995) De la simple mercancía a la mercancía-capital. La transformación de los valores en precios de producción. Documento de Trabajo. Centro para la Investigación como Crítica Práctica (CICP).
- Iñigo Carrera, J. (2004). *Trabajo infantil y capital*. Buenos Aires: Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2005) La fragmentación internacional de la subjetividad productiva de la clase obrera. En 7mo Congreso de la Asociación de Estudios del Trabajo (ASET). Buenos Aires, 10 al 12 de agosto.
- Iñigo Carrera, J. (2007). *La formación económica de la sociedad argentina* (Vol. 1). Buenos Aires, Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2008). *El capital: razón histórica, sujeto revolucionario y conciencia*. Buenos Aires, Imago Mundi.
- Iñigo Carrera, J. (2014). La especificidad de la acumulación de capital en la Argentina: desde sus manifestaciones originarias hasta la evidencia en las primeras décadas del siglo XX. *Tesis Doctoral*. Facultad de Filosofía y Letras. Universidad de Buenos Aires.
- Jaccoud, F.; Monteforte, E.; Pacífico, L. (2015) Evolución del Mercado de trabajo en la posconvertibilidad en perspectiva histórica. En *Hora de Balance: Proceso de acumulación, mercado de trabajo y bienestar. Argentina, 2002-2014*. Javier Lindenboim et al; Coordinado por Javier Lindenboim y Agustín Salvia. Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Jofre, J. M.; Jofre M. J.; Arenas M. C.; Azpiroz R.; de Bortoli M. A. (2007) Importance of breakfast in the nutritional state and information processing in school children. *Univ. Psychol.* [online]. vol.6, 2, pp. 371-382..
- Kennedy, D. (2011). Fundamentos económicos de la contabilidad social: Hacia una mirada de la nueva riqueza social y su evolución. *Tesis Doctoral*. FCE - UBA.
- Marx (1984) [1865] Salario, Precio y Ganancia. En *Carlos Marx, Federico Engels – Obras Escogidas*. Volumen 2. Editorial Cartago, Buenos Aires.
- Marx, K. ([1867] 2012). *El capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo I. Buenos Aires. Fondo de Cultura Económica.
- Marx, K. ([1894] 2012a). *El capital. Crítica de la Economía Política*. Tomo III. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.
- Mincer, J. (1974) *Schooling, Experience and Earnings*. New York: University Press for National Bureau of Economics Research.
- PREALC (OIT) (1978): "El problema del empleo en América Latina: Situación, perspectivas y políticas", Santiago, Chile.
- Starosta, G. (2010). Global commodity chains and the Marxian law of value. *Antipode*, 42(2), 433-465.
- UNESCO (1995) *Compendium of statistics on illiteracy* 35. United Nations Educational. Francia.

Continuidades y rupturas entre el régimen neoliberal de 1976-2001 y la posconvertibilidad*

*Claudia Herzfeld***

La crisis de 2001-2002 dio lugar al advenimiento de un conjunto de cambios en la política macroeconómica y en la visión del rol del Estado en la Argentina. Es en razón de ello que, luego de una década de crecimiento, se encuentra en debate si la posconvertibilidad ha logrado dejar atrás, en la economía en general y en el mercado de trabajo en particular, los flagelos que han afectado a la sociedad desde fines del siglo pasado.

En este contexto el presente trabajo analiza los elementos de continuidad y ruptura que se verifican en la estructura y composición del mercado laboral argentino durante las últimas cuatro décadas, a través de los distintos modelos de acumulación vigentes desde 1976 a la actualidad.

Palabras claves: Mercado de trabajo - Régimen de acumulación neoliberal - Posconvertibilidad - Argentina

Ver <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=6783> gráficos en

* Se agradecen los valiosos comentarios de Martín Schorr y Andrea Delfino a una versión preliminar y se los exime de toda responsabilidad por los errores y las omisiones que pudieran existir.

** Becaria Doctoral del CONICET; Doctoranda en Economía (FCEyE-UNR); Licenciada en Economía (FCE-UNL); Docente investigadora de la Universidad Nacional del Litoral.

Continuities and ruptures in the Neoliberal regime from 1976 to 2001 and the post-convertibility

The 2001-2002 crisis gave rise to the advent of a series of changes in the macroeconomic politics and in the view of the role of the State in Argentina. It is for this reason that, after a decade of growth, it is still under discussion if the post-convertibility period has tried to leave behind, in the economy in general and in the labour market in particular, the scourges that have affected society since the end of the last century.

It is in this context that the present work analyzes the elements of continuity and rupture which are verified in the structure and composition of the Labour Market in Argentina during the last four decades, through the different accumulation models in force from 1976 to the present day.

Key words: Labour Market - Neoliberal Accumulation Regime - Post-Convertibility - Argentina.

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

Introducción

El presente trabajo procura llevar adelante un doble desafío, por un lado pretende analizar el comportamiento del mercado laboral argentino a través de los distintos modelos de acumulación vigentes desde 1976 a la actualidad. Haciendo especial hincapié en las continuidades y rupturas entre el régimen neoliberal¹ de 1976-2001 y el patrón de crecimiento² de la posconvertibilidad de 2002 a hoy; y por el otro, a pesar de las fuertes restricciones de información estadística de la actualidad, se intenta dar continuidad histórica a distintos trabajos realizados a fines del siglo pasado, a fin de aportar elementos para el análisis del estado actual del mercado laboral en la Argentina, pero con una fuerte visión retrospectiva, pues al fin y al cabo en gran medida somos nuestro pasado.

Este análisis histórico se divide en tres períodos, en función de sus respectivos modelos de acumulación: el modelo neoliberal de la dictadura y la década perdida (1976-1990); el modelo de la Convertibilidad (1991-2001) y Posconvertibilidad (2002-actualidad).

Puesto que el mercado de trabajo es sólo una de las caras de una realidad mucho más compleja, carecería de sentido su estudio en forma aislada, es por ello que a lo largo de este trabajo se analizan la evolución de los principales indicadores enmarcados en el contexto político y económico de cada una de las etapas.

De esta manera, el artículo se estructura en cuatro partes. A lo largo de las tres primeras, se analiza cada una de las etapas, donde el estu-

¹ En este trabajo se adopta la definición de "régimen o patrón acumulación" acuñado por Basualdo (2007) la cual alude a la articulación de un determinado funcionamiento de las variables económicas, vinculado con una definida **estructura económica**, una peculiar **forma de Estado** y las **luchas entre los bloques sociales existentes**. Es necesario para que se constate la existencia de un régimen o patrón de acumulación de capital que las variables económicas cumplan el requisito de la **regularidad** en su evolución y la existencia de un **orden de prelación** entre ellas. Por otra parte, siguiendo a Varesi (2013), es posible considerar a un "modelo de acumulación" como un sub-período dentro de un régimen de acumulación específico; siendo éste la forma que adopta el proceso de reproducción ampliada del capital en un espacio y tiempo determinados, en los cuales se observan relaciones de regularidad y prelación en sus elementos estructurales y superestructurales en un nivel de mayor especificidad que en el régimen de acumulación que lo contiene.

² En este punto, se considera que aún no ha transcurrido el tiempo suficiente ni se cuenta con evidencias definitivas como para considerar a la actual etapa posdevaluatoria como un nuevo modelo de acumulación, en el sentido utilizado en este trabajo. Es por ello, que siguiendo a CENDA (2010) se hace referencia a la misma como un patrón de crecimiento.

dio del mercado laboral es precedido por una descripción del contexto político-económico del modelo de acumulación de ese período para, en la parte final realizar algunas reflexiones respecto de las continuidades y rupturas entre el régimen neoliberal de 1976-2001 y el patrón de crecimiento de la posconvertibilidad.

Modelo neoliberal de la dictadura y la década perdida (1976-1990)³

Contexto político-económico

Luego del golpe militar del 24 de marzo de 1976, el nuevo gobierno de facto, representado en la cartera económica por el ministro Martínez de Hoz, empresario proveniente de la entraña más liberal de la democracia cristiana, establece la necesidad de reestructurar el patrón de acumulación y revalorizar el comercio exterior, reinsertando a la Argentina en el mercado mundial a partir del aprovechamiento de sus ventajas comparativas. A partir de ese momento, comienza una etapa en la que se profundizaría el deterioro de la situación social de la Argentina, para ese año el déficit fiscal estaba fuera de control, llegando a la (entonces inédita) cifra del 12,4% del PIB y la inflación tenía un ritmo técnicamente hiperinflacionario (Gerchunoff y Llach, 2005), lo cual se comienza a evidenciar en los incrementos de desigualdad distributiva y de la pobreza absoluta (Beccaria, 1998).

Dada la situación, se implementó un programa de estabilización que consistió en lugar de realizar una devaluación, en la liberalización de los precios y un congelamiento de los salarios, causando una brusca caída en el salario real (aproximadamente 30% en unos meses (Gerchunoff y Llach, 2005), lo que redundó en una profunda alteración en la distribución del ingreso (Beccaria, 1998).

Sin embargo uno de los hechos más importantes del período fue la reforma financiera de 1977, la cual provoca un cambio del eje económico desde la industria al sector financiero, dando lugar a un proceso de fuga de capitales que lleva a un acelerado crecimiento de la deuda externa, que junto con una corrida bancaria y a la alta inflación desembocan en una crisis de balanza de pagos.

³ En este punto es importante realizar algunas precisiones. Tal como plantea Torrado (2007) en el período presidencial de Raúl Alfonsín (1983-1989) no se llegó a conformar una estrategia de desarrollo específica, manteniéndose las modificaciones estructurales derivadas de la dictadura (intentándose moderar las implicancias sociales de la misma). De esta manera, puesto que el cambio de modelo dentro del mismo régimen neoliberal se da recién en el '91 con la implementación del Plan de convertibilidad, es que a efectos expositivos se toma como una sola etapa el Modelo neoliberal de la dictadura y la década perdida (1976-1990).

Finalmente, en marzo de 1981, junto con el cambio de presidente de facto, se devalúa la moneda, reforzando la inflación y la contracción de la economía. De esta forma, como resultado de la experiencia aperturista, el país enfrenta una seria restricción externa, el sector privado queda fuertemente endeudado (interna y externamente), a lo cual el gobierno responde estatizando la deuda externa privada, además de permitir la licuación del pasivo de las empresas (Beccaria, 1998) provocando así una profundización del problema de la deuda externa que se extiende hasta esta década, y dando lugar a unos '80 que se conocen como la *década perdida*.

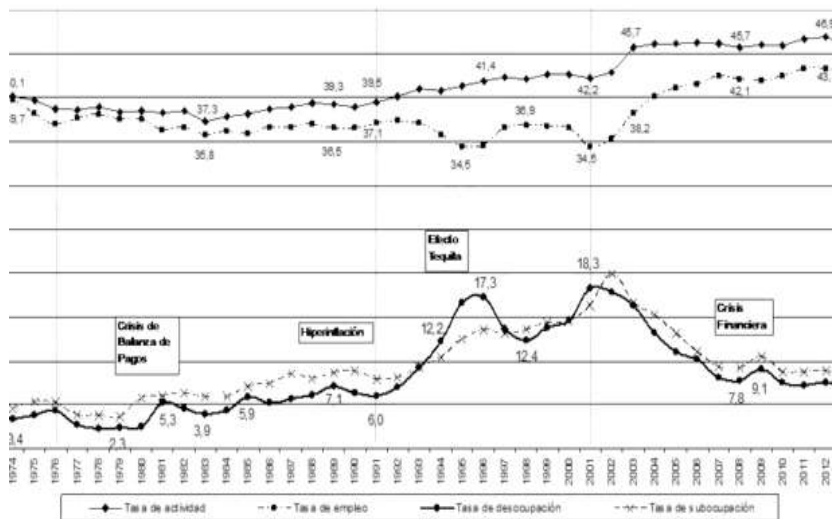
Caracterización del mercado laboral

A mediados de los '70 finaliza un largo período de crecimiento económico relativamente sostenido y se da inicio a un período marcado por los desajustes macroeconómicos descritos en la sección anterior, que se extiende hasta principios de los años noventa. Como era de esperar, estas crisis y fluctuaciones económicas tuvieron repercusión en el mercado laboral. Así, en el **gráfico 1** se puede observar como el primer pico de desocupación del período se da en 1989, con un valor de 7,1% , durante la crisis de balanza de pagos y la hiperinflación, asimismo se observa que durante el subperíodo analizado, la tasa de subocupación mantiene prácticamente el mismo comportamiento que la de desocupación. Este comportamiento moderado del incremento en la desocupación se da principalmente por dos motivos. Por un lado, el lento crecimiento de la fuerza de trabajo y, por el otro, el deterioro de la productividad, dado que entre 1974 y 1990, el producto por trabajador sufrió una disminución de aproximadamente 20% (Beccaria, 1998).

A lo largo de todo el período 1976-90 se registró una disminución de la proporción de empleo, que dejó ver un mecanismo de ajuste del mercado laboral que si bien es característico de las economías en desarrollo, hasta ese momento no había sido importante en el país: el cuentapropismo, que, de acuerdo con Beccaria (1998), pasó del 24% en 1974 al 33% de la ocupación total en 1990. En este período (a diferencia de lo que sucedería en el futuro), parecería ser una situación voluntaria practicada por individuos que vieron en el cuentapropismo una manera de cubrirse de la fuerte reducción salarial. En forma adicional, durante el período se observa un fuerte incremento, mayor al 50% en quince años, de la proporción de asalariados no registrados, que como se observa en el **gráfico 2** pasa del 18,8% de los asalariados en 1974 al 28,8% en 1991.

La estructura sectorial del empleo mostró durante el período una creciente alza del peso relativo del sector terciario y una reducción de la

Gráfico 1. Evolución de los principales indicadores del mercado de trabajo. Total de aglomerados urbanos. (1974-2014)



Nota: Las mediciones utilizadas son las de la onda de octubre en el período 1974-2002 y el tercer trimestre en el período 2003-2014.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la EPH-INDEC.

industria manufacturera (Beccaria, 1998).

Respecto de los salarios, es importante recordar que luego del golpe militar de 1976 se prohibieron las actividades gremiales, siendo los incrementos nominales de las remuneraciones fijados por el Estado hasta 1988. Si bien las restricciones a los sindicatos fueron levantadas en 1983, las negociaciones colectivas no se restablecieron sino cinco años más tarde (Altimir, Becaria; 1999).

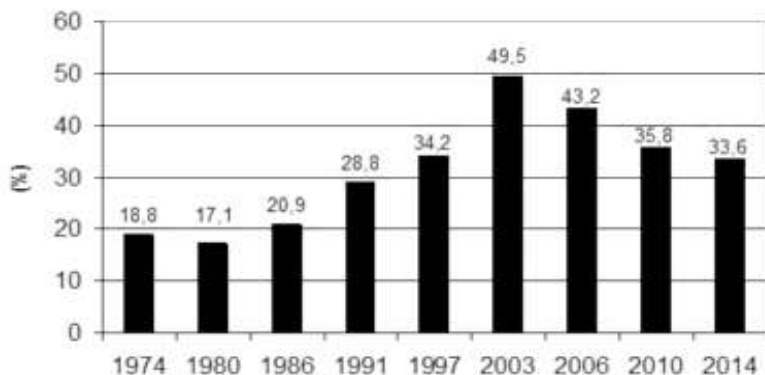
Por último, es importante destacar que el fenómeno de la desocupación no presentó distinciones de sexo y edad, puesto que todos los grupos han visto aumentar sus tasas específicas.

Modelo de la Convertibilidad (1991-2001)

Contexto político-económico

La inestabilidad macroeconómica que reinó en la Argentina durante toda la década de los '80 culmina con los episodios hiperinflacionarios de 1989 y 1990. El flamante gobierno de Carlos Menem no consigue inicialmente controlar la situación en la que se dan distintas pujas por el

Gráfico 2. Evolución de asalariados sin aportes jubilatorios en relación al total de asalariados en porcentaje. Total de aglomerados urbanos. (1974-2014)



Notas: Período 1974-1997 registros EPH puntual correspondientes a la onda de octubre. Período 2003-2014 registros EPH continua correspondientes al tercer trimestre. Período 1974-1986 valores para el Gran Buenos Aires. Período 1991-2003 valores para el Total de 28 Aglomerados. Período 2003-2014 valores para el Total de 31 Aglomerados.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Altimir, O. y Becaria, L. (1999) y cuadros del INDEC

poder, hasta que en noviembre de 1990 se privatizan partes mayoritarias de Aerolíneas Argentinas, ENTEL y la industria química y petroquímica, hecho que permitió inaugurar una etapa de convergencia de intereses entre los sectores a los cuales se les entregó las empresas privatizadas: los grupos económicos locales; operadores internacionales y los acreedores externos (Belini y Korol, 2012, Basualdo, 2001 y 2010). Lo expuesto posibilitó, una vez finalizado el proceso de privatización, la reconfiguración de los grupos económicos nacionales mediante la ampliación de su participación en el sector servicios, que se había iniciado en la década de los '70 durante el gobierno militar (Svampa, 2005, Schvarzer, 1996).

Pero la estabilidad llegó de la mano de Cavallo y su plan de Convertibilidad, impulsado por los capitales financieros, principalmente externos, que fue apoyado por los restantes sectores a cambio de otras concesiones. Así la UIA tempranamente planteó la necesidad de flexibilizar el mercado de trabajo y reducir los costos indirectos (Cantamutto y Wainer, 2013), trasladando así, tanto sobre los asalariados, como los subcontratistas y otros prestadores de servicio, el peso de la incertidum-

bre del mercado (Delfino, 2011), logrando hacer más competitiva a la industria en el nuevo contexto de apertura con tipo de cambio bajo y fijo.

Este plan, logra finalmente detener la inflación y hacer crecer la economía, lo cual contribuye a una mejora en la recaudación tributaria, que además fue reforzada por el aumento de la alícuota del IVA y por cambios en la administración tributaria que permitieron reducir la evasión fiscal (Beccaria, 1998).

La estabilidad además permitió (en un primer momento), por un lado mejorar el poder de compra de las remuneraciones que comenzaron a no verse afectadas por la inflación (Torrado, 2007) y la difusión del crédito al consumo, lo que impulsó un importante crecimiento de la demanda doméstica, especialmente en bienes durables. El incremento en el crédito también benefició al mercado inmobiliario, impulsando la construcción, sector que había atravesado un largo período de estancamiento (Beccaria, 1998).

Con el establecimiento del tipo de cambio fijo y conforme se fue reduciendo la inflación, se verificó un importante cambio en los precios relativos a favor de los no transables, lo cual junto con la reducción de la protección arancelaria, el atraso cambiario y el aumento de la presión fiscal afectaron fuertemente la competitividad de la industria nacional que en general perdió la pulseada frente a las importaciones, dando lugar al cierre de muchas industrias, sobre todo las más pequeñas. Esto último, junto al acceso diferencial al crédito que no les permitía realizar el cambio tecnológico necesario para producir en el nuevo contexto fue una manera más de promover la concentración de la producción y centralización del capital.

Si bien el fuerte flujo de inversión extranjera directa (IED) que se registró entre 1991 y 1994, algo más débil posteriormente, facilitó en principio el crecimiento de la demanda agregada, sobre todo generaba la necesaria contrapartida para mantener en equilibrio el sistema (Lindenboim y González, 2004). Luego de la crisis internacional de 1998 quedó expuesta (ya en forma indudable) la vulnerabilidad externa del país, que se plasmaba en el desequilibrio de su cuenta corriente y se agudizó por la profundización del proceso de fuga de capitales, lo cual termina en una nueva crisis de balanza de pagos.

En ese contexto y junto a los ya preocupantes niveles de desempleo registrados en 1994 y 1995 el gobierno optó por aumentar su presión sobre los legisladores y logró la sanción de un conjunto de leyes que eran parte del paquete de reformas laborales iniciado en 1991, con la sanción de una ley que establecía diversas modalidades de contratación a tiempo determinado. El conjunto de reformas apuntaron por una

lado a reducir el costo laboral no salarial, a través de la reducción de las contribuciones patronales a la seguridad social y la reducción de los costos asociados con eventos como el despido o el accidente. Por el otro a aumentar la previsibilidad del costo laboral; flexibilizar la distribución del tiempo de trabajo y descentralizar la negociación (Altimir y Becaria, 1999; Torrado, 2007). Además mediante decretos del Poder Ejecutivo se eliminó la indexación salarial, se descentralizó la negociación colectiva y se ataron las variaciones salariales a la productividad (Basualdo, 2010), todo lo cual junto con el incremento de los niveles de desocupación afectó gravemente los ingresos de los trabajadores. Como señalaron Arrillaga, *et al* (2005) ya no sólo resultaban alarmantes los niveles de desempleo abierto, sino que además se vuelven preocupantes los niveles de degradación cuali y cuantitativa alcanzados tanto en las relaciones laborales como en las retribuciones monetarias de la población “felizmente” ocupada.

De esta manera, las profundas modificaciones introducidas en el marco regulatorio que enmarcan el proceso de acumulación no hicieron más que consolidar el proceso de apertura, desregulación, concentración de capital y eliminación del Estado iniciado a mediados de los '70 con la última dictadura militar.

Caracterización del mercado laboral

La modificación de régimen de tipo de cambio y la apertura del mercado, experimentados desde 1991 afectaron significativamente la evolución del mercado de trabajo. Sin embargo, durante el período, el comportamiento de las tasas fue evolucionando al ritmo de los ciclos económicos.

De esta forma, en la primera fase ('91-'94) de acuerdo con las mediciones de octubre de cada año puede observarse que la tasa de empleo se mantiene prácticamente constante hasta 1993, mientras que en igual período la tasa de actividad se incrementa en 1,5 puntos porcentuales, lo que se refleja en un crecimiento del desempleo de 3,3 puntos. En palabras de Beccaria (1998), en 1993 la desocupación ya se convertía en el principal problema social y económico que reforzaría el impulso a las reformas laborales, antes de que la ocupación comenzase a caer, lo que ocurrió a partir de 1994, junto al llamado Efecto Tequila.

Durante los primeros tres años de la convertibilidad, la estructura sectorial de la ocupación mantuvo la misma tendencia de años anteriores, cayendo la ocupación industrial y elevándose la de servicios y comercio. Por su parte, la construcción, beneficiada por la ampliación del crédito, creció en 1991 y volvió a hacerlo desde 1993, cuando el empleo agre-

gado se estanca. Por último, se verificó una expansión en el empleo en los servicios financieros y empresariales, que continuó incrementándose ininterrumpidamente a lo largo de todos estos años (Beccaria, 1998).

Como se observa en el **gráfico 1**, mientras la tasa de actividad mantiene un crecimiento prácticamente constante hasta el fin de la convertibilidad, la tasa de empleo experimenta una caída de 2,5 puntos entre octubre de 1993 y 1996, momento en el que el desempleo alcanza uno de los mayores valores del período: 17,3%. De esta manera, si bien no existe consenso en la literatura, se considera que la escalada experimentada en la desocupación obedeció al llamado “efecto trabajador adicional”, según el cual la pérdida de empleos experimentada generalmente por parte del jefe del hogar y/o los insuficientes ingresos familiares, llevan a que miembros tradicionalmente no activos del hogar comiencen a buscar trabajo para compensar la pérdida o disminución de los ingresos.

Es importante destacar que a lo largo de la fase de estancamiento y reducción del empleo, entre mediados de 1993 y mediados de 1996, el sector informal parece no haber emergido como actividad refugio tal como lo fue durante el período 1975-1990 (Beccaria, 1998). Asimismo, tampoco se registró un excesivo incremento en la tasa de subocupación horaria.

Para esta altura, las reformas se iban consolidando y comenzaban a verse los efectos de la reestructuración productiva, que llevan a la eliminación de puestos de trabajo y a reducir la elasticidad del empleo a los crecimientos del producto. En el caso particular de la Argentina se experimentó un aumento en la productividad del sector de transables, lo que obedecería, por un lado a la desaparición de firmas y/o sectores de baja eficiencia, que no pudieron adecuarse al nuevo contexto de apertura, lo cual en este caso se encuentra unido a la disminución del empleo y la concentración del capital y, por el otro lado, a que las firmas que sobrevivieron se vieron obligadas a aumentar su productividad mediante la sustitución de trabajadores por equipos de capital y/o el aumento de la explotación del factor trabajo, mediante cambios organizacionales o aumento de la intensidad del trabajo (Lindenboim y González, 2004).

Finalmente, la apertura y el tipo de cambio fijo, disminuyen el precio relativo de los bienes de capital respecto del salario, promoviendo la sustitución de factores.

Sin embargo, es importante destacar que el incremento de la relación producto/empleo fue generalizado, puesto que en el contexto de una economía tecnológicamente atrasada, la apertura también lleva a aumentar la productividad en las empresas de servicios (Beccaria, 1998).

Luego de la crisis, el empleo comienza una fase de expansión hasta el año 1998, cuando se produce otra crisis internacional que repercute en el país, esta vez en forma decisiva. Entre octubre de 1996 y 1998 el empleo se expandió un 6,6% y el desempleo cayó un 28,3%, alcanzando el valor de 12,4%, que sería el más bajo del período que le restaría a la Convertibilidad.

Este crecimiento que experimentó el empleo durante la fase expansiva de 1996-1998 se basó en buena medida sobre las ocupaciones asalariadas no registradas, las cuales explican la mayor parte del aumento neto de los puestos asalariados (Salvia *et al*, 2008), de esta manera, tal como se observa en el **gráfico 2** para el año 1997 algo más de un tercio de los asalariados no contaban con descuento jubilatorio.

La crisis rusa de 1998 termina de demostrar (una muestra había sido la de 1994) la debilidad argentina ante los vaivenes financieros internacionales, inaugurando así la última fase de la Convertibilidad. Entre octubre de 1998 y 2001, el empleo cayó un 6,5%, alcanzando nuevamente los valores de 1996, mientras que la desocupación se incrementó un 47,6% registrando en octubre de 2001 uno de los máximos valores históricos⁴: 18,3% (el mayor registrado en octubre). De igual manera, el subempleo trepa al 16,3%, siendo este el mayor valor del período de la convertibilidad.

