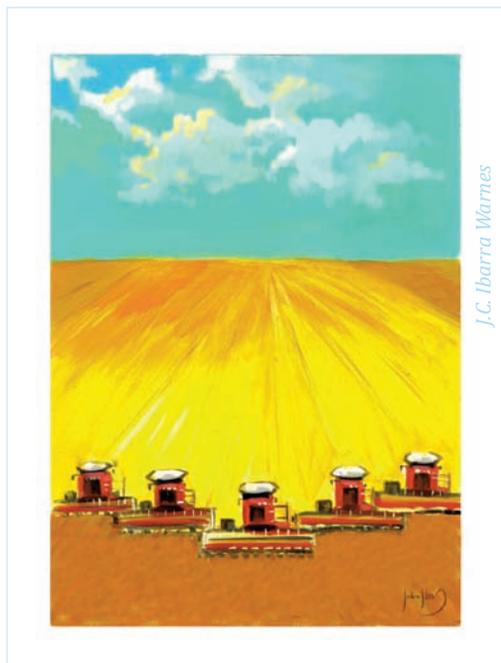


REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES



realidad económica

Nº 312, AÑO 46 / 16 DE NOVIEMBRE A 31 DE DICIEMBRE DE 2017
Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas Nivel 1 - CONICET



J.C. Ibarra Wárnes

EL AVANCE DE LA SOJA
**Beneficios privados,
costos sociales**

Comprender la realidad
para transformarla.



La revista Realidad Económica presenta investigaciones en ciencias sociales, económicas, políticas y culturales. Su enfoque es heterodoxo desde las ciencias sociales y guarda un compromiso con el desarrollo independiente de la Argentina, América latina y el Caribe; así como con la defensa y promoción de los derechos humanos y sociales.

Las temáticas que aborda son amplias, siendo las principales las atinentes a teoría económica, economía política y Estado y sociedad; de los sectores energético, industrial, agropecuario, financiero, educativo y de la salud. También de la situación de las economías regionales, del comercio interior y exterior; de las problemáticas de la administración pública y privada y de la configuración y rol de los actores sociales.

Desde su labor en la publicación de artículos, la revista busca que la experiencia y producción intelectual de los investigadores y pensadores de universidades, institutos y centros de investigación sirvan para dar a conocer y esclarecer necesidades y problemáticas, proporcionar datos y finalmente aportar propuestas de soluciones, en un debate de ideas crítico y democrático. Para determinar la viabilidad de su publicación, los artículos son evaluados por el comité editorial de la revista, conformado por especialistas de la Argentina y América latina.

Realidad Económica tiene, entre sus principales lectores, a estudiantes, investigadores, profesionales; trabajadores; empresarios; cooperativistas y dirigentes; y se entrega a todos los miembros del Congreso de la Nación.

La revista se ha incorporado recientemente al catálogo del Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas del CONICET en el Nivel 1.



Realidad Económica es una publicación del IADE (Instituto Argentino para el Desarrollo Económico) y se edita ininterrumpidamente desde la fundación de la revista, en 1971. Se publica cada 45 días y tiene un tiraje de 4.000 ejemplares.

Los artículos publicados con anterioridad pueden encontrarse en el portal www.iade.org.ar o solicitarse al Instituto. La suscripción a la revista también puede solicitarse dirigiéndose a las oficinas del IADE.

Los artículos pueden ser reproducidos libremente con solo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario.

La responsabilidad sobre los artículos firmados corresponde a sus autores. Su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.



REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

 **realidad
económica**

N° 312 · AÑO 46

16 DE NOVIEMBRE AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

<i>Directora</i>	MARISA DUARTE
<i>Coordinador del Comité Editorial</i>	JUAN CARLOS AMIGO
<i>Asistente de Edición</i>	NATALIA DEL CAMPO
<i>Composición</i>	IRENE BROUSSE
<i>Administración</i>	GRACIELA VENTURA
<i>Asistente de Administración y sitio</i>	JUAN RAIMONDI
<i>Suscripciones y Contenidos del sitio</i>	MAXI SENKIW
<i>Distribución</i>	MARTA AGÜERO
<i>Ilustraciones</i>	JULIO C. IBARRA WARNES

EDITOR

IADE · Instituto Argentino para el Desarrollo Económico

ISSN 0325-1926

Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso (C1086AAT) CABA - Argentina
(5411) 4381-7380 / 9337

realidadeconomica@iade.org.ar · www.iade.org.ar

Impresa en Publimprint S.A., Cóndor 1785, CABA



Realidad Económica

COMITÉ EDITORIAL

COORDINADOR

JUAN CARLOS AMIGO Ex Director de Realidad Económica.

MIEMBROS

ALFREDO ERIC CALCAGNO Ex Comisión Económica para América Latina - Argentina.

ALFREDO T. GARCÍA Depto. de Economía Política y Sistema Mundial del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina.

CARLOS LEÓN Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. Horacio Giberti - Argentina.

CARLOS VILAS Universidad Nacional de Lanús - Argentina.

DINA FOGUELMAN Universidad Nacional de La Matanza - Argentina.

EDUARDO BASUALDO Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.

ENRIQUE ARCEO Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.

FERNANDO PORTA Universidad Nacional de Quilmes - Argentina.

GIANCARLO DELGADO RAMOS Universidad Nacional Autónoma de México - México.

JUAN SANTARCÁNGELO Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Universidad Nacional de Quilmes - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.

KARINA FORCINITO Universidad Nacional de General Sarmiento - Argentina.

MABEL MANZANAL Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires - Argentina.

MARTÍN SCHORR Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Instituto de Altos Estudios Sociales - Universidad de Buenos Aires - Argentina.

MIGUEL TEUBAL Instituto de Investigaciones Gino Germani - Universidad de Buenos Aires - Argentina.

OSCAR UGARTECHE Universidad Nacional Autónoma de México - México.

PABLO IMEN Idelcoop Fundación de Educación Cooperativa - Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina.

RAMIRO BERTONI Universidad Nacional de Moreno- Universidad Nacional de Quilmes - Argentina.

ROBERTO GÓMEZ Coalición por una Comunicación Democrática, Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos - Argentina.

SILVIA BERGER Asociación Internacional de Economía Feminista - Argentina.

SILVIA GORENSTEIN Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas/Universidad Nacional del Sur - Centro de Estudios Urbanos y Rurales- Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Argentina.

I A D E
COMISIÓN DIRECTIVA

PRESIDENTES
HONORARIOS **SALVADOR MARÍA LOZADA**
 ALEJANDRO ROFMAN

COMISIÓN
DIRECTIVA *Presidenta:* **MARISA DUARTE**
 Vicepresidente: **ALFREDO T. GARCÍA**
 Secretario: **SERGIO CARPENTER**
 Prosecretario: **MARIANO BORZEL**
 Tesorero: **ENRIQUE JARDEL**
 Protesorero: **JOSÉ MARÍA CARDO**

VOCALES
TITULARES **RAMIRO BERTONI** **NICOLÁS GUTMAN**
 ARÍSTIDES CORTI **ALEX KODRIC**
 NICOLÁS DVOSKIN **FLORA LOSADA**
 ROBERTO GÓMEZ **GUIDO PRIVIDERA**

VOCALES
SUPLENTES **FRANCISCO ABRAMOVICH** **HORACIO ROVELLI**
 ROBERTO ADARO **ARIEL SLIPAK**
 JUAN CARLOS AMIGO **CECILIA VITTO**
 MIRTA QUILES **CARLOS ZAIETZ**

REVISORAS
DE CUENTAS **NORMA PENAS**
 GABRIELA VITOLA

Suscripción a la revista

ATENCIÓN

Maxi Senkiw - Juan Raimondi

CORREOS ELECTRÓNICOS

msenkiw@iade.org.ar - jraimondi@iade.org.ar

PÁGINA WEB

www.iade.org.ar

TELÉFONOS

4381 7380 / 9337 Interno 33

SEDE DEL IADE

Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso CABA - Argentina

Realidad Económica

*celebra un 2017 de actividades intensas y desea un 2018 perseverando
en el trabajo por una sociedad más justa y solidaria*



- Í N D I C E -

SECTOR AGRÍCOLA

De Menem a Macri: el agro pampeano _____	9 a 37
<i>Eduardo Azcuy Ameghino - Gabriela Martínez Dougnac</i>	

DEBATES

La tasa de ganancia en las teorías neoclásica, keynesiana/ postkeynesiana y marxista _____	39 a 66
<i>Juan E. Santarcángelo</i>	

ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

IV Jornada de Desarrollo del IADE	
¿Qué tipo de capitalismo es posible en la Argentina? _____	67 a 107

**Las limitaciones y alternativas al régimen de acumulación
en la Argentina**

Martín Schorr y Enrique Arceo

¿Inevitablemente a los tumbos?

Carlos Vilas

ESTUDIO

La Unión Industrial Argentina en relación con la intervención estatal (2011 – 2015) _____	109 a 132
<i>Augusto Conrado Díaz</i>	

ESTADO Y SOCIEDAD

Sector público argentino 2004-2015: análisis cuantitativo _____	133 a 151
<i>Soledad Inés Herrera</i>	

Sumario _____	152 a 156
----------------------	-----------

Agenda del IADE _____	157 a 160
------------------------------	-----------



Realidad Económica

Nº 312 • AÑO 46

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 37

SECTOR AGRÍCOLA

De Menem a Macri: el agro pampeano

Eduardo Azcuy Ameghino *
Gabriela Martínez Dougnac *

* Investigadores del Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: agosto de 2017.

ACEPTACIÓN: septiembre de 2017.

Resumen

Los autores analizan la evolución de la agricultura pampeana a partir de la década de los '90 y su reciente expansión hacia otros territorios, resaltando junto con la sucesión de cosechas récord que favorecieron principalmente a una concentrada cúpula de burguesía agraria y terrateniente, la notable tendencia hacia el monocultivo sojero, la intensificación de la competencia, y el papel creciente de la inversión de capital cuya consecuencia fue la aceleración de los procesos de concentración económica, el predominio de las grandes escalas productivas y la crisis de la pequeña producción. Consideran tanto el avance del capital sobre territorios agrícolas hasta ese momento relativamente ajenos a su valorización, como la extensión del denominado "agronegocio", enfatizando su papel no sólo en el recrudecimiento de las disputas por los bienes de la naturaleza y la desposesión y desplazamiento de las comunidades campesinas, sino también la fuerte presencia del imperialismo cuyas corporaciones ocupan posiciones estratégicas del negocio agroalimentario.

Palabras clave: Agro pampeano – Sojización - Concentración económica - Cuestión agraria

Abstract

From Menem to Macri: Agrobusiness in the Pampa

The authors analyse the evolution of Pampa agrobusiness starting in the 90's and its recent expansion to other territories, highlighting, along with the record-breaking harvests which favored mainly a concentrated leadership of agrarian and land-owning bourgeoisie, the noticeable trend towards soy single-crops, the intensifying competition, and the growing role of capital investments whose consequence was the acceleration of the process of economic concentration, the predominance of higher productive scales and the crisis in smaller production. Also, there is a consideration of, on the one side, the advances of capital over agrarian territories which up until then were relatively away from their valorization, and on the other hand, the extension of the so-called "agrobusiness", emphasizing its role not only in the worsening of the disputes over goods of nature and lack of ownership and displacement of farming communities, but also the strong presence of Imperialism whose corporations occupy strategic positions in the agro-food business.

Keywords: Pampa Agrobusiness - Soy - Economic Concentration - Agrarian Matter

Agricultura y sojización, 1995-2016

Desde comienzos de la década de 1990 las políticas neoliberales llevadas adelante por el gobierno de Carlos Menem -apertura externa, desregulación, privatización, reforma del Estado, convertibilidad (Cloquell y Azcuy Ameghino, 2005)-, fueron creando las condiciones que estimularon un salto cualitativo en el proceso de agriculturización, el cual se iría transformando progresivamente en uno de “sojización”, (León y Azcuy Ameghino, 2005; Martínez Dougnac, 2013 a).

La fase de ascenso internacional de los precios de las materias primas de comienzos del siglo XXI, contribuyó para que el grano de soja y sus derivados -harina, aceite y biocombustible- se consolidaran como un pilar fundamental de la economía. Así, en 2015, con una cosecha cercana a 60 millones de toneladas, se embarcaron harinas proteicas por 27,2 millones de toneladas; aceites por 6,4 millones y granos por 11,9 millones, dando cuenta el complejo oleaginoso de un tercio de las exportaciones totales de la Argentina.

De esta manera el destino del país se entrelaza con la *performance* de esta cadena de valor (que en 2016 aportó al fisco cerca de 5.000 millones de dólares sólo de impuestos a la exportación),¹ asentada sobre una demanda mundial cambiante que, como ha ocurrido con otras *commodities*, en cualquier momento puede dejar en dramática evidencia la vulnerabilidad económica de la Argentina dependiente y subdesarrollada.

El papel descollante de la superficie agrícola destinada a la soja, y sus relaciones con la correspondiente a los principales cereales y el resto de los cultivos, se puede observar en el **cuadro 1**.

Durante los últimos veinticinco años la superficie implantada total se incrementó en unos 15 millones de hectáreas, fenómeno que se sustentó sobre: 1) el in-

¹ De acuerdo con datos correspondientes a 2016, las exportaciones argentinas estuvieron compuestas por un 27,6% de productos primarios y un 40,3% de manufacturas de origen agropecuario, lo que hace una participación total del 68%, con un papel descollante del complejo sojero (grano, aceite, harina y biocombustibles).

Cuadro 1.

Superficie nacional sembrada con cereales, oleaginosas y algodón, promedios trienales en miles de hectáreas (1991-2015).

Trienios	Soja	Soja %	Maiz	Trigo	Resto	Total
1991-93	5.380	26,6	2.810	4.736	7.296	20.222
1994-96	6.228	25,9	3.509	5.921	8.355	24.013
1997-99	8.122	30,6	3.567	5.891	8.940	26.520
2000-02	11.637	42,5	3.214	6.635	5.909	27.395
2003-05	13.845	47,4	3.194	5.841	6.308	29.188
2006-08	16.024	49,7	3.773	5.454	6.970	32.221
2009-11	18.430	54,4	4.411	4.257	6.760	33.858
2012-14	19.870	57,0	3.733	4.023	7.223	34.849
2015 **	20.479	58,0	4.820	3.900	6.080	35.279

* UBICAR Incluye: alpiste, arroz, avena, cebada cervecera, cebada forrajera, centeno, mijo, sorgo granífero, cártamo, colza, girasol, lino, maní, poroto y algodón. ** (2014 a 2016 datos provisorios).

Fuente: elaboración propia sobre la base de Agridend y Márgenes Agropecuarios

cremento del doble cultivo, que suma hectáreas sembradas dos veces en el año; 2) la expansión de la frontera agropecuaria sobre territorios hasta entonces marginales respecto de los cultivos anuales de granos; 3) la ocupación agrícola de campos anteriormente dedicados a la producción pecuaria. Este último punto es sin duda el más relevante: la ganadería *cedió cerca de 10 millones de hectáreas* a la agricultura manteniendo, pese a una fuerte liquidación de hacienda en 2009/2010, su *stock* vacuno en alrededor de 52,5 millones de cabezas en 2016, una cifra similar a la calculada en 1995 (Azcuy Ameghino, 2007). Lo cual fue posibilitado por la influencia del cambio tecnológico, el engorde a corral y la multiplicación de los *feed lot*, aun cuando las tasas de preñez, parición y destete -y también el peso de faenadistan mucho de las vigentes en los países más avanzados en la actividad.

12

Asimismo es remarcable la extensión de la frontera agropecuaria fuera de la región pampeana, cuya punta de lanza ha sido la expansión sojera.² Este proceso, impulsado por la posibilidad de valorizar el capital a una tasa normal en tierras antes

² Fuera de la región pampeana la superficie ocupada por la soja aumentó un 227% en la primera década de 2000 (de 1.015.000 ha a 3.321.065 ha).

“improductivas”, ha ejercido un fuerte impacto negativo sobre los ecosistemas, especialmente donde se ha multiplicado el desmonte del bosque nativo, constituyendo esta deforestación y la pérdida de biodiversidad fuertes agresiones al ambiente característico de dichos territorios y a los servicios que éste presta respecto de suelos, mitigación del cambio climático, preservación de especies vegetales y animales, etc.

También como parte del movimiento de “pampeanización” de porciones de las regiones noreste y noroeste del país (algunas de cuyas consecuencias específicamente sociales tratamos más adelante), la agriculturización de muchos campos de aptitud mixta -dedicados anteriormente al pastoreo- contribuyó a la expansión del ganado vacuno hacia territorios hasta entonces marginales para la actividad, la que sumó su aporte a los desmontes y a la apropiación privada de tierras que en muchos casos habían formado parte de los bienes comunes naturales disponibles para poblaciones campesinas y originarias.

Producto de la mayor superficie puesta en juego por la agricultura combinada con la mejora en los rendimientos por hectárea de los principales cultivos (**cuadro 2**), a partir de 1996 comenzó a registrarse un aumento, firme y progresivo en términos de tendencia, de los volúmenes de producción, que llevaría a la obtención de sucesivas cosechas récord, estimándose que de no mediar problemas climáticos

Cuadro 2.
Evolución de rindes de granos seleccionados, en kilos por hectárea sobre superficie cosechada, promedios quinquenales (1991-2015)

	Maíz *	Trigo	Sorgo	Arroz	Girasol	Soja
1991-95	4336	2124	2311	4797	1686	2128
1996-00	5377	2431	3515	5295	1732	2357
2001-05	6442	2394	4944	6093	1773	2609
2006-10	6766	2736	4519	6555	1653	2630
2011-15 **	7648	2929	4386	6681	1932	2747

* Maíz de uso comercial, no se incluye el de uso forrajero. ** 2013-2015 datos provisorios.
Fuentes: elaboración propia sobre la base de Agritend y Márgenes Agropecuarios.

Cuadro 3.

Volumen de producción nacional de cereales, oleaginosas y algodón, promedios trienales en miles de toneladas (1991-2015).

Trienios	Soja	Soja %	Maiz	Trigo	Resto *	Total
1991-93	11358	27,7	10654	9803	9227	41042
1994-96	11794	24,6	12486	12223	11470	47973
1997-99	19644	30,6	16453	14233	13788	64118
2000-02	30567	43,9	15039	14517	9734	69560
2003-05	36801	47,6	16627	14363	9488	77279
2006-08	41570	49,3	18969	13093	10665	84297
2009-11	47221	48,7	22553	13133	14002	96909
2012-14 **	54700	50,9	27333	10385	15002	107420
2015 **	58799	47,0	39792	11315	15216	125122

* Incluye: alpiste, arroz, avena, cebada cervecera, cebada forrajera, centeno, mijo, sorgo granífero, cártamo, colza, girasol, lino, maní, poroto y algodón. No se incluye el maíz de uso forrajero. ** (2013-2015 datos provisionarios)

Fuente: elaboración propia sobre la base de Agritend y Márgenes Agropecuarios.

severos, la producción 2016/17 -estimulada por la política del gobierno de Macri- probablemente alcance un nuevo techo.

Como se desprende del **cuadro 3**, en veinticinco años la producción granaria argentina se triplicó, y lo hizo tanto durante la vigencia de las políticas neoliberales de los 90 como a lo largo de los gobiernos kirchneristas.³ Por su parte, otorgando fundamento al concepto de sojización, la oleaginosa pasó de representar la cuarta parte de los granos cosechados en 1991/93 a oscilar alrededor de la mitad del total desde 2009 (Martínez Dougnac, 2013 b).

³ Las metas propuestas durante la presidencia de Cristina Kirchner para el desarrollo agrícola, tal como fueron expresadas mediante el “Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial Participativo y Federal”, contemplaban en forma prioritaria alcanzar una producción de 160 millones de toneladas de granos, extendiendo la superficie cultivada a 42 millones de hectáreas (MAGYP, 2010).

Sin perjuicio de ello, y a pesar de las disputas por el uso del suelo impulsadas por la tendencia al monocultivo, la producción de maíz y de trigo (resentida desde 2012 por las políticas oficiales antes que por el avance de otros planteos productivos) tendió a mantenerse, evidenciando que, en condiciones de una gran abundancia de recursos alimenticios, en la Argentina la “inseguridad” alimentaria de buena parte de la población responde plenamente a la lógica del capitalismo dependiente que articula la sociedad.

Lo cual nos recuerda que, más allá de otras consideraciones, la razón de fondo de la labranza de millones de nuevas hectáreas y el advenimiento de las cosechas récord *fue y es la mayor rentabilidad* que pasó a generar la agricultura -y en especial la soja-⁴ en las nuevas condiciones del mercado internacional articuladas con el impulso generado por los cambios en la economía local (apertura externa, moneda devaluada, bajos salarios, etc.) y bajo la influencia de innovadoras formas de producción y renovados aportes tecnológicos. Todo lo cual facilitó un salto cualitativo en la inversión de capital en el agro pampeano, sumando fertilizantes, agroquímicos y semillas mejoradas a la austera y tradicional combinación de fertilidad, trabajo y mecanización que había presidido durante décadas el desarrollo de los cultivos.