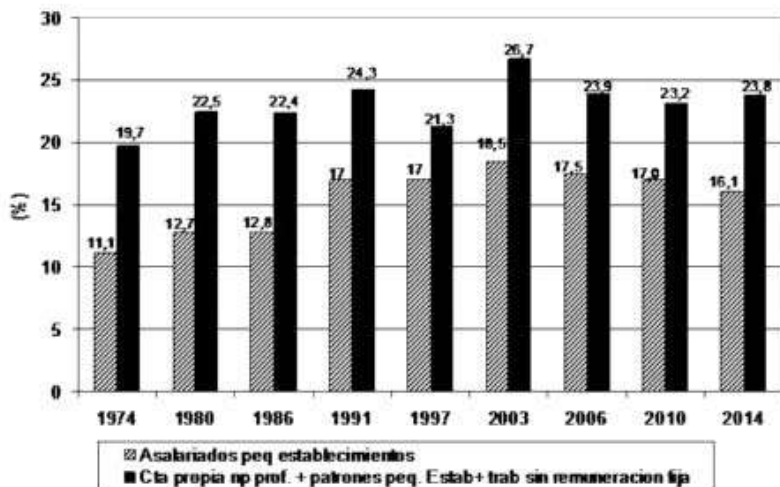
Está de más decir que estas tasas reflejan la crisis inédita en la que se encontraba el mercado laboral argentino, donde disminuye la protesta sindical y toma protagonismo la protesta de los trabajadores desocupados (Cantamutto y Wainer, 2013). Sin duda, esta fue la antesala, para que junto con los eventos de diciembre de 2001 se desatara la crisis social e institucional sin precedentes, en la que se sumergió el país.

Por su parte, los ingresos en general se vieron beneficiados por la significativa desaceleración de la inflación y en una primera instancia por el aumento del empleo. Luego a partir de 1993, la escasa creación e incluso destrucción neta de puestos de trabajo y el consecuente mayor subempleo, ocasionan junto con las modificaciones en el marco regulatorio una importante restricción en el poder negociador de los sindicatos, dando lugar a un escaso dinamismo en las remuneraciones, las cuales se estancaron primero y se deterioraron después (Altimir, Becaria; 1999).

El aumento del ingreso medio del conjunto de los ocupados que se produjo durante los primeros años de la convertibilidad no logró alterar el grado de desigualdad de su distribución, la cual permaneció prácticamente constante en los altos niveles de fines de los ochenta (Beccaria,

⁴ El máximo valor histórico se registró en mayo de 2002: 21,5%

Gráfico 3. Evolución de la proporción de asalariados en el sector informal en relación con el total de asalariados en porcentaje. Total de aglomerados urbanos. (1974-2014)



Notas: Período 1974-1997 registros EPH puntual correspondientes a la onda de octubre. Período 2003-2014 registros EPH continua correspondientes al tercer trimestre. Período 1974-1986 valores para el Gran Buenos Aires. Período 1991-2003 valores para el Total de 28 Aglomerados. Período 2006-2014 valores para el Total de 31 Aglomerados.

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Altimir, O. y Becaria, L. (1999) y procesamientos de la EPH

1998). De esta manera hacia finales del período, junto con la crisis social, la desigualdad en la distribución del ingreso comenzó a incrementarse reflejándose en un aumento del 4,5% del coeficiente de Gini del ingreso de los asalariados entre marzo y octubre del 2000. Sin embargo, este proceso de concentración continuó profundizándose hasta que dicho indicador alcanzó su valor máximo histórico de 0,55 en el año 2002 (Benza y Calvi, 2005 en (Cantamutto y Wainer, 2013).

Según Torrado (2007) es importante señalar que si bien todo este proceso sin duda golpeó a amplios sectores de la población argentina, en este período se registra el fenómeno de desalarización y disminución relativa de la clase media, en un contexto de empobrecimiento absoluto, que ya no afecta solamente a sectores obreros estables y marginales sino también a sectores medios.

Posconvertibilidad (2002-actualidad)

Contexto político-económico

En diciembre de 2001, en el contexto de una prolongada recesión, una fuerte fuga de capitales y la implementación de un paquete de medidas de ajuste recomendado por el FMI, el gobierno procuró intentar contener la situación mediante la reincorporación al cargo del ministro de Economía de Domingo Cavallo, quien instrumentó el tristemente célebre “corralito” que contribuyó a incrementar aún más el descontento popular y su manifestación mediante los “cacerolazos”. Esta crítica situación encuentra desenlace en las trágicas jornadas del 19 y 20 de diciembre, tras las cuales ya no queda duda de que la convertibilidad había llegado a su fin.

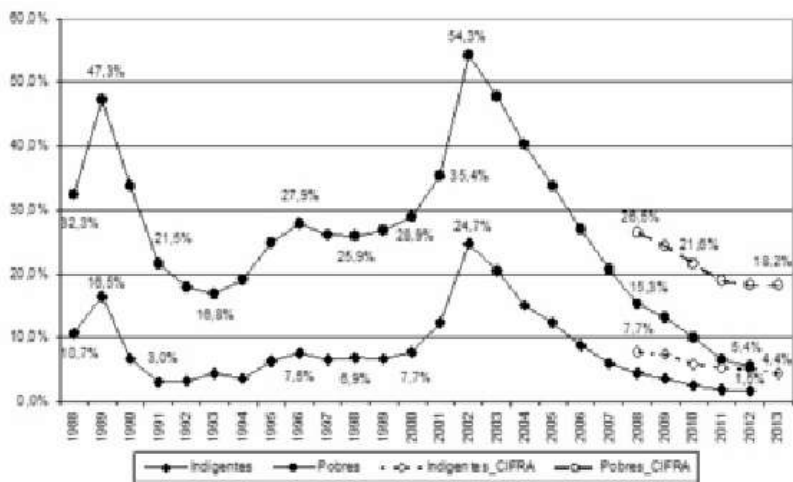
En enero de 2002 el país se encontraba atravesando la peor crisis social, económica y político-institucional de su historia. Desde la renuncia del presidente De la Rúa el 20 de diciembre de 2001, se produce un desfile de presidentes hasta la asunción de Eduardo Duhalde a principios de ese mes quien asume con el acuerdo de la mayor parte del partido justicialista y el Congreso nacional.

La Convertibilidad había dejado como herencia una profunda recesión, una crisis financiera y político-institucional pero sobre todo la peor crisis social de la historia. En mayo de 2002 el desempleo alcanzaba su máximo histórico de 21,5%; en octubre del mismo año una de cada cinco personas trabajaba menos de 35 horas semanales y el 31% de ellas deseaba trabajar más; en mayo de 2002 un cuarto de la población nacional no podía satisfacer sus necesidades básicas y más de la mitad de la población del país se encontraba en situación de pobreza (ver **gráfico 4**), además de que el país se encontrara en la mayor desigualdad histórica en materia de distribución del ingreso con un coeficiente de Gini de 0,55, sin contar el alto nivel de concentración del capital.

En este contexto, Duhalde asume la presidencia con un discurso muy crítico a los sectores más beneficiados con el “modelo de los ‘90” y anunciando un cambio hacia un “modelo productivo” (Schorr y Wainer, 2005), de esta manera, apoyado por la burguesía industrial y la banca pública y nacional (Cantamutto y Wainer, 2013) pone fin a la etapa de la convertibilidad con una devaluación inicial del 40%, aunque, con el transcurrir de los meses esta se profundizaría y la divisa estadounidense cerraría el año con una cotización de \$3,36.

Junto con la devaluación, el gobierno de Duhalde tomó una serie de medidas -que Kirchner continuó- para acompañar el cambio de precios relativos a favor del sector transable y procurar mediante un incremento en la tasa de ganancia sectorial, un cambio en la matriz productiva. De esta forma se sancionó una ley de emergencia económica, mediante la

Gráfico 4. Evolución de población bajo la línea de pobreza e indigencia en porcentaje. Total de aglomerados urbanos. (1988-2013)



Notas: Período 1988-2002 registros EPH puntual correspondientes a la onda de octubre. Período 2003-2013 registros EPH continua correspondientes al tercer trimestre. Período 1988-2005 valores para el Total de 28 Aglomerados. Período 2006-2013 valores para el Total de 31 Aglomerados.

Fuente: Elaboración propia sobre información publicada por el INDEC y CIFRA (2014).

cual se pesificaron y congelaron las tarifas de los servicios públicos; se limitaron las pretensiones de los sindicatos frente a subas de salario (al menos en esta primera instancia) y se establecieron retenciones a las exportaciones agropecuarias (Cantamutto y Wainer, 2013).

En cuanto a políticas de ingreso, en abril de 2002, en medio del dramático panorama social se crea el Programa Jefes y Jefas de Hogares Desocupados (PJJHD) más popularmente conocido como Plan Jefes y Jefas, que apuntando a beneficiar con una transferencia monetaria mensual a los jefes de hogar desocupados que no se encontraban cubiertos por el sistema contributivo de seguro de desempleo, rápidamente se extendió, llegando a su máxima cobertura en mayo de 2003, con cerca de dos millones de hogares (Beccaria y Maurizio, 2013). En 2004 se reactivó el Consejo Nacional del Empleo, la Productividad y Salario Mínimo, Vital y Móvil, acelerando (al menos en una primera etapa) la recuperación del valor real del salario mínimo iniciada un año antes (Beccaria *et al*, 2015)

Sobre esta base comienza el quinquenio (2003-2007) de mayor crecimiento de los últimos 100 años de la economía argentina en el cual se

crearon más de 4 millones de puestos de trabajo (CENDA, 2010), el PIB global se expandió a una tasa anual acumulativa del 8,4% (entre 2003 y 2008), impulsado especialmente por las actividades industriales, a partir de una reorientación de la producción de servicios a manufacturas (destinadas principal-aunque no exclusivamente- al mercado interno), se verificó un importante superávit comercial (basado principalmente sobre el sector agropecuario, beneficiado por los altos precios internacionales), las cuentas fiscales fueron excedentarias, se incrementaron las reservas del Central y la inflación se mantuvo en umbrales inferiores al 10% anual, hasta 2006 (Wainer y Schorr, 2014).

En 2008 comienzan a verificarse síntomas de las limitaciones del “modelo”, por un lado los altos precios de las materias primas empiezan a tener cada vez mayor incidencia en los precios internos, por otro, a medida que disminuía el desempleo los sindicatos empezaron a tener mayor poder de negociación, y por último (en el nivel interno) el gobierno de Cristina Fernández se ve imposibilitado de aplicar un aumento en las retenciones, elementos que en forma conjunta comienzan a ejercer una mayor presión sobre el nivel de precios y por ende en el tipo de cambio real. A final de año, el panorama nacional se ve agravado por la profunda crisis internacional que provoca una caída en el consumo internacional y en el precio de las *commodities* (CENDA, 2010).

De esta forma se abre una nueva etapa signada por un PIB con comportamiento más cíclico, aunque todavía positivo, una aceleración en la tasa de inflación la cual durante 2014 se estima que, de acuerdo con el índice del Congreso⁵, rondó el 38,5%, mientras tanto organismos oficiales como privados estiman para 2015 una desaceleración del ritmo inflacionario, basada principalmente sobre el enfriamiento de la economía por la disminución en el poder adquisitivo de la población.

Caracterización del mercado laboral

El primer efecto que tuvo la devaluación fue una caída de un tercio en el salario real de los trabajadores por efecto del incremento de los precios internos, lo cual se traduce en una transferencia de ingresos hacia el capital y un empeoramiento en la distribución del ingreso que acarrió una caída del 18% en la participación de la masa salarial en el valor agregado de la economía, alcanzando el 34,6% en 2002 (CENDA, 2010).

Luego del *shock* inicial, la economía comienza a recuperarse y se da

⁵ Debido a la “intervención” del INDEC en 2007 no se cuenta con un valor oficial confiable, por lo cual han proliferado diversas estimaciones privadas, siendo el “Índice Congreso” un promedio de índices calculados por distintas consultoras.

inicio a un período de expansión en el cual la tasa de actividad se incrementa apenas un 6% mientras crece un 18% el empleo (3er trimestre de 2008 respecto a octubre de 2002⁶) cae a menos de la mitad (un 61%) la tasa de desocupación, alcanzando el 7,8% (el mínimo valor desde 1993) en el 3er trimestre de 2008, y disminuye un 64% la cantidad de personas que trabajaban menos de 35 horas y un 54% las que además deseaban hacerlo por una jornada mayor. Es importante destacar que, aunque con diferente intensidad, estas mejoras se observan en casi todos los grupos de trabajadores definidos según su sexo, nivel educativo y edad (Beccaria, *et al*, 2015). Lo que sin duda aportó, junto con el incremento del ingreso familiar, a un clima de mayor paz social, disminuyendo el grado de conflictividad social de 2001/02.

Además se verificó una mejora en la calidad del empleo (hecho que como se indicó anteriormente, no sucedía en las últimas décadas) creándose entre 2002 y 2008 3,1 millones de puestos asalariados registrados (CENDA, 2010), cayendo el empleo informal⁷ un 8% entre 2003 y 2006 (**gráfico 3**) y disminuyendo un 13% la proporción de empleados sin descuentos jubilatorios en igual período (**gráfico 2**). Asimismo en 2006, luego de que la determinación del salario vuelva a establecerse por negociación colectiva, se alcanzó a revertir la caída del poder adquisitivo de los asalariados derivada de la salida de la convertibilidad, aunque el salario real promedio siguió por debajo del alcanzado en 1995⁸.

Como es de esperar, estas mejoras repercutieron directamente tanto en la cantidad de personas que se encontraban bajo la línea de pobreza, la cual cayó un 53% entre octubre de 2002 y el 2do. semestre de 2006, alcanzando un valor del 26,9% en esta última fecha, como en la cantidad de personas que no alcanzaban a cubrir sus necesidades básicas, las cuales en igual período se redujeron un 68% alcanzando un valor del 8,7%⁹ (**gráfico 4**). Si bien siguen siendo valores extremadamente altos, representaron significativas mejoras desde los catastróficos niveles alcanzados en 2001-2002.

En 2007-2008 comienzan a notarse las limitaciones que presenta el

⁶ Si bien las mediciones no son estrictamente comparables por el cambio de metodología implementado por el INDEC en 2003, se considera una buena estimación.

⁷ Debido a que en este punto se recuperan y continúan con estadísticas que datan de 1974, se considera empleo en el sector informal a los asalariados de pequeños establecimientos, cuentapropistas no profesionales, patrones de pequeños establecimientos y trabajadores sin remuneración fija, no incorporando la recomendación realizada por la OIT hacia 2003 de incluir en esta noción a los trabajadores sin protección social, independientemente del tamaño del establecimiento.

⁸ La recuperación de los ingresos reales fue sin duda un proceso lento, puesto que recién a fines de 2008 se alcanzaron los valores del último trimestre de 2001 (Beccaria, *et al*, 2015)

“modelo” basado casi exclusivamente sobre un tipo de cambio alto. De esta forma, las crisis internacionales y la inflación, comienzan a afectar el nivel de actividad y consecuentemente al mercado laboral.

En el **gráfico 1**, se observa claramente el impacto de las limitaciones descriptas, en todos los indicadores del mercado laboral, de esta manera en el 3er trimestre de 2009 se observa un pico en el desempleo¹⁰ (9,1%), en la tasa de subocupación horaria (10,5%), además de caídas tanto en la tasa de actividad como de empleo. Si bien a partir del año 2010, se verifica una mejora de los indicadores, retomando (aunque unas décimas más bajas) los valores de 2008, el desempleo y la subocupación ya no decrecen al ritmo de la etapa anterior y se estabilizan en torno de un promedio (2010-2014) de 7,3% y 8,9% respectivamente, valores aún lejanos, a los de pleno empleo, de la época de la ISI.

En cuanto a la calidad del empleo, las mejoras también comienzan a mermar. Así mientras en el período 2006-2010 el empleo no registrado disminuyó un 17%, entre 2010 y 2014, la disminución se redujo a casi un tercio del lapso anterior (6%). De esta manera, en el 3er trimestre de 2014, uno de cada tres empleados en la Argentina trabajaba “en negro” (**gráfico 2**). En cuanto a los ocupados en el sector informal, se verifica el mismo comportamiento, de esta manera entre 2006 y 2010 se observa una caída del 3% y en el lapso 2010-2014 sólo el 1%. Así, en el año 2014 cuatro de cada diez ocupados se desempeñaba en actividades informales.

Respecto de la evolución del ingreso, a partir de 2007 comienzan a registrarse diferencias sectoriales en las negociaciones colectivas, de esta forma los sectores menos golpeados por la crisis comienzan a lograr mejoras salariales más sustantivas que los sectores más golpeados, en los cuales los incrementos se dieron por debajo de la inflación anual. Sin embargo, de acuerdo con CIFRA (2015) hasta el año 2013 se registraron incrementos en el salario real de los trabajadores registrados del sector privado, verificándose una muy leve caída en el año 2013 y una retracción algo más brusca en 2014¹¹, que ha llevado al salario real a los valores de 2012. El proceso inflacionario, también detuvo la recuperación de los salarios básicos, del salario mínimo, vital y móvil (SMVM) y la asignación universal por hijo (AUH), afectando a los sectores más vulnerables de la sociedad (CENDA, 2010).

⁹ Si bien estas tasas oficialmente continúan bajando, se toma como última referencia válida el 2006, fecha previa a la intervención del INDEC y a la tendencia creciente en el nivel de precios.

¹⁰ A pesar de la implementación del programa REPRO del Ministerio de trabajo que subsidió el salario de los trabajadores de las empresas en crisis, cubriendo a 85.000 trabajadores (CENDA, 2010).

De acuerdo con las estimaciones de CIFRA (2014), si bien no habría aumentado la población que padece el flagelo de la pobreza, sí ha disminuido sensiblemente el ritmo de disminución de la misma, que se mantenía prácticamente constante desde 2003¹², de esta manera, para el 3er trimestre de 2013 se estima que la proporción de población bajo la línea de pobreza alcanzó el 18,2%, mientras que el 4,4% de la población era considerada indigente.

En estos últimos años, el poder adquisitivo de los asalariados no solamente se vio golpeado por la inflación y los aumentos nominales inferiores a la misma, sobre todo en el caso de los trabajadores no registrados, sino que además el básico imponible del impuesto a la ganancia, si bien ha tenido algunas actualizaciones, ha quedado muy retrasado respecto a la inflación, de modo que cada vez son más los asalariados y monotributistas que deben pagar el impuesto, y en algunos casos el mismo termina absorbiendo los aumentos salariales anuales.

Algunas reflexiones finales

Respecto del mercado laboral, como se observa en el **gráfico 1**, el desempleo y la subocupación comienzan un largo derrotero ascendente desde 1976 hasta 2001-2002 donde alcanzan la mayor magnitud histórica. A ellos también se le suman el empleo no registrado (**gráfico 2**), el empleo en los sectores informales (**gráfico 3**), y la desigualdad en la distribución del ingreso, todos males que aquejan a la sociedad argentina desde hace ya cuatro décadas.

En estos términos se observa que el deficiente desenvolvimiento del mercado laboral que comienza a verificarse en el período de desindustrialización iniciado por la dictadura, junto con la mayoría de los indicadores macroeconómicos, se profundiza durante la convertibilidad, alcanzando valores dramáticos especialmente en la crisis de 2001-2002 que da fin a la misma.

Al observar la evolución en el tiempo de todos los indicadores del mercado laboral, plasmados en los distintos gráficos, sin lugar a dudas el año 2003 se presenta como un punto de inflexión en este ámbito parti-

¹¹ Dicha caída se produce por el aceleramiento de la inflación a causa de la devaluación efectuada en enero.

¹² Debido a que se considera que desde el año 2007, el cálculo oficial de pobreza e indigencia no refleja el impacto real de la inflación sobre este sector de la población, se estima dicho impacto mediante los cálculos del Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA-CTA). De esta forma, puede observarse en el gráfico 4, cómo las pendientes de las evoluciones tanto de la pobreza como de la indigencia cambian intensamente, haciéndose mucho más horizontales.

cular de la economía. En ese punto se comienza a emerger desde los abismos de 2001, con la disminución de los niveles de desempleo y de empleo no registrado, los cuales junto a una política asistencial más activa repercutieron en la reducción de los desesperanzadores niveles de pobreza e indigencia.

Si bien es indudable que luego de una década de política intervencionista, el mercado laboral se encuentra en mejor “estado de salud” que en 2002, aún existen y persisten un importante conjunto de “males”, entre ellos es importante destacar el desempleo (que aún supera los valores de la década de los '80), la subocupación demandante, el cuentapropismo como actividad refugio ante la imposibilidad de conseguir empleo y el alto porcentaje de trabajo no registrado, los cuales junto con el empleo a término habla del alto grado de deterioro de nuestro mercado laboral.

Por otro lado, luego de haber registrado una mejora durante los primeros años de la posconvertibilidad, donde se había logrado cambiar la tendencia, en los últimos años debido a la reaparición del flagelo de la inflación (que como es sabido afecta mayoritariamente a los sectores de ingresos fijos -asalariados, jubilados, etc.-) comienzan a disolverse las mejoras que se habían logrado en términos de la recuperación del poder adquisitivo del ingreso, la disminución de la pobreza e indigencia.

En términos de la economía en general puede decirse que entre los modelos pertenecientes al régimen neoliberal y el período posdevaluación se mantienen constantes y hasta se ha profundizado tanto el grado de concentración y extranjerización del capital como la regresividad en materia productiva, siendo uno de los sectores más favorecidos el agro exportador (tanto de materias primas como de productos de bajo valor agregado).

Por otra parte, en término de rupturas, puede considerarse como uno de los principales cambios, la recuperación del rol interventor del Estado en la economía como representante del interés general de la sociedad y no sólo de ciertas facciones del poder económico (principalmente el sector financiero). Un Estado que recupera el control sobre los instrumentos de política económica perdidos durante la convertibilidad y logra promover mediante una serie de políticas la inclusión social a través de la recuperación del empleo. Sin embargo es importante destacar que ante factores estructurales como la distribución del ingreso y la conformación de la estructura productiva aún no se ha evidenciado una seria voluntad política de llevar adelante profundas modificaciones de las mismas.

De esta forma, a modo de cierre, podríamos decir que si bien se ha

logrado contrarrestar las nefastas consecuencias que ha tenido el régimen neoliberal sobre el mercado laboral, estas mejoras son aún parciales y queda un largo camino por andar siendo actualmente el principal problema a afrontar el rebrote inflacionario, no solamente como factor detractor del consumo (y a través del mismo de la calidad de vida de la población), sino como factor determinante el tipo de cambio real y por ende de la subsistencia del modelo iniciado en 2002. Es por ello que tal como lo planteara CENDA, ya en 2010 en este contexto se vuelve cada vez más necesaria la implementación de una política integral de desarrollo que mantenga la capacidad competitiva de los sectores productivos, pero que a la vez garantice la calidad de vida de los trabajadores, mediante la consolidación de un sector industrial moderno y dinámico que promueva una mayor calidad en los puestos de trabajo y salarios reales crecientes.

Bibliografía

- Altimir, O. y Becaria, L. (1999). *El mercado de trabajo bajo el Nuevo régimen económico en la Argentina*. Serie Reformas Económicas 28. CEPAL. Santiago, Chile.
- Arrillaga et al (2005). Inseguridad social e implosión del sistema laboral. *Pampa*. Año 1. 1. Ediciones UNL. Santa Fe
- Basualdo, E. M. (2001), *Sistema Político y modelo de acumulación en la Argentina: notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera, 1976-2001*, FLACSO/Editorial UNQUI/IDEP. Buenos Aires
- Basualdo, E. M. (2010). *Estudios de historia económica argentina: desde mediados del siglo XX a la actualidad*. FLACSO. Buenos Aires
- Beccaria, L. (1998). Estabilización, reformas y el mercado de trabajo urbano en Argentina. *Revista de Economía Contemporánea*, (3).
- Beccaria, L., Maurizio, R. (2013) Mercado de trabajo y la distribución del ingreso en *Voces del Fenix* 22. Marzo de 2013. UBA-FCE. Buenos Aires
- Beccaria, L., Maurizio, R. y Vázquez G. (2015). Desigualdad e informalidad en América Latina: el caso de la Argentina en Amarante V. y Arim R (ed.) (2015) *Desigualdad e informalidad. Un análisis de cinco experiencias latinoamericanas*. CEPAL. Santiago de Chile
- Belini, C. y Korol, J. C. (2012), *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*. Siglo Veintiuno. Buenos Aires
- Cantamutto, F. y Wainer, A. (2013). *Economía de la convertibilidad: Disputa de intereses y cambio de régimen*. Capital intelectual. Buenos Aires
- CENDA (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.

- CIFRA (2013): Informe de Coyuntura 14. CTA, Buenos Aires.
- CIFRA (2011), El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la estructura distributiva. Documento De Trabajo 9.
- Delfino, A. (2011). Las transformaciones en el mundo del trabajo desde la óptica temporal. Un tiempo con nuevos tiempos. *Revista colombiana de sociología*. Vol. 34, 1. Junio. Bogotá
- Gerchunoff, P. y Llach, L. (2005). *El ciclo de la ilusión y el desencanto: un siglo de políticas económicas argentinas*. Ariel. Buenos Aires.
- Grassi, E. (2013). La cuestión social y la cuestión de la pobreza. en *Revista Voces en el Fénix* 22. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>
- Lindenboim, J. (2013). El empleo y la distribución del ingreso en debate. en *Revista Voces en el Fénix* 23. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>
- Lindenboim, J. y González, M. (2004). El neoliberalismo al rojo vivo: mercado de trabajo en Argentina. *Trabajo, desigualdad y territorio. Las Consecuencias del neoliberalismo*. CEPED. Buenos Aires
- Roca, E. (2013), Políticas de protección social y su impacto en la reducción de la pobreza en la Argentina 2003-2012. En *Revista Voces en el Fénix* 23, UBA. Disponible en: <http://www.vocesenelfenix.com/>
- Salvia, A. et al. (2006). Disipación del desempleo o espejismo de la Argentina post-devaluación? En *Laboratorio*, año VII, 19, otoño/invierno, UBA.
- Salvia, A. et al. (2008). Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y postdevaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural. en Lindenboim, Javier (comp.), *Trabajo, ingresos y políticas públicas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*, Buenos Aires, Eudeba.
- Salvia, A., Comas, G., Ageitos, P., Quartulli, D. y Stefani, F. (2008). Cambios en la estructura social del trabajo bajo los regímenes de convertibilidad y postdevaluación. Una mirada desde la perspectiva de la heterogeneidad estructural. *Trabajo, Ingresos y Políticas en Argentina. Contribuciones para pensar el siglo XXI*. Eudeba.
- Schorr, M. y Wainer A. (2005). Argentina: muerte y resurrección? Notas sobre la relación entre economía y política en la transición del 'modelo de los noventa' al del 'dólar alto' en **Realidad Económica**, 211. IADE. Buenos Aires.
- Svampa, M. (2005), *La sociedad excluyente. La Argentina bajo el signo del neoliberalismo*. Taurus. Buenos Aires
- Schvarzer, J. (1996), *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*. Planeta. Buenos Aires
- Torrado, S. (2007). Estrategias de desarrollo, estructura social y movilidad. En Torrado, S. (comp.) *Población y bienestar en la Argentina del primer al segundo centenario. Una Historia Social del Siglo XX*. Tomo I. Edhasa.

Buenos Aires.

UCA (2013). Estimaciones de tasas de pobreza e indigencia (2010-2013). Totales Urbanos. Comunicado de prensa. Observatorio de la Deuda Social Argentina.

Varesi, G. Á. (2010). La Argentina posconvertibilidad: modelo de acumulación. *Problemas del desarrollo*, 41(161), 141-164.

Varesi, G. Á. (2013). *Modelo de acumulación y hegemonía en la Argentina postconvertibilidad, 2002-2008* (Disertación doctoral, Universidad Nacional de la Plata, Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación). Disponible en: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/26869/Documento_completo.pdf?sequence=3

Wainer, A. y Schorr, M. (2014). La economía argentina en la posconvertibilidad: problemas estructurales y restricción externa. *Realidad Económica*. N° 286. Año 2014. IADE. Buenos Aires.

Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"

Reunión-Taller

Actualización de diagnósticos: impacto de la nueva política económica en los actores sociales de las cadenas agropecuarias

El 30 de marzo último, la Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti" realizó un Encuentro con el objeto de analizar los impactos que se están registrando sobre cadenas productivas y actores sociales a partir de la política económica del nuevo gobierno iniciado el 10 de diciembre pasado. Participaron representantes de distintas instituciones y profesionales relacionados con la economía y la sociología agrarias, cuyos aportes y propuestas se comparten a continuación.

Palabras Clave: Política económica - Agricultura familiar - Economías regionales - Cadenas productivas - Concentración económica

Open Professorship of Agrarian Studies "Agronomist Horacio Giberti"

Meeting - Workshop

Diagnosis update: impact of the new economic policy on social agents of the agrarian chains

This past 30th March, the Open Professorship of Agrarian Studies "Agronomist Horacio Giberti" put together an encounter with the aim of analyzing the impacts being registered on production chains and social agents since the economic policy of the government initiated this past 10th December was put in place. Representatives of different institutions and professionals in relation to agrarian economy and sociology participated, and their input and proposals are hereby shared.

Key words: Economic policy - Family agriculture - Regional economies - Production chains - Economic concentration

Fecha de recepción: marzo de 2016

Fecha de aceptación: marzo de 2016

La Cátedra Giberti inició el acto presentando un conjunto de información que permite identificar las incidencias que se están registrando en rubros productivos, especialmente en lo que atañe a la agricultura familiar. Entre los principales puntos analizados, hay que mencionar la incidencia negativa que el cambio de precios relativos -a partir de la devaluación y quita o disminución de retenciones- ha tenido en actividades tales como la porcina y tambera, entre otras.

Se hizo también hincapié en que la información procedente de distintas fuentes indica que los pequeños productores no han recibido el beneficio económico que esperaban a partir del incremento del tipo de cambio real. Dichos excedentes fueron apropiados por los agentes hegemónicos de las distintas cadenas productivas.

Se advirtió también preocupación de distintos segmentos productivos por la importación de productos forestales, carne porcina, entre otros, a raíz de la política de “apertura económica”.

Previo al Encuentro se consultó a informantes de distintas economías regionales, quienes aportaron sus visiones y percepciones sobre la temática a considerar. Dicha información enriquecida con datos de distintos medios referidos al sector fue presentada de manera ordenada en los distintos puntos analizados a los efectos de fortalecer la presentación global y el posterior debate.

Finalmente, la audiencia aportó información conceptual y cuantitativa y tuvo lugar un interesante debate que posibilitó avanzar sobre los objetivos.

La Cátedra invitó a profesionales e investigadores de distintas instituciones y entidades dedicadas a la economía y sociología agropecuarias, representantes de Cátedras universitarias y de Centros de investigación, entre otros.

Realizaron una primera presentación Carlos León y María Isabel Tort, relacionada con los primeros impactos que se registran sobre la incidencia de la política económica del gobierno asumido en diciembre de 2015, en el nivel de distintas actividades agroproductivas, con énfasis en la agricultura familiar.

1. Presentación de la Cátedra Giberti

Se hizo mención a la Reunión-Taller, realizada el 19 de noviembre de 2015, cuyo objetivo había sido identificar las principales problemáticas de la Agricultura Familiar en las distintas cadenas de base agropecuaria. Para ese entonces se analizaron ocho cadenas: caña de azúcar,

manzanas y peras, porcinos, trigo, vitivinicultura, yerba mate, tabaco en Misiones y quinoa en valles de altura de Jujuy.

La síntesis de dicho Taller se publicó en **Realidad Económica** 298.

A modo de resumen se recordó que las conclusiones más importantes fueron, entre otras, las siguientes:

1. La situación de la Agricultura Familiar difiere en las distintas cadenas. Independientemente del grado de subordinación a los grupos hegemónicos existente en cada una de ellas, en algunos casos como caña de azúcar, porcinos y trigo, aún es apreciable la presencia de agricultores familiares en la producción, a pesar de que la oferta del conjunto es mínima, en relación con el volumen total de producción. En las restantes cadenas mencionadas, es notable una continuidad de la debilidad estructural de la agricultura familiar, con indicios de cuasi desaparición como en el caso de peras y manzanas a partir de la concentración existente en dicha cadena.
2. En los distintos casos se expusieron los diversos instrumentos de política pública que se aplicaban y su incidencia. En todos se verificaba insuficiencia para alcanzar a mitigar la vulnerabilidad en que se encuentra la agricultura familiar. Se sostuvo la necesidad de transitar hacia una política pública más profunda, que permita consolidar a la pequeña agricultura atenuando, al menos, el poder de los actores económicos hegemónicos. Se bregaba, entre otros reclamos, por la instalación de precios de referencia, formas nuevas de comercialización y nuevos mecanismos de regulación.

En el taller del 30 de marzo de 2016, el objetivo fue analizar, en conjunto con expertos en la materia, la incidencia de la nueva política económica instalada a partir del 10 de diciembre del año pasado, sobre distintas actividades agropecuarias y pensando, además, específicamente en la agricultura familiar.

La eliminación de las retenciones a las exportaciones agropecuarias y en el caso de la soja la reducción del 5% de dicho impuesto, junto con la devaluación de aproximadamente el 60% de nuestra moneda, ha significado una transferencia espectacular de recursos al sector más concentrado agroindustrial.

Cuando nos referimos a sector concentrado, se recuerda que un número de aproximadamente 10 empresas con fuerte incidencia de capital transnacional, exporta la mayor parte de la producción granaria y de sus productos procesados como aceites y harinas.

En el nivel del sector primario ocurre algo similar. Aproximadamente un 10% de los productores sojeros producen el 75% del volumen de la

cosecha, ocurriendo lo mismo no solamente con las otras producciones granarias de la región pampeana, sino también en aquellas cadenas de economías regionales orientadas a la exportación, como manzanas y peras, limones, vinos, etc.

A pesar de esta increíble transferencia de excedentes a los sectores exportadores agroindustriales y de la liberalización casi total del comercio exterior, incluyendo la apertura económica y la eliminación de los ROE's (Registro de operaciones de exportación), la mayor parte de los pequeños y medianos productores recibieron muy pocos beneficios de esta política estatal.

Se brindaron algunos ejemplos, como el de los productores de trigo y girasol que vendieron su cosecha en verano, sin recibir en el precio FAS el incremento que les correspondería por la devaluación y eliminación de impuestos a la exportación.

Lo mismo se está verificando para los pequeños productores de manzanas y peras, que esperanzados en que la devaluación resolviera su problemática, encuentran en la actualidad una situación aún más grave que la anterior, sin ninguna compensación en los precios de venta de sus producciones.

En el caso de la leche, es inexplicable el incremento de este producto y derivados en el nivel de los precios al consumidor, dado que se trata de un bien que casi en su totalidad se orienta al mercado interno. Por lo tanto la devaluación y quita de retenciones a la exportación, no debería impactar en semejantes aumentos de precios. Lo notable, en este caso, es que a pesar de la fuerte elevación de los precios al consumidor final, los grupos hegemónicos en la cadena lograron deprimir aún más el precio que pagan a los pequeños y medianos tamberos, que reciben menores valores nominales que los de hace un año. El sector tambero denuncia como insuficiente el subsidio de 0,40 pesos por litro, e indica que a diferencia del mismo subsidio que se había aplicado solamente a pequeños productores, en la actualidad se hizo extensivo a los primeros 3.000 litros aun en tambos de gran magnitud.

Esto se repite en otras cadenas extrapampeanas, como la vitivinícola o la de tomate para industria en Cuyo. Son las distintas entidades representativas de los productores las que están denunciando este manejo abusivo.

Posiblemente, el mensaje de la actual política económica de beneficiar especialmente a los sectores concentrados de la economía, haya motivado a los actores hegemónicos de las distintas cadenas agropecuarias a profundizar la apropiación de la renta.

Otro punto importante de la presentación realizada estuvo relacionado con la incidencia de los cambios en los precios relativos sobre algunas producciones específicas.

Así por ejemplo, representantes de la industria aceitera de girasol, manifestaron que debido a la eliminación de los derechos de exportación, la industria se ve afectada a raíz de la mayor rentabilidad de la exportación de grano. Obviamente esta situación induce a primarizar la cadena y a incrementar la capacidad ociosa de la industria de molienda de girasol, que alcanzaría ya al 60 por ciento.

Posiblemente el mayor efecto negativo se observa con la fuerte subida del precio del maíz, luego de la devaluación y la eliminación de retenciones. Al ser el maíz un insumo muy importante en la producción porcina, en la ganadería estabulada y en la lechería, se han registrado importantes perjuicios en la rentabilidad de dichas actividades.

En el caso de porcinos, la alimentación con maíz es una parte muy importante del costo de producción. Se han registrado asambleas de productores, movilizaciones y distintos reclamos, exteriorizando una situación de cuasi quebranto de la actividad en el nivel de los productores familiares.

En la misma dirección se ha expresado la Cámara Argentina de *Feedlot*, indicando las dificultades en la rentabilidad que podrían tener este año, a partir del encarecimiento de sus insumos.

En el caso de la producción tambera, a la caída de los precios ya comentados, se le agrega el encarecimiento del precio del alimento.

En relación con la Agricultura Familiar en su conjunto, se identifican tres elementos importantes que están acentuando su posición de vulnerabilidad: I) el encarecimiento de los insumos en todas las producciones; II) el incremento del costo de vida que impacta más fuertemente en la agricultura campesina; III) la incertidumbre asociada con la parálisis y/o cambios institucionales de la Secretaría de Agricultura Familiar, que ha afectado la ejecución de proyectos y programas en varias provincias.

Otro tema de la presentación se orientó a la preocupación en relación con el incremento del valor de la tierra, en cuanto a su posible impacto en la adquisición de suelo agrícola por parte de capital transnacional y al incremento del desmonte de tierras en la zona de las yungas y el bosque chaqueño. Se mencionó como ejemplo, la valorización de acciones de empresas agrarias de capital extranjero y también las implicancias sobre el desmonte de tierras que podría tener lugar con un debilitamiento del rol de contralor del Estado.

Otro tema tratado fue la posible incidencia de la apertura económica en

relación con las cadenas agroindustriales. Se mencionó la importación de soja de Paraguay con destino a la industria aceitera y la autorización de introducción de carne desde Uruguay.

Además, se registró en el primer bimestre de este año, en relación con 2015, un incremento de la importación de carne de cerdo, que pasó de 728 t a 1.510 t, siendo Brasil y Dinamarca los principales países exportadores hacia la Argentina.

En el caso de la carne de pollo, no se habían registrado importaciones desde la década de 1990, y comenzaron ahora a ingresar lentamente desde Brasil y EUA.

Se comentó que sería importante indagar en la incidencia de la “apertura económica” en el nivel de la agroindustria alimentaria y no alimentaria. Ya se están registrando reclamos de PyMES misioneras dedicadas al aserrado de maderas, por el ingreso de material importado de Brasil.

Otro tema de la presentación se relacionó con la propiedad intelectual en semillas. Se mencionó que llamaba la atención, la fuerte confrontación que se había registrado en el primer trimestre de este año, entre la empresa Monsanto y algunos grandes productores de soja, que en algunos casos representan a importantes entidades. Los productores se oponen al intento de Monsanto del cobro de US\$ 15 dólares por tonelada de soja, como regalía correspondiente a su nueva semilla transgénica, ellos indican que este valor equivale casi al 50% de la rentabilidad de la soja y entraña una retención privada superior a la reducción que el Estado hizo de la retención a la exportación en soja.

2. Aportes recibidos de informantes calificados de distintas economías regionales

A partir de un punteo de diez preguntas o reflexiones se reseñan las respuestas recibidas:

1- Se tiene conocimiento de que los pequeños y medianos productores independientes de granos no han recibido el precio FAS que correspondería con el nuevo nivel en el tipo de cambio real. Esto ha ocurrido en trigo y girasol y hubo exteriorizaciones al respecto.

- En la provincia de Buenos Aires hay noticias de que en el puerto de Quequén la compra de trigo y cebada a pequeños productores se realiza a un precio que -por lo menos- tiene una baja del 10% en relación con el precio internacional y que, además, se ha prolongado más el tiempo de pago. Tanto productores como profesionales interpretan

esto último como una forma de “aprovechamiento” de las cerealeras que así “biciclean” esos pagos. Otra noticia es que, en algunos casos, aparece una retención por IVA del 8% en las venta de los granos realizadas por los pequeños productores; en este caso no se pudo corroborar si se trata de un hecho aislado o es algo que se repite.

- Desde Santa Fe informan que, sobre todo con el trigo, continúa la cartelización del mercado. La misma se había generado a partir del sistema de ROEs, pero hoy se ha desmantelado ese sistema, continúa así la cartelización y el nivel de precio que obtiene el productor es muy inferior al que debería.

2- La devaluación y eliminación o disminución de retenciones incidirá fuertemente en los costos internos de la producción porcina y aviar. Ya han existido algunas preocupaciones al respecto y recordemos que la expansión porcina de los últimos años tuvo como protagonista importante a productores familiares.

- Desde Santa Fe informan que, en este marco y sobre todo en el sector porcino, la mayor preocupación es la apertura del mercado argentino a los cerdos brasileros. Eso impactaría negativamente y haría inviables a los pequeños productores porcinos, dejando en viabilidad a los grandes jugadores. En el caso del sector aviar es un sector fuertemente concentrado y con alto grado de encadenamiento.
- Desde Tucumán informan que los productores familiares de cerdos, pollos y otros rubros de granja, se han visto fuertemente perjudicados por la quita de retenciones y el aumento de precio del maíz, insumo fundamental de estas producciones. Ya hay presentaciones de varias organizaciones de productores solicitando subsidios del Estado para compensar este incremento de los costos, pero es muy difícil que haya respuestas positivas a estos reclamos, porque el gobierno nacional se ha desentendido del tema y el gobierno provincial se encuentra sin recursos y con muy poco margen de maniobra para solucionar este tipo de problemas.
- Desde Santiago del Estero consideran que, sin duda, está afectando la producción local de esas actividades; ya venían teniendo dificultades con las carnes porcinas (desde Santa Fe) y aviar (desde Entre Ríos) que se introducen desde el sur (región pampeana). Incluso el alimento sobre la base de maíz en el norte (NOA) históricamente es más caro que en el sur.
- Un experto en la Cadena Porcina nacional aportó las siguientes consideraciones:
<La quita de retenciones y la devaluación de más del 50% disparó,

como era previsible, los precios del maíz, el principal insumo de la producción porcina. Los costos de alimentación, representan más del 70% de los costos totales de dicha producción. Los productores familiares, en general, obtienen precios de los insumos, por arriba de lo que pagan las grandes granjas integradas.

<Por otra parte, el precio del kilo de capón comenzó a caer en febrero, baja que se prevé que se acentuará a partir del corriente mes. Por lo tanto, en marzo los productores, y fundamentalmente los agricultores familiares, están trabajando a pérdida o con márgenes de ganancia ínfimos.

<El ajuste en la economía que viene implementando la nueva administración nacional, acarrea una baja ostensible del consumo. La carne porcina, no es la excepción y por lo tanto la demanda se encuentra estancada, presionando los precios a la baja. Baja del precio de la carne, alza de los insumos, plantea un escenario muy desfavorable en el corto plazo.

<Por otra parte, se ha producido la reapertura de las importaciones a la carne porcina. En los meses de enero y febrero se ha producido una entrada importante de carne (pulpa) porcina proveniente de Brasil, con precios inferiores a los del mercado nacional (aproximadamente un 15% más bajo). Esta situación posiciona en buena forma a la industria, que obtiene precios bajos para la transformación, pero profundiza la crisis de la producción primaria, fundamentalmente de los productores familiares.

<Este esquema es similar al que se desarrolló en la década de los noventa, con importaciones muy importantes, de más del 30% del consumo, ganancias para la industria y un descenso muy marcado de la producción primaria, llegando a un nivel muy bajo en el *stock* y la producción de cerdos.

3- La caída de la demanda mundial de leche en polvo y contradictoriamente el fuerte incremento del precio de la leche al consumidor nacional, agudizaron la crisis de sobreproducción y los reclamos del sector tambero en materia de precios. Desde el actual Ministerio de Agroindustria, continuaron con la política anterior de subsidiar los primeros 3.000 litros (con \$ 0,40 por litro), con la diferencia de que no se discrimina entre tamaño de tambos. Es decir, también se subsidiará a los grandes establecimientos.

- Desde Santa Fe consideran que los últimos subsidios aplicados por el gobierno anterior comprendían también los primeros 3.000 l de todos los productores. El problema lácteo es estructural y tiene más de 20 años. Implica reformular todo el sector, en este caso el abuso de posi-

ción dominante de la gran industria y de la comercialización es tremendo. Se deben diferenciar el mercado interno (hoy 90%), del mercado internacional (hoy 10%). La leche cayó solo en el mercado externo, no así en el mercado doméstico, sin embargo el impacto en el precio al productor se ha aplicado a valores internacionales sobre toda la leche.

- Desde Tucumán consideran que con la producción lechera ocurre algo similar a lo expresado para las cadenas porcina y aviar. Si bien la lechería es un rubro de menor importancia en la provincia, constituye la principal actividad en la cuenca Tapia – Trancas, ubicada al norte, límite con Salta. La sobreproducción láctea nacional y la fuerte caída de la demanda internacional de leche en polvo, están llevando al quebranto a una gran parte de las fincas lecheras, la mayor parte de las cuales están en el segmento de la AF. Las asociaciones de productores argumentan que el subsidio de \$ 0,40/litro es absolutamente insuficiente para compensar los costos de producción actuales. Además, aducen que hasta la fecha, ningún productor tambero ha recibido este subsidio.
- Desde Santiago del Estero: en el NOA la cuenca lechera importante por volumen está al sudeste de Santiago, contigua a Córdoba y Santa Fe (Selva, Ceres, Morteros); les cabe igual situación. Sabemos que desde hace tiempo los tambos chicos han ido desapareciendo. A la crisis de precios internacionales se le va a sumar la reducción del consumo del mercado interno (tiene el 90 %), unido al comportamiento monopolístico de las grandes empresas lácteas.
- Pedro Peretti publicó en su *blog* un interesante artículo titulado “Lechería: Que alguien me explique ...” (<http://pedroperetti.blogspot.com.ar/2016/01/lecheria-que-alguienme-explique.html>) donde, entre otros conceptos, destaca que “hasta ahora el único anuncio, nuevo, distinto del gobierno anterior, que hizo Macri fue que sacaba los ROE: “Se compromete la nación a favorecer la exportación de los excedentes lácteos eliminando los denominados Registros de Exportación Blancos (ROE BLANCOS) ¿anunciará algo distinto, o sólo esa módica acción de cambio burocrático?” Por otro lado “El gobierno de Macri (...) no segmenta, pone en la misma bolsa a los megatambos con los familiares. Pasamos de compensar tambos de hasta 3000 litros, a todos los primeros 3.000 litros, parece lo mismo, pero no lo es... Todos iguales. Se hicieron socialistas de golpe...”

4- Es necesario conocer en qué medida la elevación del tipo de cambio ha beneficiado a cadenas extrapampeanas que producen importantes volúmenes para la exportación. Ejemplos como man-

zanas y peras y como vinos. Lo que ha trascendido, por ejemplo, es que en el Alto Valle se ha agudizado fuertemente la crisis en los productores de manzana. Una primer pregunta sería: ¿cómo es posible esto con un incremento tan espectacular del tipo de cambio real? ¿no era éste uno de los principales reclamos aun de los productores independientes pequeños y medianos.

- Según un experto en Economías Regionales en el norte de Misiones, en relación con la producción de tabaco y de alimentos, cabe considerar tres dimensiones:
 - 1) Económica: inflación en precios de alimentos e insumos para la producción, sumado al hecho de que se invirtió la tendencia en la dirección del comercio fronterizo: la devaluación del peso y del real conlleva que el comercio minorista ahora se desarrolle del lado brasileño.
 - 2) Política: inestabilidad institucional de los recursos humanos de la Secretaría de Agricultura Familiar, incertidumbre en torno de la continuidad laboral y de programas. Se pasó de un esquema de búsqueda de rentabilidad y desarrollo de diagnósticos en torno a los problemas estructurales de los productores a otro en el que esto queda virtualmente suspendido por la volatilidad institucional.
 - 3) Productiva: resulta poco transparente el acuerdo anual por el precio del tabaco.
- Desde Santa Fe opinan que “Las cadenas cuyos productos no tienen precios de referencia ni regulaciones estatales al respecto, observan un incremento de los beneficios de los eslabones más concentrados y un ejercicio cada vez más importante del abuso de la posición dominante. La quita de retenciones a las economías regionales y la modificación del tipo de cambio, ha tenido beneficios para empacadores y exportadores, no así para los productores que siguen en situación de quebranto. Es una situación similar a la leche ya llevan más de 20 años de crisis y desaparición continua de agricultores familiares.”
- Desde Tucumán informan que “La incipiente cadena vitivinícola de la provincia (actualmente existen 13 bodegas con una producción anual de un millón de litros) está conformada en gran medida por establecimientos familiares, cooperativos y comunitarios, cuya producción está destinada al mercado interno. Por lo tanto, no es esperable que la quita de retenciones y la devaluación del peso tengan un impacto positivo en este segmento, sino más bien que éste sufra el efecto negativo de la retracción de la demanda local.”
- Del documento “Economías Regionales de la República Argentina” elaborado en una Jornada de Análisis Sobre la situación actual, realizada el 23 de febrero de 2016 en el Centro Educativo Tecnológico de

la Asociación de Trabajadores de la Industria Lechera de la República Argentina Atilra (CET) en Sunchales, se extraen las siguientes afirmaciones: “nos autoconvocamos trabajadores; prestadores de servicios; apicultores, transportistas lecheros, tamberos, arroceros, cañeros, ganaderos, fruticultores; porcicultores; agricultores familiares y manifestamos nuestra honda preocupación por el rumbo que está tomando la actividad agropecuaria en nuestra país.

Alertamos a la opinión pública de que las medidas económicas tomadas recientemente beneficiaron a un pequeño grupo de grandes empresas agroexportadoras, sin que llegara ni un peso al bolsillo de los pequeños y medianos productores. Que son la base de nuestras economías regionales y los que le dan sustentabilidad al interior profundo y productivo de la República Argentina. Sí... impactaron dichas medidas de manera muy negativa en nuestros costos de producción. Advertimos una creciente tendencia que se fortaleció con las recientes resoluciones económicas que favorecen la integración vertical de las megaempresas productoras de alimentos, que prescinden de los auténticos trabajadores de la tierra.

Esta concentración económica además de arrastrar al quebranto de las economías regionales, tiene un fuerte impacto en el bolsillo de los consumidores urbanos, especialmente de los sectores de menores recursos. Las cadenas monopólicas de comercialización con posición dominante en el mercado agroalimenticio son las principales responsables de la inflación y del libertinaje de precios que existe hoy en nuestro país. Eso les posibilita fijar los precios de los productos a su arbitrio, desconociendo el costo de los productores y aumentando innecesariamente los precios a los consumidores. Esto genera un impacto absolutamente negativo en toda la economía de nuestro país con graves costos sociales que nos alejan notoriamente de la promesa de pobreza cero que se propone el actual gobierno.”

- Desde Santiago del Estero consideran que “eso demuestra claramente el carácter monopólico de algunas cadenas, que no ‘derraman’ mágicamente hacia abajo, en donde están los pequeños productores. En el caso del algodón (ahora empieza la cosecha) los aumentos de su precio todavía no aparecen, es una actividad en donde han desaparecido muchos pequeños productores por falta de rentabilidad.”

5- En este último caso, ¿no será que casi toda la renta generada por la devaluación y eliminación de impuestos de exportación fue apropiada por las grandes firmas acopiadoras y exportadoras? ¿se ha fortalecido la posición dominante de estos agentes, a partir de la liberalización de la economía propiciada por el nuevo gobierno?

En general se coinciden en que sí, se ha fortalecido esa posición domi-

nante y desde Tucumán especifican que:

- Aunque los sistemas productivos predominantes de la provincia están orientados a la exportación (limón, arándanos, frutilla, cereales y oleaginosas), la participación de la AF en estos rubros es marginal, por lo cual no es esperable que la quita de retenciones provoque algún impacto positivo en este segmento.
- Más bien es esperable que este beneficio quede íntegramente en manos de los grandes productores-exportadores, mientras que los pequeños agricultores queden solamente con franjas de un mercado interno deprimido y sin capacidad de demanda.
- En el caso de la producción cañera, la quita de retenciones en la exportación de azúcar tendrá en la AF un impacto casi imperceptible, en primer lugar porque el volumen exportado no pasa en los últimos años de un 30% del total de azúcar producida, y en segundo lugar porque los mecanismos pocos transparentes en la liquidación de los saldos exportables permiten a las pocas empresas exportadoras apropiarse de los excedentes, dejando al pequeño productor primario en una situación de indefensión para beneficiarse, aunque sea mínimamente por la quita.

6- En cadenas como la de manzana, por la vulnerabilidad de los pequeños y medianos productores (familiares capitalizados) ante las grandes corporaciones comercializadoras y por la inexistencia de organismos estatales que apliquen precios de referencia, es posible que estos productores independientes no sólo no se hayan beneficiado con la devaluación sino que, por lo contrario, estén sintiendo el incremento de los costos de los insumos. Muchos de ellos con fuerte componente de importación.

- Desde Mendoza informan que, si bien aún no se tienen datos ciertos sobre dicho impacto, dado que el clima ha hecho estragos (mucho lluvia: podredumbre extrema y granizo) es el tema de lo que se habla, aunque hay comentarios respecto de una medida puntual para compra de uva y eliminación de excedente de vino, pero el precio ha subido por esa falta de uva por razones climáticas.
- Desde Tucumán afirman que la eliminación de las retenciones y la transferencia de recursos a los sectores agroexportadores inequívocamente conduce a un fuerte proceso de concentración de la producción y de la tierra, escenario en el cual la pequeña producción agropecuaria se ve seriamente amenazada, independientemente del rubro productivo que constituya la principal fuente de ingresos familiares.