Concentración económica y renta del suelo crecientes

La Argentina no cuenta, a mediados de 2017, con estadísticas agrícolas oficiales posteriores a 2002 que permitan cuantificar con precisión el desarrollo de las variables estructurales del sector, lo cual se debe a la inexistencia de un censo nacional agropecuario confiable tras el fracaso del desafortunado intento de 2008. Sin perjuicio de esta severa limitación, un conjunto de fuentes cualitativas y cuantitativas, heterogéneo pero concurrente en cuanto a las tendencias que expone (Fernández, 2017), evidencia la profundización del proceso de concentración económica -del capital, la producción y el uso de la tierra- con las consiguientes implicancias negativas para la pequeña y mediana producción, que debe competir

⁴ Resulta oportuno recordar que -como explicó Marx- la generación de plusvalía a través de la elaboración de mercancías constituye el fin determinante, el interés impulsor y el resultado final del proceso de producción.

en condiciones desiguales con los megaprodutores, quienes al reproducir ampliamente sus operaciones necesariamente absorben recursos y espacios productivos -en buena medida correspondientes a las unidades familiares capitalizadas- en un contexto acotado por la limitación de la tierra apta disponible en las actuales condiciones de explotación.

Para ello resulta decisivo el papel de *las economías de escala* operadas por el gran capital aplicado a la agricultura, que potencian la diversidad de las estructuras de costos correspondientes a los muy asimétricos agentes económicos del sector, y los diferentes niveles de rentabilidad que alcanzan unos y otros (Azcuy Ameghino, 2016 b).

Dinamizado por estos factores, el desarrollo de la concentración económica agraria presentó rasgos diferenciales durante los '90 respecto de las modalidades posteriores a la devaluación de 2002, aun cuando se trata de variaciones al interior de una tendencia que no se modifica. Bajo el encuadre estrictamente neoliberal la gran mayoría de los chacareros que abandonaron su función de productores lo hicieron forzados por una reiterada reproducción incompleta de sus unidades, por el endeudamiento, y finalmente por la bancarrota, lo cual con frecuencia implicó *la venta obligada* -total o parcial- de sus tierras para afrontar los quebrantos, o *el ineludible alquiler* de los terrenos ante la carencia de capital de trabajo y crédito para mantenerlos en producción. Bajo estas modalidades, se produjo *la eliminación de un tercio de las explotaciones* pampeanas entre 1988 y 2002.

Este fenómeno mutó en parte sus formas durante el período kirchnerista, pero no su contenido de fondo, en tanto continuaron desapareciendo explotaciones agropecuarias pero sin la presión de una crisis generalizada como durante los '90: desde entonces y hasta ahora muchos pequeños y medianos productores continuaron abandonando su lugar en la trama social rural, especialmente al recibir ofertas irrechazables por el arriendo de sus predios, por montos más o menos similares - y con frecuencia sin riesgos- al ingreso que obtendrían operando dentro de las escalas de sus fincas.

Cuadro 4.

Productores y producción de soja, según escala de volúmenes producidos, de acuerdo con datos de comercialización declarados, 2007/8 (cantidades y porcentajes).

Escala (toneladas)	Productores	%	Toneladas	%
Hasta 300	59.225	79	7.811.280	17
301 – 600	7.674	11	3.860.400	8
601 – 1500	4.999	6	7.498.500	16
1501 y más	2.817	4	27.829.820	59
Totales	74.715	100	47.000.000	100

Fuente: elaboración propia sobre datos proporcionados por el Ministerio de Economía.

Que la concentración del capital y la producción agraria es -aun sin los datos de un censo agropecuario- una realidad concreta, inmune a ideologismos e interpretaciones unilaterales, resulta probado por la información oficial (**cuadro 4**) difundida en cadena nacional por el gobierno en 2008, refrendada luego con pequeños matices por otras instituciones, como la Bolsa de Cereales.

Este grado de concentración de la producción obliga inevitablemente a formular la pregunta respecto de cómo se halla compuesta la cúpula agrícola. En primer lugar la integran fuertes propietarios capitalistas que amplían su escala mediante la toma de tierra de terceros, y en segundo término los grandes arrendatarios “puros”, entre los que debe contabilizarse la presencia -cuando las rentabilidades esperadas los justifican- de *pools* de siembra, fideicomisos y fondos de inversión. Al respecto cabe recordar que los *pools* -sobre todo los organizados con fondos ajenos al sector- prácticamente desaparecieron entre 1999 y 2002, y luego entre 2013-2015, por mencionar hitos destacados de su inestable existencia. En esta dirección resulta muy probable que la combinación de valores internacionales aceptables para los principales granos con la política económica instrumentada desde principios de 2016 por el gobierno de Mauricio Macri esté estimulando una nueva ola de esta clase de emprendimientos.

Cuadro 5.

Producción de granos campaña 2014/15, volumen físico de la renta, precio de los granos y aproximación al monto de la renta bruta (en toneladas y dólares).

Granos	toneladas	renta 33%	u\$s x tonelada	Monto de la renta
Soja	61.400.000	20.262.000	216	4.376.592.000
Girasol	3.160.000	1.042.800	203	211.688.000
Otros oleaginosos*	1.151.000	379.830	180	68.369.000
Trigo	13.930.000	4.596.900	140	643.566.000
Maíz	27.500.000	9.075.000	110	998.250.000
Cebada cervezera	2.901.000	957.330	200	191.466.000
Sorgo granífero	3.100.000	1.023.000	100	102.300.000
Arroz	1.560.000	514.800	125	64.350.000
Otros cereales**	687.000	226.710	100	22.671.000
Totales	115.389.000	38.078.370	-	6.679.252.000

* Incluye maní, lino, colza y cártamo. ** Incluye avena, cebada forrajera, centeno, alpiste, mijo.

Fuente: elaboración propia sobre datos de SAGPyA, Márgenes Agropecuarios y publicaciones periódicas.

Otro punto a enfatizar es que la expansión agrícola que tuvo lugar durante los últimos veinte años (1996-2016) y el incremento del plusvalor extraordinario que signó el período, engrosando -en el marco de la disputa entre el capital y la propiedad territorial- los montos de la renta del suelo, se expresó en la firme tendencia al aumento del precio de los diferentes tipos de tierra, ratificando el papel destacado de la elite terrateniente del país (Murmis, 1988). Al respecto, el **cuadro 5** brinda una aproximación (moderada) a la *renta agrícola* bruta total,⁵ debiendo agregarse a estas cifras las correspondientes al resto de los cultivos (algodón, poroto, frutas, legumbres, yerba, tabaco, vid, etc.) y a la extensa superficie ocupada por la producción ganadera. Así, no resulta aventurado estimar que la cúpula terrateniente argentina embolsa cerca de 5.000 millones de dólares al año.

⁵ A efectos de no recargar o distorsionar los argumentos que se exponen, los precios por tonelada utilizados para valorizar los volúmenes físicos corresponden a los períodos de cosecha y reflejan los valores mensuales más bajos del año. Nótese asimismo que, por ejemplo, un tercio del producto de un lote de soja ubicado en la zona núcleo pampeana (rinde aproximado 40 quintales) equivale a 13 quintales, cuando es sabido que difícilmente se lo pueda alquilar a un monto inferior a 15 quintales.

Cuadro 6.

El precio de la tierra en la región pampeana, según zonas de diferente aptitud productiva, promedios quinquenales en dólares corrientes por hectárea.

Quinquenios	maicero/sojera	triguera	agrícola/engorde	cría vacuna
Promedio 1977-91	1917	753	757	344
1992-96	2503	993	1030	360
1997-01	4088	1409	1565	542
2002-06	5147	1942	2112	709
2007-11	12080	5085	6218	1972
2012-16	15752	5963	7955	2913

Fuente: elaboración propia sobre Compañía Argentina de Tierras y Márgenes Agropecuarios.

Sin dejar de remarcar que la renta -diferencial más absoluta- asociada con el *cultivo de soja da cuenta de dos tercios del tributo* rendido a la propiedad territorial por toda la producción de granos, a continuación el **cuadro 6** ilustra cómo el progresivo aumento de la ganancia extraordinaria manifestó su influencia en la evolución del precio de los campos situados en la pampa húmeda.

Puntualmente entre el primero y el último de los quinquenios considerados en el cuadro el valor de la tierra se incrementó un 500% en el territorio triguero -quizá el menos afectado por la sojización por sus restricciones climáticas-, 530% en el maicero/sojero, 672% en el mixto y 710% en el ganadero, donde los nuevos paquetes tecnológicos permitieron la multiplicación del cultivo de soja y maíz en las lomas y medias lomas de la pampa deprimida, con pendientes exiguas y dificultades de escurrimiento de las aguas superficiales.

Al observar la evolución del precio de la tierra en los puntos de las regiones noreste y noroeste del país donde se expresó con mayor potencia el fenómeno de la extensión de la soja fuera del ámbito pampeano, se comprueba que en el Chaco el valor de la hectárea limpia de monte -tradicionalmente algodónera- pasó de US 450/650 por ha en 1999 a US 3000/3600 en 2015; en los campos de Santiago del Estero aptos para soja y otros cultivos el precio de la hectárea “desarrollada” -desmontada- ascendió de US 500/1200 en 1998 a US 2800/4200 en 2015; y en la zona

agrícola de secano de Salta aumentaron de US 800/1500 por ha en 1998 a US 3600/4800 en 2015.

Una vez señalados los beneficios parasitarios de los terratenientes que monopolizan el control de porciones relevantes de un bien común natural similar al aire y el agua, como síntesis de lo expuesto en este apartado reafirmamos el papel *del proceso de concentración económica como el núcleo más duro de la cuestión agraria pampeana*. Con menos dramatismo que en sus modalidades noventistas, el resultado sigue siendo el mismo: menos productores, más desierto verde, languidecimiento de los pueblos de campaña, persistencia del éxodo a las ciudades y mayor pobreza y marginalidad para los sectores populares que permanecen en el ámbito rural.

Imperialismo y agronegocios

Luego de haber enfatizado hasta aquí la evolución de la producción de granos y el proceso de concentración económica en torno del cual se desenvuelve, protagonizado por grupos sociales esencialmente locales, resulta imprescindible realizar un breve enmarque de la producción primaria y el mundo rural pampeano en el contexto más general del agronegocio.

Lo cual exige recordar que la estructuración de la Argentina moderna a fines del siglo XIX, dependiente y capitalista (Azcuy Ameghino, 2011), resulta inseparable del papel decisivo del capital extranjero, por entonces especialmente el inglés -pero también el francés, alemán, italiano y estadounidense entre los más activos-, que incidió decisivamente en el diseño productivo del país, imponiéndole en asociación con la oligarquía terrateniente, comercial y financiera criolla un “modelo agroexportador” (Rapoport, 2006), para cuya concreción la inversión foránea sustentó puertos, ferrocarriles, frigoríficos, bancos, etc., que dieron por resultado una infraestructura a la medida de sus intereses y necesidades. Sobre este fundamento, al cual se inmoló la independencia nacional y el desarrollo de la industria argentina, y con los importantes matices del caso, las grandes potencias continuaron dispu-

tando por los negocios y los recursos de la Argentina,⁶ con papeles destacados de EUA, la Unión Soviética -gran cliente de granos y carnes (Rapoport, 1986)- y, más recientemente y en ascenso, China, principal compradora de los productos del complejo sojero.⁷

Pese a lo que podría sugerir un seguimiento en clave sólo discursiva de la realidad, no tenemos dudas de que también en este plano se observan consistentes continuidades estructurales entre los '90 y la actualidad, en tanto aguas arriba y abajo de la producción primaria el capital transnacional ha reafirmado y profundizado su carácter de actor fundamental de los agronegocios.

Otorgándole sustento a este enunciado, en materia de maquinaria agrícola John Deere, Case-New Holland y Agco continúan concentrando la mayor parte de las ventas de tractores y cosechadoras; mientras que entre las agroindustrias de insumos y biotecnología (fitosanitarios, fertilizantes y semillas) el mercado es liderado por multinacionales como Nidera, Monsanto, Bayer, Syngenta, Basf, Dupont y Dow.

Asimismo importantes empresas agroalimentarias (harinas, lácteos, etc.) se hallan bajo control del capital extranjero, al igual que el oligopolio que controla la comercialización externa de las cosechas -y un segmento relevante de la industria aceitera y de biocombustibles- donde continúan destacándose corporaciones como Cargill, Dreyfus, Bunge, Noble, Renova-Glencore, etc. (Romero, 2016).

⁶ El peso del imperialismo en la economía argentina se expresa con claridad en el hecho de que el 66% de las 50 firmas que encabezan, de acuerdo con su facturación, el ránking empresarial de la Argentina pertenecen al capital extranjero. Por otro lado, mientras que en 1995 el 26,5% de la facturación de las 200 sociedades con mayor peso económico dependía de grupos foráneos, en 2010 dicha participación se elevó al 57,5% (Schorr et al, 2012).

⁷ Además de su rol clave como gran comprador de commodities, la expansión económica china en la Argentina se expresa mediante una ola creciente de inversiones orientadas a los mercados financieros y a la producción de minerales, infraestructura y alimentos. En la actualidad, el capital chino radicado en el país se ubica en tercer lugar -y en ascenso-, detrás de Estados Unidos y España.

Dándole continuidad a las condiciones vigentes para el desenvolvimiento de este tipo de inversiones y empresas durante el período menemista, también las políticas llevadas adelante desde 2003 por las administraciones kirchneristas resultaron funcionales con la participación del capital extranjero en el agronegocio -al respecto la sojización es una nave insignia- y en otras actividades extractivas como la minería y el petróleo. Así, una de las consecuencias visibles de esta orientación ha sido la consolidación en la cúpula empresaria nacional de las firmas dedicadas a la explotación de *commodities* (Schorr, Manzanelli, Basualdo, 2012), profundizándose el carácter agroexportador de la economía argentina.

Crisis y conflictividad en la producción chacarera pampeana

Históricamente la región pampeana contuvo en su seno al principal contingente de productores familiares capitalizados del país, cuyo origen se remonta a la puesta en producción agrícola del territorio a fines del siglo XIX y a la inmigración masiva, especialmente italiana y española, que la dinamizó (Volkind, 2009). Ellos fueron los sufridos arrendatarios que, tanto en las colonias agrícolas como en las estancias, sentaron las bases de la producción de maíz, trigo, lino y alfalfa para el engorde del ganado, operando superficies que oscilaron entre las 33 hectáreas de las primeras colonias y el cuadro de 100 o 200 hectáreas de los arriendos del tiempo en que virtualmente se había cerrado para la gran mayoría la posibilidad de acceder a la propiedad de la tierra.

Con el advenimiento del peronismo y su política agraria -con hitos como la rebaja, congelamiento y prórroga de los arrendamientos- comenzó un proceso limitado pero eficaz de propietarización que contribuyó a una mayor “farmerización” de la producción de base familiar (Lattuada, 1986), siempre en un escenario productivo donde el papel destacado de la naturaleza y el trabajo humano, antes que la inversión de capital, explicaban la lógica de la producción de granos. En este contexto recién el censo de 1960 entregó los primeros indicios de que habían comenzado a desaparecer explotaciones, tendencia que se hizo claramente visible en el padrón de 1988, acelerándose durante los ‘90, cuando el papel creciente de la inversión de capital agudizó las asimetrías entre los volúmenes económicos de las

diferentes explotaciones, profundizando la crisis de la pequeña y mediana producción que cuantificó el censo de 2002.

Para completar este breve esquema de la trayectoria del campesinado capitalizado pampeano, se puede agregar que la década de 1910 -con eje en la lucha por las libertades capitalistas- y la de 1990, cuando se resistió a la crisis y eliminación de explotaciones determinada por la concentración económica, constituyeron los períodos de mayor conflictividad social agraria del siglo XX, durante los cuales se registraron los episodios más significativos de acción colectiva de protesta chacarera.⁸

Con las diferentes modalidades que hemos especificado respecto de los '90, luego del fin de la convertibilidad continuó profundizándose el avance del gran capital sobre los productores familiares capitalizados y en general sobre la pequeña producción capitalista. Caracterización que debe retenerse en tanto creemos que constituye la piedra de toque para interpretar más adecuadamente el gran y multifacético conflicto que en 2008 enfrentó al "campo" con el gobierno kirchnerista.

Efectivamente, frente al fuerte incremento del precio internacional de los principales granos el gobierno, mediante una gestión de su ministro de economía -hasta hace poco embajador del presidente Macri en Washington-, emitió la resolución 125 por la cual se aumentaban las retenciones, que en adelante serían móviles de modo de captar cualquier nuevo incremento de los precios mundiales.⁹ Medida razonable... si se hubiera instrumentado de un modo, digamos, progresista. El problema fue que el aumento del impuesto replicó su lógica anterior: *una carga igual*

⁸ Entre los numerosos autores académicos que abordaron el tema, destacamos el aporte de Norma Giarracca, quien -además de estudiarla- supo acompañar la lucha chacarera desde el inicio de la resistencia de los pequeños y medianos productores frente a los efectos liquidacionistas del modelo neoliberal (Teubal y Giarracca, 1993).

⁹ Este sistema móvil subía inicialmente las alícuotas de 35 a casi 41%, alcanzando luego un máximo de 48,7%. Además, a valores FOB superiores a US\$ 600 la alícuota marginal era del 95%, es decir, el fisco capturaría casi la totalidad de la mejora de los precios por encima de ese nivel.

para agentes socioeconómicos diferentes. Todos “dejaban de ganar”, pero no del mismo modo, toda vez que los grandes capitales captan la lluvia de bonanza con palangana y los pequeños productores con cucharita. De este modo, los sujetos sociales enfrentados alrededor de la cuestión agraria -de la cual unos son víctimas y otros victimarios- acabaron unidos, como según Borges lo están los habitantes de Buenos Aires, “no por el amor sino por el espanto”. Segmentar las retenciones en función de las asimétricas capacidades contributivas, coparticipar el aumento al menos con las principales provincias productoras, informar con claridad el destino de la recaudación, hubieran sido medidas sin duda eficaces para evitar la confluencia -contraria a la lógica de la cuestión agraria en curso- de la pequeña producción, el gran capital y los terratenientes. Por lo contrario, guiada por estrictos propósitos fiscalistas,¹⁰ la política del gobierno acabó resultando objetivamente funcional con la concentración económica en curso.¹¹

La expansión del capital en las regiones no pampeanas

Una historia parecida a la pampeana, aunque más matizada, se verifica en las producciones capitalistas tradicionales del resto de las regiones argentinas: vid, yerba, algodón, azúcar, tabaco, fruta, limón, horticultura, ganadería vacuna, etc. (Rofman, 2012), donde junto con productores capitalizados de base familiar se observa la presencia de otros productores directos muy poco capitalizados, que pueden y deben ser denominados campesinos, los cuales como regla general afrontan dificultades insalvables para acumular capital, debiendo conformarse -y esto ya es en alguna medida un éxito- con alcanzar una reproducción simple de sus explotaciones. Una fracción de estos campesinos, los más pobres, no registra ninguna capitalización, y se integra sólo en forma periférica, precaria e inestable en el escenario mercantil de las mencionadas producciones, debiendo generalmente -ellos y sus familias- vender fuerza de trabajo a terceros u obtener otros ingresos

¹⁰ En 2008 las retenciones representaron, incluyendo las que gravan los productos mineros, aproximadamente el 13% de los ingresos fiscales (Teubal y Palmisano, 2009).

¹¹ Sobre las características y desarrollo del conflicto de 2008 se puede consultar, entre otros: Basualdo y Arceo (2009); Martínez Dougnac y Azcuy Ameghino (2011); Giarracca y Teubal (2010).

complementarios para reproducir su existencia, incluidos planes sociales y diversas formas de subsidios oficiales.¹²

Víctima siempre en la larga duración del despliegue del capitalismo en el país dependiente, el campesinado argentino vio durante los últimos veinte años agudizarse como nunca antes los peligros que amenazan su supervivencia (Azcué Ameghino, 2014), toda vez que el avance sojero y de otros emprendimientos productivos, las nuevas tecnologías, y el ascenso de los precios de las materias primas y los alimentos, determinaron importantes transformaciones económicas y sociales, redoblándose los embates del capital sobre sus territorios, recursos y formas de vida.

En los núcleos y periferias productivas capitalistas de las economías no pampeanas estas acometidas, que empobrecen, excluyen y propenden a eliminar a parte de la producción familiar no capitalizada, no son novedosas, salvo por la mayor virulencia que muestran en el curso del siglo XXI. Por su parte, en los territorios tradicionalmente marginales como espacio de su inversión, el capital ha ido irrumpiendo de manera invasiva, agresiva y extremadamente disruptiva de las formas de organización social allí instaladas.

De este modo, como parte de las prácticas *extractivistas* que se han expresado en toda Latinoamérica, en la Argentina la expansión sojera, y también la forestal, minera, petrolera, las grandes represas y hasta algunos emprendimientos turísticos, han determinado un salto cualitativo en los procesos de avance capitalista - con fuerte participación del imperialismo- sobre los recursos naturales y los territorios rurales, lo que aparejó la multiplicación de episodios de acaparamiento de tierras y desposesión campesina (Martínez Dougnac, 2016), operada generalmente mediante la violenta expulsión de los antiguos habitantes, agricultores y pastores, criollos y originarios, generalmente sin títulos o con títulos precarios sobre el suelo que trabajan pero ocupantes legítimos desde tiempos remotos (Pais, 2008; Hocsman, 2013).

¹² Sobre las políticas públicas -en clave comparativa- dirigidas a chacareros y campesinos, ver Manzanal y Schneider (2011).