A esto hay que sumar la no disponibilidad de recursos fiscales (alrededor de \$ 60.000 millones), que antes de la eliminación de las reten-

ciones, eran volcados en parte a políticas provinciales de desarrollo y al financiamiento de programas de promoción, crédito y fortalecimiento de la AF.

La pérdida de la capacidad adquisitiva del salario debido a la devaluación monetaria y al aumento de las tarifas de servicios básicos y de los precios de los bienes-salario afecta fuertemente los ingresos familiares, aunque tal vez en forma más atenuada que los asalariados urbanos, debido a que parte de los ingresos de la AF provienen de la autoproducción de alimentos.

- Desde Santiago del Estero se advierte acerca de que “la presencia de los grandes conglomerados de distribución de alimentos y las exigencias de formalizar la distribución de los mismos, elimina o pone en jaque a un amplio sector informal en la venta de productos agropecuarios. Pone en cuestión a las ferias campesinas, ferias locales y cualquier tipo de distribución de alimentos en el marco de la economía social.”
- Para el caso de la Yerba Mate se plantea que “la política actual (particularmente respecto de las exportaciones) no genera un impacto decisivo en el eslabón de los pequeños productores yerbateros. La situación crítica radica en la presión sobre el precio de la materia prima que, sumado a la inflación y caída del salario real, repercute en forma negativa en el vasto sector de los colonos yerbateros, como así también en los cosecheros. Un claro ejemplo lo constituye el precio de la hoja verde. Ante la inminente zafra 2016 aún no se estableció cuáles serán los precios de la hoja verde y canchada. El directorio del INYM no se ha puesto de acuerdo y, nuevamente se recurre al laudo del Ministerio de Agricultura de la Nación. (...) además del precio (que en muchos casos genera pérdidas) otro inconveniente son los plazos de pago. Algunos molinos entregan cheques por 200 días o más y, con el ritmo económico y la inflación el productor registra cuantiosas pérdidas. Los medios de comunicación reflejan esta situación. (...) hay empresas grandes que pagan el último cheque hasta 240 días... Los propios productores enfatizan la situación crítica (...) en los próximos días podría haber medidas de fuerza en el interior de la provincia.

La actividad yerbatera, en tanto producción extrapampeana y de vital importancia para las economías regionales (en este caso el NEA) demanda una sólida intervención estatal, con políticas que apunten a fortalecer al sector más amplio y menos favorecidos: los pequeños productores.

7-¿Qué sabemos en cuanto a exteriorizaciones por parte de la

agricultura campesina? Por ejemplo, ha trascendido que 14 organizaciones emitieron un comunicado exigiendo que se mantenga la Ley 27.118 de Agricultura Familiar.

- Desde Santiago del Estero se plantea que “La ley de AF aún falta de ser reglamentada, pero fue aprobada por el parlamento nacional, incluso algunas provincias dictaron las suyas. El actual ministro votó a favor de su aprobación en diciembre de 2014. Su contenido es avanzado, y su eventual puesta en vigencia podría ayudar a visibilizar el sector y a esbozar una política pública hacia el sector de la cual se carece.

En general se manifiesta cierto asombro ante la falta de manifestaciones organizadas y fuertes de oposición a este tipo de medidas por parte de las organizaciones de pequeños productores. A modo de ejemplo se plantea que: “no ha habido manifestaciones de envergadura frente al avasallamiento de la Secretaria de Agricultura Familiar. Las mayores manifestaciones han sido en el nivel gremial, a partir de ATE.”

- Para el caso de la Yerba Mate se expresó que: “Más allá de las condiciones suscritas entre las empresas, los tres gremios empresarios y el MAYP de Misiones resulta llamativa la escasa conflictividad territorial por el acuerdo. Usualmente, este mes [marzo] se desarrolla con movilizaciones de productores para presionar por los acuerdos. En este caso, según el sondeo realizado, las bases resultaron extrañamente poco convocadas (Hipótesis: asistimos a un proceso de desmovilización/despolitización de las organizaciones).”
- Cabe destacar que en el mencionado documento “Economías Regionales de la República Argentina” el conjunto de organizaciones firmantes¹ (mayoritariamente pampeanas) expresa que han decidido “Constituirnos en: Asamblea Permanente por la Producción, el Trabajo y los Pueblos del Interior, cuya primera decisión tomada en asamblea y por unanimidad es solicitar en el termino perentorio de las

¹ A.P.L.A. (Asociación Civil de Productores Lecheros, Ordeñadores y Tractoristas de la Cuenca Lechera Central) - A.S.P.A (Asociación Santafesina Productores de Arroz) - A.T.L.A.R.A (Asociación de Transportistas Lácteos y Afines de la República Argentina)- A.T.I.L.R.A (Asociación de Trabajadores Lacteos de la República Argentina), A.M.R.A.F. (Asociación de Mujeres Rurales Argentinas Federal) - A.G.A. (Agrupación Grito de Alcorta) – A.C.M.A.D.R.S. (Asociación Civil Mesa Azucarera y de Desarrollo Regional Santafesina) - Movimiento de Productores Autoconvocados del Alto Valle de Rio Negro y Neuquén – M.A.J.A. (Movimiento Argentino de Jóvenes Agrarios) - Autoconvocados de Reconquista, - Asociación de Apicultores del Noroeste de Santa Fe, - Asociación para el Desarrollo Regional de Ceres y Hersilia, - Cámara Argentina de Feedlot, - Me.Pro.L.Sa.Fe. (Mesa de Productores de Leche de la provincia de Santa Fe)

próximas 72 horas una reunión con el Ministro de Agroindustria, Dr. Ricardo Buryaile. En caso de no poder concretarse dicha reunión, convocaremos a una nueva asamblea para decidir un plan de acción, en donde no descartamos ninguna medida de acción directa.”

8-¿Cómo se están manifestando en las distintas regiones los cambios que se están operando en la Secretaría de Agricultura Familiar del Ministerio de Agricultura de la Nación? ¿Qué medidas al respecto están tomando los Ministerios Provinciales?

- De Santa Fe dijeron conocer que la provincia está conformando mesas regionales de Agricultura Familiar.
- Desde Tucumán informan que “lo más significativo es lo que pasa con la gente de la Subsecretaría. Muchas personas están padeciendo la situación actual de no renovación de contratos. La Subsecretaría de Jujuy es la más golpeada, pero en todos lados están en alerta. En el INTA renovaron los 187 contratos hasta diciembre de 2016. En Desarrollo Social, a los trabajadores nuevos le renovaron por 3 meses y a los que tenían una mayor antigüedad por un año.
- Por otro lado, también desde Tucumán, se plantea que:
 - . Las gestiones del gobierno provincial ante la Secretaría de Energía para aumentar el porcentaje de corte de naftas con bioetanol del 10 al 12%, en nada beneficiaría al productor cañero, ya que la relación de éste con los ingenios está sujeta al régimen de maquila vigente para la producción de azúcar, lo que impide la participación del productor primario en el mercado del bioetanol, que está reservado exclusivamente para los ingenios que producen alcohol anhidro, a través de un cupo fijado por la Secretaría de Energía. Durante los últimos dos años las organizaciones de productores cañeros (UCIT, CACTU, Cañeros del Sur y Cañeros del Este) vienen realizando gestiones para acceder a los beneficios del mercado del bioetanol, las cuales no han tenido respuesta hasta el momento.
 - . Aun suponiendo que se autorice el aumento del porcentaje de corte al 12%, esto no tendría ningún efecto en la mejora de los precios de la caña, ya que el factor fundamental de la depresión de los precios es la falta de cumplimiento de los acuerdos de exportación por parte de los ingenios exportadores, lo cual incrementa los *stocks* disponibles en el mercado interno y provoca la caída de precios. A través del Instituto de Promoción del Azúcar y del Alcohol de Tucumán (IPAT) se está tratando de implementar medidas para que los ingenios que no cumplan con los acuerdos, pierdan el cupo de producción de bioetanol. Sin embargo, se advierte que puede ser un arma de doble filo porque ese cupo podría ser asignado a ingenios de

otras provincias.

- . Es importante destacar que después de dos o tres años de relativa prosperidad en la actividad azucarera (campañas 2010 – 2012) se inició una crisis de precios que hizo que entre 2013 y 2015 los productores primarios produzcan a pérdida. Según UCIT el precio promedio de la bolsa de azúcar estuvo en 2015 en el orden de los \$ 200, cuando el costo de producción estimado por esta entidad es de \$ 320 por bolsa.
- . En el ámbito institucional, se vislumbra una perspectiva de un paulatino desmontaje de las políticas de fomento y apoyo a la pequeña producción agropecuaria. Las organizaciones de la AF en Tucumán fueron en los últimos dos años beneficiarias de varios programas institucionales (datos del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Provincia):
 - a. MDS: 14 organizaciones por un total de \$ 10 millones.
 - b. MAGyP: 10 proyectos territoriales por \$ 20 millones; fondos del PRODERI por \$ 2,5 millones destinados a 8 organizaciones; y del PROICSA por aproximadamente \$ 10 millones, destinados a la asistencia técnica y provisión de caña semilla a 3.015 pequeños productores cañeros organizados en 190 grupos.
 - c. Caja Popular de Ahorros: fideicomiso azucarero con un fondo de \$ 40 millones que benefició a 1.000 pequeños productores que vendieron 140.000 bolsas de azúcar.
 - d. MTEySS: Programas de mejoramiento de empleo y becas, especialmente para jóvenes con un monto total de \$ 460 millones, de los cuales se estima que un 20% se destinó a familias rurales. Se financiaron 20.000 planes interzafra; 650 programas de recuperación productiva y subsidios a 26.000 pequeños y medianos productores por emergencias climáticas.
- . Se estima que la mayor parte de estos programas van a ser desactivados en los próximos meses. Hasta el momento no se conoce ningún pronunciamiento oficial al respecto.
- . Los cambios operados en la Secretaría de Agricultura Familiar hasta el momento no han provocado despidos en la provincia (como sí ha ocurrido en otras). Sin embargo, se han precarizado las relaciones laborales a través de contratos renovables (o no) trimestralmente. Al igual que en otros aspectos, el margen de maniobra del Ministerio de Desarrollo Productivo es muy bajo, tanto por la falta de recursos, como por las limitaciones que impone el gobierno nacional.
- Desde Santiago del Estero consideran que, aunque “Las autoridades designadas para la AF, Oscar Aloatti y equipo, han realizado declara-

ciones reivindicativas de la AF, todavía es prematuro opinar si realmente van a contar con una política hacia el sector; se observa en general un gran desconocimiento sobre los conceptos de desarrollo rural. Parece que por el momento les interesa reducir la planta de empleados; han criticado la presencia de muchos técnicos en la SAF que provienen de las ciencias sociales, revelando un sesgo “productivista”, cuyo origen hay que buscarlo en los funcionarios y asesores que pusieron los grupos CREA.”

- También desde Santiago del Estero se informa que hay una idea (rumores) desde los funcionarios vinculados con la Secretaría de la Agricultura Familiar de la necesidad de instalar como eje de las políticas públicas para la agricultura familiar la revitalización de la producción. Poner énfasis nuevamente en aquellas explotaciones que “tengan capacidad productiva en el marco de la competitividad del mercado”. Es un diseño para ingenieros agrónomos, zootecnistas o veterinarios donde la línea social (sociólogos, antropólogos, comunicadores sociales, etc.) pierde valor relativo. La mirada de la agricultura familiar como una unidad productiva se instala en esta perspectiva de análisis.
- Desde La Pampa no esperan que las estructuras del actual gobierno estén planteando estudios ni medidas respecto de este tema ya que “no está en la sensibilidad de CAMBIEMOS ocuparse de la Agricultura Familiar.” Consideran que, por ejemplo, el INTA volverá a su política tradicional relacionada con los grandes productores. Por su parte los grupos CREA han invadido muchos sectores que determinan la política agropecuaria.

9- Los cambios seguramente van a influir fuertemente también en los obreros rurales. La devolución del RENATEA a UATRE es una señal a analizar. Otro indicador va a ser el de las paritarias para el sector.

- Desde Pcia. de Bs. As. llega la noticia de que del RENATRE han echado a todos los profesionales de la Gerencia de Estadística, que estaban produciendo información sobre la situación de los trabajadores asalariados rurales de la Argentina en distintas regiones.
- Un experto en la temática del trabajo agrario expresa que el RENATEA prácticamente se disolvió: echaron e indemnizaron a todos los profesionales del área de Investigación y Capacitación porque “la Investigación no es necesaria en este tema y, cuando se considere necesaria la Capacitación, se va a contratar (tercerizar)”. Había unos 700 empleados en total y dijeron no necesitar más de 300. Ya se desactivó lo que funcionaba en el Ministerio y ahora empezarán a

desactivar los grupos en las provincias, donde ya se nombraron nuevos representantes. Puede ser que quede un “RENATEA Residual” en el Ministerio de Trabajo (por temas de recaudación fiscal).

- En Santiago del Estero consideran que va a producirse una verdadera vuelta atrás. El RENATEA de Martini venía mejorando las condiciones de trabajo de los obreros rurales, históricamente muy explotados, sobre todo los santiagueños golondrina. La burocracia sindical de Momo Benegas es “socia” de los empresarios rurales.

10-¿Se ha agudizado algún conflicto entre terratenientes y productores familiares ocupantes de tierras, a partir de la consolidación de la política de apoyo a los grandes productores agropecuarios y/o a sus entidades?

- Desde Tucumán informan que por ahora no se reportó nada en relación al tema tierra, que suele ser uno de los más importantes. El tema de la estabilidad laboral es lo que más pega por ahora. De hecho el proceso de descampesinización de la caña de azúcar ya comenzó hace rato y, si no hay políticas de apoyo, se profundizará.
- De San Juan comparten un comunicado conjunto de la Unión de Trabajadores Rurales Sin Tierra y el Movimiento Nacional Campesino Indígena, donde se informa que en febrero Pablo Sarmiento (hijo), campesino miembro de MNCI fue baleado por personal de la policía de Mendoza. El hecho se produjo en la localidad de Jocolí Norte, cuando junto a otros miembros de la comunidad intentaba frenar la construcción de un alambrado en sus tierras por parte la empresa española Argenceres – Elaia S.A., ya que cuentan con una sentencia judicial a favor de la familia campesina Sarmiento que les reconoce la posesión y una medida precautoria de no innovar. (...) En el año 2011 esta empresa volteó la casa de la familia Sarmiento y alambró un sector del campo, a partir de ahí se inició un juicio que dio la sentencia a favor de la familia Sarmiento por la posesión del campo en diciembre de 2015.
- Desde Santa Fe comparten su preocupación por la circulación de notas en grandes matutinos sobre la intención de derogar o modificar la ley de tierras. También cabe aclarar la disputa con Monsanto y la ley de semillas, que el gobierno anterior no ha resuelto, y ante la cual el gobierno actual no ha tomado posición dado el riesgo de obstrucción de la comercialización de la presente campaña de soja por parte de Monsanto.
- Desde Santiago del Estero reseñan que existen 24 mil explotaciones sin límites definidos de las cerca de 55 mil explotaciones agropecuarias totales en el Noroeste Argentino. Otras tantas también existen en

el NEA. Santiago del Estero tiene casi 11 mil explotaciones sin límites definidos que, por aproximación satelital, se puede estimar se distribuyen en cerca de 7 millones de hectáreas. La eliminación de las retenciones dará lugar a una mayor demanda por la tierra, mayor presión sobre ella (tanto desde el aumento de la productividad como desde la incorporación de nuevas tierras en zonas marginales). Esta expansión de la frontera agropecuaria da paso a fuertes conflictos con las economías campesinas y en especial con estas explotaciones sin límites definidos. La necesidad de un ordenamiento territorial en manos del Estado y no en manos del mercado es un tema de discusión.

3. Otras consideraciones realizadas

- Pedro Peretti, además de poner a disposición varias notas de su Blog, realizó comentarios acerca del “modelo de desarrollo agrario. Todas las medidas tomadas por el actual gobierno tienen un destinatario -hoy cuasi invisible- que es el principal enemigo de la agricultura de rostro humano: la integración vertical de las empresas, el reemplazo del productor tradicional e independiente por el empleado, trabajador asalariado, al servicio de megacorporaciones alimenticias. Esto es en el fondo lo que está en disputa... quién va a trabajar la tierra o cuidar las vacas, si los productores agropecuarios, o los trabajadores asalariados de Cargill, Dreyffus, Paladini, la Serenísima...es la discusión por el modelo. ¿Quién siembra?...
- Desde Tucumán plantean una cuestión teórico-metodológica: “En términos generales, dependiendo de las actividades productivas que se tomen en cuenta, la agricultura familiar en la provincia se corresponde con un sistema de producción bastante diversificado, tanto en lo productivo como en estrategias de supervivencia que combinan la actividad agropecuaria con otras fuentes de ingreso dentro y fuera del sector, como el cuentapropismo, el asalariamiento temporario, la autoproducción de alimentos, la manufactura artesanal, beneficios de las políticas sociales y otras formas de reproducción familiar. Por lo tanto, un análisis enfocado por cadena productiva, no daría cuenta integralmente de las amenazas y/u oportunidades que se derivarían de los cambios en la política económica y sectorial que se vienen produciendo durante la actual gestión del gobierno nacional.”
- Desde Santiago del Estero llegó el siguiente comentario “Comparto la caracterización macro del modelo neoliberal que lleva adelante el nuevo gobierno; es llamativo como se recurre a viejas recetas que ya conoció el país y fracasaron estrepitosamente. Lo expreso como una

singularidad, porque me imaginaba que iban a ensayar algunas ideas más creativas, algún grado de sorpresa; nada de eso está ocurriendo hasta ahora.

Tal vez lo más llamativo sea el error de diagnóstico sobre el escenario internacional; no estamos en el momento del capitalismo financiero que conocimos en la época de Menen; este es un capitalismo más depredador, que invierte poco en la periferia, que prefiere poder entrar y salir con capitales especulativos de corto plazo; cada vez se aleja más de las inversiones productivas, sus negocios están en la *timba* financiera.

Todo parece indicar un nuevo proceso de primarización de la economía argentina, con centro en el modelo agroexportador, tal vez con alguna vuelta de procesamiento de poco valor agregado (dijo Macri: “debemos ser el supermercado del mundo”). La mayor parte de las economías regionales van a sufrir estos cambios, fundamentalmente están preparadas para vender en el mercado interno, que todo indica se va a contraer. Es lógico que así sea, sus producciones agropecuarias no gozan de las ventajas comparativas que tiene la región pampeana respecto a la economía mundial.

De todos modos hay muchas cuestiones que en realidad están “en pleno desarrollo”, la sugerencia es que será preciso seguir de cerca los acontecimientos porque las decisiones políticas y económicas del nuevo gobierno están llamadas a tener fuertes impactos en las economías regionales, y seguramente más lo sentirán aquellas que son más débiles (NOA NEA).

- Desde La Pampa afirman que de lo realizado (logrado) en el período anterior sólo sobrevivirá lo que ha echado raíces robustas, sin depender de subsidios gubernamentales. Serán fundamentales las relaciones solidarias ya existentes y las que puedan establecerse para lograr autonomía.

4. El aporte de los participantes al encuentro y el debate

Se sintetizan los principales aportes realizados:

1. En relación con distintas cadenas productivas, como la de manzanas y peras y lechería, existe estupor entre los pequeños productores cuya reivindicación se concentraba en la devaluación y eliminación de retenciones, debido a que dichos cambios no han impactado en una mejora de su situación.
2. El pequeño productor ha agravado su situación desde distintos puntos de vista. Los más pequeños que también tienen un trabajo asa-

lariado, por la caída del salario y el aumento del costo de vida y por las mayores dificultades en la negociación de venta de sus productos.

3. Se abordó la necesidad de lograr crear más conocimiento para pensar en propuestas de políticas, como por ejemplo el tema de la titulación de tierras, los temas de cooperativización de pequeños productores para el procesamiento industrial de productos primarios, el logro de aseguramiento de la calidad, avanzar en mecanismos de cooperación y participación de pequeños productores, la investigación en nuevas formas de comercialización, entre otros.
4. Se mencionó que ante la vigencia de una política económica tan adversa a la pequeña producción, es importante identificar espacios para intentar fortalecer a la agricultura familiar, como por ejemplo, pensar en estructuras asociativas o industrialización local de producciones.
5. En relación con la producción porcina, a los agravantes mencionados en la presentación inicial, hay que agregar la caída del consumo de la población al igual que lo que acontece con la carne vacuna.
6. Otro aporte estuvo relacionado con la problemática del incremento de los alquileres de los arrendatarios, especialmente de los quinteros dedicados a la producción hortícola de los alrededores de Buenos Aires, que se encuentran movilizados por esta situación.
7. Se mencionaron las implicancias de la disolución del RENATEA y el despido de personal del organismo, en relación con las actividades de registración de trabajadores rurales en distintas provincias.
8. Se mencionó que debe pensarse que se agudizará la concentración del uso y la propiedad de la tierra y que se podría poner en "discusión" la ley de Tierras, que tiende a limitar la adquisición de tierra por parte de capital extranjero.
9. La disgregación de la Agricultura Familiar podría llevar a acelerar los procesos de descampesinización del agro.
10. Se hizo referencia a la caída del salario real en las actividades agropecuarias. Se citó como ejemplo el incremento de los haberes de los trabajadores de maquinaria agrícola, que se encuentra muy por debajo del aumento que experimentaron las producciones agrícolas pampeanas, luego de la devaluación y eliminación de retenciones.
11. Se mencionó que el proceso de concentración económica irá asociado con el incremento de la primarización de la producción.
12. Se hizo referencia a que la transferencia al sector agroindustrial a partir de la devaluación y quita de retenciones, podría alcanzar la

suma de 160.000 millones de pesos por año.

13. Se consideró que en los últimos años se registraron avances en el monotributo social, en la creación de la Secretaría de Agricultura Familiar en el MAGyP y en el Registro de la AF. La mejora en la agricultura familiar se centró especialmente en las iniciativas mencionadas y no tanto como consecuencia de políticas específicas para el sector.
14. Se coincidió en la importancia de monitorear las políticas públicas en relación con el sector agropecuario y específicamente en referencia a la Agricultura Familiar. Además, se consideró la posible realización de un Seminario o Mesa Redonda sobre este tema, organizado de manera conjunta por distintas instituciones.

Vinculación Tecnológica y Extensión Rural en la Argentina*

*Germán Linzer***

El objetivo de este trabajo es destacar aspectos relevantes sobre los desafíos que la Vinculación Tecnológica (VT) y la Extensión Rural (ER) deberán sumar a sus actuales tareas para acompañar a las propias necesidades de desarrollo de la economía y la sociedad argentinas en su conjunto. El desarrollo del sector rural, agropecuario y agroindustrial será fundamental para superar los obstáculos que se le presentan al desarrollo del país. Los aportes del sector se pueden agrupar en tres objetivos: 1) Promover procesos de Desarrollo Territorial 2) Aumentar la productividad y calidad en productos agropecuarios y agroindustriales 3) Generar, desarrollar y consolidar industrias tecnológicas nacionales Entender el sentido que la ER y la VT tienen para la obtención de esos tres objetivos significa superar falsos dilemas o disyuntivas artificiales.

Palabras clave: Desarrollo Económico - Transformación Económica Estructural - Vinculación Tecnológica - Extensión Rural - Industrias Tecnológicas

* Este trabajo únicamente representa la opinión personal del autor sobre los temas a tratar.

** Lic. en Economía. Magister en Gestión de la Ciencia, la Tecnología y la Innovación UNGS. Gerente de Propiedad Intelectual del INTA. linzer.german@inta.gov.ar

Technology Transfer and Rural Extension in Argentina

The aim of this paper is to highlight relevant aspects of what we understand to be the challenges that Technology Transfer (TT) and Rural Extension (RE) must add to their current tasks in order to accompany the Argentine social and economic development as a whole. Rural, agricultural and industrial development will be essential to overcome the obstacles that appear to national development. The contributions of the sector can be grouped into three objectives: 1) Promote Territorial Development processes; 2) Increase agricultural product quality and productivity; 3) Generate, develop and consolidate national technological industries Understanding the meaning that TT and RE have to reach these three objectives implies overcoming false dilemmas and artificial disjunctives.

Keywords: Economic Development - Structural Economic Transformation - Technology Transfer - Rural Extension - Technological Industries

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

El objetivo de este trabajo es destacar aspectos relevantes de lo que entendemos que serán los desafíos que la Vinculación Tecnológica (VT) y la Extensión Rural (ER) deberán sumar a sus actuales tareas para acompañar a las propias necesidades de desarrollo de la economía y la sociedad argentinas en su conjunto.

Este artículo no pretende ser un balance o descripción de la VT y la ER realizada por las diversas instituciones públicas en la Argentina. Tampoco se propone describir el sentido histórico y las modalidades institucionales de su ejercicio.

El punto de partida será realizar un somero análisis de los desafíos para el desarrollo en nuestro país, particularmente en los puntos que más se relacionan o afectan al sector rural, agropecuario y agroindustrial. No ignoramos que la interpretación de lo que es el desarrollo, y de las estrategias para lograrlo, depende de la postura ideológica y la valoración social de la que se parte. Dichas posturas y valoraciones tienen como campos de batalla, y consecuencias, la lucha por la hegemonía política, la confrontación de grupos con intereses económicos diferentes y el debate teórico a partir de diferentes conceptualizaciones de la realidad.

Comenzaremos este trabajo destacando el proceso socioeconómico iniciado en 2003, a partir del cual la Argentina experimentó una etapa de crecimiento económico y generación de empleo, con impacto positivo en la redistribución del ingreso, como no se había visto antes en nuestra historia. Sin embargo, ese proceso comenzó a disminuir, incluso llegando por momentos a interrumpirse a partir de 2008 y, con particular fuerza, desde 2011. Fue la conjunción del agotamiento de las condiciones internas que favorecieron el inicial dinamismo de los cambios de ese período, junto a la profundización de un contexto externo contractivo, sumado a ciertas inadecuadas o tardías decisiones de política económica, lo que llevó a que el “modelo” perdiera su vigor inicial.

En el presente la agenda del desarrollo en la Argentina se encuentra dominada por la necesidad de impulsar proyectos, actividades y emprendimientos económicos que permitan generar nuevos empleos y que eleven la calidad de los existentes, de manera de poder incrementar el nivel de vida de la mayoría de la población mientras se mejora la equidad social.

Sin embargo, cómo lograr esa meta es el tema en el que se diferencian las distintas concepciones del desarrollo que antes mencionamos. En el siguiente punto presentaremos dos concepciones opuestas del desarrollo que, a pesar de su excesivo reduccionismo, se ajustan a los objetivos explicativos de este trabajo y no difieren demasiado de las opciones que se discuten actualmente en la política argentina.

El desarrollo entendido como resultado de la “acción equilibrada de los mercados”

En las discusiones sobre el desarrollo pueden identificarse claramente ciertos grupos (académicos, económicos y sociales) que sostienen que los problemas del desarrollo nacional están dados por los excesos, que denominan “clientelistas”, de los gobiernos de corte popular. Serían esos excesos los que distorsionarían las variables (macro)económicas “esenciales”.

De esta manera estos grupos, apoyados por un tipo de teoría económica que hace foco en la búsqueda de “equilibrios en los mercados”, plantean que deberían recuperarse los valores “adecuados” del mercado cambiario, el control de la política monetaria y reducirse el déficit fiscal, entre otras variables.

Alcanzar los valores de “equilibrio”, es decir, aquellos convalidados por los mercados, coherentes con las recomendaciones de austeridad de la academia de los países desarrollados y de los organismos financieros multilaterales, permitiría el desarrollo de los sectores más competitivos de la economía. En la Argentina, estos sectores son aquellos ligados con la explotación intensiva de recursos naturales (agrícolas, mineros, pesqueros, hidrocarburos, etc.), sus derivados industriales (harinas, aceites, carnes, pieles y cueros, etc.) y la exportación de “*commodities* industriales” (pasta celulosa, chapas, palanquillas, polímeros para plásticos, etc.).

Serían esos sectores competitivos los que, adecuadamente estimulados y no condicionados para su expansión, permitirían el despegue de toda la economía.

Los portadores de estas ideas no desconocen que esas medidas a implementar significarían la destrucción de sectores menos competitivos, en particular los vinculados con actividades industriales ligadas con el mercado interno y ciertos eslabonamientos productivos regionales, incapaces de competir internacionalmente sin medidas de protección. Sin embargo, entienden que esas actividades fueron artificialmente creadas o sostenidas, como parte de los excesos populistas, con lo que en realidad representarían una “carga” para la economía.

De esta manera, y aunque no se lo reconozca por cuestiones de “corrección política”, se comprende que aplicar esas políticas orientadas a los sectores más competitivos destruiría actividades y empleos en el resto de la economía. No obstante, la expectativa, y la prédica, desde esta visión, es que esos empleos, en un largo plazo (nunca especificado ni alcanzado en la experiencia de la historia argentina), se reconvertirían pero no ya en actividades protegidas y fomentadas por un Estado

que interviene e interfiere en la economía, sino a partir de los “derrames virtuosos” de los sectores más competitivos hacia el resto de la sociedad.

Estas ideas no sólo tienen fundamentos conceptuales en la economía neoclásica y sus diversas expresiones (neo)liberales sino que, además, presentan como modelos a ciertos países que basan su desarrollo sobre la capacidad innovativa y de desarrollo tecnológico aplicados a la explotación de recursos naturales y sus derivados. Tales son los casos de Nueva Zelanda, Australia y Canadá.

Según tal concepción del desarrollo, estos países funcionarían como un “modelo” que demostrarían que es posible el desarrollo de economías basadas sobre la competitividad de actividades centradas sobre la explotación de sus recursos naturales, siempre que los mismos sean el punto de partida y el eje de actividades innovativas y tecnológicas. En efecto, habrían sido esas características las que llevaron a dichos países a ser algunos de los más desarrollados tanto en términos de PIB per cápita como tomando en consideración el Índice de Desarrollo Humano que elabora el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD).

Sin embargo, estas visiones “amigables” con el mercado y la competitividad exportadora parecen minimizar o ignorar ciertos aspectos esenciales presentes en los procesos político-económicos de esos países, indispensables para que alcancen el desempeño que se destaca de ellos. A continuación, mencionaremos algunos de los más importantes:

a. Rasgos estructurales de sus economías

Antes de hacer una recomendación para un país, tomando como “modelo” a otro, debería estudiarse, entre otras cosas, cuál es la relación entre recursos naturales y la cantidad de población.

En efecto, siguiendo Schteingart y Coatz (2015), la medida de “capital natural per cápita” que elabora el Banco Mundial muestra que Nueva Zelanda, Australia y Canadá tienen diferencias significativas con la Argentina. Mientras los tres primeros medidos en dólares tienen cifras de 52.979, 39.979 y 36.924, respectivamente, la Argentina cuenta con 10.267¹.

¹ Téngase presente que mientras la Argentina tenía en 2015 una población aproximada de 43 millones de habitantes, Australia contaba con un poco más de la mitad (23 millones) y Nueva Zelanda casi un décimo de esa cantidad (4,5 millones). Incluso Canadá tiene menos población que la Argentina (35 millones) Por lo tanto, esos países, no necesitarían contemplar en su estrategia económica el desarrollo de actividades intensivas en empleo para garantizar condiciones elevadas de vida para su población.

Es decir, las diferencias son bastante desproporcionadas. Sin embargo, tal como opinan los autores mencionados, por una única causa no puede explicarse la divergencia entre las trayectorias de los países.

b. Rol del Estado y aspectos geopolíticos

La relación entre los Estados en la política y la economía internacional, así como la acción decidida de los Estados al interior de las propias economías, es algo que no puede ser minimizado.

El hecho de que los tres países “modelo” hayan sido parte del *commonwealth* y luego jugado un rol estratégico en el contexto de la guerra fría, implicó que los mismos no hayan perdido en ningún momento los mercados de destino de sus materias primas, hayan recibido un flujo constante de inversiones productivas y, fundamentalmente, hayan podido mantener y financiar sus “déficits de crecimiento”.

Por “déficits de crecimiento” entendemos a esos desequilibrios de balanza comercial propios de los procesos expansivos, que estimulan el consumo, la inversión y el gasto público, y que, por lo tanto, llevan a que en el corto plazo, hasta que la oferta se adecue a la dimensión de la demanda y concrete las potencialidades de la inversión (pública y privada), se produzcan déficits de cuenta corriente que deben ser compensados con superávits en la cuenta de capital.

En el caso de estos tres países, como en el de otros “milagros” de desarrollo (como Corea, Japón, Taiwán, Singapur, etc.), pudieron financiar permanentemente sus déficits de crecimiento como resultado de sus vínculos estratégicos internacionales.

Es de destacar que en el caso de los países que asumieron una tercera posición, de neutralidad, o que tuvieron pretensiones de independencia en la política internacional, no sólo no tuvieron dichas oportunidades sino que, en ocasiones, fueron “castigados” comercialmente con restricciones y hasta con diversas formas de boicots².

² Tal como mencionan León y Losada (2002; p. 57): “Hacia 1939, Argentina comenzó a sentir restricciones para la importación de maquinaria e implementos, por la reconversión de la industria bélica de Europa y por la expansión propia de EEUU, de Australia y de Nueva Zelanda. Esta oferta restringida se agravó para Argentina por el boicot aplicado por Estados Unidos a las exportaciones a nuestro país entre 1942 y 1949.” Continúan los autores (2002; p. 58): “El boicot tuvo múltiples aristas; desde obstaculizar la celebración de acuerdos comerciales con otros países, impedir que Argentina pudiera abastecer con sus productos a los países beneficiados con el plan Marshall, hasta el boicot de aprovisionamiento de insumos estratégicos para la producción argentina.”

c. Rol de los Organismos Financieros Multilaterales y de las reglas de comercio internacional

Si decimos que para los procesos de desarrollo son esenciales los déficits de crecimiento, el rol de los Organismos Financieros Multilaterales (FMI, BM, BID, BIRF, etc.) es esencial porque cada vez que se producen esos tipos de déficits, a falta de poder contar con ahorro interno suficiente para afrontarlos, se requieren recursos externos. En estos casos, se puede tomar deuda privada o recibir inversión extranjera, pero lo que es un alivio en el corto plazo se transformará en un lastre a largo plazo por el pago de los intereses de la deuda y por el giro de dividendos y utilidades permanente de las empresas extranjeras hacia sus casas matrices.

Tomar deuda de los Organismos Financieros Multilaterales parecería ser una opción conveniente para los países que requieren financiamiento externo. Sin embargo, esos préstamos vienen asociados con condicionamientos, es decir, con la implementación de políticas contrarias al sostenimiento de los déficits de crecimiento. Con lo cual, el camino de expansión económica, del cual disfrutaron los países “modelo”, es sistemáticamente limitada para el resto.

Asimismo, no puede dejar de mencionarse el rol jugado por la legislación internacional, fundamentalmente emanada de los acuerdos al que deben suscribir los países en el marco de la Organización Internacional del Comercio (OMC). Como caso paradigmático, puede mencionarse el Acuerdo sobre los Aspectos de Propiedad Intelectual Relacionados al Comercio (AADPIC). Los mismos, fueron impuestos como condición para que los países menos desarrollados puedan mantener su exportación de bienes básicos (agrícolas, textiles, hierro, acero, etc.), que habían sido excluidos, por parte de Europa y Estados Unidos, del *General Agreement on Trade and Tariff* (GATT) “por razones estratégicas, políticas y sociales” (Tussie, 1988, pág. 35). Fue sobre la necesidad de negociar estos bienes esenciales para los países menos desarrollados, y excluidos de los acuerdos comerciales, los que llevaron a la aceptación de normativas en aspectos de Propiedad Intelectual, que fueron diseñadas a medida de las necesidades y ventajas de los países más desarrollados tecnológicamente (Valle, 2007).

En verdad, se puede decir que el AADPIC perfeccionó un sistema de “proteccionismo tecnológico” iniciado por Estados Unidos (Correa, 1988) para penalizar a los países competidores tecnológicos que “infringiesen” derechos en el uso de tecnologías generadas por los países más desarrollados y para posicionarse con ventaja dentro de lo que eran percibidas como las tecnologías del siglo XXI: las tecnologías de la información y la comunicación y la biotecnología (Drahos y Braithwaite, 2004).

El desarrollo de esas regulaciones del comercio internacional y de la transferencia de tecnologías e inversiones, no tenía el mismo peso restrictivo en el momento en el que se desarrollaron los países “modelo”, durante el siglo XX, que en el siglo XXI.

d. La Dependencia Tecnológica como un fenómeno limitante

Sobre este aspecto esencial volveremos repetidamente a lo largo del trabajo, por lo que ahora sólo mencionaremos que el crecimiento de los sectores más competitivos de la Argentina, intensivos en incorporación de nuevas tecnologías, se basa condicionadamente sobre tecnologías que no se generan en el entorno local, sino por grandes corporaciones multinacionales con capacidad de operatoria global.

El hecho de que grandes corporaciones controlen el sentido y ritmo del cambio tecnológico lleva a que: 1) la estructura socioeconómica dependa de un conjunto de empresas con capacidad condicionante sobre gobiernos nacionales y conlleva, también, a que 2) las actividades competitivas operen a modo de “enclave tecnológico”, no expandiendo sus potencialidades dinámicas a las tramas productivas locales.

Como corolario de esta sección, queremos mencionar que priorizar como estrategia de desarrollo la “acción equilibrada de los mercados” es no sólo un camino que no es posible, como muestran nuestras divergencias con los países “modelo”, sino que, aunque fuera posible, tampoco es deseable.

Orientar la economía a la promoción de las actividades más competitivas y los mercados de exportación, perpetúa indefinidamente nuestras limitaciones productivas, profundizando nuestra dependencia económica, financiera y tecnológica, consolidando con ello una economía dual, estructuralmente desequilibrada y desigual. Como ejemplo, se puede mencionar que en el sector agropecuario y agroindustrial en los últimos lustros se han batido todos los récords de cosecha, superando las 105 millones de toneladas de grano. Sin embargo, este fenómeno no modificó, sino que reforzó, nuestra dependencia tecnológica, las desigualdades productivas y estancamientos regionales.

La economía fragmentada entre actividades competitivas y actividades de bajo crecimiento, relegadas e informales, lleva a una sociedad inequitativa no sólo productivamente sino también en términos de oportunidades. Su expresión geográfica y social será la de la expansión indefinida de centros urbanos macrocefálicos, colapsado en sus servicios y en emergencia habitacional permanente, con su correlato de áreas rurales deprimidas y deshabitadas.

En efecto, en la medida en que se valorizan los centros urbanos por la falta de oportunidades regionales, los sectores de menores ingresos son empujados a los márgenes de las ciudades en espacios con grandes déficits sanitarios, desiguales oportunidades educativas y de acceso a la justicia, constantes inundaciones y lejanos a sus lugares de trabajo.

Como correlato, la expansión de la frontera agropecuaria a partir de las nuevas tecnologías, desplazando actividades más trabajo intensivas y tradicionales, implicando desmontes y poniendo en riesgo ecosistemas enteros, es la expresión rural de la interpretación del campo como simplemente un espacio de producción.

Sin un cambio en la estructura económica y en las capacidades tecnológicas autónomas, los factores limitantes para una mejor distribución de ingresos y producción no podrán resolverse. En ausencia de dichos cambios de estructura y capacidades, tampoco podrán resolverse los déficits habitacionales urbanos y rurales, no podrán mejorarse las condiciones de acceso a un hábitat decente, ni podrá establecerse una relación sostenible con los recursos naturales.

La necesidad de un “cambio económico estructural”

Como se mencionó en el apartado anterior, el camino del desarrollo no puede ser solo el de fomentar las actividades competitivas, sino también el de realizar lo que podemos llamar “cambio económico estructural”³

Este cambio es el punto central de una concepción del desarrollo necesaria para que un país como la Argentina pueda desplegar todas sus potencialidades, tendientes no sólo a una sociedad más próspera, sino también a una más justa y ambientalmente sustentable.

La transformación económica estructural tiene diversas aristas, pero implica dos aspectos centrales:

- 1) requiere necesariamente la profundización del modelo industrial y
- 2) promueve la dinamización de procesos locales/territoriales de fortalecimiento socio-económico.

La razón por la que mencionamos estos dos hechos, por sobre cualquier otros, es la siguiente: por un lado, como dice Aldo Ferrer, en un

³ Por perfil económico estructural, o en este caso su cambio, nos referimos al patrón de especialización, el grado de participación e intensidad tecnológica nacional de la producción, el rol del capital extranjero y el de los grandes exportadores en la economía. En otras palabras, sin un cambio económico estructural se mantiene el qué, cómo y quiénes de una economía limitada y dependiente.

país donde el 90% de los 40 millones de habitantes viven en centros urbanos, y donde la producción agropecuaria y sus derivados sólo generan una cuarta parte del empleo formal, el crecimiento industrial es indispensable para “erradicar el desempleo estructural, la exclusión social, la pobreza y la inseguridad” (Ferrer, 2015).

Asimismo, sin la profundización del modelo industrial no puede superarse la dependencia tecnológica, ni diversificarse las actividades de exportación o sustituirse las importaciones que nos permitirían aliviar los déficits de crecimiento.

Por otro lado, llevar adelante procesos de desarrollo local/territorial es una condición necesaria para alcanzar una distribución geográficamente más equitativa de las actividades productivas, de las oportunidades de empleo y favorecería el arraigo de la población en el territorio ya que supone:

- necesidad de activar circuitos de producción locales y territoriales, con mayor valor agregado en origen, y tramas productivas mejor distribuidas;
- generación de prácticas productivas menos estandarizadas y más amigables con el medio ambiente;
- valorización de formas de organización más respetuosas de las identidades locales y de los saberes tradicionales;
- formulación de alternativas basadas sobre valores de cooperación, asociatividad y solidaridad que revaloricen los vínculos sociales y el patrimonio cultural.

Ahora bien, la profundización del modelo industrial y la dinamización de los procesos de desarrollo locales/territoriales se ven limitados por diversos aspectos, entre los que merecen destacarse: la restricción externa y la extranjerización de la economía.

La restricción externa en la Argentina no es exactamente un “déficit de crecimiento” porque es cuestionable que en estos años, aun cuando se ha privilegiado la dinámica productiva, la generación de empleo y la redistribución del ingreso, también se haya tenido como objetivo de política la transformación estructural.

Dicha restricción externa, que implica que las actividades económicamente más expansivas no genere la cantidad de divisas necesarias para prolongar y profundizar su crecimiento, ha frenado las capacidades de transformación económica. La restricción no sólo afecta a las actividades industriales, sino también al desarrollo local/territorial al limitar las posibilidades de realizar inversiones en infraestructura y servicios que aseguren mejores condiciones de vida, conectividad y competitividad en las diferentes regiones del país.

Resulta difícil creer que sea posible revertir esta restricción externa en los próximos años. Los factores externos que la generan muestran indicios alarmantes: 1) no parece revertirse la tendencia a la caída en el precio de los *commodities* agrícolas e industriales; 2) ha perdido dinamismo el crecimiento de la economía china; 3) el comercio internacional continua contrayéndose; 4) el valor del dólar prosigue su tendencia a la apreciación; 5) se elevan las tasas de interés internacionales; 6) la economía brasileña ha entrado en un proceso de estancamiento del que no parece tener punto de salida; y 7) la Argentina se encuentra con limitaciones para conseguir financiamiento “barato” dados los fallos de la corte de Estados Unidos a favor de fondos especulativos.

Además de los factores externos existen también factores internos que aceleran esa restricción de nuestra economía, como son la dependencia energética y la tecnológica. Dado que la primera forma de dependencia, la energética, se ha aliviado por el cambio en los precios internacionales determinados por Estados Unidos, sumado a que la Argentina ha recuperado el control de YPF con una promisorio perspectiva de crecimiento, no será profundizada en este trabajo.

Sin embargo, nos vemos en la necesidad de volver a insistir sobre la dependencia tecnológica que se manifiesta con toda claridad en el comercio internacional argentino de bienes con diferente intensidad tecnológica. En aquellos más intensivos tecnológicamente somos absolutamente deficitarios, mientras que en los que incorporan menos tecnología por unidad de volumen somos superavitarios⁴.

El segundo factor mencionado que dificulta nuestras posibilidades de transformación económica estructural, es el importante grado de extranjerización de nuestra economía. Esto tiene varias consecuencias importantes ya que: i) implica fundamentalmente la reinversión en actividades competitivas internacionalmente o de alta rentabilidad, pero con poco potencial de cambio estructural; ii) al integrar su producción a cadenas globales de valor, estas empresas exportan relativamente poco e importan mucho en términos absolutos; iii) son poco demandantes de tecnologías locales e importadores netos de servicios y tecnologías globales y, por último, iv) dolarizan al máximo sus ganancias y los giran al exterior por diversos mecanismos.

⁴ Dvorkin (2015) lo expresó de la siguiente manera: “En 2012 la Argentina exportó bienes a un precio promedio de 806,58 dólares/tonelada e importó bienes a un precio promedio de 2.020,09 dólares/tonelada, es decir que el precio específico de los bienes importados es de 2,5 veces el precio específico de los bienes exportados, lo que demuestra la baja complejidad de nuestra estructura industrial.”

El potencial del sector rural, agropecuario y agroindustrial en el desarrollo nacional

El desarrollo del sector rural, agropecuario y agroindustrial será fundamental para superar los obstáculos que se le presentan al desarrollo del país. Los aportes del sector se pueden agrupar en tres objetivos que permitirán profundizar o consolidar acciones iniciadas en estos últimos años.

a. Promover procesos de Desarrollo Territorial⁵

Repensar el espacio rural y agropecuario como algo diferente a un recurso productivo y pensarlo como un espacio para la reproducción de una forma de vida más sustentable y saludable, es una necesidad. El desarrollo territorial, al estar vinculado con los primeros eslabones en la cadena agroalimentaria, da la posibilidad de plantear, desde sus bases materiales de reproducción de la vida social, formas de producción alternativas.

De esta manera, el desarrollo territorial promueve desde formas de organización de la producción no capitalistas, pasando por organizaciones orientadas al mercado pero basadas sobre valores asociativos y solidarios, hasta llegar a aquellas que buscan la generación de competitividad regional sobre la base de organizaciones colectivas que permitan escala y agregado de valor en origen.

Pensar en la lógica de actividades regionales, con fuertes dinámicas territoriales, implica también repensar los sujetos que impulsarán esas actividades. Los pequeños productores familiares, los minifundistas, los campesinos, los pueblos originarios y también los productores rurales sin tierra, agrupados en cooperativas u otras formas asociativas que permitan superar las limitaciones de sus escalas sin perder su identidad constitutiva, serán parte de la revalorización a impulsar dentro de los procesos de desarrollo territorial⁶.

⁵ Entendemos por "Desarrollo Territorial" a: "...un proceso implementado por los actores del territorio, que procura fortalecer las capacidades locales y aprovechar los recursos propios y externos para consolidar el entramado socioinstitucional y el sistema económico-productivo local, con el propósito de mejorar la calidad de vida de esa comunidad" (INTA, 2007)

⁶ Actualmente, la importancia social y cultural que tiene los pequeños productores rurales no se condice con su peso económico. Según datos de Obschatko *et. al.* (2007), en la Argentina los pequeños productores representan el 66% de las unidades productivas y el 53% de la mano de obra rural, aunque sólo el 13,5% de la superficie cultivable y el 20% del Valor Bruto de Producción del sector. Separando por grandes regiones, estos valores aumentan ya que en la región NEA la AF constituye el 79% de las unidades productivas y en el NOA el 81 por ciento.

También es importante destacar que en términos de procesos territoriales, los límites entre lo urbano y lo rural se desdibujan, creciendo en importancia la producción agrícola periurbana en tanto espacio de autoabastecimiento, la educación agroalimentaria y el uso de tecnologías adecuadas que mejoren y protejan el hábitat.

Esta priorización del territorio, sus actores representativos y la acción sobre sus necesidades sociales, actividades económicas y tecnologías necesarias, son parte de una apuesta a una mejor planificación territorial, cuidado del ambiente y resguardo de la soberanía alimentaria.

b. Aumentar la productividad y calidad en productos agropecuarios y agroindustriales

Los incrementos en la productividad y la calidad de los productos agropecuarios y agroindustriales será de importancia creciente para la seguridad alimentaria y para la mejora de la calidad de vida de los sectores populares, dado que para éstos toda mejora en la producción de bienes básicos (alimentos, textiles, energía, etc.) podría repercutir con mayor fuerza relativa sobre su poder adquisitivo.

Por otro lado, los incrementos de productividad y calidad en estos bienes y sus derivados puede generar un ingreso extra de divisas, necesarios para contribuir a sustentar procesos de crecimiento económico con perspectivas de cambio estructural.

Es en este sentido que, aun cuando sostenemos que el camino del desarrollo no puede ser sólo fomentar las actividades competitivas, tampoco se puede prescindir o ir contra ellas sin que eso signifique limitar fuertemente las posibilidades de cambio estructural.

c. Generar, desarrollar y consolidar industrias tecnológicas nacionales

El sector agropecuario y agroindustrial tiene la particularidad de que sus estratos más competitivos son intensivos incorporadores de tecnología, generando permanentemente los recursos que les permiten pagarla a precios internacionales. Esto significa que en este sector hay una demanda latente que puede ser cubierta con oferta nacional en la medida en que se generen las escalas y condiciones adecuadas.

Pensar en el desarrollo de una industria tecnológica nacional, que tome como punto de partida su asociación con el sector más dinámico de la economía, sería una oportunidad que permitiría desplegar capacidades tecnológicas nacionales y relativizar el peso de las empresas extranjeras y la dependencia externa de la economía.

Si los aportes del sector rural, agropecuario y agroindustrial vendrán a

Cuadro 1

	Desarrollo Territorial	Tecnologías públicas competitivas e industrias tecnológicas
Formas de la producción	Formas diversas de organización de la producción	Producción plenamente capitalista
Requisito de la producción	Distribución equitativa de la producción y de los ingresos	Generación de escalas productivas, financieras y de comercialización
Resguardo del conocimiento	Generación y apropiación social del conocimiento	Derecho de Propiedad Intelectual
Tipos de tecnologías	Tecnologías adecuadas/sociales	Tecnologías competitivas
Acción del Estado	Actividades de Extensión (con enfoque territorial)	Actividades de Vinculación Tecnológica

través del logro de los tres objetivos reconocidos más arriba, el sector público tendrá un rol central en el diseño y ejecución de políticas que tiendan al cumplimiento de dichos objetivos.

A su vez, dependiendo del objetivo perseguido, el Estado deberá llevar adelante medidas que entiendan y actúen sobre las diferentes lógicas de funcionamiento para alcanzar el resultado deseado, que en el **cuadro 1** se agrupan en “Desarrollo Territorial”, por un lado, y desarrollo de “Tecnologías públicas competitivas e industrias tecnológicas”, por otro.

A partir de dicho cuadro 1 pueden establecerse algunos contrastes en la propia lógica pública de actuación, atendiendo a los objetivos buscados y al modo de participación que debe contemplarse.

En la primera fila puede compararse a las diversas formas de organización de la producción, como rasgo distintivo de los procesos de Desarrollo Territorial, con las tecnologías competitivas y las involucradas en la creación y desarrollo de industrias tecnológicas: las tecnologías competitivas, para alcanzar el éxito y consolidación, deberán jugar con las reglas que implica la producción plenamente capitalista.

En la segunda fila muestra que, dentro de las reglas propias de la competencia capitalista, se destaca la necesidad de generar escalas, masa crítica y alianzas estratégicas que permitan diversificar la cartera de proyectos tecnológicos y disminuir los costos medios en su producción.

Esta lógica difiere en el Desarrollo Territorial, donde la distribución equitativa del ingreso y de la producción entre regiones, aun pudiendo ir contra la eficiencia estática de escalas concentradas geográficamente o de la decisión centralizada, es un valor a sostener en un país con vocación federal como la Argentina.

En la tercera fila se muestra el diferente abordaje respecto al tratamiento del principal activo competitivo: el conocimiento y la capacidad de su reproducción ampliada. En los procesos de Desarrollo Territorial se promueve la apropiación social del conocimiento, en tanto se busca que sean los propios actores del territorio los que definan sus problemas, evalúen sus alternativas de solución y definan colectivamente sus objetivos. En cambio, para el desarrollo de proyectos en mercados competitivos, el resguardo de activos intelectuales a través de los mecanismos de la Propiedad Intelectual es central para permitir la capacidad de reinversión⁷.

Es también importante mostrar una distinción que se refleja en la cuarta fila. En el desarrollo de tecnologías orientadas a mercados competitivos, toda la organización productiva debe adaptarse a las modalidades y dinámicas de la competencia, para no quedar desplazado por ella o para anticiparla. Los procesos de Desarrollo Territorial, por su parte, priorizan el desarrollo de las llamadas “tecnologías sociales” o “tecnologías adecuadas”, es decir, el foco está puesto en la identificación colectiva de una problemática y el trabajo territorial para su resolución. Identificada como socialmente valiosa una forma de organización de la producción o de ocupación y apropiación social del territorio, las tecnologías deben adaptarse a esas formas de organización, y no a la inversa, como ocurre a partir de la competencia capitalista⁸.