Al abordar el tema en el nivel específicamente agropecuario, se puede señalar que la “nueva” ganadería vacuna amplió su presencia en las regiones no pampeanas principalmente mediante la compra de grandes extensiones de tierras, reafirmando la prolongada vigencia despobladora del latifundio en el país. Mientras tanto, la propagación de la agricultura bajo la forma de la sojización combina diferentes formas de tenencia, mezclándose las compras y arriendos con la apropiación violenta y fraudulenta de campos poblados por comunidades originarias y núcleos campesinos (Slutzky, 2011).

Al respecto, las referencias correspondientes a lo que va del siglo son numerosas y contundentes:¹³ desalojos de integrantes de la comunidad originaria Qom de tierras que ocupaban desde tiempos inmemoriales, incluyendo la muerte de un indígena a manos de la policía (Aranda, 2015)¹⁴; decenas de episodios conflictivos en la región chaqueña en perjuicio de los derechos de campesinos y aborígenes (REDAF, 2013: 81); situaciones similares se suceden en Santiago del Estero donde violencia y muerte se descargan sobre el campesinado que resiste los desalojos (De Dios, 2010); en el norte de Córdoba avanza la deforestación y la descampesinización debido al descontrolado ensanchamiento de la frontera agrícola (Cáceres et. al, 2009; Preda, 2012); en Mendoza la disputa -impulsada por grupos inversores- por el territorio y sus recursos va desplazando a los viejos puesteros, imponiéndoles en algunos casos arbitrarios derechos de pastaje en las que de hecho son sus propias tierras (Liceaga, D’Amico y Martín, 2013). Cabe remarcar que los mencionados son apenas unos pocos ejemplos de los fenómenos de desposesión de campesinos e indígenas que se multiplican por decenas en lo que va del siglo.

Bienes comunes naturales, medio ambiente y cuestión agraria

Según las consecuencias de la expansión descontrolada de la frontera agropecuaria, cabe remarcar que junto a la desaparición de explotaciones chacareras y la

¹³ Entre los estudios que han recopilado y analizado las luchas campesinas en la Argentina se destaca la tesis doctoral de Diego Domínguez, que proporciona una visión cronológica y de conjunto de los conflictos que se desarrollaron entre 1983 y 2010 (Domínguez, 2010).

¹⁴ El mencionado desalojo se produjo en la colonia La Primavera, cerca de la ciudad de Clorinda.

embestida sobre las poblaciones campesinas, se multiplican los efectos nocivos sobre los bienes comunes naturales y el ambiente generados por el carácter “mi-nero” y poco sustentable predominante en las prácticas agrarias en curso.

La región pampeana, donde alrededor del 60% de la superficie cultivada es operada bajo arrendamiento -generalmente de corto plazo-, sólo una pequeña parte de los nutrientes extraídos con las cosechas son repuestos mediante la práctica de la fertilización, lo cual genera pérdidas de nitrógeno, azufre, magnesio, fósforo y potasio, que tarde o temprano afectan la fertilidad de los suelos. Al respecto, un estudio realizado en 2012 por el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria reveló que “cada 40.000 toneladas de grano de soja se exportan hasta 8.700 de fertilizantes, de las que sólo se repone el 37 por ciento”.¹⁵

Mientras se registra este déficit en la fertilización de los sembrados, otro problema que afecta severamente la salud de trabajadores y poblaciones rurales es el uso indiscriminado de agroquímicos -herbicidas y pesticidas-, de los cuales se aplican millones de litros mediante la fumigación desde aviones o con los equipos terrestres conocidos como “mosquitos”, afectando poblaciones, rutas y caminos vecinales. A pesar de la gravedad del fenómeno, son hasta ahora excepcionales fallos judiciales como el que en agosto de 2012, en la ciudad de Córdoba, condenó a tres años de prisión condicional a los responsables de producir una contaminación ambiental dolosa a partir de fumigaciones ilegales en campos lindantes con el barrio Ituzaingó.¹⁶

Fuera de la pampa húmeda los problemas que afectan a la naturaleza y el ambiente se multiplican toda vez que las regiones áridas y semiáridas, que cubren el 75 por ciento de la Argentina, poseen ecosistemas frágiles proclives a la desertización. Sobre parte de estos territorios ha avanzado la “pampeanización”, con el cultivo de soja como punta de lanza, cuyo paso inicial es la deforestación de la

¹⁵ Los especialistas coinciden en que las 3.576 toneladas de nutrientes extraídos se equiparan a 8.735 toneladas de fertilizantes (urea, superfosfato simple, cloruro de potasio y sulfato de magnesio). <http://intainforma.inta.gov.ar>

¹⁶ Diario La voz del interior, 25 de noviembre de 2015.

vegetación nativa y la pérdida de biodiversidad. Según información actualizada a 2015, la Argentina figura entre los 10 países del planeta que más destruyen sus bosques, habiéndose arrasado desde 1990 un promedio de 300.000 hectáreas anuales, lo cual implicó la pérdida 7,5 millones de hectáreas. Actualmente, el país cuenta con 30 millones de hectáreas, el 30% de la superficie forestal de inicios del siglo XX (Aranda, 2015).

La mayor parte de la tala indiscriminada se concentra en el norte del país, encabezada por las provincias de Santiago del Estero, Salta, Formosa y Chaco, y continúa realizándose a pesar de que en 2007 el Parlamento sancionó una “ley de bosques” destinada a contener y ordenar los desmontes mediante una planificación de los territorios, la cual fue desfinanciada y sólo puesta en práctica escasa y amañadamente por los poderes provinciales asociados con el negocio de la sojización.

La pérdida de biomasa boscosa provocada por los desmontes promueve el debilitamiento de los suelos y la reducción de la regulación del agua, determinando una progresiva desestructuración del ambiente (Reboratti, 2010), lo cual pone en serio peligro la estabilidad climática, el mantenimiento de las fuentes y caudales de agua, y la conservación de los suelos, generando mutaciones en el régimen de lluvias, que multiplican los desbordes de ríos y arroyos con las consiguientes inundaciones. Por otra parte, como consecuencia del desmonte se observa un ascenso de las napas freáticas y la salinización de los suelos que podría llevar en unos 30 años a que parte del noroeste argentino, donde hoy se producen alimentos, se anegue con agua salada.

Las consecuencias del modelo extractivo exportador que, a favor de su condición de país dependiente, le ha sido impuesto a la Argentina -con la complicidad de la oligarquía local-, han ido más allá del avance del monocultivo sojero, destacándose entre otros ejemplos el de la minería a cielo abierto, donde una empresa de origen canadiense, Barrick Gold Company, se constituye en una referencia paradigmática. Esta transnacional, que recientemente produjo dos desastres ecológicos al derramar agua cianurada sobre cursos acuíferos esenciales para el sostén de la población cordillerana, daba cabal cuenta de su inserción en la economía local publicitando

en 2015 que el 34% del PBI de la provincia de San Juan, donde opera desde hace años, correspondía a sus actividades en ese territorio.

Sin duda la problemática de la conservación de los bienes comunes naturales y la preservación del ambiente, cuestiones del más inmediato interés popular-nacional, integran una de las dimensiones de la cuestión agraria en la Argentina, donde -como se ha señalado acertadamente- no fueron los gobiernos, sino “los conflictos ambientales y las luchas llevadas a cabo en distintos puntos del país por diferentes colectivos asamblearios y organizaciones de base, los que colocaron la cuestión ambiental en la agenda política y pública” (Svampa y Viale, 2014: 62).

Recapitulación y síntesis de lo expuesto

A lo largo de estas notas hemos presentado una visión sobre la evolución de la agricultura pampeana y su extensión a otros territorios durante los últimos veinte años, remarcando la fuerte tendencia hacia el monocultivo sojero que la caracterizó. También resaltamos cómo, mientras la sucesión de cosechas récord generó una larga bonanza para la cúpula agropecuaria de capitalistas y terratenientes, la dura competencia por los recursos y el papel creciente de la inversión de capital aceleraba el proceso de concentración económica que privilegió a las grandes escalas productivas al tiempo que sumía en una profunda crisis a las pequeñas y medianas explotaciones -muchas de ellas de tipo familiar capitalizado-, que resultaron eliminadas por miles, sin solución de continuidad, a lo largo del período.

Asimismo, la multiplicación del agronegocio agrícola implicó un fuerte avance del imperialismo, cuyas corporaciones ocupan posiciones estratégicas: control del comercio exterior de granos, harinas y aceites, biocombustibles, provisión de maquinaria y equipos, presencia en eslabones clave de las cadenas agroalimentarias y agroindustriales, provisión de agroquímicos y fertilizantes, biotecnología, etc.

A tono con el cuadro descripto, en diferentes momentos políticos y bajo el influjo de los matices presentes en las modalidades de la concentración de la producción y el capital, en la pampa húmeda se mantuvo un tono de conflictividad social, que registró sus picos entre 1994 y 2001, y luego en 2008, contando en la mayoría de

los casos con los chacareros como protagonistas principales de la acción colectiva de protesta.

Mientras tanto, en otras regiones del país, la renovada avidez por la apropiación de recursos naturales y la irrupción de la sojización impulsaron al capital, en la medida que la tecnología disponible lo hizo posible, a incursionar en zonas que habían resultado por décadas periféricas o relativamente ajenas a su desarrollo. Al modo de la conquista del “desierto” -que en 1880 expropió a los pueblos originarios que habitaban el sur del país-el agronegocio en expansión, habilitada la posibilidad de valorizar el capital en territorios que hasta hacía poco consideraba “improductivos”, avanzó sobre las poblaciones campesinas y comunidades criollas y originarias, despojándolas siempre que pudo de sus tierras ancestrales, lo cual abrió un nuevo capítulo de lucha y resistencia popular, en el que surgieron o se fortalecieron diversas organizaciones y movimientos sociales.

Tanto la referida “pampeanización” de porciones del noreste y noroeste del país, como el funcionamiento de la agricultura en la zona núcleo, conllevaron renovadas agresiones sobre el ambiente y depredación de bienes comunes naturales, desde el deterioro de los suelos esquilados por el apetito de las ganancias rápidas y el uso descontrolado de agrotóxicos, hasta los brutales desmontes del bosque nativo y la pérdida de biodiversidad.

De este modo, y según nuestra interpretación, casi toda la cuestión agraria argentina ha quedado expuesta: concentración económica y liquidación de la pequeña producción capitalista y familiar capitalizada, despojo y exclusión de los pueblos campesinos y originarios, control elitista de la propiedad territorial y la renta del suelo, y la problemática ambiental (Azcuy Ameghino, 2016 a).

Sólo faltaría para completarla incorporar la problemática de los obreros y peones rurales, entre los cuales destacamos a los principales *hacedores invisibles de las cosechas récord*, *los asalariados* contratados directamente por las explotaciones y, la mayor parte, por los prestadores de servicios de maquinaria y labores. Su trabajo en calidad de operadores de tractores, cosechadoras y pulverizadoras, realizado sobre una de las llanuras más feraces del planeta, alcanza niveles superlativos

de productividad, constituyéndose en un pilar fundamental de la rentabilidad agraria. En consecuencia son también superexplotados, toda vez que el tiempo de trabajo necesario para su reproducción resulta ínfimo frente al plusvalor que generan. Sin perjuicio de ello, la jornada laboral de estos obreros rurales continúa siendo, como en el pasado, de 12 a 16 horas, en circunstancias que el aislamiento en que desarrollan sus tareas en grupos de dos o tres trabajadores, la inexistencia o burocratización de sus organizaciones gremiales, su cercanía en el día a día con los patrones, y otros factores en similar sentido, dificultan severamente la lucha por la defensa de sus derechos (Villulla, 2015).

El macrismo y la multiplicación de los males

Si nos remitimos a lo ocurrido durante 2016 y primeros meses de 2017, todo indica que las perspectivas para los sectores populares y los intereses nacionales en la Argentina capitalista dependiente son muy desalentadoras.

En el plano general el gobierno del presidente Macri lleva adelante un plan de ajuste económico, que mediante el aumento de la desocupación, el incremento de las tarifas de los servicios públicos, el retroceso de los salarios frente a la inflación y la consiguiente caída del salario real, ha profundizado aún más los elevados niveles de pobreza que heredó. En este sentido actúa guiado por el principio de que la competitividad de la producción local depende de un mayor estrujamiento de la fuerza de trabajo, para lo cual prepara nuevas iniciativas legales apuntadas al logro de superiores niveles de precarización laboral.

Mientras tanto, se esfuerza por optimizar la eficacia de la insoportable presión impositiva que ahoga a las pymes, estimula la especulación financiera mediante una política de elevadas tasas de interés que limitan la reactivación de la industria nacional y el mercado interno, acrecienta la deuda externa, avanza en la apertura importadora y profundiza la dependencia externa del capitalismo argentino.

En relación con lo específicamente agrario, el proyecto estratégico del nuevo gobierno gira en torno de transformar al país en el “supermercado del mundo” -

remedo actualizado del oligárquico “granero del mundo” - mientras que otro de los ejes de su gestión consiste en profundizar el extractivismo de recursos naturales con bajo valor agregado, para lo cual ha privilegiado a la minería con la eliminación de los ya de por sí bajos -un 3% sobre valores informados por las mismas empresas- impuestos a la exportación, multiplicando de este modo las ganancias de un grupo de corporaciones, un 85% de las cuales pertenece al capital extranjero. Dentro de este conjunto, dedicado principalmente a la producción de oro, plata, cobre y litio, el 40% de las empresas posee casa matriz en Canadá, destacándose también las de origen chino, australiano y estadounidense.

Igualmente el macrismo va entregando a las corporaciones del sector la explotación del yacimiento de petróleo no convencional de la Formación Vaca Muerta, una de las más grandes del mundo de *shale-oil* y *shale-gas*, ubicada en la provincia de Neuquén. Al tener en cuenta que el petróleo de esquisto debe ser explotado mediante la fracturación hidráulica (*fracking*), se halla en discusión el impacto socioambiental de corto y largo plazos, el que incluye posibles incrementos de la actividad sísmica, contaminación de las aguas subterráneas y superficiales, más emisión de gases de efecto invernadero, agravamiento del cambio climático, una mayor expansión en el territorio -que aumenta el desplazamiento de población- y utilización de productos potencialmente cancerígenos. Asimismo, ilustrando el modo en que se propone profundizar la flexibilización laboral y la explotación obrera, se anunció, en nombre de que así “llegarán las inversiones”, un acuerdo con los sindicatos que habilitaría una disminución de la cantidad de trabajadores, jornadas laborales de 12 horas y una reducción de los salarios petroleros.

En relación con el sector agropecuario, además de los efectos de la fuerte devaluación del tipo de cambio, una de las primeras medidas del nuevo gobierno fue reducir los impuestos a la exportación de soja, eliminando los correspondientes al resto de los granos. Todo lo cual determinó *una sustancial transferencia de ingresos* en beneficio del gran capital agrario (recordemos que el 10% de las explotaciones daba cuenta del 75% de la soja) y la renta terrateniente, fenómeno que dinamiza los procesos de concentración económica y alimenta la crisis estructural del socialmente heterogéneo y productivamente diverso conjunto de la pequeña y mediana producción capitalizada.

Así, por ejemplo, más allá de la asimétrica distribución de las ganancias de la exportación y su estímulo al incremento de las escalas productivas agrícolas, la suba de costos tras la devaluación inicial y la quita de retenciones al maíz forzó a numerosos chacareros a malvender sus cerdos y abandonar la actividad, impuso el cierre de gran cantidad de tambos que debieron enviar sus vacas lecheras a faena, y acarreó la ruina de muchos criaderos de pollos, con la consiguiente pérdida de empleos en distintos pueblos del interior del país.

En este contexto, el macrismo ha expresado su orientación en otros varios puntos vinculados con el agro: mantiene congelada la política de apoyo a la agricultura familiar; se prepara para eliminar la ley de semillas de 1973 que establece la prohibición de patentes sobre eventos de la naturaleza que perjudica a monopolios como Monsanto-Bayer; retacea el presupuesto de organismos como el Instituto de Tecnología Agropecuaria y el Servicio Nacional de Sanidad Agroalimentaria, flexibilizó la adquisición de tierras por parte de extranjeros,¹⁷ y nombró como ministro de Ambiente y Desarrollo Sustentable a un individuo sin ninguna capacitación para ejercer el cargo.

De esta manera, resulta evidente -como señala la Federación Agraria- que “de no mediar cambios en las políticas públicas, se profundiza un modelo que privilegia la escala, con más volumen pero sin desarrollo, con más producción pero menos productores”.¹⁸ Y con una mayor superexplotación de los asalariados rurales.

Mientras tanto, lejos de la agricultura de exportación y los cascos de estancia, los campesinos tradicionales y pueblos originarios toman nota del ningún papel que el actual gobierno de las clases dominantes les asigna en el futuro del país. Para

¹⁷ El presidente Macri modificó la Ley de Tierras Rurales para eliminar restricciones a la extranjerización de los campos. Entre los cambios más sensibles, el decreto 820/2016 estableció que se considera titular extranjero a quien sea titular de “más del 51% del capital social de una persona jurídica”, porcentaje que se reducía al 25% en la norma original. Asimismo la resolución favorece la opción por parte de los compradores extranjeros de superar el tope de 1000 hectáreas que la ley fijaba para la zona núcleo de la pampa húmeda.

¹⁸ <http://www.faa.com.ar/>

ellos, si no lo impide la resistencia popular, lo que viene es más desposesión, más exclusión, más pobreza...

Bibliografía

Aranda, Darío (2015). *Tierra arrasada. Petróleo, soja, pasteras y megaminería. Radiografía de la Argentina del siglo XXI*. Sudamericana, Buenos Aires.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2007). *La carne vacuna argentina. Historia, actualidad y problemas de una agroindustria tradicional*. Imago Mundi, Buenos Aires.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2011). *Una historia casi agraria. Hipótesis y problemas para una agenda de investigación sobre los orígenes y desarrollo del capitalismo en Argentina*. Ed. PIEA, Buenos Aires.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2014). "Durmiendo con el enemigo": capitalismo y campesinado en Argentina. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, Buenos Aires.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2016 a). La cuestión agraria en Argentina: caracterización, problemas y propuestas. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* n° 45.

Azcuy Ameghino, Eduardo (2016 b). Concentración económica y cuestión agraria en el agro pampeano del siglo XXI. En: Tsakoumagkos, Pedro (Coordinador). *Problemas actuales del agro argentino*. UBA-IADE, Buenos Aires.

Basualdo, Eduardo y Arceo, Nicolás (2009). *Características estructurales y alianzas sociales en el conflicto por las retenciones móviles*. UNQ, Buenos Aires

34 Cáceres, D; Silvetti, F; Ferrer, G; Soto, G; y Bisio, C. (2009) Agricultura y estrategias campesinas en el norte de la provincia de Córdoba. En Actas VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Buenos Aires.

Cloquell, Silvia y Azcuy Ameghino, Eduardo (2005). "Las reformas neoliberales y las transformaciones en la estructura social agraria pampeana (1991-2001). *Revista Alasru*, N° 1.

- De Dios, Rubén (2010). "Los campesinos santiagueños y su lucha por una sociedad diferente." En Brenda Pereyra y Pablo Vommaro (compiladores). *Movimientos Sociales y derechos Humanos en Argentina*. Buenos Aires: Ediciones CICCUS.
- Domínguez, Diego (2010). La lucha por la tierra en Argentina en los albores del Siglo XXI. La recreación del campesinado y de los pueblos originarios. Tesis Doctoral. Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Buenos Aires, www.gergemsa.org.ar/publicaciones/tesis/
- Fernández, Diego. (2017). *El desierto verde. Un estudio sobre la naturaleza y causas del proceso de concentración económica en la agricultura pampeana*. Imago Mundi, Buenos Aires
- Giarracca, Norma y Teubal, Miguel (coordinadores) (2010). *Del paro agrario a las elecciones de 2009*. Ed. Antropofagia, Buenos Aires.
- Hocsman, Luis Daniel (2013). De agencias estatales en el espacio rural de Argentina. Campesinos y agricultores familiares como sujetos agrarios. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N° 38, Buenos Aires.
- Lattuada, Mario (1986). *La política agraria peronista, 1943-1983*. CEAL, Buenos Aires.
- León, Carlos y Azcuy Ameghino, Eduardo (2005). La "sojización": contradicciones, intereses y debates. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 23, Buenos Aires.
- Liceaga, G. D'Amico, P. y Martín, D (2013). Tensiones y conflictos en la dinámica actual de los territorios rurales mendocinos. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*, N°39, Buenos Aires.
- MAGYP (2010). Plan Estratégico Agroalimentario y Agroindustrial Participativo y Federal. 2010-2016 (2010). MAGYP – Presidencia de la Nación, Buenos Aires.
- Manzanal, Mabel y Schneider, Sergio (2011). Agricultura familiar y políticas de desarrollo rural en Argentina y Brasil, 1990-2010. *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N°34, Buenos Aires.

Martínez Dougnac, Gabriela y Azcuy Ameghino, Eduardo (2011). Cosechas record, concentración económica y retenciones móviles: elementos para el estudio del conflicto agrario de 2008. VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios, Buenos Aires.

Martínez Dougnac, Gabriela. (Coord.) (2013 a). *De especie exótica a monocultivo. Estudios sobre la expansión de la soja en Argentina*. Imago Mundi, Buenos Aires.