Finalmente, la última fila permitiría visualizar la posibilidad y necesidad de que dentro de las instituciones públicas (Ministerios y sus dependencias, Institutos Tecnológicos, Universidades, Laboratorios, etc.), aun persiguiendo un mismo objetivo de política pública, se trabaje con estra-

⁷ Si bien, como ya hemos mencionado, las normativas internacionales ampliando los derechos de propiedad intelectual, fundamentalmente mediante la AADPIC, implican una forma de “proteccionismo tecnológico”, una vez que son transformadas las reglas de juego internacionales todos los países deben adaptarse a ese “ambiente” para competir. No proteger la generación de nuevas tecnologías que apuntan a mercados competitivos implica poner los esfuerzos públicos a disposición de los países más ricos y las empresas más grandes.

⁸ Esto contrasta fuertemente con algunas viejas ideas de la Extensión agropecuaria, que sostenían que el objetivo de dicha Extensión era que los “farmers” argentinos alcanzaran la frontera de buenas prácticas tecnológicas internacionales, siendo el trabajo del extensionista contribuir a cerrar las “brecha” que separan al productor regional de su similar en las zonas de mayor productividad.

teguas muy diferentes y en apariencia (sólo en apariencia) irreconciliables.

Para los procesos de Desarrollo Territorial se deberá profundizar y perfeccionar la Extensión rural (ER), que tiene en sus genes constitutivos el trabajo con los actores del territorio (fundamental, aunque no exclusivamente productores). Esto significa avanzar con la idea de generar por parte de las instituciones, o contribuir a generar colectivamente, conocimientos que sean compartidos y divulgados, de modo que el mismo debate y apropiación de dicho conocimiento sea un resultado del proceso.

En cambio, el trabajo con proyectos competitivos de mercado, desde instituciones públicas, implica su resguardo y la gestión de la confidencialidad y la propiedad intelectual para llegar a acuerdos con actores privados que desarrollen las tecnologías con una lógica industrial de la que el Estado carece, para que los privados también aporten inversión de riesgo y que produzcan con escalas eficientes con inserción en mercados dinámicos. Este es el centro y sentido de lo que se denomina Vinculación Tecnológica (VT) en las instituciones públicas.

Entender el sentido de la ER y la VT significa superar falsos dilemas o disyuntivas artificiales en las que caen ciertos enfoques o autores con inspiración en las ideas de la llamada “Economía Social” o de las “Tecnologías sociales”, por un lado, y de autores “neoshumpeterianos” o de “economía evolucionista”, por otro.

Finalmente, no está de más recordar que el cuadro comparativo presentado más arriba, separa tipos puros, o, como se diría con la terminología weberiana, “tipos ideales”. Aun en sus formas puras, estas la ER y la VT se encuentran en la práctica cotidiana del accionar institucional. Pero también, y con no poca frecuencia, se encuentran mediadas por cruces y consideraciones recíprocas al momento del diseño de políticas y medidas por parte de las instituciones intervinientes en la promoción de esos procesos⁹.

¿Se encuentra el sector público a la altura

⁹ Así podría ocurrir el caso de que se protejan por Propiedad Intelectual tecnologías destinadas a la agricultura familiar o que se licencie en forma no exclusiva y gratuita una tecnología a través de los instrumentos de Vinculación Tecnológica. También podría ocurrir que dentro de los procesos de Desarrollo Territorial puedan requerirse o desarrollarse tecnologías que apunten a mercados competitivos. Para establecer algunas reglas prácticas de identificación y tratamiento de los casos puros y sus cruzamientos, puede mirarse una propuesta analítica en Linzer (2015).

de estas necesidades y desafíos?

Sin ánimo ni expectativa de ser exhaustivos, en esta sección mencionaremos algunos puntos que deben ser abordados si es que el sector público se propone encarar sistemática y coherentemente el cambio económico estructural, poniendo para ello a las instituciones que realizan actividades de ER y VT al servicio de esta transformación.

a. La formación tecnológica y de gestión territorial debe complementar a la formación disciplinaria

En términos generales, los egresados universitarios, técnicos e investigadores de las diversas instituciones públicas, no están formados para la creación tecnológica o para gestionar la resolución de un problema socioproductivo en un territorio.

La solvencia profesional, la participación en debates de “actualidad científica”, o el uso de técnicas de última generación para el diagnóstico y abordaje de casos de estudio, son considerados la finalidad de la educación universitaria¹⁰. Su continuación mediante informes, *papers* y aplicaciones demostrativas, es entendida como el resultado esperado en muchas instituciones de investigación (incluso por algunos miembros de instituciones tecnológicas).

De esta manera, ocurre que muchas veces se participa de la producción de bienes industriales o en procesos de desarrollo territorial, pero con una mirada científica o ingenieril y no con una tecnológica o de gestión territorial¹¹.

Por ejemplo, pueden apreciarse los siguientes contrastes. Las universidades generan, y las instituciones se encargan de reclutar, buenos ingenieros agrónomos, veterinarios, biólogos, biotecnólogos, ingenieros mecánicos, etc. Pero, ¿se tiene una sistemática y consistente formación de fitomejoradores? ¿se forman genetistas para la selección de nuevas razas? ¿desarrollamos y exigimos conocimiento sobre técnicas en el

¹⁰ En ciencias sociales, y fundamentalmente en Economía, ocurre algo similar, donde lo que se prioriza en la educación es en la comprensión de marcos teóricos y aplicación de métodos, antes que el análisis crítico de los contenidos como forma de reconstrucción de la realidad en un mundo en el cual las ideas dominantes pueden ser una manifestación más de la dominación cultural.

¹¹ Por ejemplo, el desarrollo de una vacuna desde una institución pública, por más que vaya dirigida a una enfermedad pecuaria, es un proyecto industrial, no puede ser tratado como un proyecto meramente científico o un proyecto de asesoramiento al productor. De la misma forma, la Extensión Rural implica la gestión territorial, no puede pensarse que con soluciones ingenieriles, de productos o procesos, que tendrán un efecto transformador en las regiones.

upstream y *downstream* de procesos biológicos: creación de bancos celulares, preparación de inóculo, biorreactores, nutrientes, control del cultivo, fermentación en escala, purificación, formulación, etc.? ¿nuestros mecánicos tienen conocimiento de procesos industriales para el escalado de piezas y equipos para máquinas agrícolas?

Podríamos afirmar que, en la mayoría de los casos, el diseño de los proyectos plantea alcanzar ciertas “metas” relacionadas con algún desarrollo tecnológico puntual o con alguna actividad propia de los territorios, pero no contribuir en forma sistemática al fin último: el cambio económico estructural (profundización del modelo industrial y desarrollo local/territorial).

Arriesgaremos aquí una explicación de por qué esto ocurre, lo que nos lleva a un segundo punto.

b. Los proyectos de investigación deben ser pensados integralmente

Según los ejemplos mencionados, las instituciones reclutan a un ingeniero agrónomo con formación generalista y le enseñan el arte y ciencia del fitomejoramiento. Ahora bien, dentro de los mismos proyectos para obtener nuevas variedades vegetales, ¿se cuenta con la escala mínima de fitomejoradores como para competir? ¿se cuenta con el personal de apoyo para realizar las labores cuando los tiempos agronómicos lo demanden? ¿se tiene una red de ensayos suficientemente amplia como para mostrar la aptitud del nuevo cultivar en diferentes contextos? ¿se cuenta con el equipamiento y conocimientos para el fenotipado en escala que permita ganar tiempo en la selección y ampliar las poblaciones a evaluar?

Los proyectos biotecnológicos, ¿cuentan con espacios donde hacer fermentaciones a escalas superiores a las de laboratorio? ¿se trabaja bajo buenas prácticas de manufactura? ¿Se cuenta con conocimiento y manejo de diversas plataformas de expresión o con adyuvantes que hagan viable un formulado? ¿se conocen los requerimientos exigidos por las autoridades que deberán autorizar la liberación de organismos genéticamente modificados al ambiente y al comercio?

En general, los proyectos son sólo planteados en sus primeras etapas y esto trae el problema de que ninguno, o muy pocos, están en condiciones de sostener su viabilidad competitiva (ser una solución tecnológica y económica, en un plazo determinado y con base para afrontar exitosamente la reacción de los competidores).

Esta situación, además, lleva a otra consideración de importancia. Al estar todos los proyectos preparados y evaluados según sus primeras etapas, y no según su impacto potencial, todos tienen el mismo valor en la apreciación científica (como proyecto de investigación), aunque pue-

dan diferir enormemente en la importancia estratégica que puedan representar para el desarrollo del país.

Como consecuencia de lo anterior, los proyectos son evaluados por “medios” o “acciones tendientes a” (independientemente que en las jergas institucionales sean llamados “resultados” o “productos”) y no por sus impactos sociales, económicos, productivos o tecnológicos.

Esta situación trae aparejado otro problema: la superposición de equipamiento. En la medida en que proliferan centenares de proyectos en sus etapas iniciales, se produce una lógica superposición de equipamientos y competencia por los espacios entre diferentes grupos de investigación que actúan con lógicas similares y sin complementación funcional¹².

Eso nos lleva al siguiente punto sobre cómo priorizamos y seleccionamos proyectos.

c. Se debe repensar qué significa un “Plan Estratégico”

Sin desmerecer los importantes esfuerzos que se realizan en la elaboración de planes estratégicos, ni mucho menos minimizar la importancia de los mismos para la guía institucional y el control social, ellos parecen más un inventario de capacidades y potencialidades tecnológicas que una definición de objetivos, identificación de metas, selección de proyectos y estrategia de pasos a seguir.

Treinta años de ausencia de planificación, desde mediados de la década de 1970 a mediados de 2000, dejaron su huella en la forma en que pensamos nuestro desarrollo. Los planes que tenemos son un gran primer paso, que muestra una vocación por recuperar el control y la discusión sobre el desarrollo. Pero, sin duda, los mismos deben ser mejorados.

Los planes estratégicos debe interactuar con los de otras instituciones (educativas, tecnológicas, económicas, etc.) y deben plantear integralmente a los proyectos, en el sentido más arriba mencionado. Ello implicará que la evaluación ya no sea sólo o exclusivamente por parte de pares científicos, sobre la base de temas, técnicas y estándares internacionales, sino en función de los planes nacionales trazados y evaluados por resultados e impactos socialmente difundidos¹³.

d. Se debe reconocer y enfrentar la dependencia en todas sus dimen-

¹² En parte es por esto que no siempre más inversión y recursos en I+D significa mayor impacto.

¹³ Lo que, por supuesto, debe contemplar razonable y pragmáticamente sus desviaciones o reformulaciones en función de la interacción que se pueda dar entre diagnósticos iniciales y las condiciones de implementación.

siones

La dependencia tecnológica tiene sus efectos más visibles en las variedades vegetales transgénicas, aunque también existen situaciones “invisibles”, que sólo aparecerán cuando los proyectos tecnológicos tomen realmente escala productiva.

En este sentido, donde mayor trascendencia cobra la dependencia (bio)tecnológica es en el mercado de semillas de soja. En dicho mercado las empresas, por un lado, buscan empujar la modificación de la legislación sobre los Derechos de Obtentor para reducir el margen de maniobra en el “uso propio”, o “excepción del agricultor”, y, por otro lado, buscan generar nuevos mecanismos de “comando de la cadena” (Sztulwark, 2012) en la relación con sus clientes y proveedores, de manera de capturar la “renta tecnológica” a través de la generación de “contratos entre privados”.

Sin embargo, debe entenderse que los mecanismos legales y de comando para la captura de la renta tecnológica, por muy invasivos y espectaculares que puedan ser y parecer, son un plan alternativo en las estrategias de las empresas. La principal forma de control es, y busca ser, la tecnológica. En la medida en que las empresas logren hibridar variedades hasta ahora autógamas, o consigan otras formas de evitar que la descendencia sea útil para la siembra, la dependencia será total, aunque no aparecerá en ningún medio de comunicación como noticia¹⁴.

Ahora bien, la dependencia de variedades transgénicas es sólo una manera en la que se expresa la dependencia en el paradigma biotecnológico aplicado al sector agropecuario y agroindustrial. La otra forma es mediante la imposibilidad, o creciente dificultad, para poder utilizar las construcciones genéticas generadas por empresas o instituciones de otros países para introducir las sobre fondos genéticos seleccionados por instituciones públicas.

Finalmente, la dependencia en biotecnología se expresa en lo que se denomina “libertad para operar” (*freedom to operate*). Es decir, aun cuando una institución pública pueda tener una patente sobre una tecnología, puede ocurrir que no pueda hacer un libre uso de ella porque, junto con su tecnología patentada, al momento de la producción en escala, se pueden estar multiplicando tecnologías “cuello de botella” que son propiedad de un conjunto limitado de grandes jugadores biotecnológicos (en general provenientes de la farmo-petro-química)¹⁵.

e. Evitar “soluciones mágicas” o “chivos expiatorios”

¹⁴ Tal fue el caso de la fallida tecnología “terminator”, que volvía estéril a la semilla autógrama en el momento de la cosecha (Sztulwark, 2012)

¹⁵ En biotecnologías los “cuellos de botella” (bottleneck) están en las denominadas “tec-

Usualmente se buscan “chivos expiatorios” sobre los que hacer recaer la falta de concreción de todas las potencialidades de nuestro sistema de ciencia y tecnología. Comprender la naturaleza de nuestras limitaciones permite entender cuáles son los reales problemas y sus consecuencias. A lo largo de esta sección hemos mencionado algunos problemas que, en realidad, son consecuencias de otros más determinantes.

Sin embargo, uno de los culpables favoritos en el fracaso es el “investigador”, al que se acusa de “alejado de la realidad” o “cómodo” con sus esquemas de validación por pares y “evaluación externa” (revista científica con referato).

Esto llevaría a pensar que hay un “límite cultural” o de formación en los científicos que sería, por supuesto, superado por quienes los critican (ya que verían los defectos que los investigadores no estarían dispuestos a reconocer). Sin embargo, sobre la base de lo expuesto en los puntos anteriores, queremos mencionar que no hay personas superiores o inferiores, sino circunstancias condicionantes y que dan sentido o desincentivan ciertas prácticas.

De esta manera, el hecho de que un investigador busque la validación externa es lógico cuando no tiene posibilidades de continuar con su investigación en etapas tecnológicas, o nadie le reclama ni reconoce un resultado en particular. También por esta razón ocurre que los científicos y técnicos públicos se concentran en las etapas más básicas de la investigación, aun cuando trabajen en instituciones con finalidades tecnológicas y productivas.

Como mencionamos, si los investigadores y técnicos no tienen las instancias institucionales para que continúen los desarrollos más allá de la escala de laboratorio o ensayos en pequeños lotes, es natural que sus evaluaciones no sean por producto, resultado o impacto, sino por metas y contribución al conocimiento “universal” de una materia. Y con estas perspectivas se diseñarán los proyectos de investigación.

Otro recurrente chivo expiatorio es la Vinculación Tecnológica de las instituciones públicas. Con la VT se busca generar complementaciones con instituciones privadas para culminar desarrollos tecnológicos para los que el sector público no está bien preparado para actuar.

Sin embargo, en la medida en que las investigaciones terminen en etapas tempranas o básicas, y las empresas nacionales investiguen poco y con horizontes temporal y temáticamente acotados, esto conllevará a

nologías de transformación”, que abarcan secuencias promotoras y reguladoras, vectores (plásmidos), protocolos y métodos de transformación, genes marcadores de selección, etc. Para más información se puede consultar los documentos de la Public Intellectual Property Resource for Agriculture (PIPRA).

que los vínculos con privados sean, por lo general, por tecnologías puntuales, en nichos de mercado menos dinámicos y de relativa baja rentabilidad, por lo que las negociaciones sobre distribución de ganancias son muy disputadas.

Por lo tanto, si se comprende la naturaleza de las limitaciones en los diseños institucionales, debe entenderse que la VT, aun siendo necesaria para las instituciones públicas, no es ni la causa ni la solución de los problemas estructurales, es sólo una manifestación de dichos problemas o soluciones.

Es necesario mencionar que a la inversa también es cierto. El cambio de “cultura” de los investigadores (cambiar “comodidad científica” por “actitud emprendedora”) no podrá ser el objetivo de una política científica, porque el problema no es cultural sino que está en el conjunto de relaciones sociales que le dan sentido a esa formación cultural. Si no cambian ese conjunto de relaciones sociales (planes estratégicos que modelan la interacción del conjunto del sistema, capacidades de llevar adelante desarrollos tecnológicos, formas de evaluación internas y de generación de reconocimientos, etc.) será inútil ir por un cambio cultural. De la misma manera, hacer recaer toda la responsabilidad del impacto social de una institución con aspiraciones tecnológicas en sus actividades de Vinculación Tecnológica será insuficiente y hasta puede llegar a ser contraproducente. Primero deben comprenderse los alcances o falencias de los resultados de investigación que se generan y tener en cuenta las aspiraciones y limitaciones de los capitales nacionales, que serían los encargados de tomar productivamente esos resultados de investigación, antes de pensar qué tipos de solución puede aportar la Vinculación Tecnológica.

Reflexiones finales

Quisiéramos terminar este trabajo con algunas reflexiones a modo de síntesis.

No puede desconocerse que el impacto real que vayan a tener la ER y VT de las instituciones públicas para contribuir a la promoción de los procesos de Desarrollo Territorial, el aporte a los incrementos de productividad y la promoción en la creación de empresas tecnológicas para el sector, estará limitado o potenciado no sólo por los diagnósticos y diseños organizacionales de dichas instituciones, sino también, o más fundamentalmente, por políticas públicas más generales que son las que les dan sentido y las engloban.

Por sólo mencionar algunos casos, para los procesos de desarrollo

territorial resultarán tan importantes las legislaciones sobre tenencia y uso de la tierra, sobre ordenamiento territorial de los bosques nativos, o sobre la agricultura familiar, campesina e indígena, en tanto impactan en el tipo de producción, el tipo de productor, y la forma de manejo y cuidado de la tierra, entre otras cosas, como en la gestión que de los procesos territoriales se pueda hacer desde instituciones públicas a través de la ER.

Asimismo, contar con un cuerpo normativo que pueda regular las situaciones abusivas que se dan a partir de la posición dominante que tienen algunos actores en las diferentes tramas productivas y cadenas de valor regionales, será determinante para las perspectivas de éxito de las acciones tendientes a la asociatividad de productores, que son sus clientes o proveedores. Desde ya, esto será más importante que cualquier tecnología particular generada por una institución pública y dirigida a los productores como unidades individuales.

Es decir, integrar las acciones institucionales en ER y VT con políticas públicas y leyes más generales, será una condición del éxito, tanto para las instituciones públicas que realizan esas tareas como para la efectiva implementación de esas políticas y legislaciones. La acción "técnica" de los institutos es su aporte básico a la sociedad, pero el mismo no puede considerarse como independiente o separado de la discusión política.

También en este sentido, consideramos que es necesario formar a nuestros investigadores y técnicos con una perspectiva de desarrollo, para que puedan entender qué intereses están defendiendo con cada una de sus decisiones y especialidades, de manera que puedan comprometerse más profundamente con el resultado social de su trabajo.

No es responsabilidad individual saber y hacer todo lo necesario para que una investigación tenga el impacto social esperado, pero es imperioso entender cómo se contribuye al objetivo colectivo a partir de la acción concreta de cada una de las partes intervinientes. No puede presuponerse, como enseña a hacerlo el pensamiento convencional, que la finalidad de las instituciones públicas es hacer públicos todos los conocimientos, de modo que así entendido el trabajo termina en la publicación de *papers* o en la divulgación.

Para que el conocimiento público sea transformador tiene que estar integrado dentro de un conjunto de relaciones sociales que lo puedan apropiar, valorizar y concretar en acciones. Trabajar por etapas puede ser útil en sociedades desarrolladas, donde cada uno de los eslabones faltantes pueden ser fácilmente suplidos. En países como el nuestro, la tarea es la de planificar las condiciones del desarrollo y no presuponerlas.

Todo esto también implica la revalorización de la función del investigador, del técnico y del gestor de las instituciones públicas. En general se tiene una buena consideración social del investigador público porque se reconoce la vocación que implica “soportar” la diferencia entre su calificación científico-técnica y sus ingresos como empleado estatal.

Sin embargo, en el futuro la tarea de los técnicos y los gestores públicos deberá ser valorada por el conocimiento de un tipo de planificación que no puede generar ningún consultor, sector ni empresa privada.

En la medida en que haya conciencia de la importancia de la planificación pública en el desarrollo tecnológico y territorial, los procesos de selección “meritocrática” de la que hablaba Evans (1996) será un fenómeno que deberá ocurrir. La vocación pública de soportar un salario relativamente bajo sólo se completa en un objetivo personal y social si es que ello representa el precio que debe pagarse para realizar acciones efectivas para el bien común¹⁶.

La transformación económica estructural de la economía requerirá el perfeccionamiento de un perfil de profesional público que en la actualidad está en formación. El mismo implica entender qué es lo esencial de las transformaciones y el alcance de los desafíos a los que nos enfrentamos como sociedad.

La experiencia de los últimos años muestra que aun cuando se enfrentaron corporaciones concentradas, que parecían intocables males necesarios de la democracia, y aun cuando se priorizó la producción, el empleo, la distribución del ingreso y se preservaron espacios para el desarrollo tecnológico, eso no fue suficiente para apuntar al cambio estructural.

Lo que está en juego en esta etapa histórica es quién y cómo configura los espacios económicos y sociales y con qué lógica. En los próximos años veremos si estamos a la altura de estos desafíos.

Bibliografía

- Correa, C. M. (1989). Propiedad intelectual, innovación tecnológica y comercio internacional. *Comercio Exterior*, 39(12), 1-059.
- Drahos, P. y Braithwaite, J. (2004). Who Owns the Knowledge Economy? Political organising behind the TRIPs. *The Corner House. Briefing Paper 32*. septiembre.
- Dvorkin, E. (2015). Desarrollo y complejización de la matriz productiva. *Coyuntura y Desarrollo. FIDE*. 361.

¹⁶ La sociedad capitalista sólo está preparada para premiar a los que generan bienes privados que se demandan en el mercado.

- Evans, P. (1996). El Estado como problema y como solución. *Desarrollo económico*. 140. Vol. 35. Enero-Marzo. 529-562.
- Ferrer, A. (2015) La relación campo-industria. *Le Monde diplomatique*. Edición 195 – Septiembre.
- Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, INTA (2007). *Enfoque de Desarrollo Territorial*. Programa Nacional de Apoyo al Desarrollo de los Territorios. Documento de Trabajo 1. Octubre.
- Linzer, G. (2015). El INTA y los desafíos de la complejidad en un país heterogéneo. *Realidad Económica*. 291. Abril-Mayo.
- León, C., y Losada, F. (2002). Ciencia y tecnología agropecuarias antes de la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, 16 (35-90).
- Obschatko, E. S.; Foti, M. del P. y Román, M.E. (2007). *Los pequeños productores en la República Argentina: importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al censo nacional agropecuario 2002* (No. IICA 307.1412092 O14). Dirección de Desarrollo Agropecuario, Buenos Aires (Argentina) Proyecto de Desarrollo de Pequeños Productores Agropecuarios, Buenos Aires (Argentina) IICA, Buenos Aires (Argentina) Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, Buenos Aires (Argentina).
- Schteingart, D y Coatz, D. (2015). ¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina? *Boletín Informativo Techint*. Boletín 349. Mayo-Agosto.
- Sztulwark, S. (2012). *Renta de innovación en cadenas globales de producción: el caso de las semillas transgénicas en Argentina*. Universidad Nacional de General Sarmiento.
- Tussie, D. (1988). *Los países menos desarrollados y el sistema de comercio mundial: un desafío al GATT*. Fondo de Cultura Económica.
- Valle, A. I. (2007). Reportaje a Antonio Trombetta. *Newsletter 1 de la Maestría en Propiedad Intelectual*. FLACSO. Buenos Aires, Argentina. Diciembre.

Las dos Argentinas y el sistema financiero nacional: el rol de los bancos en el desarrollo regional*

*Agustín Kozak Grassini***

Esta investigación se propone evaluar si el sistema financiero nacional de la posconvertibilidad contribuye al desarrollo territorialmente equilibrado del país o si, por lo contrario, exacerba las fracturas entre las “dos Argentinas”. El análisis se realiza usando un marco conceptual cuatridimensional implícito en la literatura del desarrollo económico. Al primer eje le importa la cuestión “cuantitativa” (¿es razonable el monto que prestan los bancos?), el segundo aborda el tema “sectorial” (¿privilegia nuestro SF aquellas actividades que pueden promover la diversificación de la estructura productiva, su integración y su modernización?), en tercer lugar lo “territorial” (¿el otorgamiento de préstamos ayuda a romper el patrón de crecimiento divergente de nuestro territorio?). Finalmente una dimensión “actoral” (¿el SF permite quebrar lógicas de acumulación concentradoras de riquezas?). La exposición tiene tres partes: la primera, introductoria, pone de relieve las brechas que dividen las regiones de nuestro territorio; la segunda evalúa el desempeño del SF en las cuatro dimensiones precitadas; en la tercera se resumen los hallazgos más relevantes. Se concluye que a pesar de la enorme potencialidad del SF para el desarrollo, su configuración en nuestro país ha sido muy deficiente.

Palabras Clave: Sistema Financiero - Banco Central - Bancos - Desarrollo Regional - Estructura Productiva.

* Este trabajo es una adaptación de la tesis de maestría de Economía Política y Gobierno (USAM y Escuela de Gobierno de la provincia del Chaco), “Sistema Financiero y Desarrollo: un Diagnóstico en 4D”.

** Profesor de Política Económica de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNNE agustinkozak@gmail.com.

Two Argentinas and the national financial system: the role of banks in regional development

This research proposes an evaluation of whether post-convertibility's national financial system contributes to getting a more geographically balanced development, or instead, it exacerbates fractures between the "two Argentinas". The analysis is made using a conceptual framework based on four dimensions which are implicit in the economic development literature. The first axis takes on the "quantitative" question (are the amounts that banks lend reasonable?), the second one does an approach which is "sectorial" (does the FS foster those activities that can promote the diversification of productive base, its integration and modernization?). In the third part we take on the "geography" (do the lendings help to break down divergent growth paths in our territory?). Finally, an "actor" dimension (does FS allow to break concentrating accumulation logics of wealth?). The exposé has three parts: first one, the introduction, which highlights gaps between regions of our territory; secondly it assesses the performance of FS in the aforementioned fourth dimension; in the third part the most important findings are summarized. It is concluded that despite the enormous potential of FS for development, its arrangement in our country has been very poor.

Key words: inancial System - Central Bank – Banks - Regional Development - Structural Base

Fecha de recepción: mayo de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

Introducción

En nuestro país coexisten realidades opuestas. Regiones con niveles de vida de los países de la OCDE, conviven con aquellas comparables a algunas de Centroamérica o África. Los contrastes entre las “dos Argentinas” están sintetizados en la Tabla 1. En la “Argentina Pampeana” (CABA, Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos), un cuarto de nuestro territorio, se concentra más del 50% de la población y del empleo formal privado. El mercado laboral evidencia una dinámica atractiva que se manifiesta en altas tasas de actividad, moderada informalidad, salarios privados por encima de la media nacional y baja incidencia del empleo público. La industria tiene una destacada participación tanto en la estructura productiva como en la demanda de mano de obra. También la composición de las exportaciones demuestra la competitividad de las manufacturas pampeanas y su conveniente diversificación. La *performance* social, medida en términos de mortalidad infantil y analfabetismo, supera la media nacional. La infraestructura básica y la cobertura sanitaria acompañan este buen desempeño.

Contrariamente las regiones del NEA (Chaco, Corrientes, Formosa y Misiones) y NOA (Catamarca, Jujuy, Salta, Santiago del Estero y Tucumán), que constituyen una fracción ligeramente superior del territorio nacional (27%) pero mucho menos poblada (21% de los habitantes), evidencia quizá de la escasez de oportunidades para su población, muestra indicadores decepcionantes. Aquí la desocupación no es un problema, no porque abunde el empleo sino porque está enmascarado detrás de bajísimas tasas de actividad. Consecuencia de la crónica debilidad del sector privado en la dinámica del empleo en “la Argentina del Norte”, que contribuyó al desmoronamiento de las expectativas del ciudadano medio acerca de sus posibilidades de conseguir trabajo¹. También son manifestaciones de esta anemia: a) la alta participación estatal en el mercado laboral, a menudo superando al sector privado como demandante de trabajo, para contener los excedentes excluidos por este, pero al costo de restar recursos para financiar políticas de desarrollo; b) los bajos salarios (70% a 75% de la media nacional), evidencia de un patrón de especialización en actividades de escasa complejidad relativa que en el nivel internacional se traduce en una inserción altamente subordinada a RRNN; y c) la gran informalidad laboral, que deja sin cobertura de la seguridad social a vastas franjas

¹ Lo cual habrá que tener en cuenta en el debate acerca del rol que juegan las transferencias nacionales (como la AUH y el Progresar): ¿desalienta el involucramiento al mundo del trabajo o contribuye a convivir en un entorno dónde las posibilidades laborales son muy reducidas? En el Norte esta segunda hipótesis parece plausible aunque un análisis de mayor profundidad sea requerido.

de la población (50% a 60%), asociada con tareas de subsistencia ampliamente difundidas en la economía norteña.

Los sectores menos complejos, que menos valor agregado incorporan (RRNN en bruto o con escasa transformación), tienen una mayor participación relativa en el PBG y el empleo de la “Argentina del Norte” que en la “Argentina pampeana”, donde la economía se encuentra más diversificada y las actividades más sofisticadas (química, bienes de capital, etc.) tienen mayor peso. La construcción en tierras norteñas ocupa un rol destacado, aunque asociado con la obra pública y los excedentes agropecuarios originados en la reversión de los términos del intercambio. Se trata de un fenómeno temporario. Esconde la gran dependencia de esta región frente a los precios internacionales de los *commodities* (80% de las exportaciones) y respecto de las transferencias nacionales (que llegan a representar un 80% de los ingresos provinciales). A pesar de su preponderancia, parte sustancial de los recursos nacionales están afectados al gasto corriente (sueldos), explicación de porqué todavía en el Norte la brecha en infraestructura básica es más notable (50% a 60% de la población excluida). El sombrío panorama se completa con los peores indicadores de mortalidad infantil y analfabetismo del país.

Como foto la **tabla 1** describe parcialmente la realidad. La película muestra que desde 2003 la región del Norte ha crecido por encima de la media nacional y ha mejorado en todos los indicadores. En gran medida gracias al aporte nacional. Sin embargo, los contrastes marcados son evidencia de que queda mucho camino por recorrer para, por fin, federalizar el desarrollo. Ello requiere dotar a cada región de sus propios motores de crecimiento, creando las condiciones para un verdadero desarrollo endógeno aunque no por eso desintegrado del resto de la nación. El sistema financiero nacional (SF)² es un elemento vital para alcanzar este objetivo.

¿Por qué empezar la discusión del desarrollo regional desde el SF? El problema del desarrollo y el SF tienen en común que ambos abordan la cuestión de la asignación de recursos. Mientras que el desarrollo implica el tránsito de factores a las actividades de alta productividad, el SF tiene como misión captar ahorros para asignarlo entre las mejores oportunidades de inversión identificadas.

² Por SF entenderemos al conjunto de instituciones financieras tuteladas por el BCRA. Si bien el SF incluye tanto a los bancos como al mercado de capitales, la baja incidencia de éste último lo hace marginal en el análisis y justifica su exclusión: Mientras que las operaciones del sector bancario alcanzan el 30% del PIB, las del mercado de capitales apenas el 0,3% (Banco Mundial, 2012).

Tabla 1. Indicadores Socioeconómicos: las causas y consecuencias de “las dos Argentinas”

Indicadores	Último Dato	Fuente	ARGENTINA del NORTE		ARGENTINA de la PAMPA
			NEA	NOA	
Población (en miles)	2010	Censo	Chaco, Corrientes, Formosa, Misiones	Catamarca, Jujuy, Salta, S. del Estero, Tucumán	CABA, Buenos Aires, Entre Ríos, Córdoba, Santa Fe
Superficie (Km ²)	2010	INDEC	3.680	4.70.184	4.578
Tasa de actividad (%)	4° tri 2014	EPH	289.699	470.184	684.880
Tasa de desocupación (%)	4° tri 2014	EPH	36,4	42,4	46,2
Remuneración Empleo privado Formal (\$)	3° tri 2014	MTEySS	3,4	6,3	7,7
Empleo Formal Privado	3° tri 2014	MTEySS	8.338	8.694	11.393
Empleo en la Administración Pública Provincial	2012	DINREP	285.883	427.212	3.142.130
Empleo Público/Empleo Privado	2012	DINREP	210.386	171.850	962.635
Asalariados sin descuento jubilatorio (%)	3° tri 2014	EPH	0,74	0,67	0,31
Población sin Cobertura de Salud (%)	2010	Censo	36,6	42,3	34,2
Personas bajo la línea de pobreza (%)	2010	Censo	0,55	0,44	0,30
Tasa de mortalidad infantil (%)	1° sem 2013	INDEC	5,8	4,4	4,8
Tasa de Analfabetismo (%)	2010	SIGA MISAL	12,8	12,6	10,4
Porcentaje de Hogares con Agua Corriente (%)	2010	Censo	4,5	3,0	1,4
Porcentaje de Hogares con Cloacas (%)	2010	Censo	78,3	88,7	88,3
	2010	Censo	32,5	47,2	60,8
DATOS FISCALES					
Presupuesto Ejecutado de Gastos (millones \$)	2013	MECON	61.362	52.880	312.825
Recursos Nacionales (millones \$)	2013	MECON	38.633	32.716	88.117
Recaudación Provincial (millones \$)	2013	MECON	6.347	9.489	136.229
Recursos Nacionales/Recursos Totales	2013	MECON	0,86	0,78	0,39
Deuda Pública per Cápita (\$)	2013	MECON	4.646	2.918	3.986
ESTRUCTURA DEL EMPLEO FORMAL PRIVADO					
Agricultura, ganadería y pesca			11%	14%	4%
Minería y petróleo			0%	2%	0%
Industria			15%	16%	21%
Electricidad, gas y agua			1%	1%	1%
Construcción		MTEySS	12%	9%	6%
Comercio			24%	19%	17%
Servicios			37%	39%	50%
Total			100%	100%	100%
INSERCIÓN INTERNACIONAL (Composición de la Cesta Exportadora)					
BBN			51%	70%	21%
MOA		INDEC	33%	12%	39%
MOI			15%	12%	17%
Combustibles			1%	5%	3%

Fuentes: Elaboración propia sobre datos de las fuentes consignadas en la tabla.

En línea con este razonamiento el gobierno ha encarado la reforma del SF incorporando el cierre de la brecha territorial como objetivo explícito de la nueva normativa institucional. La reforma de la Carta Orgánica del BCRA realizada en 2012 tiene por objeto devolver a la autoridad monetaria los históricos objetivos de “empleo y desarrollo económico con equidad social”, que datan de su nacionalización en 1946, con especial énfasis en “las PyMEs y las economías regionales”.³ Así el BCRA vuelve a constituirse en una herramienta “multipropósito” que además de la modesta meta de control del circulante puede ser utilizado para el más ambicioso fin del desarrollo económico federal o territorialmente equilibrado.

En consecuencia, proponemos evaluar el desempeño del sistema financiero (SF) nacional desde una perspectiva fundada sobre cuatro dimensiones (4D), las que se encuentran implícitas en la literatura del desarrollo económico. En primer lugar la dimensión “cuantitativa” (¿es razonable lo que los bancos inyectan a la inversión productiva?), la “sectorial” (¿privilegia nuestro SF aquellas actividades que pueden promover la diversificación de la estructura productiva, su integración y su modernización?), la “territorial” (¿el otorgamiento de préstamos ayuda a romper el patrón de crecimiento divergente de nuestro territorio?) y finalmente una dimensión “actoral” (¿el SF permite quebrar lógicas de acumulación concentradoras de riquezas?).

La contribución del sistema financiero al desarrollo argentino

1. ¿Es razonable la inyección de recursos para la inversión?

Para los primeros pensadores del desarrollo el principal determinante de la pobreza de un país reside en un bajo nivel de inversión, esto es una exigua dotación de capital *per cápita*.⁴ Gerschenkron (1962) advierte que el desafío de las regiones en la “retaguardia económica” consiste en reunir el capital escaso y difuso para dirigirlo a las actividades industriales, y así superar las “restricciones cuantitativas” [al financiamiento] del desarrollo.

Para ello los gobiernos de los países exitosos activaron diversos mecanismos con el objetivo de canalizar los recursos hacia las industrias, y

³ El 24 de febrero de 1946 se sanciona ley 12.962 que nacionaliza el BCRA otorgándole su segunda Carta Orgánica. Su última reforma se realiza bajo ley 26.739 sancionada el 22 de marzo de 2012.

⁴ Harrod, Roy (1939); Domar, Evsey (1946); Lewis, Arthur (1954); Solow, Robert (1956) y Rostow, Walt (1960) entre otros.

Gráfico 1. Profundidad Financiera de la Argentina (en distintos marcos institucionales) y de Países (o Grupo de Países) Comparables. Período 2003/13.



NOTA: El crédito interno incluye todo los préstamos otorgados a diversos sectores en términos brutos, con excepción del crédito al gobierno central, que es neto. El sector bancario incluye las autoridades monetarias y bancos que multiplican el dinero participando en la creación secundaria.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del Banco Mundial

así de superar la restricción cuantitativa de créditos. Estas acciones estatales, más allá de la simple regulación prudencial, en ocasiones implicaron la postergación de consumo para priorizar la inversión.

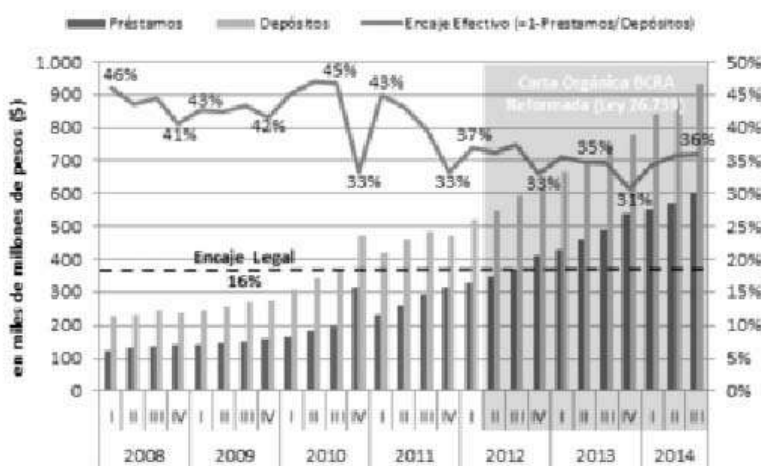
En contraste, nuestro SF presta poco y cuando lo hace tiene preferencia por el consumo. Así, solo una fracción de lo prestado se asigna a la expansión del potencial productivo. Corroboremos esta afirmación con datos.

En primer lugar veamos cómo se comportan los SF de países que por algún motivo, son comparables. El **gráfico 1** muestra la “profundidad financiera” de varias economías. Se observa que si bien la reforma de la Carta Orgánica del BCRA impulsó el crédito interno⁵, los préstamos de los bancos argentinos en relación con el PIB constituyen una fracción muy baja respecto de países comparables, por raíces culturales (España e Italia), por dotación de factores (EUA y Australia) o por proximidad geográfica (Brasil y Chile).

Pero además de prestar comparativamente poco, también el crédito es escaso en términos de los depósitos que capta. El **gráfico 2** muestra

⁵ Lamentablemente hasta el momento de realización de este trabajo el BM solo dispone de datos sobre crédito interno hasta el 2013.

Gráfico 2. Evolución de los Depósitos, Préstamos, Encaje Legal y Encaje Efectivo



NOTA: El Encaje Legal se calculó como el promedio ponderado de depósitos según naturaleza, zona geográfica y denominación, de acuerdo con la Comunicación “A” 5471. El Encaje Efectivo se calcula como el porcentaje de los depósitos no destinado a operaciones de préstamos.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del BCRA.

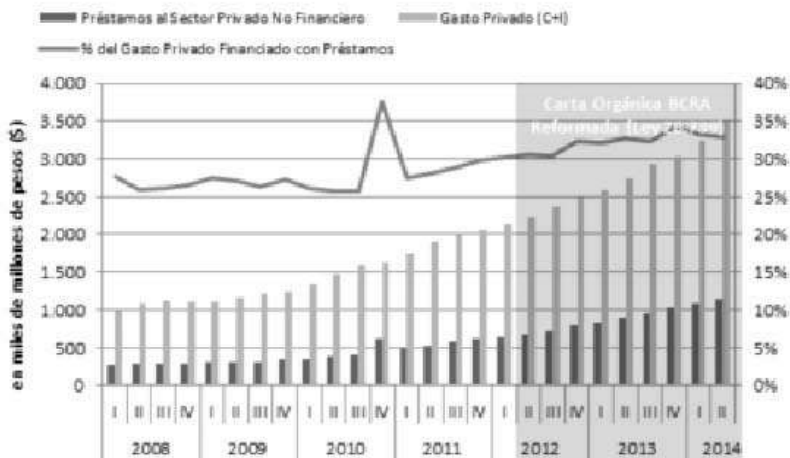
que los bancos conservan importantes saldos por encima de los encajes obligatorios exigidos por la autoridad bancaria, situación que ha sido sólo parcialmente resuelta por la reforma de la Carta Orgánica del BCRA.

Esta escasa predisposición a otorgar créditos no se puede atribuir a la ausencia de una demanda que requiera los recursos. De hecho, sólo una fracción menor del gasto privado (consumo + inversión) es financiada por préstamos bancarios (**gráfico 3**).

Los bancos que, como cualquier empresa, pretenden maximizar su rentabilidad, mantienen en cartera saldos prestables a pesar de existir una cuantiosa demanda insatisfecha. Esta preferencia por liquidez es evidencia de un marco institucional que aún ofrece oportunidades para la especulación financiera restando recursos para la economía real.

Pero este no es el único flaco favor que los bancos hacen para aliviar las “restricciones cuantitativas” al desarrollo. También habrá que considerar que en vez de priorizar la inversión productiva, los pocos recursos

Gráfico 3. Financiamiento del Gasto Privado con Préstamos Bancarios

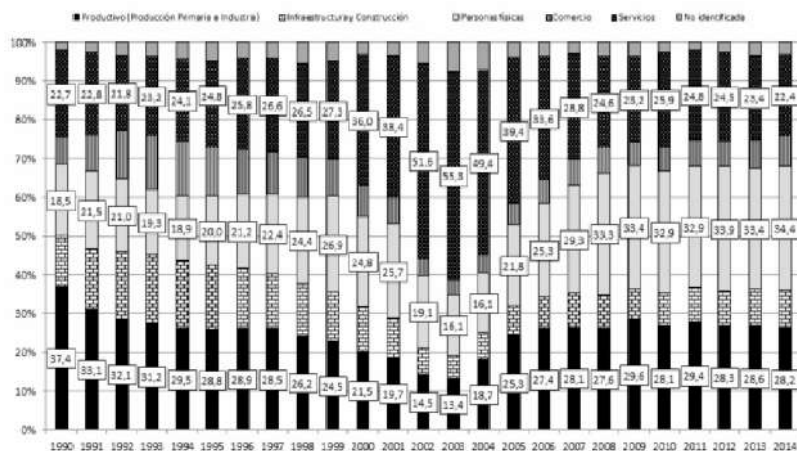


Fuente: Elaboración propia sobre datos del INDEC y del BCRA

que inyectan se dirigen preferentemente al consumo y los servicios (gráfico 4).

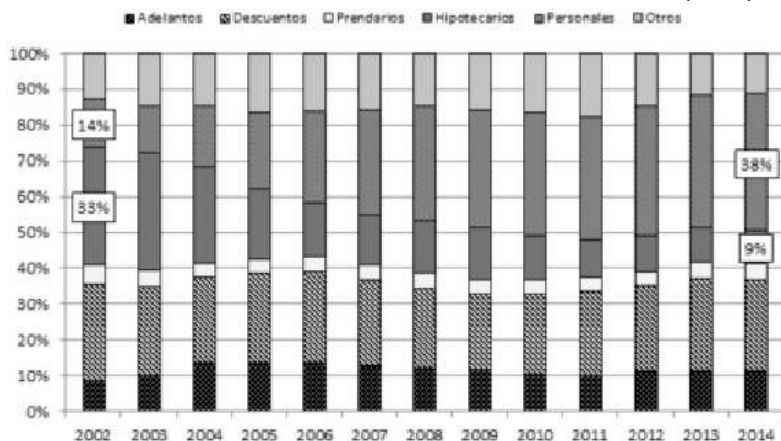
La salida de la convertibilidad reconfiguró el régimen de acumulación reorientando el SF hacia los sectores de bienes. Sin embargo los fondos

Gráfico 4. Evolución del Perfil de Asignación de los Créditos por Actividad



Fuente: Elaboración propia sobre datos del BCRA

Gráfico 5. Evolución de la Cartera de Préstamos de los Bancos por Tipo



Fuente: Elaboración propia sobre datos del BCRA

dirigidos a la producción primaria y a la industria nunca alcanzaron la importancia que tuvieron en la época preconvertibilidad. El consumo (los créditos personales) fue el protagonista estelar del nuevo “modelo”. La modificación institucional de 2012 con la reforma de la Carta Orgánica del BCRA, hasta el momento, lejos de sus postulados, no ha impreso al “nuevo” SF una impronta “productivista”.

Consecuencia del sesgo al consumo del SF es el tipo de préstamo que ha ganado preponderancia en el perfil del portafolio. Desde 2002, sin que la reforma del BCRA haya revertido esta tendencia, los préstamos hipotecarios, usualmente asociados con la inversión productiva,⁶ han perdido relevancia *vis a vis* los préstamos personales.

2. ¿El desarrollo territorialmente equilibrado es un objetivo perseguido por el SF?

Los economistas neoclásicos creían que la flexibilidad de precios llevaría a la convergencia en los niveles de vida.⁷ Sin barreras al flujo de capitales (como ocurre fronteras adentro de un país) y minimizando la intervención estatal distorsiva en los mercados financieros, los capitales se dirigirán a aquellas zonas donde su escasez relativa es mayor (y por ende también lo es la tasa de interés que lo retribuye). La desregulación

⁶ Los bienes inmuebles suelen ser exigidos como colaterales en las operaciones crediticias de mediano y largo plazos como las que supone el financiamiento de un proyecto productivo.

⁷ Solow, Robert (1956).

Tabla 2. La concentración territorial de los depósitos y préstamos bancarios en diferentes marcos institucionales (%)

Marcos Institucionales	Herencia del Neoliberalismo		Post Convertibilidad Ley 24.144		Post Convertibilidad Ley 26.731	
	I-T 2002	II-T 2003	III-T 2003	III-T 2012	IV-T 2012	III-T 2014
Jurisdicciones	Préstamos	Depósitos	Préstamos	Depósitos	Préstamos	Depósitos
CABA	51,7	58,0	49,2	49,3	46,8	48,8
Buenos Aires	20,6	19,5	19,7	21,5	21,0	22,0
Santa Fe	4,4	4,9	6,6	6,1	7,4	5,9
Córdoba	5,0	6,0	6,0	6,6	6,5	5,9
Mendoza	2,6	1,9	2,4	2,8	2,1	2,5
Resto de 19 jurisdicciones	15,6	9,6	16,0	13,8	16,1	14,9
Total País	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nota: Promedio de la distribución territorial informada en los trimestres involucrados en cada período.

Fuente: Elaboración propia sobre datos del BCRA

financiera de los '90 se efectuó bajo esta promesa, sin los resultados esperados.

A la salida de la convertibilidad, la actividad bancaria se concentró como nunca en torno del polo financiero del país: CABA. Desde entonces, aún en vigencia de la Carta Orgánica del BCRA formulada en los '90, la importancia del interior para los bancos aumentó. Sin embargo esta "descentralización" fue asimétrica. Los ahorros del interior crecieron más que los préstamos. La importancia relativa del "resto de las 19 jurisdicciones" aumentó en los depósitos sin tener contrapartida en los préstamos. Las periferias, que supieron ser consumidores netos de recursos financieros, tendieron hacia su autoabastecimiento. El SF perdió eficacia redistributiva, situación que la reforma bancaria de 2012 tampoco pudo revertir.⁸

Lo comprobaremos con rudimentos econométricos. La variable a explicar será el nivel de préstamos por habitante otorgados en cada provincia durante 2014. Sus posibles determinantes pueden reunirse en dos grupos. Por un lado, las variables de "política económica", aquellas que el gobierno podría considerar para desviar el crédito de manera de lograr un crecimiento armónico: el nivel de actividad, el desempleo, la

⁸ Es posible que los valores consignados para las 19 jurisdicciones restantes estén subestimados debido a un sesgo en el registro de los datos. Cuando el BCRA recaba información sobre préstamos y depósitos registra como lugar de ocurrencia, aquel en el cual la empresa o persona tiene asiento legal. Muchas firmas tienen domicilio legal en CABA aunque el fuerte de sus operaciones se encuentre en el interior. En esos casos, los movimientos operados se los computa a la Ciudad de Buenos Aires.

Tabla 3. ¿La distribución territorial del crédito está guiada por consideraciones de política económica o por cuestiones de mercado?

$Y \backslash X_i$	Constante	Tasa de Actividad (III-T 2013)	Tasa de Desempleo (III-T 2003)	Población debajo de la línea de pobreza (II-S 2012)	Ingreso per Cápita (II-T 2012)	Gini (III-T 2012)	Monto depositado por habitante (2014)	R ²
1 Monto Crédito por habitante	-11.160,7 (0,05374)*	278,7 (0,0310)**						0,1772
2 Monto Crédito por habitante	74,2 (0,95054)		167,2 (0,38403)					0,0331
3 Monto Crédito por habitante	658,7 (0,64874)			63,2 (0,79363)				0,0030
4 Monto Crédito por habitante	-166,8 (0,91002)				0,67 (0,45649)			0,0243
5 Monto Crédito por habitante	-2.562,6 (0,78936)					8.893,5 (0,70956)		0,0061
6 Monto Crédito por habitante	10,8 (0,57171)						0,91 (0,000)***	0,9990
7 Monto Crédito por habitante	-19.709,7 (0,15820)	511,4 (0,04333)**	-228,8 (0,39087)	422,3 (0,26039)	-0,41 (0,78996)	-4682,9 (0,86862)		0,0914 (ajustado)
8 Monto Crédito por habitante	409,0 (0,43462)	-8,62 (0,37839)	8,47 (0,38915)	-13,51 (0,33403)	-0,026 (0,65498)	126,82 (0,90130)	0,92 (0,000)***	0,9988 (ajustado)

Notas: *p-value* entre paréntesis. * significativo al 90% ** significativo al 95% *** significativo al 99%

Fuente: Elaboración propia sobre reportes de Gretl basados sobre datos del INDEC, BCRA y DINREP

pobreza, el ingreso *per cápita*, la desigualdad. Por otro lado, una variable de control, el nivel de depósitos por habitante, que tendría preponderancia en caso de que la relocalización de las inversiones no esté en la lógica de la operatoria bancaria.

Los resultados se exponen en forma matricial en la **tabla 3**. Especificamos ocho modelos. Los seis primeros son regresiones simples. Los modelos 1 a 5 muestran que las variables de política económica no tienen significancia estadística (salvo el nivel de actividad) ni poder explicativo como determinantes del otorgamiento *per capita* de créditos. Es el nivel de depósito por habitante la única variable relevante. De hecho cuando ésta se incorpora al conjunto de indicadores de “política económica” (ver modelo 8), hasta el nivel de actividad pierde significancia y el poder explicativo del modelo se resiente.⁹

En resumen, los bancos desde un plano territorial, juegan un rol poco redistributivo del nivel de actividad y del empleo. Prestan los recursos en función del lugar donde estos se captan (depósitos). Las cuestiones

⁹ Cae el R² ajustado como consecuencia de la incorporación de variables irrelevantes al modelo.

de mercado (la disponibilidad de recursos para prestar) dominan la decisión de dónde direccionar el crédito. De esta manera contribuye a consolidar patrones territoriales de crecimiento divergentes, del tipo *centro-periferia*.¹⁰ A pesar de que la federalización del desarrollo es un objetivo explícito de la nueva Carta Orgánica del BCRA, la autoridad monetaria aún no ha “bajado” este mandato a los bancos.

3. ¿Los recursos inyectados por los bancos apuntan a diversificar, modernizar e integrar la estructura productiva?

En gran medida el desarrollo es el dominio del conocimiento científico y su aplicación en la estructura productiva. La industria ha sido la correa de transmisión entre las ciencias y la producción, convirtiéndose por ello en el motor del crecimiento y de la equidad a partir del empleo; (Ferrer, 2010). Ocampo (2004) caracteriza a las industrias que mayor potencial de crecimiento pueden generar: aquellas con más complementariedades e intensivas en aprendizajes. Sobre la base de estas premisas las inversiones deberían fluir prioritariamente hacia los sectores más complejos y eslabonables localmente para maximizar el potencial de crecimiento.