Martínez Dougnac, Gabriela (2016). *Monocultivo sojero, concentración económica y acaparamiento y despojo de tierras. Formas actuales de la expansión del capital en la agricultura argentina*. Legem Ediciones, Buenos Aires.

Martínez Dougnac, Gabriela (2013 b). Entre un pasado que no pasa y un futuro que no llega. Rupturas y continuidades en el agro pampeano a partir de la crisis del modelo neoliberal. Revista Alasru. Análisis Latinoamericano del Medio Rural N° 7, México.

Murmis, Miguel (1988). Sobre expansión capitalista y heterogeneidad social. En: AAVV: *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, FCE, Buenos Aires.

Pais, Alfredo (2008). "Arrancados del suelo: el desarrollo del capitalismo agrario y sus consecuencias en las estrategias de reproducción de campesinos criollos e indígenas en territorio salteño". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 29, Buenos Aires.

Preda, Graciela (2012). La expansión del capital agrario y la estrategia de los agentes sociales en el proceso de construcción del territorio. Tesis Doctoral, Universidad Nacional de Córdoba.

36 Rapoport, Mario (1986). *Las relaciones argentino-soviéticas en el contexto internacional*. FLACSO, Buenos Aires.

Rapoport, Mario (2006). *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2003)*. Ariel, Buenos Aires.

Reboratti, Carlos (2000). *Ambiente y sociedad. Conceptos y relaciones*. Buenos Aires, Ariel.

- Red Agroforestal Chaco Argentina –REDAF (2013) Conflictos sobre tenencia de tierra y ambientales en la región del Chaco argentino: 3º Informe. -1a ed.– Reconquista: REDAF.
- Rofman, Alejandro (2012). Las economías regionales, 1995-2007. **Realidad Económica** N° 269, Buenos Aires.
- Romero, Fernando (2016). *El imperialismo y el agro argentino. Historia reciente del capital extranjero en el complejo agroindustrial pampeano*. Ciccus, Buenos Aires.
- Schorr, Martín; Manzanelli, Pablo; Basualdo, Eduardo. (2012). Elite empresaria y régimen económico en la Argentina. Las grandes firmas en la posconvertibilidad. Flacso, Area de Economía y Tecnología, Documento de Trabajo N°22, Buenos Aires.
- Slutzky, Daniel (2011). Estructura agraria y agroindustrial del Nordeste de la Argentina: desde la incorporación a la economía nacional al actual subdesarrollo concentrador y excluyente. Edición online en: www.iade.org.ar
- Svampa, Maristella y Viale, Enrique. Maldesarrollo (2014). *La Argentina del extractivismo y el despojo*. Katz Editores, Buenos Aires.
- Teubal Miguel y Giarracca, Norma (1993). El día que la Plaza de Mayo se vistió de campo. Revista **Realidad Económica** N° 118, Buenos Aires.
- Teubal, Miguel y Palmisano, Tomás (2009). El conflicto agrario: características y proyecciones. En Giarracca y Teubal (coord.). *Del paro agrario a las elecciones del 2009. Temas, reflexiones y debates*, Editorial Antropología, Buenos Aires.
- Villulla, Juan Manuel (2015). *Las cosechas son ajenas: historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*”. Ed. Cienflores, Buenos Aires.
- Volkind, Pablo (2009). Los trabajadores agrícolas pampeanos: procedencia, tareas y condiciones laborales, 1890-1914. Documentos del CIEA N° 4, Buenos Aires.



www.iade.org.ar

comprender la realidad para transformarla

ADE
INSTITUTO ARGENTINO PARA EL
DESARROLLO ECONOMICO

 **realidad
económica**

**seguinos
en**





Realidad Económica

Nº 312 • AÑO 46

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

ISSN 0325-1926

Páginas 39 a 66

DEBATES

La tasa de ganancia en las teorías neoclásica, keynesiana/postkeynesiana y marxista

Juan E. Santarcángelo*

* Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) y de la Universidad Nacional de Quilmes.
jsantar@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: agosto de 2017.

ACEPTACIÓN: noviembre de 2017.

Resumen

Las ganancias son el objetivo central de la producción y el motor de la acumulación. Es el criterio último que utiliza el capitalista en la selección de nuevas técnicas de producción, por ende, una de las variables clave que condicionan el nivel y ritmo de acumulación y crecimiento. Sin embargo, no existe una única definición de ganancias y las diversas teorías económicas suelen asignarle un disímil grado de importancia. El propósito del presente trabajo es analizar, revisar y comparar las posturas teóricas neoclásicas, keynesianas, postkeynesianas y marxistas en relación con la naturaleza de las ganancias, su rol y principales determinantes así como examinar las implicancias que tiene el abordar esta temática de modo diferente.

Palabras clave: Ganancia – Marxismo – Neoclásicos – Keynesianos - Postkeynesianos

Abstract

Profit rate in the neoclassical, Keynesian/post-Keynesian and Marxist theories

Profit is the central aim of production and the motor of accumulation. It is the ultimate criterion that the capitalist utilizes in the selection of new production techniques, therefore, it is one of the key variables to condition the level and rhythm of accumulation and growth. However, there is not a single definition of profit and the different economic theories often allocate a dissimilar degree of importance. The aim of this work is to analyze, go through and compare the neoclassical, Keynesian, post-Keynesian and Marxist theoretical positions in relation to the nature of profit, its role and main decisive factors as well as to examine the implications of the evaluation of this topic in a different way.

Keywords: Profit – Marxism – Neoclassical theory – Keynesian theory – Post-Keynesian theory

I. Introducción

Las ganancias son el objetivo central de la producción y el motor de la acumulación capitalista. Son la sangre vital del capitalismo, la razón de ser de los capitales individuales, así como la medida directa de sus proezas (Heilbroner, 1985, 57). La tasa de ganancia es además el criterio último que utiliza el capitalista en la selección de nuevas técnicas de producción y, por ende, condiciona el nivel y ritmo de acumulación y crecimiento. Es, asimismo, responsable en gran parte de la estabilidad de la macroeconomía, es decir, de la capacidad del sistema para evitar sobrecalentamientos, recesiones o depresiones y, por lo tanto, problemas recurrentes de desempleo; así como el diferencial entre tasas de ganancia industriales impulsa la reasignación de recursos entre industrias (Dumenil y Levy, 1993, xi). Por otra parte, la tasa de ganancia tiene una importancia histórica específica y puede proporcionar ideas cruciales para clasificar al capitalismo en distintas etapas y analizar su posible evolución.

Sin embargo, como suele ocurrir con las diferentes teorías económicas, existen diversos modos de entender el papel que juegan las ganancias en la economía, su naturaleza y su razón de ser. Su importancia en la discusión económica ha ido cambiando a lo largo de la historia. Si bien durante los siglos XVIII y XIX su influencia era central en los esquemas teóricos de la economía clásica, su influencia real en la discusión económica ha ido perdiendo protagonismo drásticamente desde la revolución marginalista (Dumenil y Levy, 1993). Es por ello que no existe una única definición de ganancias ni las diversas teorías le asignan igual grado de importancia.

En este marco, el propósito del presente trabajo es analizar, revisar y comparar las posturas teóricas neoclásicas, keynesianas, postkeynesianas y marxistas en relación a la naturaleza de las ganancias, su rol y principales determinantes así como examinar las implicancias que tiene abordar esta temática de modo diferente.

En línea con estos objetivos, el trabajo se estructura en cuatro secciones luego de esta breve introducción. La segunda sección analiza el papel que juega la tasa

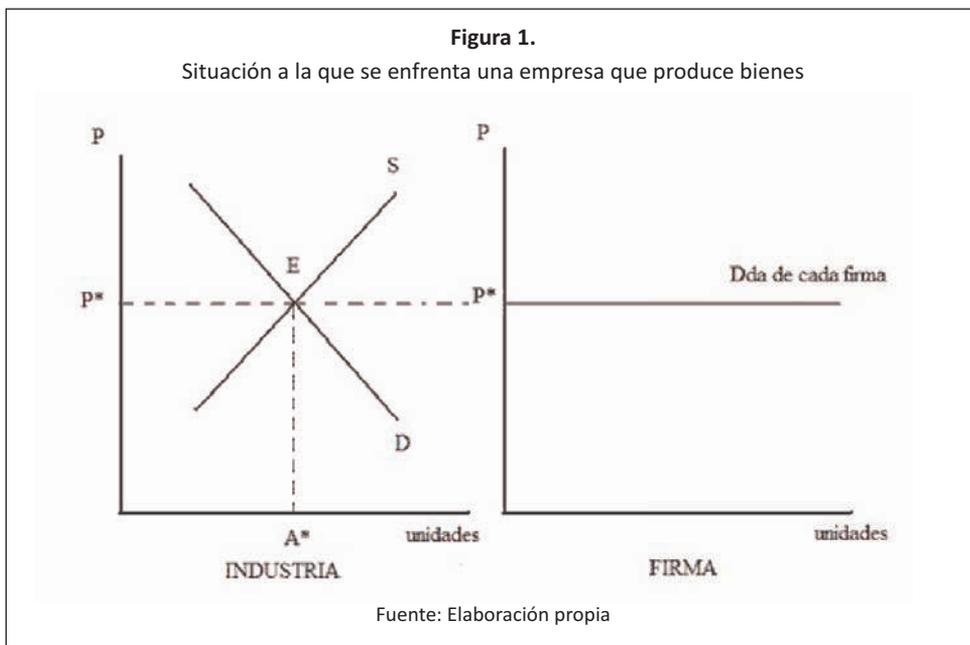
de ganancia para la teoría neoclásica, estructura teórica clave ya que domina las discusiones en economía desde comienzo de los años setenta. En la tercera sección nos proponemos comprender cómo Keynes, Kalecki y luego sus discípulos, los posekeynesianos, analizaron el concepto de beneficio, sus orígenes y el papel que tiene en la economía. En la cuarta sección analizamos cómo Marx aproxima el problema sobre la determinación de la tasa de ganancia y examinamos brevemente la discusión sobre la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia en el largo plazo. Finalmente, presentamos las principales conclusiones y examinamos las implicancias que tiene analizar las ganancias de modo diferente.

II. Teoría neoclásica

La teoría neoclásica surge a mediados del siglo XIX como reacción a la economía política clásica en un intento por refundar la economía y dotarla de nuevos principios vinculados con las ciencias duras y alejándola así, de la influencia que el marxismo había conseguido en la disciplina. El término revolución marginalista se utiliza comúnmente para indicar este cambio repentino de dirección en la ciencia económica, que implicó el abandono del enfoque clásico y el desplazamiento a un nuevo enfoque basado sobre una teoría subjetiva del valor y la noción analítica de la utilidad marginal (Roncaglia, 2006, 371).

Para este marco teórico, todos los mercados son similares y funcionan bajo lo que denominan competencia perfecta, donde confluyen infinitas firmas y oferentes, las firmas son tomadoras de precios y ningún actor puede influir en el precio de mercado¹. Todos los bienes que se producen son idénticos y las firmas determinan la cantidad que producen en relación con sus curvas de costos (Varian, 1992). ¿Cómo se determina en este mundo entonces la tasa de ganancia? Si bien ningún libro de texto provee una explicación consistente de la teoría de ganancias ni en el corto ni en el largo plazo (Naples y Aslanbeigui, 1996, 54); para entender mejor lo que sucede con la tasa de ganancia de una empresa, presentamos en la figura 1 la situación que se registra en una industria cualquiera (sección izquierda) y la situa-

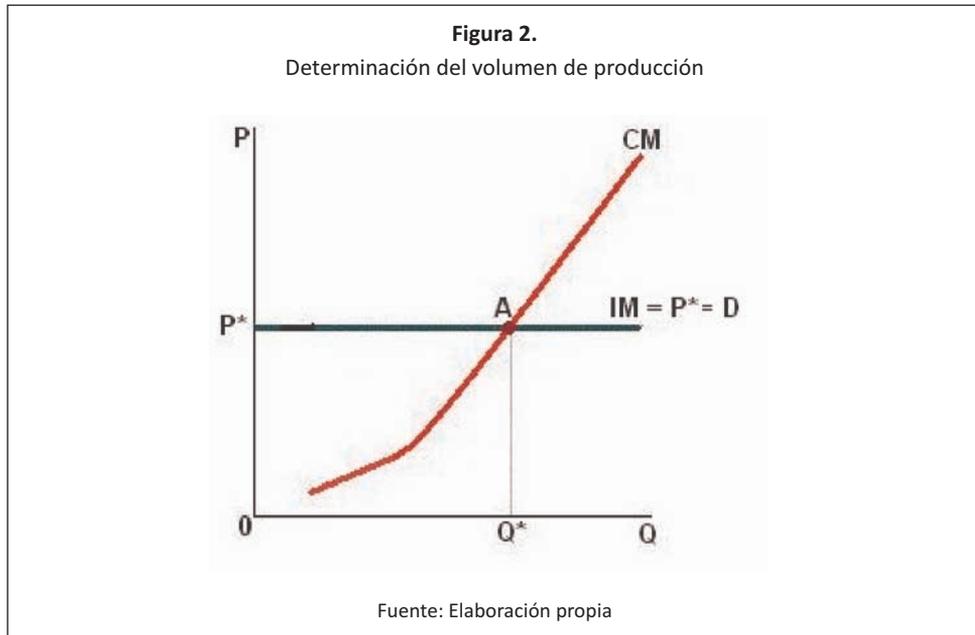
¹ Para una discusión más amplia sobre las diversas concepciones de competencia existentes entre los marcos teóricos ver por ejemplo Santarcángelo (2014).

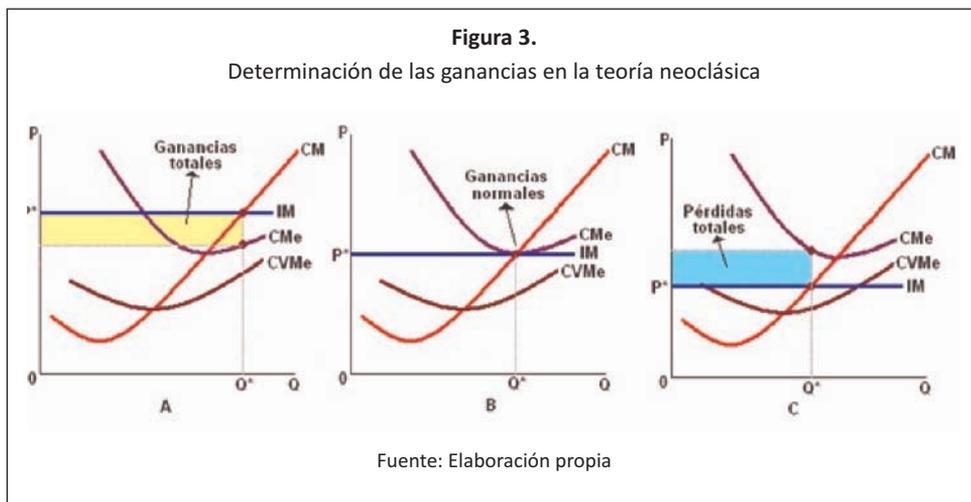


ción que enfrenta individualmente cada productor de esa industria (sección derecha).

Como podemos ver, el libre movimiento de oferta y demanda dentro de la industria termina determinando el precio (P^*) y la cantidad de equilibrio (A^*) del mercado (sección izquierda). Una vez determinado este precio (P^*), la parte derecha de la **figura 1** muestra que cada productor individual puede vender a este precio (P^*) la cantidad que desee. En este punto es importante remarcar, que solo a este precio la empresa venderá su producto dado que para este enfoque, si el productor decidiera aumentar el precio por encima de P^* no vendería nada ya que ningún comprador pagaría más pudiendo conseguir el mismo producto al precio P^* ; y tampoco tendría sentido vender el producto a un precio menor a P^* dado que si así fuera, la firma estaría perdiendo plata al vender el producto a un precio menor a P^* pudiendo cobrar P^* .

Determinados los precios, la teoría neoclásica sostiene que la firma simplemente va a elegir cuánto producir en relación con los costos de producción que tenga. El enfoque sostiene que cinco tipos de costos son los más relevantes para las empresas: el costo fijo (compuesto centralmente por las plantas y equipamiento), el costo variable (es el trabajo y los insumos necesarios para la producción), el costo total (la suma de costo fijo más el costo variable), el costo total medio (el cociente entre costo total y cantidad producida), y el costo marginal (que mide cuánto aumenta el costo al aumentar marginalmente la cantidad producida). Sin embargo, de acuerdo con sus características específicas (tamaño de la planta y nivel de equipamiento), las firmas tienen un nivel de producción que les permite operar más eficientemente. En este contexto, la teoría neoclásica sostiene que las firmas se enfrentan con la decisión de maximizar sus ventas sujetas a su función de costos. La cantidad exacta a producir por cada empresa se determina en el punto donde se cruzan el costo marginal y el ingreso marginal que gráficamente es representado por el punto A de la **figura 2**.





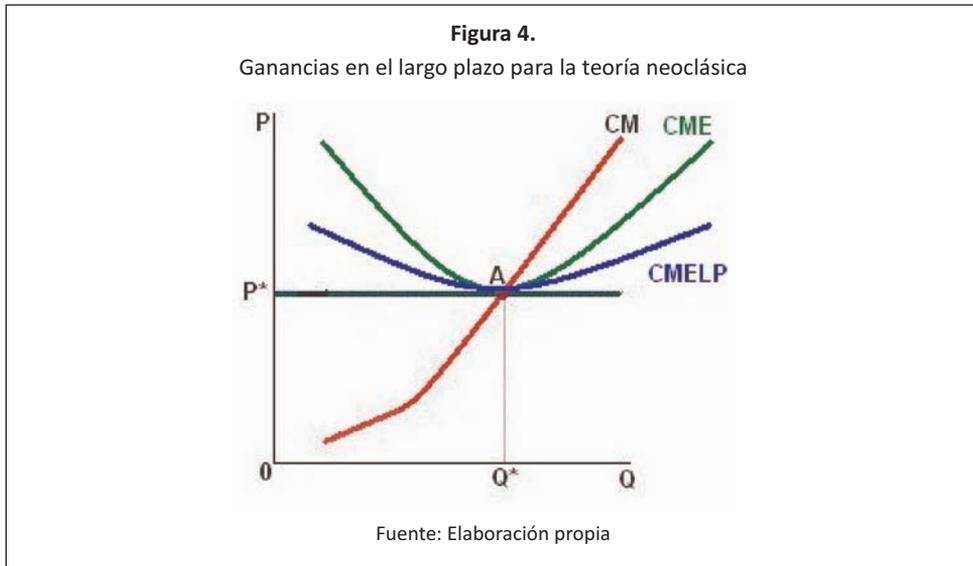
En el mundo “perfecto” de la teoría neoclásica, la demanda de bienes viene dada por la recta $IM=P^*=D$ donde el Precio (P^*) es igual a la Demanda (D) y al Ingreso Marginal (IM). Por otra parte, el costo marginal (CM), que es el costo en el que incurre la empresa al producir una unidad más de producto, tiene pendiente ascendente y se cruza con el IM en el punto A. En dicho punto, se cumple la condición de maximización de ganancia y es el punto elegido por las empresas donde el precio es igual al ingreso marginal y al costo marginal ($P^* = IM = CM$) (Varian, 1992, 217). Si miramos también el gráfico podemos ver que el ingreso total es igual a $P^* \cdot Q^*$; ahora bien, ¿qué sucede con los costos? Para entenderlo debemos introducir las diferentes curvas de costos y en particular la curva de costos medios (CMe), que se obtiene dividiendo el costo total entre el número de unidades producidas ($CMe = CT/Q$). De este modo, para calcular las ganancias unitarias (ganancia por unidad de producto) la teoría sostiene que la firma lo que hace es comparar el precio con el costo medio que tiene. De esta comparación surgen tres casos posibles que se representan en la **figura 3**.

En el primero de los casos, representado por el **gráfico A**, el precio es mayor al costo medio ($P > CMe$) y por ende la firma obtiene ganancias extraordinarias (representadas por la zona sombreada). El segundo ejemplo supone que el precio es igual al costo medio ($P = CMe$), corresponde al **gráfico B** y en ese punto los em-

presarios operan obteniendo lo que el enfoque neoclásico denomina ganancias normales, que son similares a la tasa de interés. En este caso, las ganancias extraordinarias son iguales a cero y la rentabilidad obtenida es similar a la que se obtiene en los otros mercados. Por último, el tercer caso se representa en el **gráfico C** cuando el precio es menor al costo medio ($P < CME$) lo que implica que la empresa tiene pérdidas superiores a los ingresos que percibe por la venta de sus bienes. En este último caso, la empresa producirá con pérdidas si el precio es más elevado que el costo variable medio ($P > CVME$), ya que de este modo todavía puede cubrir los costos fijos y al menos parcialmente parte de los costos variables medios. Sin embargo, la empresa suspenderá la producción si el precio es más bajo que el costo variable medio ($P < CVME$), debido a que en esa situación, pierde menos dejando de producir².

Ahora bien, el enfoque neoclásico sostiene que estas tres situaciones sólo son posibles en el corto plazo, dado que en una economía dinámica con tecnología y gustos de consumidores cambiantes, siempre habrá algunas industrias competitivas con beneficio económico y otras con pérdidas económicas, a medida que se producen los ajustes propios resultantes de la dinámica de competencia. Sin embargo, este enfoque sostiene que si algún sector tuviera ganancias extraordinarias sostenidamente, esto provocaría que nuevas empresas de otros sectores (donde no hay ganancia extraordinaria) ingresen a esta industria, lo que intensificará la competencia y de este modo, eliminará así el beneficio extraordinario. En este sentido, la teoría neoclásica asume que los recursos se reasignan entre sectores, desde las industrias que tienen pérdidas hacia las que tienen beneficios económicos. Como resultado, cualquier desequilibrio es solucionado por el accionar del mercado y, en el largo plazo, las firmas que operan en él obtendrán la “tasa de ganancia normal” o “tasa de ganancia social promedio”. Dicha tasa se representa gráficamente por el punto A en la **figura 4** y es determinada por los costos e ingresos de largo plazo.

² El precio mínimo que la empresa estaría dispuesta a aceptar para producir con pérdidas y no cerrar se le conoce como punto de cierre, y se da donde el costo variable medio es mínimo.



De esta manera, la competencia perfecta y el libre accionar de la mano invisible del mercado garantizan que todas las firmas obtengan en el largo plazo la tasa de ganancia “normal”, que en la práctica es similar al costo de oportunidad y a la tasa de interés. Los “beneficios extraordinarios” sólo son posibles en el corto plazo dado que en el largo, cada firma obtiene la tasa de ganancia normal que retribuye la contribución al proceso productivo que la misma realiza. De este modo, en el largo plazo, la tasa normal de ganancia y la tasa de interés son iguales y se determinan simultáneamente (Naples et. al., 1996, 60). En este sentido, el abandono del análisis de la producción como la base de la economía significa también el abandono de la noción de ganancia, que sólo puede entenderse como un fenómeno vinculado con la producción. Este enfoque provoca el abandono de la teoría del valor y la distribución: y ahora el mercado es el que explica el ingreso (Obrinsky, 1983, 39).

III. Keynes, Kalecki y los postkeynesianos

III.I John Maynard Keynes

John Maynard Keynes es probablemente el economista más influyente de todo el siglo XX y su obra es tan vasta y rica que a partir de ella se ha generado una escuela de pensamiento económico que perdura hasta nuestros días. Sus preocupaciones centrales consistieron en comprender las causas de la depresión económica y las posibles soluciones al desempleo que, para el autor británico, eran centralmente producto de una escasez estructural de demanda, que sólo podía ser solucionada por medio de una activa intervención por parte del Estado. De este modo, el Estado debía abandonar su lugar de guardián nocturno que le había asignado la escuela neoclásica y debía estimular, mediante políticas fiscales o monetarias expansivas, niveles de demanda agregada compatibles con el pleno empleo.

A pesar de sus vastas contribuciones a la teoría económica, Keynes no estaba preocupado particularmente en la distribución del ingreso y en ninguno de sus escritos intenta explicar el origen o el tamaño relativo del ingreso de las diferentes clases sociales (Obrinsky, 1983, 116). Centralmente, el autor británico, en línea con la teoría neoclásica, asume que cada factor de producción recibe como retribución a su contribución al proceso productivo salario, renta, o ganancia. En este sentido, es importante remarcar que en su análisis de la depresión y los determinantes de la inversión privada, Keynes aporta un elemento que resulta importante en el análisis de la ganancia y refiere a las variables que los empresarios toman en cuenta a la hora de definir realizar o no una inversión. Para el autor británico, el empresario, a la hora de decidir llevar adelante o no una inversión, realiza una comparación entre la eficiencia marginal del capital (una suerte de retribución a la inversión productiva) con la tasa de interés; y sólo invierte si el rendimiento esperado de la inversión es superior a dicha tasa.

Sin embargo, esta línea de análisis no es continuada por Keynes quien la abandona y examina las ganancias desde una visión más agregada. En este sentido, un estudio exhaustivo de su obra nos permite dividir su pensamiento sobre la temática en dos etapas. La primera de ellas se vincula con sus ideas desarrolladas en el *Treatise on money* (1931) donde analiza las ganancias por primera vez como un ele-

mento de sus ecuaciones fundamentales para explicar el valor del dinero. En el desarrollo de ese trabajo, Keynes estudia el nivel de precios y cómo las ganancias afectan dicho nivel para lo que adopta la idea de Marshall de que los empresarios reciben una retribución normal. Pero no elabora sobre si esto se debe a ganancias o a un retorno a sus servicios (Obrinsky, 1983, 116). Para Keynes, el nivel de precios podía definirse como:

$$(3.1) \pi = E/O + [(I-S)/O]$$

(donde π = nivel de precios, E= ingreso, O= producto, I= inversión, S= ahorro)

Y dado que las ganancias pueden definirse como el valor del producto en exceso sobre los costos de producción, las mismas pueden definirse como:

$$(3.2) Q = (E - S + I) - E = I - S \text{ (donde } Q = \text{ Ganancias)}$$

Por lo tanto, las ganancias son la diferencia entre Inversión (I) y ahorro (S); y en el caso en que la economía se encuentre en equilibrio ($I=S$), las ganancias serán iguales a cero. Es importante remarcar que si bien el resultado al que llega Keynes en esta etapa es similar al de la teoría neoclásica, la causalidad se invierte para Keynes. Para los neoclásicos como la ganancia es igual a cero, el equilibrio se alcanza; en tanto que para Keynes como el equilibrio se alcanza, la ganancia es igual a cero (Obrinsky, 1983, 120).

La segunda etapa de su pensamiento con relación a la ganancia se encuentra vinculada con los desarrollos de la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero* (1936) donde el autor británico critica su definición de ganancia previa y abandona su aproximación basada sobre el equilibrio de la economía. En el *Treatise on money* (1931) la determinación del sistema se basa sobre un aparato teórico basado sobre funciones de producción y en un sistema de preferencias, en tanto que en la Teoría General, este aparato analítico es descartado o al menos colocado en una posición subordinada (Minsky, 1975, 10).

En su obra cumbre, Keynes analiza las ganancias desde las cuentas nacionales y brinda dos definiciones de ganancia: las ganancias brutas definidas como los in-

gresos brutos menos los costos de producción y las ganancias (ingresos brutos menos depreciación) menos los costos de producción (Keynes, 1953, 56-57). De acuerdo con Keynes, las ganancias brutas debían usarse cuando se analizaba la inversión; en tanto que las ganancias netas debían usarse para examinar patrones de consumo. Asimismo, en relación con la tasa de ganancia, Keynes definió la tasa de ganancia normal como igual a la tasa de interés pura. Sin embargo nunca desarrolló qué entendía por “normal” y “puro” (Obrinsky, 1983, 122); lo que enseguida atrajo la atención de los seguidores de las ideas keynesianas que se abocaron a llenar este vacío.

III.II. Kalecki

Michal Kalecki fue un economista polaco que, viniendo desde el marco teórico marxista, propuso una explicación alternativa sobre las causas de la crisis económica de los años treinta así como de sus posibles soluciones. Su análisis se vio influido por los esquemas de crecimiento del volumen 2 del *Capital* de Marx, que fueron adoptados por Tugán-Baranovski (1905), y por las teorías del subconsumo de Rosa Luxemburg (1913) (Roncaglia, 2006, 539). Lo particular de su explicación, es que a partir de un análisis marxista del funcionamiento del sistema capitalista, arribaba a la conclusión de que la depresión económica podía solucionarse si se lograba generar un poder adquisitivo adicional que, al igual que con Keynes, debía recaer sobre el Estado, que era el encargado de generar este poder adquisitivo adicional.

Kalecki desarrolla sus ideas sobre los beneficios al estudiar su influencia sobre los ciclos económicos y la dinámica de acumulación de capital. Asumiendo un sistema cerrado, sin intervención del gobierno y donde los trabajadores no ahorran (y por ende el consumo de los mismos (C_w) es igual al salario (W)), desarrolla un modelo que consta de 3 ecuaciones (Kalecki, 1981):

$$(3.3) Y = B + W$$

donde Y es la renta nacional, B son los beneficios y W es el salario de los trabajadores

$$(3.4) Y = C_c + C_w + I$$

donde la renta (Y) se compone de la suma del consumo de los capitalistas (C_c), el consumo de los trabajadores (C_w), y la inversión (I).

$$(3.5) C_c = q B_{t-1} + A$$

donde el consumo del capitalista tiene una parte estable de consumo (A) y una parte proporcional a los beneficios del período pasado (q B_{t-1}).

Si se iguala (3.3) y (3.4) y tomando en cuenta el supuesto de que los trabajadores no ahorran (lo que implica que C_w = W), tenemos que los beneficios de los capitalistas son simplemente iguales al consumo de dicha clase (C_c) y a lo que destinan a Inversión (I) y puede expresarse por la siguiente ecuación:

$$(3.6) B = C_c + I$$

Las decisiones sobre el consumo de los capitalistas (C_c y de I) están determinadas por decisiones en el pasado.

Reemplazando la información de (3.5) en (3.6) tenemos que:

$$(3.7) B = q B_{t-1} + A + I$$

Como resultado, Kalecki llega a la conclusión de que los beneficios son iguales al consumo de los capitalistas (C_c), que tienen una parte estable de consumo (A) y una parte proporcional a los beneficios del período pasado (q B_{t-1}) y a las decisiones de I también controladas por los capitalistas. Expresando (3.7) en términos de tasa de ganancia promedio tenemos que (Kalecki, 1942):

$$(3.8) B / K = (q B_{t-1} + A + I) / K$$

donde K es el stock de capital invertido

Por ende, Kalecki sostenía que los capitalistas eran dueños de su propio destino dado que si “gastaban” sus recursos, ya sea mediante consumo (Cc) o mediante inversión (I) lograban incrementar su volumen de beneficios. De este modo, la dinámica del sistema capitalista depende en buena medida de la actitud que toman los capitalistas y de sus decisiones ya que pueden invertir, consumir sus recursos o no hacer nada (Kalecki, 1981, 13-14).

III.III. Enfoque postkeynesiano

La economía postkeynesiana es una de las muchas ramas del pensamiento económico heterodoxo y que encuentra como inspiración principal el trabajo de John M. Keynes, y en la influencia de los trabajos de los discípulos directos de Keynes, como Roy Harrod, Joan Robinson, Nicholas Kaldor, Michal Kalecki y Piero Sraffa (Lavoie, 2006, 2). Si bien existe una vasta literatura sobre el enfoque Postkeynesiano, dos características son reconocidas por la casi totalidad de sus seguidores como las más importantes. La primera de ellas consiste en el principio de demanda efectiva, que sostiene que de acuerdo con este principio, la producción de bienes se ajusta a la demanda de bienes; en tanto que la segunda, inspirada en las contribuciones de Joan Robinson sostiene que es clave diferenciar entre la nociones de tiempo histórico y tiempo lógico; donde el primero de ellos vincula necesariamente las decisiones de corto plazo con las de largo plazo (Lavoie, 2006).

El objetivo de la presente sección no es hacer una revisión exhaustiva de todos los desarrollos postkeynesianos sobre ganancias y su determinación; sino más bien presentar las principales líneas de razonamiento en la temática. En este sentido, a partir de una revisión exhaustiva de la literatura, podemos diferenciar dos grandes ramas dentro del enfoque postkeynesiano: el análisis macroeconómico y el microeconómico. La primera de estas ramas analiza la ganancia desde la macroeconomía, tiene su raíz en el análisis de la teoría dinámica de Kalecki (1977) y surge centralmente a partir del estudio del crecimiento económico llevado adelante por los postkeynesianos y discípulos de Keynes articulados en torno a la Universidad de Cambridge (Inglaterra). En esta línea pueden destacarse los modelos de crecimiento de Nicholas Kaldor (1955), la corrección que realiza Luigi Pasinetti (1962) y el modelo de acumulación de capital de Joan Robinson (1956). Esta línea vincula los beneficios con la Inversión y con el consumo de los capitalistas.

Si tomamos el modelo elaborado por Pasinetti (1962) que corrige un error de formulación del modelo de Kaldor como ejemplo de esta escuela, podemos ver un modelo de seis ecuaciones que son las siguientes:

$$(3.8) Y = W + P$$

Y= ingreso o producto total, W= salarios, P= beneficios

$$(3.9) S = S_w + S_c$$

S= ahorro total, S_w= ahorro trabajadores, S_c= ahorro capitalista

$$(3.10) I = S$$

I= inversión exógena al nivel de pleno empleo

$$(3.11) P = P_w + P_c$$

P= beneficio total, P_w= beneficio de los trabajadores, P_c= beneficio de los capitalista

$$(3.12) S_w = s_w (W + P_w)$$

s_w= prop.mg ahorrar de los trabajadores

$$(3.13) S_c = s_c (P_c)$$

s_c= prop.mg ahorrar de los capitalistas

Asumiendo que

$$(3.14) P_w = K_w \cdot r$$

K_w= capital que tienen los trabajadores, r= tasa de interés

El modelo puede resolverse de la siguiente manera:

$$(3.15) P/K = (1/s_c) \cdot (I/K)$$

$$(3.16) P/Y = (1/s_c) \cdot (I/Y)$$

De este modo, el autor italiano arriba a la conclusión de que la tasa de ganancia (P/K) depende de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y de la inversión en relación con el capital. Asimismo, la participación de los beneficios en el producto (P/Y) depende de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y de la inversión en relación con el producto. El autor italiano verifica que los aumentos del ahorro de los capitalistas generan una caída en los beneficios y viceversa; en tanto que los ahorros de los trabajadores no tienen ningún papel en la tasa de beneficio (P/K) ni en la participación de los beneficios en el producto (P/Y). En este sentido, esta rama de la escuela postkeynesiana arriba a la conclusión, al igual que Kalecki, de que *“los capitalistas son dueños de su propio destino”* (Kalecki, 1981, 13) y *“mientras los trabajadores gastan lo que ganan, los capitalistas ganan lo que gastan”* (Feiwel, 1981, 55). La segunda línea de análisis postkeynesiano parte de un estudio de la economía en el nivel microeconómico donde los beneficios de la firma son estudiados como una derivación de la teoría de los precios. Para este enfoque la transformación del capitalismo en las últimas décadas y su dinámica de competencia han derivado en la existencia en la actualidad de grandes empresas monopólicas y oligopólicas que dominan los principales sectores de la economía y que determinan su margen de ganancia como un *markup* (o margen) sobre los costos³. En este contexto, esta rama de la teoría postkeynesiana centra su estudio en el análisis empírico de las grandes corporaciones, empresas monopólicas u oligopólicas. De este modo, surgen numerosos estudios empíricos que intentan comprender las actividades de las mega-corporaciones y que en los Estados Unidos fueron llevados adelante por un amplio grupo de autores tales como Wood, Eichner, Milberg, Andrews, y Brunner, entre otros.

Para esta rama de la escuela postkeynesiana, la determinación de la tasa de ganancia requiere la comprensión de la determinación de los precios. Si bien como vimos para la escuela neoclásica los precios son iguales al costo marginal y al ingreso marginal, los postkeynesianos sostienen que los precios de las grandes empresas en el mundo real son más complejos, por factores tales como que la información disponible es incompleta, hay diferenciación de producto y las firmas no sólo producen para maximizar beneficios sino que sus objetivos son multid-

³ Para una mayor discusión sobre los debates teóricos acerca de la dinámica de competencia ver Santarcángelo (2014) y Shaikh (2015) entre otros.

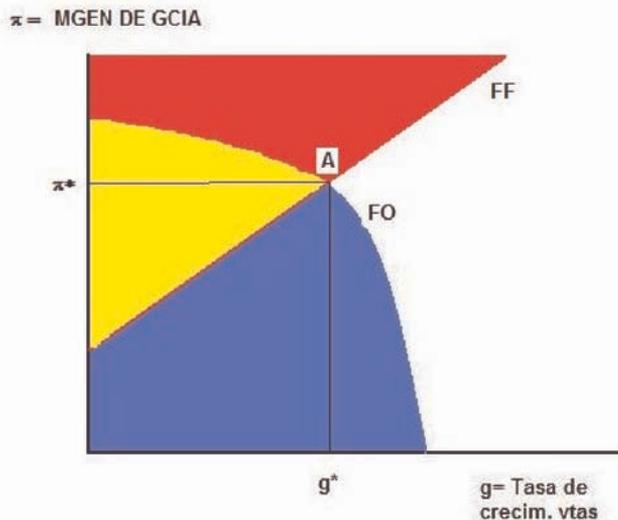
mensionales. En este mundo, los postkeynesianos sostienen que las grandes firmas adoptan reglas y la preferida por las grandes empresas es fijar precios con un margen de ganancia sobre costos. De acuerdo con este enfoque, el poder económico que poseen es lo que les permite fijar los precios a los que venden sus productos en el mercado y, de este modo, determinan su beneficio como un margen sobre costos.

Por supuesto, existe un enorme debate dentro de esta rama sobre qué variables tomar en cuenta como costos para fijar el margen de ganancia. Si bien por un lado Kalecki sostenía que los precios se definían sobre base a los costos directos (costos necesarios para obtener un producto: materias primas y trabajo); Hall y Hitch (1939) sostienen que las firmas fijan precios tomando todos los costos; en tanto que Andrews (1949) y Brunner (1952) sostienen que los precios se fijan sobre base a los costos normales (costo estimado de producción en condiciones normales. Por otra parte, hay autores que sostienen que el margen de ganancia se fija sobre los costos históricos y no los actuales, o sobre el costo de reposición, o directamente sobre los costos unitarios que son los costos por unidad de producción. Es importante remarcar que dado que las grandes empresas fijan los precios, los cambios en la demanda no modifican los mismos, ya que las empresas procuran mantener un nivel de capacidad ociosa que les permite ajustar los eventuales cambios en la demanda sin alterar sus precios.

Si tomamos un ejemplo de esta tradición podemos ver lo elaborado por Adrian Wood (1975) que se propuso explicar el margen de ganancia de la empresa individual en el largo plazo. Wood asume que los directivos de las empresas, que son distintos de los propietarios, perciben retribuciones que están asociadas con algún tipo de vinculación con el volumen de ventas. Por ende, muchas de las grandes corporaciones actúan como si el único objetivo fuera el de maximizar sus ventas. Esto no significa desconocer que en el mundo actual, los objetivos de las grandes empresas son múltiples, tales como perdurar en el largo plazo, conseguir recursos para determinadas dinámicas de crecimiento específico, eliminación de la competencia, etc.; sino que simplemente elige un criterio para caracterizar la lógica de funcionamiento de las grandes corporaciones.

Con este punto de partida, Wood sostiene que dicha maximización está sujeta a tres restricciones centrales: 1) el crecimiento de la demanda; 2) el crecimiento de la capacidad instalada; y 3) la disponibilidad de financiamiento para la inversión. A partir de estas tres limitaciones, Wood desarrolla la frontera de oportunidad que combina elementos de la demanda y la capacidad instalada, y la frontera financiera que da cuenta de las capacidades de financiamiento que tiene la empresa. De este modo, arriba a la **figura 5** donde gráficamente se presentan los diferentes puntos que puede elegir la empresa para producir dadas las fronteras de oportunidad (FO) y de financiamiento (FF). Es importante remarcar que la FO especifica el máximo margen de ganancia alcanzable dados una tasa particular de crecimiento de las ventas (g) y un determinado coeficiente de inversión (k); en tanto que la FF muestra la razón de activos financieros y la razón de financiamiento externo que determinan conjuntamente el monto mínimo de financiamiento interno necesario para llevar adelante cualquier inversión.

Figura 5.
Determinación del Margen de ganancia dadas las fronteras de oportunidad y financiamiento en el modelo de Wood.



Fuente: Wood (1975), 83.

Como podemos apreciar, y dado que los directivos buscan maximizar el nivel de ventas, la empresa elegirá el punto A, donde las firmas obtienen el mayor margen de ganancia (π^*) dada la tasa de crecimiento de ventas óptima (g^*).

En síntesis, los postkeynesianos presentan dos maneras genéricas de mirar la determinación de las ganancias: en los niveles macro y micro. La rama macroeconómica tiene su raíz en la visión kaleckiana del funcionamiento de la economía y se basa sobre la literatura de crecimiento económico; en tanto que la microeconómica explica la determinación de las ganancias a partir del análisis empírico de las grandes corporaciones donde gracias al poder que poseen, fijan tasas de ganancia compatibles con sus objetivos operativos.

IV. Teoría marxista

Karl Marx nació en Tréveris, una pequeña ciudad prusiana en 1818 y centró su análisis sobre el choque de intereses entre la burguesía y el proletariado, guiando sus investigaciones en el campo económico por un objetivo político dominante, a saber, la crítica radical del modo de producción capitalista (Roncaglia, 2006, 329). De acuerdo con Marx, y en clara línea con los postulados de la economía clásica, la búsqueda incesante de obtener ganancias o plusvalía⁴ da lugar a patrones económicos recurrentes tales como ser la fuente de presión constante para mecanizar la producción a costos más bajos; regula la competencia entre capitales y la dinámica de inversión y es la fuente de presión para buscar mano de obra más barata tanto en el país como en el extranjero. Todas estas dinámicas generan un proceso de continuo ajuste donde las expectativas de beneficio son contrastadas y ajustadas a la luz de los resultados reales y donde estas tendencias gravitatorias, que operan de una manera muy turbulenta, generan que los precios y las tasas de ganancia oscilen constantemente en torno de sus centros gravitacionales (Shaikh, 2004).

De acuerdo con este enfoque, el objetivo central de la producción capitalista es obtener plusvalía y, para dar cuenta del origen de la misma, el autor alemán desarrolla dos categorías de análisis: el trabajo, que define como el consumo real de

⁴ En el presente trabajo serán usadas indistintamente.

energía humana con el objeto de lograr un fin productivo, y la fuerza de trabajo, que es la capacidad de realizar trabajo útil en la producción (Foley, 1989, 42). Dado que el capitalista compra la fuerza de trabajo y paga por ella menos que su valor, obtiene de esta manera plusvalía. Como se desprende, la categoría de fuerza de trabajo es clave en el análisis de Marx, quien rastrea históricamente su aparición identificando dos condiciones necesarias. La primera de ellas consiste en que el trabajador debe ser libre para disponer de su fuerza de trabajo lo que implica que su aparición supuso la destrucción histórica de antiguas y poderosas formas de servidumbre. La segunda condición necesaria para la existencia de la fuerza de trabajo sostiene que el trabajador venderá su fuerza de trabajo sólo si no puede ejercer dicha fuerza en su propio beneficio. Esto implica que el trabajador no puede tener acceso a los medios de producción.

Una vez que Marx descubre el modo en el que surge la plusvalía, analiza como la misma se manifiesta en el mercado de trabajo y en el tiempo de trabajo. Suponiendo que el tiempo de trabajo es de ocho horas y que el tiempo retribuido y no retribuido es de cuatro horas cada uno, el salario va a corresponderse a estas cuatro horas y va a ser un trabajo necesario; en tanto, el trabajo excedente será igual a la plusvalía y al tiempo de trabajo no retribuido. De este modo, el autor alemán descubre que el trabajo asalariado es el mecanismo que permite al capitalista apropiarse del excedente o plusvalía, y la fuente de esta plusvalía es la explotación del trabajador.

Marx también distingue entre dos tipos de plusvalía. La producción de plusvalía absoluta se consigue prolongando la jornada de trabajo más allá del punto en que el obrero se limita a producir un equivalente del valor de su fuerza de trabajo, y haciendo que este plustrabajo se lo apropie el capital (Marx, 1975). Por su parte, la plusvalía relativa revoluciona desde los cimientos hasta el remate los procesos técnicos del trabajo y las agrupaciones sociales y lo que hace es, sin alterar la duración de la jornada, modificar los tiempos de trabajo necesarios y excedentes, incrementando el peso relativo de este último (Foley, 1989).

Al formalizar sencillamente el proceso de producción capitalista, Marx sostiene que el capitalista anticipa capital en la producción para adquirir: por un lado, fuerza

de trabajo (es el capital variable V); y por el otro, los medios de producción (es el capital constante C). Por ende, todas las mercancías tienen un precio (PM) que se compone de tres factores:

$$(4.1) PM = C + V + P$$

donde PM= precio mercancía, C = capital constante, V = capital variable, P = plusvalía

En este contexto, el margen de plusvalía o tasa de ganancia (TG)⁵ es la relación entre plusvalía y la suma del capital constante y el variable:

$$(4.2) TG = P / (C + V)$$

Si ahora dividimos ambos miembros de la ecuación por V tenemos:

$$(4.3) TG = (P / V) \cdot (V / (C + V)) = E \cdot K$$

Donde E= cuota de plusvalía = (P / V); y K = composición del capital = (V / (C + V))

Esto nos muestra que la tasa de ganancia (TG) depende de 2 factores. El primero es la cuota de plusvalía y la denominamos con la letra E (P / V), que mide la relación entre plusvalía y capital variable. El segundo factor es la composición del capital (K) y mide la proporción del total de gastos que se destina a la compra de fuerza de trabajo en relación con el capital total. Claramente, a mayor E y mayor K, tendremos mayor plusvalía.

Pero Marx va más allá de su estudio sobre la determinación de la plusvalía y su margen, y profundizando su análisis sobre el funcionamiento del capitalismo señala que la ley más importante del sistema capitalista es la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia. Dicha ley, sostiene que existe una tendencia inherente en el

⁵ Margen de ganancia y tasa de ganancia se usan como sinónimos en el texto.

sistema para que la tasa de ganancia se reduzca en el largo plazo, y este resultado se debe a la forma en que funciona la acumulación capitalista (Reuten y Thomas, 2011).

Ahora bien, si dividimos (4.2) por v tenemos que:

$$(4.4) \text{ TG} = (P / V) / [(C/V) + 1]$$

De este modo, la ecuación (4.4) está compuesta por dos términos. El primero de ellos corresponde a la cuota de plusvalía (P/V) y es una proxy del grado de explotación en tanto que muestra la relación entre el trabajo excedente (P) y el trabajo necesario (V). Mayores valores de este cociente implicarán aumentos en la tasa de explotación y viceversa. Por otra parte, el segundo término es la relación (C/V) que es la composición orgánica del capital y que relaciona al capital constante y al variable. Dados estos componentes, la tasa de ganancia tendrá o no una tendencia decreciente dependiendo de lo que suceda con estos componentes. De acuerdo con el análisis de Marx, el cociente P/V tiende a aumentar con el paso del tiempo debido centralmente a diversos factores entre los que se destacan el aumento en el grado de explotación, el incremento en la jornada de trabajo, el aumento en la intensidad de trabajo, el descenso del salario o el incremento del ejército industrial de reserva que presiona a la caída del salario. Por otra parte, el cociente C/V también tiende a aumentar con la introducción de nuevas tecnologías y la aparición de innovaciones incesantemente. Por ende, la tendencia final de la tasa de ganancia dependerá de cuál de los dos factores se impone en el largo plazo. Si el problema se aborda de esta manera, podemos ver que los factores que influyen en la cuota de plusvalía tienen ciertos límites ya que el grado de explotación en algún momento alcanza su máximo así como la duración de la jornada de trabajo, o la intensidad del trabajo, asimismo, el salario no puede ser menor al de subsistencia, etc.; en tanto que el cambio tecnológico no presenta límites estructurales, por lo que la composición orgánica del capital se incrementará incesantemente a lo largo del tiempo. Como resultado, Marx llega a la conclusión de que existía una ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia que se verifica en el largo plazo y que es la ley más importante del sistema capitalista (Marx, 1975).

V. Reflexiones finales

Los diferentes análisis sobre las ganancias reflejan distintos criterios y elementos a considerar a la hora de explicar la naturaleza y determinación de los beneficios. La teoría neoclásica presenta un abordaje sustentado sobre el poder irrefrenable de los mercados y el orden de la dinámica económica. Con la existencia de infinitas firmas y compradores atomizados, el mercado termina, mediante los movimientos de oferta y de demanda, estableciendo los precios a los que se venden los productos. Una vez determinados estos precios, los productores simplemente tienen que fijar la cantidad de bienes que van a producir, tarea que realizan basándose sobre sus curvas de costos. Como vimos, el punto de maximización para este enfoque se produce cuando el costo marginal iguala al ingreso marginal y al precio.

Si bien existen casos en los que el productor logra un precio superior al costo medio, y obtiene de este modo ganancias extraordinarias, las mismas sólo son posibles en el corto plazo, dado que en el largo plazo, esta situación generará la llegada de nuevos competidores provenientes de otros mercados, que al ver niveles de rentabilidad extraordinaria, se insertarán en estos mercados generando mayor competencia y la consecuente desaparición de esta rentabilidad extraordinaria. Como resultado de la competencia perfecta y el libre accionar de la mano invisible del mercado, la teoría sostiene que en el largo plazo todas las firmas obtienen la tasa de ganancia “normal”, que es similar al costo de oportunidad e igual a la tasa de interés. Por lo tanto, la noción de ganancia para esta teoría tiene un papel absolutamente secundario, que surge como una suerte de residuo de la dinámica de producción, y cuyo valor se establece igual a la tasa de interés como una suerte de retribución a la contribución que hace el productor en el proceso productivo.

Por otra parte, el análisis postkeynesiano basado sobre las obras de Keynes y Kalecki critica el supuesto perfecto funcionamiento de la economía y los mercados, y erige su crítica tomando al desequilibrio como su eje nodal. Dado que para estos autores, la economía por sí sola es incapaz de alcanzar el equilibrio, los abordajes postkeynesianos otorgan un lugar central al Estado como encargado de estimular el nivel de demanda agregada para así reducir los niveles de desempleo que existen en las economías. De este modo, a partir de sostener que la economía generalmente está en desequilibrio, estos autores enfatizan el desorden del sistema económico

y el aspecto anárquico del capitalismo que provoca crisis y desequilibrios recurrentes que el sistema por sí solo no logra resolver.

Para este conjunto de autores, el estudio sobre la tasa de ganancia puede agruparse en torno de dos grandes grupos de trabajos. El primero de ellos presenta un abordaje macroeconómico, tiene su raíz en los trabajos de Kalecki y sostiene que la tasa de ganancia es dependiente de la propensión marginal a ahorrar de los capitalistas y de la inversión que ellos realizan. El actor clave que tiene el poder para determinar qué sucede con la ganancia es el capitalista que termina siendo dueño de su propio destino. Por su parte, el segundo eje de análisis postkeynesiano parte del estudio de la economía en el nivel microeconómico donde las grandes empresas monopólicas y oligopólicas poseen el poder para determinar su margen de ganancia como un markup sobre costos. Es un enfoque que sitúa a las empresas como principal eje de análisis y donde las ganancias aparecen subordinadas a las decisiones de estas corporaciones.

Por último, el enfoque marxista sostiene que las sociedades son capaces de crecer y desarrollarse cuando logran generar un excedente social. La obtención de las ganancias no es una mera casualidad sino el objeto primordial de la producción capitalista. Marx denominó como sociedad de clases a las sociedades en las que una clase social se apropia del producto excedente generado por otra clase y su análisis se centra sobre comprender cómo se lleva adelante esta disputa entre capitalistas y trabajadores. El trabajo asalariado es el mecanismo que permite al capitalista apropiarse de la plusvalía, en tanto que la fuente de la misma es la explotación del trabajador.

A partir de este análisis vemos que las tres teorías presentan enfoques diferentes sobre la naturaleza y determinación de la tasa de ganancia. En particular, podemos destacar un elemento central para el análisis de las ganancias, en donde los enfoques difieren significativamente: el funcionamiento del sistema capitalista. El enfoque neoclásico aborda esta cuestión a través del concepto de equilibrio, enfatizando el orden del sistema económico y el poder de los mercados como fuerzas que inexorablemente conducen al equilibrio. Por su parte, el enfoque postkeynesiano sostiene que la situación dominante en los mercados es el desequilibrio y

buena parte de las recomendaciones de política económica consisten en intentar disminuir éstos a partir de una activa participación del Estado. Por último, para el marco marxista, el crecimiento se acelera y desacelera constantemente, dando lugar a ciclos característicos, ondas más largas y eventuales crisis. No hay equilibrio sino un continuo proceso que produce equilibrios a través de compensar los desequilibrios mediante fluctuaciones perpetuas, el orden en y por el desorden (Shaikh, 2004, 5).

Es interesante notar que si bien los enfoques neoclásico y postkeynesiano parten desde puntos opuestos (equilibrio y desequilibrio), ambos tienen la creencia de que el sistema capitalista puede funcionar apropiadamente: o bien porque naturalmente las fuerzas del mercado lo hacen funcionar -los neoclásicos-; o bien porque el Estado interviene y con su accionar soluciona los problemas existentes -los postkeynesianos-. Tal como planteaba Keynes en el comienzo de su Teoría General, ambos enfoques son compatibles en términos teóricos y la teoría neoclásica es un caso particular (el de equilibrio) de un enfoque que toma en consideración ese punto y todos los puntos de desequilibrio existentes (Keynes, 1953). En este sentido, la diferencia central se ubica en el lugar donde se encuentra generalmente el sistema y sobre si existen o no fuerzas automáticas capaces de conducir las economías al equilibrio.

Contrario a estas concepciones, el análisis marxista no sólo pretende dar cuenta de la causa de la existencia de ganancia y cómo la misma es apropiada por los capitalistas; sino que va más allá y examina cómo la dinámica de acumulación de capital influenciará en la tasa de ganancia. En ese sentido, Marx sostiene que el patrón recurrente más importante y dominante del capitalismo en el largo plazo es la ley de tendencia decreciente de la tasa de ganancia. De acuerdo con este enfoque, y producto de las contradicciones del sistema y la dinámica de competencia, llega un momento en que las fuerzas productivas irán paulatinamente dejando de crecer, lo que provocará el estancamiento del capitalismo y la llegada de un nuevo sistema económico. Si bien hay un fuerte debate dentro del marxismo sobre el rol que debe desempeñar la clase trabajadora en este proceso (si el sistema colapsa independientemente de la actividad de los trabajadores o si activamente este conjunto debe transformarlo), el análisis de la tasa de ganancia no solo tiene relevancia como el

objetivo primordial de la producción, sino también posee una enorme significatividad a la hora de explicar hacia dónde se dirige el capitalismo.

La elección de un marco teórico no es neutra y tiene enormes implicancias en materia de economía política. A la hora de elegir un marco teórico, resulta indispensable abandonar los enfoques que se dedican a cuestionar las superficialidades del capitalismo a la vez que ocultan los verdaderos debates y desafíos que enfrentamos en nuestro tiempo.

Bibliografía

Andrews, P. (1949), "A Reconsideration of the Theory of Individual Business." *Oxford Economic Papers*, 1(1): 54–89.

Brunner, E. (1952), "Competition and the Theory of the Firm: Part II, Price Determination and the Working of Competition." *Economia Internazionale* 5: 727–744.

Dumenil, G., y Levy, D., (1993) *The economics of the profit rate*, Edward Elgar.

Feiwel, G. (1981): *Michal Kalecki Contribuciones a la teoría de la política económica*, Fondo de Cultura Económica, México.

Foley, D. (1989) *Para entender el capital*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hall, R., and Hitch, C. (1939), "Price Theory and Business Behavior." *Oxford Economic Papers* 2(May): 12–45.

Heilbroner, R., (1985) *The nature and logic of capitalism*, New York, Norton.

Howard, M., (1983), *Profits in economic theory*, University of Waterloo, Ontario, Canada.

Kaldor, N. (1955), Alternative Theories of Distribution, *Review of Economic Studies*, vol. 23, 94-100.

- Kalecki, M. (1942): A Theory of Profits, *The Economic Journal*, Vol. 52, No. 206/207. (Jun. - Sep., 1942), pp. 258-267.
- Kalecki, M. (1977): *Teoría de la dinámica económica*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Kalecki, M. (1981): *Economía Socialista y Mixta: Selección de ensayo y crecimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Keynes, J. M. (1953): *The general theory of employment, interest, and money*, Harcourt Brace Jovanovich, Publishers, Orlando, USA.
- Lavoie, M., (2006), *Introduction to PostKeynesian Economics*, Palgrave MacMillan, USA.
- Marx, C. (1975), *El Capital*, Siglo XXI, México.
- Minsky, H. (1975), *John Maynard Keynes*, McGraw Hill, USA.
- Naples, M., y Aslanbeigui, N. (1996): What does determine the profit rate? The neo-classical theories presented in introductory textbooks, *Cambridge Journal of Economics*, 20, 53-71.
- Obrinsky, M. (1983), *Profit theory and capitalism*, University of Pennsylvania Press.
- Pasinetti, L. (1962), Rate of Profit and Income Distribution in Relation to the Rate of Economic Growth, *Review of Economic Studies*, vol. 29, 267-279.
- Reuten, G. y Thomas, P., (2011), From the “Fall of the Rate of Profit” in the *Grundrisse to the Cyclical Development of the Profit Rate in Capital, Science & Society*, Vol. 75, No. 1, January, 74–90.
- Robinson, J., (1956), *The Accumulation of Capital*, London.
- Roncaglia, A., (2006), *La riqueza de las ideas: una historia del pensamiento económico*, Prensas Universitarias de Zaragoza.
- Santarcángelo, J. (2014) “La dinámica de competencia en el capitalismo: debates teóricos e implicancias”, en **Realidad Económica**, IADE, 1 de abril al 15 de mayo, 10 a 34.

Shaikh, A. (2004), *The power of profit*, Social Research: An International Quarterly Volume 71, Number 2, Summer.

Shaikh, A. (2015), *Capitalism: competition, conflict and crisis*, Oxford University Press.

Varian, H., (1992) *Microeconomic analysis*, Norton, USA.

Wood, A.. (1975), *A theory of profits*, Cambridge University Press.



 **Realidad Económica**

Nº 312 • AÑO 46

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

ISSN 0325-1926

Páginas 67 a 107

ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

IV Jornada de Desarrollo del IADE

¿Qué tipo de capitalismo es posible en la Argentina?*

TERCER PANEL

**Las limitaciones y alternativas al régimen de acumulación
en la Argentina.**

Martín Schorr y Enrique Arceo.

MESA DE CIERRE

¿Inevitablemente a los tumbos?

Carlos Vilas.

* La Jornada se llevó a cabo el 5 de julio de 2017 en la Sala Raúl González Tuñón del Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini".

Resumen

En este número de Realidad Económica se publican las disertaciones de las dos últimas mesas de la IV Jornada de desarrollo del IADE: *Las limitaciones y alternativas al régimen de acumulación en la Argentina*, con la exposición de Martín Schorr y Enrique Arceo; e *¿Inevitablemente a los tumbos?*, intervención de Carlos Vilas, bajo la coordinación de Marisa Duarte. El objetivo de la jornada fue analizar las limitaciones políticas y económicas que impiden la vigencia de un proyecto de desarrollo sostenible en el tiempo, así como la posibilidad de la emergencia de un sujeto que encarne el compromiso histórico de gobernar por y para el pueblo. En ese marco, los expositores buscaron avanzar en la conformación de alternativas eficientes frente al capitalismo financiero y global.

Palabras clave: Desarrollo - Capitalismo - América latina - Régimen de acumulación - Procesos políticos

Abstract

Fourth IADE Development Conference
Which kind of capitalism is possible in Argentina?

In this issue of Realidad Económica, the discourses from the last two round tables of the Fourth IADE development conference are published: *Limitations and alternatives to the accumulation regime in Argentina*, with expositions by Martín Schorr and Enrique Arceo; and *Inevitably bumping along?*, an intervention by Carlos Vilas, under the coordination of Marisa Duarte. The aim of the conference was to analyze the political and economic limitations that hinder the validity of a development project that is sustainable in time, as well as the possibility of the emergence of a subject that embodies the historical commitment to govern for the people, by the people. In this setting, the speakers sought to go forward in the conformation of efficient alternatives facing financial and global capitalism.

Keywords: Development - Capitalism - Latin America - Political processes - Accumulation regime.

TERCER PANEL

Las limitaciones y alternativas al régimen de acumulación en la Argentina

Martín Schorr

Investigador del CONICET/IDAES-UNSAM. Docente en la UBA, la UNSAM y varias universidades del interior.

Realmente es para mí un lujo compartir una mesa con Enrique Arceo y me pone muy contento.

Yo quería focalizarme básicamente en el tema de la restricción externa, porque me parece que para el propósito de esta mesa y de esta Jornada sería muy bueno plantear a partir de él algunas discusiones. Sobre la restricción externa o el problema de divisas se habla mucho y a veces con poco fundamento; particularmente quería trabajar el tema desde una mirada más estructural, sin focalizarme exclusivamente en aspectos de coyuntura. Creo que ahí hay cuatro elementos que son clave, por lo menos desde mi mirada, que me parece que estaría bueno discutir.

El primer elemento estructural es la cuestión del poder económico, por decirlo de alguna manera, y más particularmente los niveles de concentración y extranjerización que tiene la economía argentina. Es un proceso de larga data: claramente fue un ciclo muy fuerte en los noventa y en este momento vamos hacia una profundización. Durante los años de los gobiernos kirchneristas hubo una cuestión que me parece central respecto de eso. Les doy algunos datos: las 200 empresas más grandes del país concentran alrededor del 22 % del PIB, que es un valor mucho más alto que la participación que estas empresas tenían a comienzos de los noventa o incluso hacia el fin de la etapa neoliberal. Por otro lado, 50 empresas manejan aproximadamente el 65 % de las exportaciones argentinas y la cúpula empresarial

es la única fracción empresaria que, tomada en su conjunto, es superavitaria. El resto de la economía tiene niveles de déficit comercial muy fuerte. De esa cúpula, 120 firmas son extranjeras. Ahí hay un tema que es crítico, que remite a la cuestión del predominio abrumador que tiene el capital extranjero en la economía argentina.

Existen tres aspectos que hay que contemplar como factores explicativos o de contexto: el primero, que es el más conocido, es el de la debilidad o la ausencia de una burguesía nacional, por decirlo con un concepto más político, pero hay dos elementos normativos que creo que el pensamiento crítico no discute nunca y debería empezar a hacerlo. El primero es que la Argentina tiene una ley de inversiones que está vigente desde la dictadura. Este es un aspecto del que se habla poco, pero es una ley sumamente favorable al capital extranjero, que en los años noventa, sobre todo, el menemismo lo liberaliza todavía más. Lo más gravoso, desde mi mirada, es que la Argentina, a lo largo del predominio liberal en los noventa, firmó 58 tratados bilaterales de inversión, de los cuales siguen vigentes 55, y me parece que eso es un condicionante muy severo a la hora de pensar alternativas de desarrollo nacional con una economía tan concentrada y extranjerizada. El efecto de la concentración y la extranjerización sobre la ecuación externa del país es obvio y tiene que ver con la salida de divisas por múltiples vías, no sólo por la remesa de utilidades, sino también por la dependencia tecnológica, la reprimarización y la inserción internacional argentina en función de sus ventajas comparativas, de sus recursos naturales, pero en términos de su balanza de pagos hay dos elementos para tener en cuenta: en 2011, antes del “cepo”, el capital extranjero remitió al exterior el 70% de las utilidades que había generado la Argentina, equivalentes a 12.000 millones de dólares, y en la etapa actual, en los primeros quince meses de gobierno, que son los datos disponibles, el capital extranjero remitió utilidades por 3.300 millones de dólares. La inversión extranjera que ingresó al país no superó los 3.000 millones. Claramente, me parece que existe un elemento estructural que es central en términos de pensar alternativas para una economía con el nivel de dependencia externa que tiene la Argentina.

El segundo elemento estructural, es el tema industrial. La economía industrial prácticamente no creció en el período 2014-2015, o incluso retrocedió; el déficit comercial acumulado llegó a 15.000 millones de dólares, lo cual tiene que ver en parte con la reprimarización: la mitad de lo que exportamos son alimentos, y desde

2011 para acá venimos con estos escenarios de deterioro en los precios y en los términos de intercambio, pero me parece que hay tres aspectos que, pensando en las alternativas o en las discusiones que tenemos en el marco de esta Jornada, hay que considerar.

En primer lugar, los legados del neoliberalismo en términos de desmantelamiento industrial: en tiempos del kirchnerismo, la “sintonía fina”, por decirlo de alguna manera, en cuanto a una política de desarrollo industrial, por lo menos en mi mirada, no se aplicó.

El segundo aspecto tiene que ver con el tipo de renglones industriales que, sobre todo en tiempos de los gobiernos del kirchnerismo, se apuntalaron, básicamente los autos y la producción en Tierra del Fuego, la electrónica de consumo, donde no hubo ningún esfuerzo serio para desarrollar una estrategia distinta a la que teníamos con los regímenes habituales, con lo cual hay un proceso muy fuerte de depresión de importaciones.

El otro aspecto que creo que es interesante discutir es, a falta de un mejor nombre, lo que podríamos llamar “sustitución inversa”: políticas de fomento, instrumentos concretos, que en lugar de aprovechar la masa crítica que tenía el país en un montón de sectores industriales, terminaron generando ingresos de importaciones que desplazaron la producción nacional competitiva. Con un grupo de investigadores del CONICET hicimos cuatro estudios donde eso queda clarísimo: en el sector automotriz, en bienes de capital, en los sectores proveedores de la industria petrolera y en parte de los componentes electrónicos de Tierra del Fuego el efecto de sustitución inversa ha sido muy fuerte y ha tenido como correlato una cuestión bien crítica sobre el balance externo y sobre la estructura industrial argentina. Hoy es otra cosa: es la apuesta por las ventajas comparativas, la reprimarización, y yo creo que estamos ante un proceso de reestructuración industrial muy regresivo, que a la par que consolida la reprimarización -esto se ve clarísimo en los datos de las exportaciones- también está implicando un proceso de desmantelamiento industrial muy fuerte, fundamentalmente en bienes finales.

El tercer aspecto es la cuestión energética, que hasta 2010 no era un problema estructural, pero que a partir de ese año lo es claramente. Sólo un dato: entre 2013

y 2015 años con poco crecimiento e incluso retracción de la actividad económica, el déficit energético acumulado fue de 17.000 millones de dólares: ahí hay un tema que me parece que hay que discutir. ¿Qué tuvo que ver con esto, esta lógica del oligopolio petrolero que es histórica, pero que el gobierno anterior no logró desarmar o destrabar, privilegiando la sobreexplotación y avanzando en la subexploración, sin ningún tipo de inversión para renovar las reservas hidrocarburíferas a medida que se iban consumiendo? Una matriz energética como la argentina depende mucho de los hidrocarburos, como sucede en pocos países.

¿Qué es lo que hace hoy el gobierno? Algo similar a lo que hizo el anterior en algún aspecto; las famosas “señales de precios”: la recomposición del precio del barril y fundamentalmente del precio de las naftas. La respuesta del oligopolio petrolero a esta política energética es la misma que durante el gobierno anterior: un déficit muy fuerte en materia de inversión, y por lo tanto me parece que difícilmente esté ahí la solución a los problemas que tiene la Argentina en su sector energético.

El cuarto aspecto –yo no voy a hablar de la deuda, porque es algo que todos conocemos y discutimos mucho, además de estos otros aspectos que hay que incorporar también en esa mirada cultural– es la fuga de capitales. Durante los años del kirchnerismo, al menos hasta el cepo, hubo mucha fuga, como la había habido entre el 1976 y 2001 y la sigue habiendo en la etapa actual. En lo que va de la gestión Macri se han fugado más de 15.000 millones de dólares. Hoy lo que claramente se fuga es la ganancia financiera. Me parece que es muy parecido el esquema de dolarización de la ganancia financiera al de los años noventa o al de la etapa de la dictadura. El período anterior era distinto: la raíz de la ganancia que se fugaba no era ganancia financiera, pero el componente de fuga, por lo menos hasta 2011, fue muy fuerte. Me parece que ahí hay un tema de estructura que también hay que discutir.

¿Por qué es tan importante el tema de la restricción externa? Porque según cómo la ataquemos va a definirse la estructura del bloque de poder en la economía. Una cosa es financiar la restricción externa con deuda, como ahora; por lo tanto estamos dándole al capital financiero un papel protagónico en la dinámica del modelo de acumulación. Otra cosa es atacar la restricción externa con ingreso de capitales extranjeros: los dos tienen el mismo problema, que es que al otro día

tenemos que pagar intereses y viabilizar la remisión de utilidades, pero en el esquema de ingreso de inversión extranjera la centralidad se desplazaría hacia el capital extranjero.

Otra cosa es hacer frente a la restricción externa promoviendo un aumento en las exportaciones netas, y ahí hay que discutir si lo vamos a hacer de la mano de un proceso de sustitución de importaciones y/o de un proceso de mayores exportaciones. Ahí también habrá que discutir con qué actores, porque no es lo mismo exportar soja, donde no hay más de cincuenta empresas en el sector de ventajas comparativas, que concentran el grueso de la exportación, que exportar otro tipo de producto. Lo que quiero marcar con esto es que la restricción externa es un problema económico y político, de manera que la forma en que se la ataque, en que se patee la pelota para adelante -el argumento también vale para las etapas anteriores- va a definir el lugar de las distintas fracciones empresarias y del poder económico, sobre todo en la estructura del modelo de acumulación, o se va a definir una peculiar dinámica y estructura de este bloque. No me parece un tema menor; por lo tanto, hay que tenerlo en cuenta.

Para cerrar, en ese escenario, con el propósito con que el IADE nos convocó para pensar en propuestas para la discusión de esquemas alternativos, sin pretender tener la verdad revelada ni muchísimo menos, voy a exponer cuatro ideas que deberíamos considerar.

La primera es el tema normativo: insisto en que en la Argentina sigue vigente una ley que regula el capital extranjero según una normativa neoliberal: la ley de inversión externa de la dictadura, ampliada y liberalizada considerablemente en tiempos de Menem, y fundamentalmente el tema de los tratados bilaterales de inversión (TBI). Reitero que la Argentina firmó en los noventa casi 60 TBI y hoy tenemos vigentes 55, es decir que ningún gobierno desde los noventa para acá denunció estos tratados, y me parece que, viendo algunas cosas de las etapas más recientes del capitalismo argentino, es un condicionante muy serio a la hora de pensar un programa o una propuesta alternativa con este régimen normativo y con los niveles de concentración y extranjerización que tenemos.

La segunda es el tema industrial: obviamente, hay mucho para debatir y en pocos minutos es imposible saldar esa polémica, pero me parece que hay que empezar a discutir si queremos generar o no las bases para un programa de reindustrialización. Creo que eso, que se pregona mucho, en los hechos no se discute tanto. Me parece que la heterodoxia y el pensamiento de izquierda o alternativo deben dar un debate respecto de cómo pensar la eficiencia. En los términos de los mapas conceptuales o de cómo se piensan estas cosas, a veces se recuperan acriticamente miradas sobre competitividad que pertenecen a otro campo político, el del pensamiento ortodoxo. Creo que ahí la heterodoxia que estuvo hasta hace unos años y el pensamiento crítico en general se deben un debate que muchas veces no se genera a partir del planteo sobre la necesidad de reindustrialización. Si coincidimos en esa necesidad hay que exponer a partir de qué sectores y, sobre todo en un país como la Argentina, con qué criterios de eficiencia pensar la inserción de esos sectores.

De los otros dos aspectos, uno es el rol del Estado, que hay que volver a discutir en su faz reguladora o de actor concreto del proceso de desarrollo. Lamentablemente, en la etapa anterior, esta discusión quedó agotada en la recuperación de YPF o del control del sistema previsional, lo cual sin duda es algo fabuloso, pero no puede cerrarse la discusión, por lo menos para mí, en si tenemos empresas estatales o no. Hay muchísimo para debatir, sobre todo cuando muchas veces los funcionarios que conducen áreas estratégicas de estas empresas –conozco el caso de YPF por un trabajo del que me tocó participar– nos planteaban en 2014 o 2015 que bajo ningún concepto se iba a usar la renta petrolera para financiar a una industria ineficiente, y eso sigue dando vueltas, dicho por funcionarios puestos por el Estado nacional. Me parece que la revisión de los mapas conceptuales es necesaria: el rol del Estado no puede agotarse en las cuestiones respecto de si YPF es nuestra, en lo cual estamos todos de acuerdo, pero hay que ponerle un poco más de contenido a esa discusión.

El cuarto punto es el tema de la inserción internacional: acá está Enrique, que sabe del tema como pocos, y seguramente nos va a hablar un rato largo de esto. Yo solamente quería mencionar esta idea: ahora hay todo un debate sobre si China es un nuevo imperio o un contraimperio. Más allá de eso, el tema es que China nos

propone una relación imperial en términos de intercambio comercial. Por encima del rótulo que le pongamos a China, hay que discutir estas cosas. Claramente es un modelo de reprimarización y reestructuración productiva. En la etapa anterior no se cuestionó mucho este aspecto, pero a partir de los acuerdos financieros y sobre todo de los acuerdos estratégicos dejamos pasar muchas oportunidades en términos de desarrollos industriales nacionales; ni hablar de la etapa actual, donde el corazón es la reprimarización y el desmantelamiento de buena parte de las bases productivas.

Me parece que en estos cuatro temas se resumen un poco algunos desafíos, o por lo menos lo son desde mi mirada para pensar estas cuestiones, anclado en esa caracterización de la restricción externa en la que no casualmente dejé afuera la deuda, porque aunque este tema estuviera resuelto, esos otros elementos estructurales son pesadísimos y sería bueno que en algún momento los empecemos a debatir en serio. Muchas gracias.

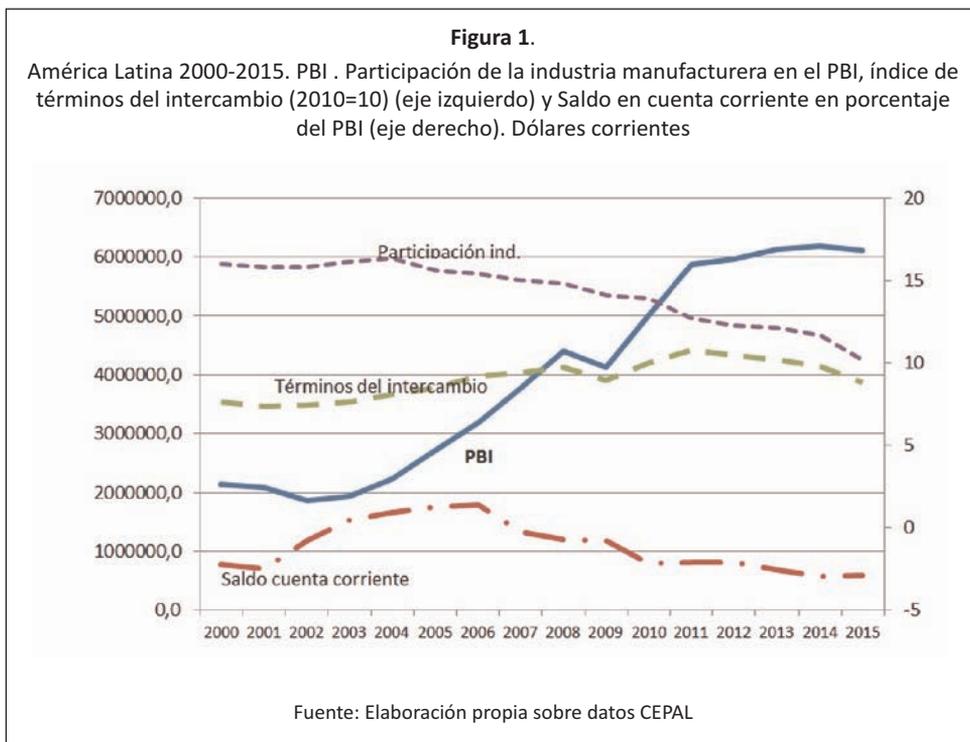
Enrique Arceo

Abogado (UBA) y Doctor en Economía del Desarrollo (Universidad de París, Facultad de Derecho y Ciencias Económicas). Investigador Asociado del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Agradezco la invitación, también los elogios. Me pareció realmente interesante –no podía esperar menos– la intervención de Martín, porque nos pone frente a los datos duros. Yo voy a tratar de escapar un poco de los datos duros. Voy a tratar de hablar del título, que es complicado: “¿Qué tipo de capitalismo es posible en la Argentina?”. Es obvio que por lo menos el que tenemos es posible.

¿Por qué hablar de capitalismo? Supongo que porque cuando se piensan estos temas se habla de la relación de fuerzas mundial, regional y nacional y esto no da para pensar en modelos que vayan más allá del capitalismo. Pienso que en toda reflexión, acerca de una estrategia de largo plazo de desarrollo y transformación, debe tener como una de las posibles alternativas el desarrollo de relaciones de producción que vayan más allá del capitalismo. Esto es un convencimiento que ustedes pueden llamar ideológico: es necesario ir más allá de lo que parece actualmente posible, porque lo posible no está predeterminado. Si alguien le preguntaba a Lenin en 1912 o 1913 -y algo sobre eso escribió Trotsky- que cinco años después iba a haber una Revolución Rusa, tal vez hubiera contestado que era una locura. Lo que pasa es que uno debe plantearse la voluntad de asaltar el cielo, y si no lo hace, se queda chapoteando en el barro.

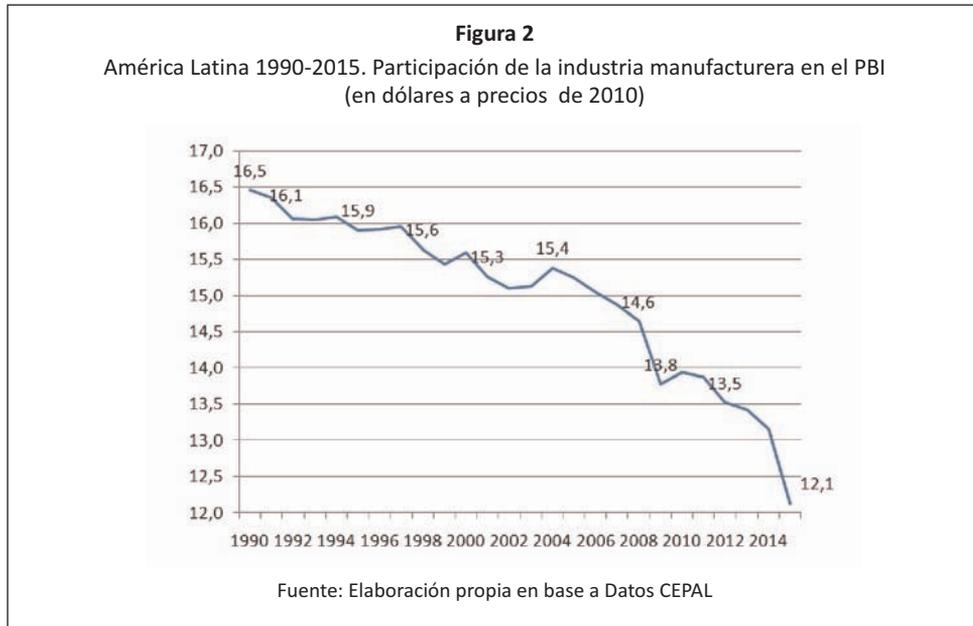
Por eso hay que plantear un modelo de desarrollo olvidándose un poco de lo que dice Martín, que está justo en el centro de todas las dificultades que tenemos. En definitiva, los capitalismos son múltiples, los modelos son múltiples, pero no todos son deseables. Cuando se piensa en un modelo de desarrollo debería optarse por pensarlo desde los sectores populares. No todos los modelos son posibles para los sectores populares, y uno debería pensar además en un modelo conducido -y condicionado todo lo posible- por el accionar de los sectores populares.



Ahora saldré del análisis desde la Argentina.

Quiero hacer una muy breve reflexión sobre América latina. ¿Por qué? Porque no me quiero enredar en las múltiples particularidades nacionales: cuánto es culpa del kirchnerismo, cuánto no es culpa del kirchnerismo, cuánto es culpa de esto o de aquello. Prefiero destacar algunas variables estructurales que son comunes a toda América latina.

La **figura 1**, elaborada sobre datos de la CEPAL, que es muy simple. Se trata de América latina en su conjunto, y es fácil de leer. Fíjense que hasta 2003 el PBI descendía (había empezado a subir levemente en 2002), mientras que empieza a mejorar el saldo de cuenta corriente. En América latina siempre pasa que cuando el PBI cae el saldo en cuenta corriente mejora. ¿Por qué? Porque importamos menos.



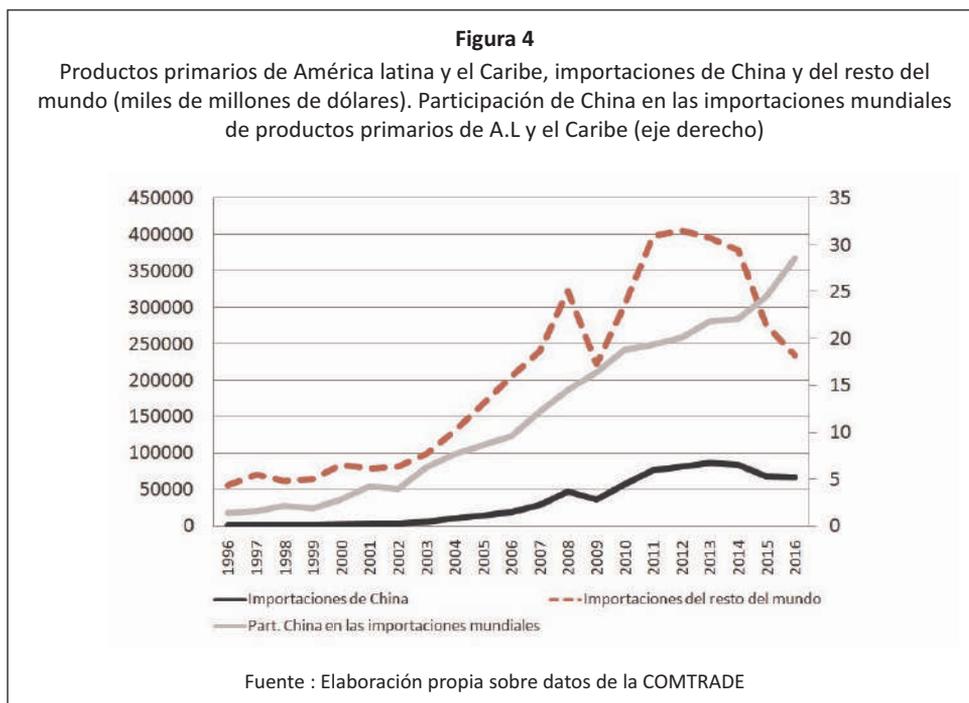
Luego, en 2003, empieza un crecimiento excepcional del PBI en toda América latina, que se extiende hasta 2011. Después se ameseta: lo que llama la atención es que el crecimiento de 2003 a 2011 está acompañado por un excepcional crecimiento de los términos de intercambio. Cuando caen los términos de intercambio cae el crecimiento del PBI y se sigue deteriorando el balance externo: es la mejor definición de la dependencia externa de América latina. Lo más grave es que la participación de la industria manufacturera, con una leve recuperación entre 2012 y 2013, cae permanentemente y en picada. Esto es en precios corrientes, pero si uno lo expresa a precios constantes la **figura 2** muestra,, la participación de la industria manufacturera en el PBI de América latina lo que se ve es una suave tendencia descendente hasta 2003-2004, y luego una fuerte caída, nada menos que del 15% en 2012. Es un proceso de desindustrialización feroz: no es resultado simplemente de que mejoraron los precios relativos de los productos primarios respecto de los industriales, porque la tendencia viene de antes.

Esto refleja muchos de los elementos estructurales que señaló Martín, y fundamentalmente se tiene la impresión de que los niveles arancelarios establecidos en 1995 ya no son suficientes para asegurar la reproducción de la industria latinoamericana tal cual es. Está la presión de la baja de los precios de los productos manufactureros importados, especialmente de China; en América latina la productividad, desde 1965 o 1966, crece a un tercio de lo que lo hace en China y en otros países asiáticos, lo que significa que desde esa fecha hasta hoy la productividad del sudeste asiático creció más de seis veces que la de América latina. En estas condiciones no hay industria con barrera aduanera que aguante, sobre todo si es fija. No quiero ser melodramático, pero una perspectiva de ese tipo nos pone ante una disolución nacional, porque un país con los salarios chinos y la riqueza de la Pampa húmeda, si los argentinos tienen algún sentido común, termina en una guerra civil. Pero fíjense que, de todos modos, América latina creció mucho durante estos años de términos de intercambio favorables y existe la esperanza de que esto se repita.



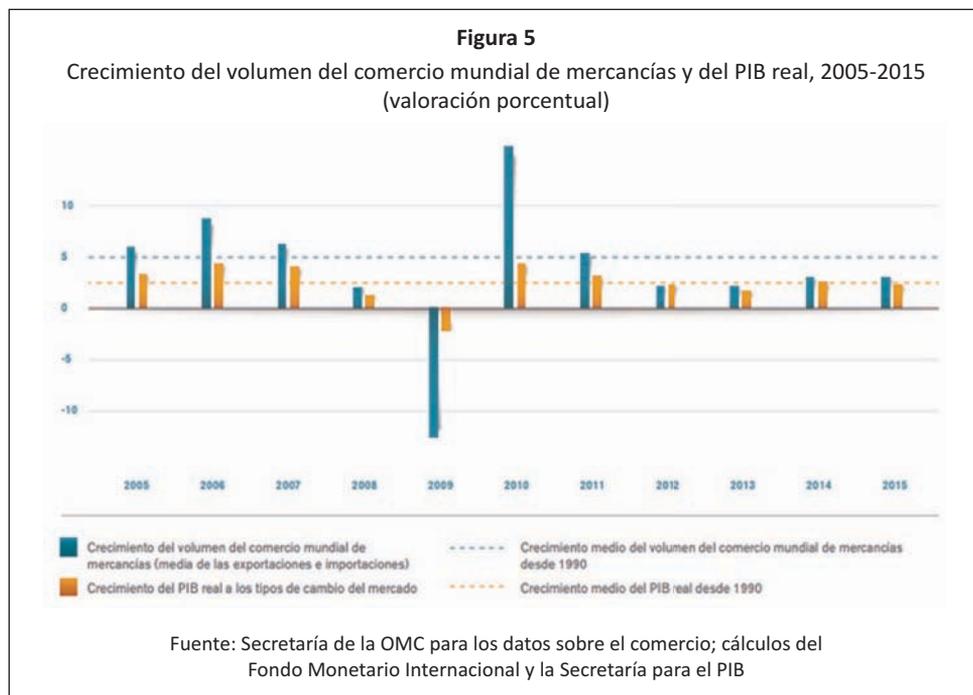
Pero vean también la evolución de los términos de intercambio (**figura 3**), que crecen entre 1880 y 1914 por la caída de los fletes. Luego, con altibajos, presentan una caída permanente hasta 2003. El período que se abre desde 2003 hasta 2011 es, desde todo punto de vista, excepcional, contrario a la tendencia que tenemos desde 1914, lo cual tiene como explicación única y fundamental el advenimiento de China a la economía mundial. Su crecimiento desaforado es un proceso que se da una sola vez en la historia económica mundial.

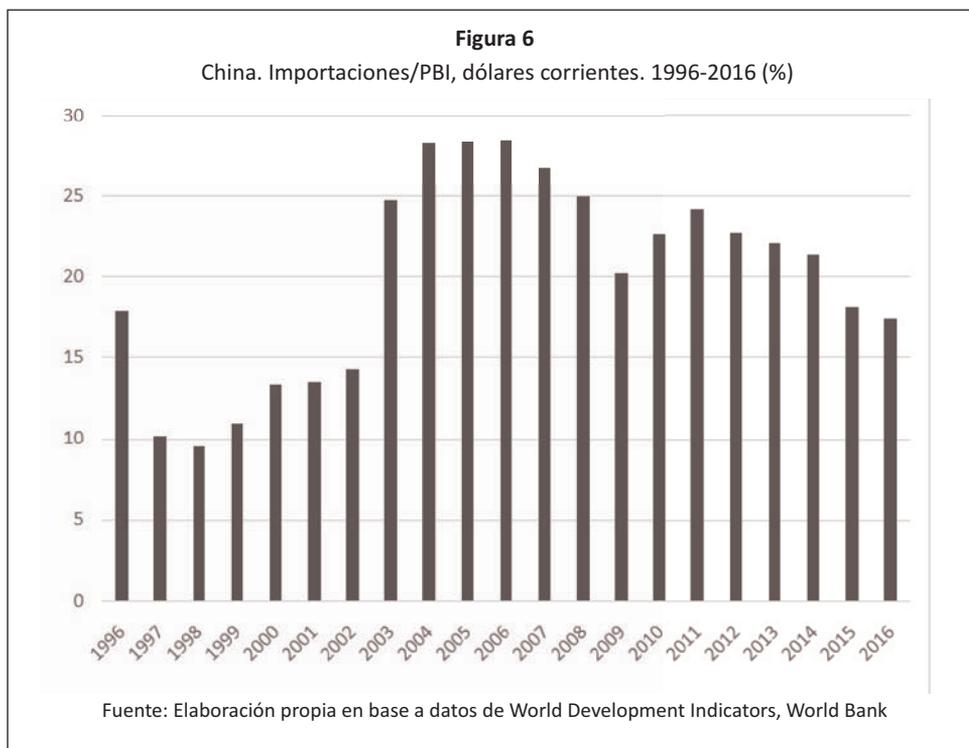
En la **figura 4** las curvas representan las importaciones de productos primarios provenientes de América latina y el Caribe: la curva de arriba son las importaciones del mundo menos China y abajo están las de China. Vean el salto que pegan las importaciones de China a partir de 2003-2004. Si bien allí ahí está jugando el factor precios, lo importante es la participación de China en las importaciones de productos de América latina que pasa del 3 % a más del 30 %. Es un cambio fenomenal: de repente un país pasa del 3 % de la demanda a más del 30 por ciento.



Obviamente, los próximos diez años no van a ser como los diez anteriores. Hay un conjunto de procesos que han desacelerado a China. Ya no crece al 10 %, sino al 6,5 %. Es un crecimiento importante, que también está cambiando su contenido. Está orientándose a los servicios y a la industria liviana; tiene una sobreacumulación en la industria pesada que se traduce en la financiación de los proyectos de infraestructura en todo el mundo, que es la forma de utilizar ese exceso de capacidad. Y estos cambios, entre otros, han disminuido el ritmo de crecimiento del comercio mundial.

En la **figura 5** la Organización Mundial del Comercio nos muestra en la línea de guiones superior el crecimiento promedio del volumen del comercio de mercancías desde 1990, la segunda línea es el crecimiento promedio del PIB. Puede además observarse hasta 2008-2010 el mayor crecimiento del volumen del comercio (primera columna de cada año) respecto del crecimiento del PIB (segunda de las columnas de cada año). Se trata de un modelo liderado por el comercio. Después de

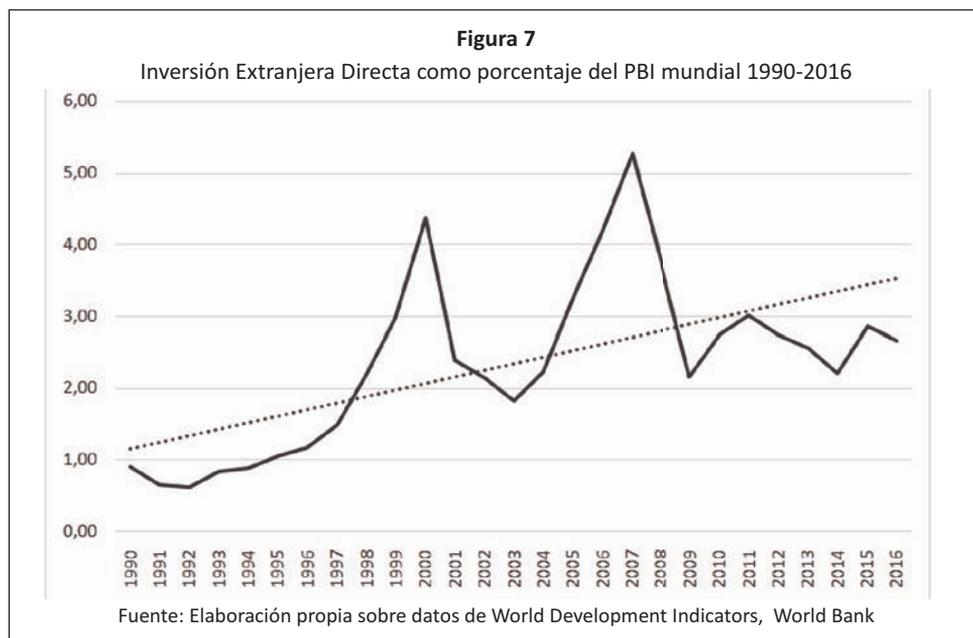


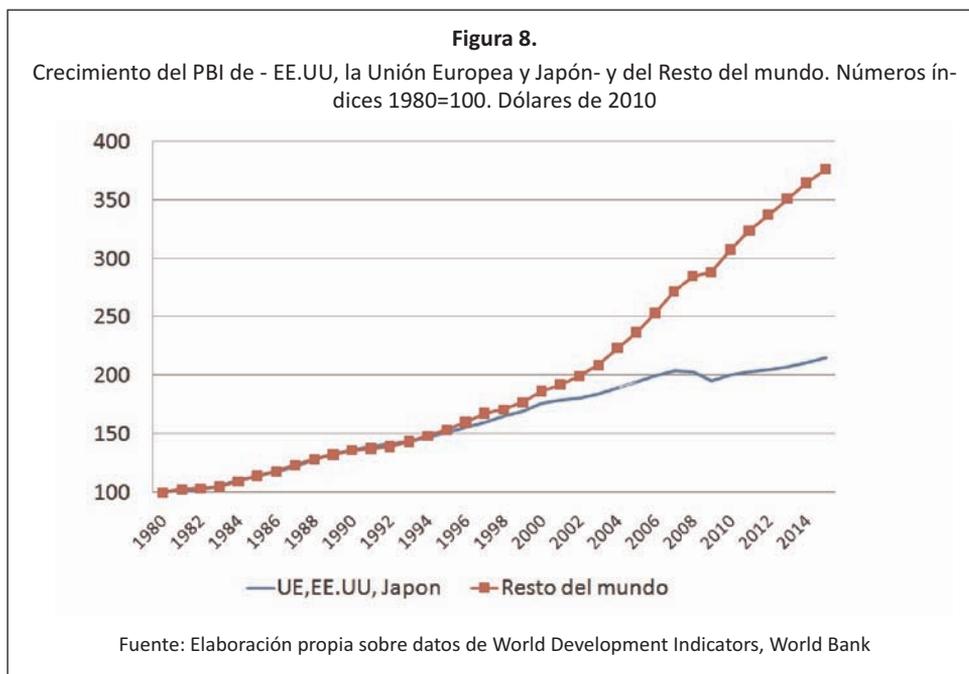


2010 el crecimiento del PBI ha disminuido. El mundo tiende a muy bajas tasas de crecimiento y la diferencia entre el crecimiento del comercio y el crecimiento del PBI se ha achicado y casi ha desaparecido.

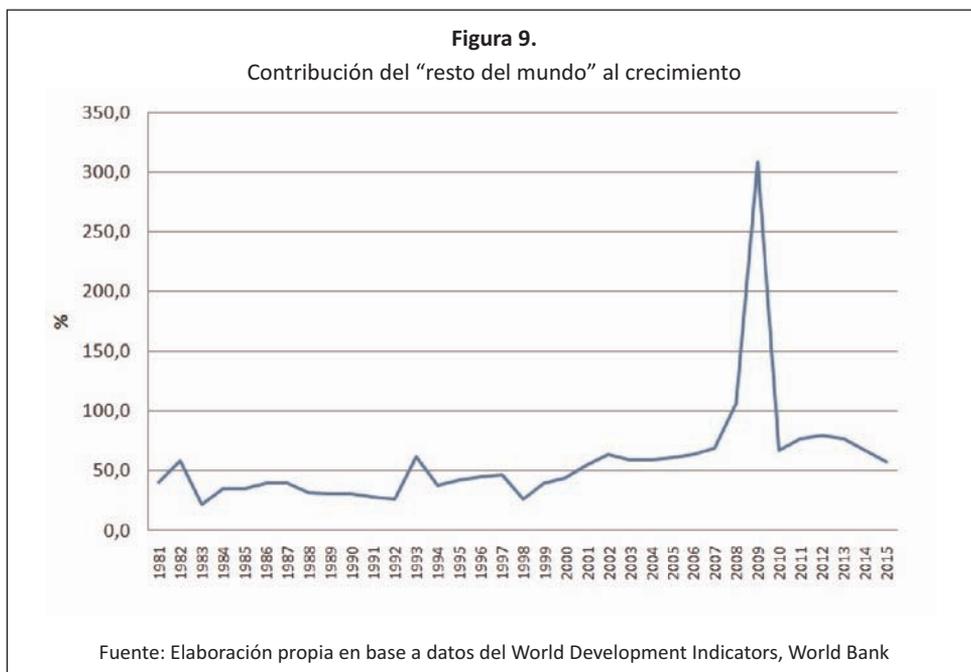
¿Qué está pasando? Uno tiene la impresión de que el proceso de transnacionalización de la producción tiende a agotarse, y esto quiere decir que la mayoría de los fragmentos de la producción que era posible trasladar a los países con bajos salarios ya se ha trasladado, mientras que hay una tendencia a que la automatización permita el regreso a los países centrales de ciertos fragmentos que se apoyan en la robótica para competir con China. El motor del crecimiento del comercio fue la transnacionalización de las empresas y de los procesos productivos, que es lo que se ha debilitado.

Si vemos la **figura 6**, verificamos que las importaciones chinas disminuyen en relación con el PBI de ese país, pero además -año tras año desde 2008- desciende el monto total de las inversiones directas en relación con el PBI mundial (**figura 7**). La transnacionalización estuvo impulsada por un flujo de inversiones directas que generó una profunda transformación en la división internacional del trabajo y un rápido incremento del comercio que tiende también ahora a desacelerarse. No es fácil pensar en una reversión significativa de esta tendencia. Estos son procesos que tienen todo el aspecto de ser irreversibles. China se plantea un plan sumamente ambicioso de desarrollo, “Made in China 2025”, pasar de tener en su producción un 40% de piezas esenciales de repuesto de origen local en 2020, a un 70% en 2025. Es un proceso fabuloso de sustitución de importaciones que China fundamenta muy bien: el grueso del valor agregado en las famosas cadenas de producción se lo queda el centro, y lo único que ella percibe son los ingresos de un trabajo mal pago; por lo tanto, China proyecta sustituir importaciones y crear una estructura industrial compleja para alcanzar en 2040 el mismo nivel de desarrollo industrial que los países centrales. Esto implica una enorme profundización de la transformación de la economía mundial ya en curso.



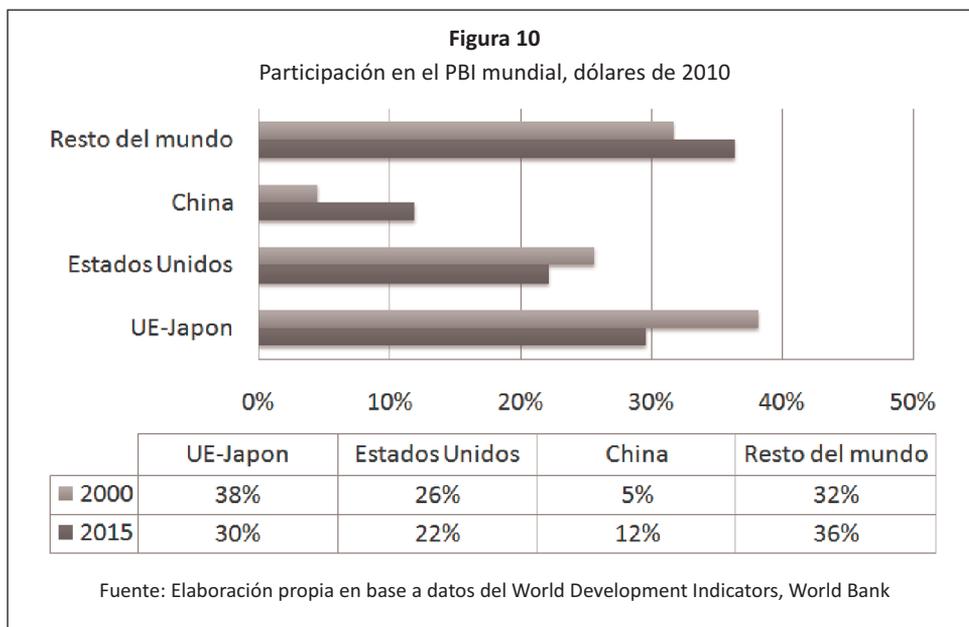


A partir de 1995 (**figura 8**), en dólares constantes, se ve claramente la trayectoria de crecimiento de, por una parte, Estados Unidos, la Unión Europea y Japón y, por otra, del resto del mundo, integrado en su mayor parte por la periferia. Se abre una brecha en el crecimiento que transforma radicalmente la economía mundial en un contexto de crisis de hegemonía. Como se observa en la **figura 9**, la contribución al crecimiento de la Periferia (del resto del mundo), es mayor al 50 %. En el capitalismo, que los desarraigados del mundo, que tienen en promedio un ingreso per cápita que es el 15 % del que obtiene el Centro, vayan conduciendo el crecimiento de la economía mundial, marca una nueva etapa. Hay dos procesos acá, y no quiero entrar mucho en esto. Por un lado, la Periferia no podía, en el marco de la anterior división internacional del trabajo, crecer más que el Centro, puesto que el mercado de sus productos primarios era el centro, pero cuando la Periferia pasa a producir industria, no tiene como límite el mercado de productos primarios del Centro, sino el PBI del Centro. Se lo va comiendo, y por lo tanto crece mucho más que el Centro. Esto es una nueva etapa en la economía mundial, claramente, y re-



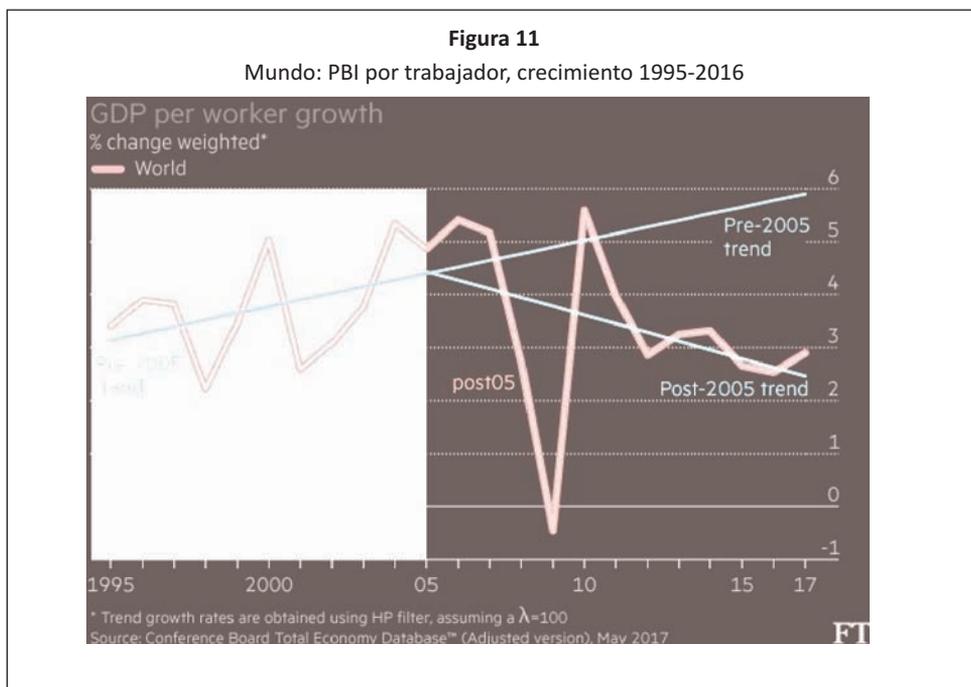
vierte un ciclo que comenzó con la Revolución Industrial, y, si somos más precisos, desde 1500. Hasta los años noventa del siglo pasado el crecimiento del Centro supera al de la Periferia y ahora lo que pasa es lo contrario. Esto implica un cambio notorio en el peso de las economías centrales. Estados Unidos, la Unión Europea y Japón caen, en conjunto, del 38 al 30 % del PBI mundial (**figura 10**); Estados Unidos, pasa del 26 al 22 %, y China sube del 5 al 12 %. China sigue siendo una economía gigantesca pero muy pobre. Pero la participación en el PBI mundial entre 2000 y 2015, de China y del resto del mundo se eleva del 37% al 48 %. Lo cual pone de manifiesto la caída de Estados Unidos y una nueva relación de fuerzas mundial en un contexto donde el capitalismo sigue experimentando una crisis cuyas causas los economistas nos peleamos por diagnosticar.

Lo cierto es que vivimos en la época de la robótica y de la automatización. Solow, que era un economista muy inteligente, alguna vez dijo que la electrónica está en todos lados, menos en las estadísticas. Hoy podemos decir que la robótica y la au-