Estudios empíricos muestran una asociación positiva entre la diversificación productiva y los niveles de vida de los países (Rodrik, 2005). Esto echa por tierra la hipótesis según la cual la especialización (concentración) en las actividades con ventajas comparativas mejora el bienestar. Al menos cierto grado de diversidad de la estructura económica favorece el desarrollo regional. Ahora nos preguntamos si nuestro SF ha contribuido a financiar la diversificación y modernización de la producción regional.

En la “Argentina del Norte” prevalecen los préstamos al consumo, casi el doble que en la “Argentina Pampeana”. En esta última, la importancia relativa de los créditos productivos (primaria, manufacturas e infraestructura) en la cartera total, es de exactamente el doble respecto de la primera región.

Una explicación es que ante la escasez de grandes empresas en las que concentrar los préstamos, los bancos prefieren diversificar el riesgo atomizando su cartera de créditos entre miles de pequeños clientes. Lo más seguro para las instituciones financieras es, en este caso, prestar a los trabajadores en relación de dependencia afectando el recibo de sueldo. Pero como la gran mayoría de los artículos de consumo son “extra-región”, el SF financia la fuga de recursos de los circuitos económicos locales hacia complejos con centros de interés foráneos.

¹⁰ Ver Krugman, Paul (1991).

Tabla 4. Composición de la Cartera de Créditos de la Banca en “las Dos Argentinas” por Actividad Económica (promedio 2013/2014)

	NEA	NOA	PAMPA
Personas Físicas en Relación de Dependencia	61,68%	60,73%	35,32%
Producción Primaria	8,08%	10,77%	16,99%
Industria Manufacturera	7,98%	6,04%	15,99%
Elaboración de Productos Alimenticios y Bebidas	5,08%	3,18%	5,98%
Fabricación de Productos Textiles	0,93%	0,15%	0,71%
Fabricación de Sustancias y Productos Químicos	0,11%	0,25%	1,86%
Fabricación de Maquinarias, Equipos e Instrumentos	0,10%	0,20%	1,99%
Maquinaria de oficina, contabilidad e informática	0,00%	0,07%	0,16%
Equipos y aparatos de radio, televisión y comunicaciones	0,00%	0,00%	0,16%
Otras Maquinarias y aparatos eléctricos	0,05%	0,02%	0,58%
Otras maquinarias y equipos	0,04%	0,10%	0,93%
Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión	0,01%	0,01%	0,16%
Fabricación de Vehículos y Equipos de Transporte	0,05%	0,04%	1,14%
Otros	1,71%	2,21%	4,31%
Electricidad, Gas y Agua	0,17%	0,56%	0,57%
Construcción	2,65%	3,26%	1,98%
Comercio	8,18%	6,57%	9,75%
Servicios	10,60%	10,89%	16,83%
No Identificado	0,66%	1,18%	2,56%
Total de Actividades Económicas	100,00%	100,00%	100,00%

Nota: Los valores regionales corresponden al promedio simple de las provincias que las componen

Fuente: Elaboración propia sobre datos del BCRA

Más aún, las actividades más financiadas por los bancos en el Norte no son aquellas que tienen mayor efecto multiplicador de la inversión. Los sectores productivos más financiados funcionan como enclaves, con poco derrame regional¹¹; o actividades tradicionales con nula densidad tecnológica¹²; o empresas de gran envergadura¹³. Así el comporta-

¹¹ La soja en Chaco, Salta y Santiago del Estero, representan más del 50% de los créditos orientados a la agricultura, pero la producción lejos de surtir materia prima para una cadena de valor local, está vinculada con el complejo oleaginoso de Rosario (plantas aceiteras y puerto).

¹² La ganadería bovina en Corrientes es la principal actividad productiva financiada: explica más del 11% de la cartera crediticia provincial. La industria procesadora de carne, mientras tanto, explica apenas el 1% de los préstamos otorgados. El tabaco en Jujuy y Salta, aunque con una diferencia: tanto la producción primaria como la manufacturas están asistidas por los bancos (4,1% y 3,2% respectivamente en Jujuy; y en Salta 1,6% y 2,8%).

¹³ En las provincias norteñas donde la asignación de créditos para la “elaboración de bebidas” es más relevante, Salta (0,99%) y Formosa (0,33%), casualmente (¿?) se encuentran plantas embotelladoras de Coca Cola. Tomando lo comentado en el pie de

miento de la banca lejos de promover el desarrollo, exagera la dependencia al facilitar un patrón de vinculación subordinado respecto de los centros de interés nacional o internacional.

En la “Argentina del Norte” tampoco las actividades más sofisticadas (química, bienes de capital y automotores) reciben trato preferencial. De hecho, la brecha es todavía mayor respecto de la “Argentina de la Pampa”. Mientras que las provincias pampeanas destinan casi el 6% de su cartera crediticia a financiarlas, las norteñas apenas entre el 0,20% y 0,50% (17 veces menos).

4. ¿La banca discrimina a las PyMEs en favor de las grandes empresas?

Un SF sano debe facilitar la emergencia de nuevos actores que se dediquen a actividades más dinámicas y con mejores perspectivas de incorporar tecnología. La pregunta a responder aquí es sí el acceso al crédito bancario para las PyMEs está restringido.

Fue quizás en esta dimensión en la que el BCRA mostró su decisión con mayor énfasis, luego de la reforma de su Carta Orgánica. Por reglamentación, la autoridad reguladora de los bancos, estableció la obligatoriedad de asignar un porcentaje de la cartera de depósitos a las PyMEs y microempresas, a una tasa por debajo de la del mercado.¹⁴

Tal disposición ha rendido sus frutos en cierta manera. El **gráfico 6** muestra que el crédito mensual promedio a las PyMEs se ha expandido sustancialmente: un 277% desde 2010 (contra un 200% de crecimiento de los préstamos al sector privado en su conjunto¹⁵ en el mismo lapso).

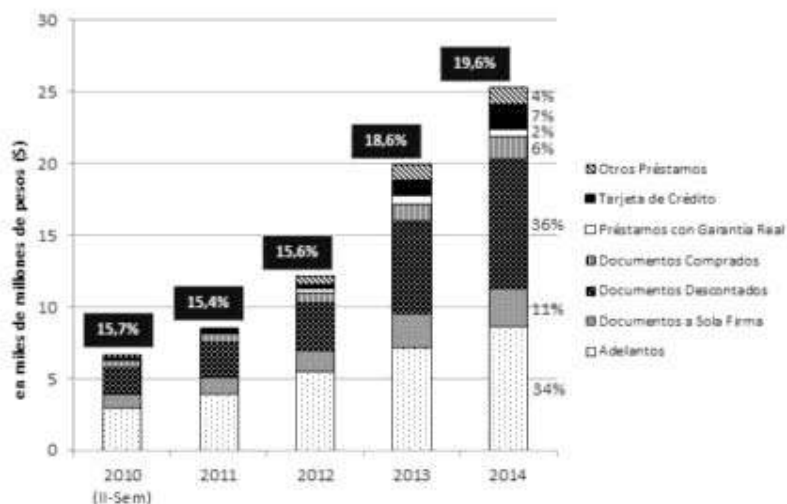
Resultado que si bien tiene “sabor” a éxito, no deja de tener sus bemoles. En primer lugar las PyMEs aún explican menos de un 20% de la cartera crediticia de los bancos: entre las grandes empresas y las personas físicas se distribuyen el grueso de los recursos financieros. En segundo lugar el tipo de préstamos que traccionó la expansión: los adelantos y el descuento de documentos son los rubros cuantitativamente más importantes, mientras que el importe financiado vía tarjetas de crédito constituye el de más rápido crecimiento (2000%). Todos ellos (ade-

página anterior, podemos inferir que la diferencia entre el caso correntino y el de las provincias del NOA es que en estas últimas el sector industrial está conformado por actores de escala nacional. Lo mismo podría decirse de los productores tabacaleros jujeños que son de mayor tamaño que sus pares salteños, y que tienen una participación relativa en la cartera crediticia total de 2,5 veces mayor.

¹⁴ Ver comunicaciones “A” 5319, 5480 y sucesivas (“línea de inversión productiva”)

¹⁵ Compuesto por “personas físicas”, “personas jurídicas PyMEs” y “otras personas jurídicas”.

Gráfico 6. Perfil de Préstamos concedidos a las PyMEs por Tipo (Promedio Mensual)



Nota: Se trata de préstamos totales (suma de préstamos en moneda nacional y en divisas). Los recuadros encima de cada columna indican el porcentaje (%) de participación de los préstamos PyMEs en el total de préstamos al sector privado.

Fuente: Elaboración Propia sobre datos del BCRA.

lentos, descuentos y tarjetas de crédito) son préstamos vinculados con el financiamiento de capital de trabajo o del consumo más que de la inversión productiva. Los créditos respaldados con garantía real, asociados comúnmente con el financiamiento de largo plazo tan necesario para la maduración de proyectos productivos, apenas representan el 2% de la actual asignación bancaria a las PyMEs.

El alto nivel de informalidad que caracteriza a las actividades de las más pequeñas, sumado a las dificultades por reunir colaterales que sirvan de resguardo a las operaciones de crédito, convierten a este tipo de empresas en clientes de “segunda” para los bancos. Esta “discriminación” persistirá mientras se le exija a las PyMEs adecuarse a las exigencias crediticias de los bancos y no sea el SF el que se adecúe a la realidad de las PyMEs. Quizás esto deje entrever que la banca comercial no podrá solucionar estructuralmente el problema del acceso al crédito por parte de las firmas más pequeñas, sino que se requieren reflotar otras tipologías bancarias más adecuadas para tal fin.

El tamaño de la firma condiciona el acceso al financiamiento: las PyMEs más grandes tienen mayores posibilidades. En el Norte del país el tamaño promedio de éstas es menor.¹⁶ Si a esto añadimos el hecho

Tabla 5. Tamaño Promedio de las Empresas según Región Geográfica (cantidad de empleados por empresa)

	NEA	NOA	PAMPA
Grandes	48,38	54,50	133,61
Medianas	27,88	28,23	32,49
Pequeñas	8,66	8,47	8,56
Micro	1,83	1,81	1,71

Fuente Elaboración propia sobre datos del MTySS

de que la informalidad de la economía norteña es mayor (ver **tabla 1**), es esperable que el racionamiento de créditos sufrido por las PyMEs de la “Argentina del Norte” sea mucho mayor que el de una firma pampeana.

Conclusiones

El desarrollo es un fenómeno multicausal. Cualquier estrategia que se proponga como objetivo poner en marcha (y sostener) un proceso de desarrollo deberá considerar una multiplicidad de variables como la educación, la dotación de recursos naturales, las instituciones, la geografía, la cultura, etc. Sin embargo, la organización del sistema financiero aparece como componente esencial de tal estrategia.

El desarrollo, antes que nada, supone captar los recursos difusos y escasos de la economía para canalizarlos hacia las actividades con mayor retorno social a largo plazo. De esto se encarga el SF. Si falla, no hay desarrollo posible. Es precondition para la prosperidad colectiva que el SF esté subordinado al cumplimiento de este objetivo.

¿Qué características debería tener un SF posibilitador del desarrollo? Un vistazo a la extensa literatura nos ofrece algunas pistas. Se identifican los distintos “cuellos de botella” que atentan contra el desarrollo: las restricciones cuantitativas al financiamiento, la estructura productiva desequilibrada, el patrón de crecimiento territorial divergente del tipo centro-periferia, la centralidad estructural de actores que imponen un límite objetivo a un proceso de crecimiento con distribución.

El enfoque de las “4D” está implícito en la vasta literatura del desarro-

¹⁶ Obviamente que el tamaño de las empresas que interesa a los bancos no se mide por la cantidad de empleo sino por su nivel de facturación. No obstante, dada la falta de información contable de las empresas tomamos como *proxy* el empleo por ellas registrado.

llo. Sus dimensiones constitutivas (cuantitativa, territorial, sectorial y actoral) son la vara para medir la verdadera contribución del SF al desarrollo. Sin abandonar el marco propuesto en el presente estudio priorizamos la dimensión federal.

Los datos reflejan que el SF está configurado para reproducir el *status quo*, aún luego de la reforma de la Carta Orgánica del BCRA: una lógica territorial conservadora con un polo industrial pampeano abastecedor de toda la nación. Además, las rigideces regulatorias del sistema dificultan el acceso a las nuevas PyMEs que podrían contribuir a modernizar, integrar y diversificar la estructura productiva. Así como las PyMEs están más racionadas, aquellas localizadas en el Norte del país serían menos favorecidas aún dada la mayor informalidad, el menor tamaño, y la mayor propensión de la banca en esta región a prestar a las personas físicas.

En contraposición, el desarrollo territorial equilibrado exige un SF que incorpore las diferencias regionales existentes y brinde las condiciones crediticias (tasas, plazos, período de gracias, requisitos de acceso y evaluación de antecedentes, etc.) que compensen la falta de atractivo de un mercado efectivo menor, el déficit de infraestructura básica, la escasez de mano de obra calificada. También debe favorecer a los emprendimientos involucrados en actividades intensivas en conocimiento que permitan dar un salto cualitativo a la estructura productiva regional. Asimismo debe admitir la utilización de tecnologías de evaluación crediticia alternativas para facilitar el acceso a las PyMEs. Debe aumentarse el flujo de créditos a la inversión. Medidas diferenciales son requeridas para favorecer las dimensiones geográficas, sectoriales y actoral. El SF debe ser configurado para revertir las diferencias entre "las dos Argentinas", priorizando a los sectores que la integren a la economía nacional. La reforma de la Carta Orgánica del Central aún no ha generado las transformaciones que todos esperamos.

Sin embargo la aplicación efectiva de la nueva Carta Orgánica del BCRA, si bien puede mejorar la eficiencia en la asignación de los recursos distribuidos por la banca comercial. Las autoridades del BCRA deben ejercer las mayores capacidades regulatorias que le confiere la reforma institucional para hacer más conducente al desarrollo a la operatoria de los bancos comerciales, aunque esto no resolverá todos los problemas. Quizás sea tiempo de reconsiderar a algunas tipologías bancarias que han caído en desuso como la banca de inversión. Darle un sesgo decididamente desarrollista al SF requiere poner en el corazón del sistema a las instituciones que financien las inversiones estratégicas y de largo plazo.

Futuras líneas de trabajo

El presente trabajo analizó el comportamiento de la banca argentina desde una perspectiva sistémica, sin distinguir la conducta de la banca cooperativa y oficial de las de los bancos puramente privados. Una hipótesis muy fuerte es que tanto bancos cooperativos como oficiales demuestran una mayor contribución al desarrollo económico desde la perspectiva de las “4D” aquí presentada. Si esto fuera así correspondería concluir que dada la menor participación de estos actores, el patrón de asignación (regresivo) del SF conduce a mayor concentración territorial, más especialización productiva y más conservadurismo. En todo caso es necesario contrastar esta conjetura.

Otra línea de investigación que resulta pertinente desandar es un análisis comparado de la rentabilidad del sector financiero en la Argentina. Preguntas muy interesantes surgen: cuál es el nivel de rentabilidad vis a vis otros sectores y países comparables; cuáles son las fuentes de esta rentabilidad, cómo ha evolucionado el spread bancario y de la importancia de las ganancias por intermediación financiera en la estructura de rentabilidad. Generalmente los bancos, especialmente los privados, cada vez son más renuentes a prestar con el objeto de hacer colocaciones financieras de corto plazo. Complementariamente, se intuye que ante la emergencia de nuevas alternativas de inversión, el spread ha ido aumentando reflejando el mayor costo de oportunidad (privado) de prestar a inversiones productivas.

Finalmente las respuestas a todas estas preguntas conducirán a revelar si un sistema financiero basado sobre bancos comerciales puede contribuir al desarrollo económico o si, por lo contrario, se requieren tipologías que han caído en desuso como la banca de inversión o los bancos industriales.

Bibliografía

- AMSDEN, Alice (2001). “The Rise of the Rest: Challenges to the West from Late-Industrializing Economies”. Oxford University Press.
- BEBEZUK, Ricardo (2010). “Acceso al financiamiento de las PyMEs en la Argentina: Estado de Situación y Propuesta de Políticas”. CEPAL. Serie “Financiamiento del Desarrollo” 227.
- BRAUN, Miguel y LLACH, Lucas (2010). “Macroeconomía Argentina”. Buenos Aires: Alfa Omega.
- DIAMAND, Marcelo (1972). “Estructura Productiva Desequilibrada y Tipo de Cambio”.
- DOMAR, Evsey (1946). “Capital Expansion, Rate of Growth and Employment”.

- Econometrica*, Vol. 14, 2, pp. 137-147.
- EASTERLY, William (2003). "En Busca del Crecimiento". Barcelona: Antoni Bosch.
- FERNANDEZ BUGNA, Cecilia y PORTA, Fernando (2008). "El crecimiento reciente de Argentina. Nuevo Régimen sin Cambio Estructural". **Realidad Económica** 233.
- FERRER, Aldo (2007). "Globalización, Desarrollo y Densidad Nacional". CLACSO. *Repensar la teoría del desarrollo en un contexto de globalización: Homenaje a Celso Furtado*.
- FERRER, Aldo (2010). *El Futuro de Nuestro Pasado: La Economía Argentina en su Segundo Centenario*. Fondo de Cultura Económica.
- GERSCHENKRON, Alexander (1962): "Economic Backwardness in Historical Perspective: A Book of Essay". Londres: Frederick A. Praeger.
- GORENSTEIN, Silvia; CASTAGNA, Alicia; SCHORR, Martín; NAPAL, Martín; RAPOSO, Isabel; WOELFLIN, María; BASCOLO, Paula y FERREYRA, Esteban (2012). ¿Crecimiento o Desarrollo? El Ciclo Reciente en el Norte Argentino.
- HARROD, Roy (1939): "An Essay in Dynamic Theory". *The Economic Journal*, Vol. 49, 193, pp. 14-33.
- HIRSCHMAN, Albert (1958): "Strategy of Economic Development". The Canadian Journal of Economics and Political Science. Vol. 27, 1, pp 110-112.
- HIRSCHMAN, Albert (1996): "Economía Política del Desarrollo Latinoamericano: Siete Ejercicios en Retrospectiva". Revista *El Trimestre Económico*, Vol. 63, 2, pp. 881-919.
- KRUGMAN, Paul (1991). "Geography and Trade". Cambridge: MIT press.
- LEWIS, Arthur (1954): "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *Manchester School of Economic and Social Studies*, Vol. 22, pp. 91-139.
- OCAMPO, José Antonio (2008): "La Búsqueda de la Eficiencia Dinámica: Dinámica Estructural y Crecimiento Económico en los Países en Desarrollo"
- OBSERVATORIO PYME (2012): "Encuesta Estructural Informe 2011/2012: Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2013".
- PREBISCH, Raúl (1973): "Problemas Prácticos y Teóricos del Crecimiento Económico". Santiago de Chile: CEPAL. Serie Conmemoración del XXV aniversario.
- RODRIK, Dani (2005): "Política de Diversificación Económica". Revista CEPAL. pp 7-25.
- ROMER, Paul (1986): "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development". *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32, 3, pp. 543-73
- ROSTOW, Walt Whitman (1960): "The Stages of Economic Growth: a Non-Communist Manifesto". Cambridge: Cambridge University Press.

- SCHORR, Martín (2013): "Argentina de la Posconvertibilidad: ¿Desarrollo o Crecimiento Industrial?". Buenos Aires: Miño y Dávila.
- SCHORR, Martín (2014): "Financiamiento a la Industria de Bienes de Capital".
- SOLOW, Robert (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth". *The Quarterly Journal of Economics*: Vol. 70, 1, pp. 65-94.
- STIGLITZ, Joseph (1991). "Government, Financial Markets and Economic Development". NBER Working Paper 3669.
- STIGLITZ, Joseph (1994). "The Role of the State in Financial Markets". Washington: World Bank Report 14.334.
- TIROLE, Jean (2006). "The Theory of Corporate Finance". Princeton University Press. New Jersey.
- WIERZBA, Guillermo (2008): "Basilea II, la crisis y los desafíos para un cambio de paradigma". CEFIDAR. Documento de Trabajo 22.



EDUARDO AZCUY AMEGHINO

Historia de Artigas y la independencia argentina

Buenos Aires, Imago Mundi/CICCUS, 2015, 390 págs.

Un texto de historia centrado sobre la figura de Artigas. Se trata de una reedición, primera edición argentina (BA, Imago Mundi, CICCUS, 2015), de un título publicado en Uruguay en 1993. El autor, Eduardo Azcuy Ameghino, reputado especialista en temas históricos vinculados con la vida agraria, da rienda suelta con solidez a una interpretación de clara intención reivindicativa del caudillo litoraleño. El mismo título es indicativo del marco de su trabajo, centrado sobre la vida pública de Gervasio Artigas va imbricando ésta con la historia de las luchas de la independencia de las Provincias Unidas, desde la Revolución de Mayo hasta el ostracismo del jefe oriental.

Desde el inicio, con pasión, Azcuy defiende la teoría, aceptada por gran parte de los historiadores ya, de que la gesta de mayo fue una verdadera revolución. Exhaustivamente expone las contradicciones que se van gestando en el grupo inicial hasta la constitución de la Junta Grande con una tajante opinión favorable a Mariano Moreno y sus amigos, claros perdedores con esa solución a la crisis suscitada luego de la muerte, dudosa por cierto, del fogoso revolucionario.

En ese marco decadente del impulso revolucionario de Buenos Aires, el autor ubica la emergencia de Artigas como un defensor de la profundización del proceso independentista ligándolo a firmes transformaciones sociales.

El libro, con un contenido enfático, no vacila en tomar partido e instalar polémica con una historiografía tímida y renuente a valorar los aportes de Artigas, no sólo a las batallas con los colonialistas, españoles y portugueses, sino a sus concepciones acerca de la democracia, de la propiedad y de las relaciones de igualdad entre los distintos espacios que participaban detrás de los objetivos independentistas.

Es en este aspecto que el libro toma vuelo y se convierte en un imprescindible documento para todos los interesados en los orígenes de las corrientes que recorren desde aquella época hasta hoy batallando por la hegemonía en la sociedad argentina. Es justo aclarar que decimos argentina porque el autor ubica su perspectiva en una realidad que preexistía a la aparición institucional de la República Oriental del Uruguay, proyecto con el cual el autor no vincula la lucha artiguista.

En los últimos capítulos Azcuy va desgranando los aspectos más salientes del plan de Artigas al que le adjudica el contenido de un verdadero programa revolucionario, apoyado en documentos, discursos y planes de trabajo cotejados y expuestos en los abundantes pies de página y en un valioso apéndice documental, considera la clara victoria de los sectores opositores a esta visión, una de las primeras y más grandes frustraciones nacionales.

Así vemos desplegadas las concepciones económicas de Artigas, verdaderamente transformadoras y sumamente avanzadas para la época en las cuales los proyectos de independencia se asociaban a una potente idea de soberanía y proyección histórica. De su misma apreciación se comprende la feroz oposición de los sectores más acomodados que entendían irreversible la ruptura colonial pero no querían ver declinar sus privilegios.

Otra faceta de sumo interés planteada en este libro es la concepción de Artigas sobre la relación con los pueblos originarios, su respeto y consideración para los que siempre entendió como los verdaderos dueños primitivos de la tierra. La participación democrática con los que incluyó en sus ejércitos y los modos que llevó adelante en los acuerdos y pactos políticos con las etnias más importantes del territorio en ese tiempo, expresan un hondo humanismo lamentablemente desmontados en las posteriores “campañas del desierto”.

Asimismo, en este interesante trabajo de investigación, aparecen con detalle las concepciones sociales del “padre de los pueblos libres”, sus ideas, con intentos serios de hacerlas realidad en los espacios durante el tiempo que pudo administrar, estaban cimentadas en una profunda convicción de igualdad, de reparto equitativo de los bienes y los producidos sociales con firmes planteos de una participación activa y en



igualdad de condiciones de todos los sectores en una concreta preminencia a los más postergados. De allí que el autor asocie este proyecto con el original moreniano y proponga una lectura de continuidad entre aquellos sueños del jacobinismo criollo que pudieron hacerse realidad de haberse logrado la reunión de fuerzas políticas capaces de realizarlo. Nada nuevo bajo el sol.

En definitiva un trabajo reivindicativo necesario para una justa ubicación de un líder que estuvo oculta-

do durante mucho tiempo, lamentablemente así terminó su vida en el Paraguay, valioso para entender la trama de nuestra compleja historia y asumir sus desencuentros. Todavía ese campo de batalla en el que guerrearon Belgrano, San Martín, Artigas y todos los que les pusieron el pecho y la sangre, aún se está desarrollando. La unidad de los pueblos de las Provincias Unidas, su vinculación política con el resto de la América nuestra es una materia pendiente. Para realizar aquel sueño original solamente hay que tener memoria y reunir las fuerzas necesarias. Este libro es un aporte para ello.

Jorge Testero

Director Colección Desde la Gente
Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos



Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades a realizar

20 DE MAYO DE 2016

Presentación Realidad Económica 297

Concentrados y extranjeros: la cúpula empresaria argentina en los últimos 25 años

El retiro de los capitanes: efectos de la convertibilidad sobre los grupos económicos nacionales, autores: *Marisa Duarte* y *Claudio La Rocca*

La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas, autores: *Alejandro Gaggero* y *Martín Schorr*

Comentarán *Ana Castellani*, *Fernando Porta* y *Enrique Arceo*

IDAES UNSAM, Paraná 145. Ciudad de Buenos Aires

Organizan: IDAES-Universidad Nacional de San Martín UNSAM e IADE-R.E.

actividades realizadas

11 DE MAYO DE 2016

Charla - Debate Encuentro de coincidencias programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles

La situación del empleo en la Argentina

Expusieron *Hernán Letcher*, Director del Centro de Economía Política Argentina CEPA.

Juan M. Graña, Investigador del Conicet. Miembro del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo CEPED-FCE-UBA.

Germán Saller, Investigador del Centro de Investigación en Economía Política y Comunicación CIEPYC-FPCS-UNLP.

Coordinó: *Sergio Carpenter*, Secretario del IADE

Organizó: Encuentro de Coincidencias Programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles.

20 DE ABRIL DE 2016

Charla - Debate Encuentro de coincidencias programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles

La Constitución Nacional a través de la historia

Expuso: *Jorge Cholvis* Doctor en Derecho Constitucional, presidente del Instituto Arturo E. Sampay, UN J.C.Paz.

Presentó: *Marisa Duarte* presidenta del LADE, docente FSC-UBA

Organizó: Encuentro de Coincidencias Programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles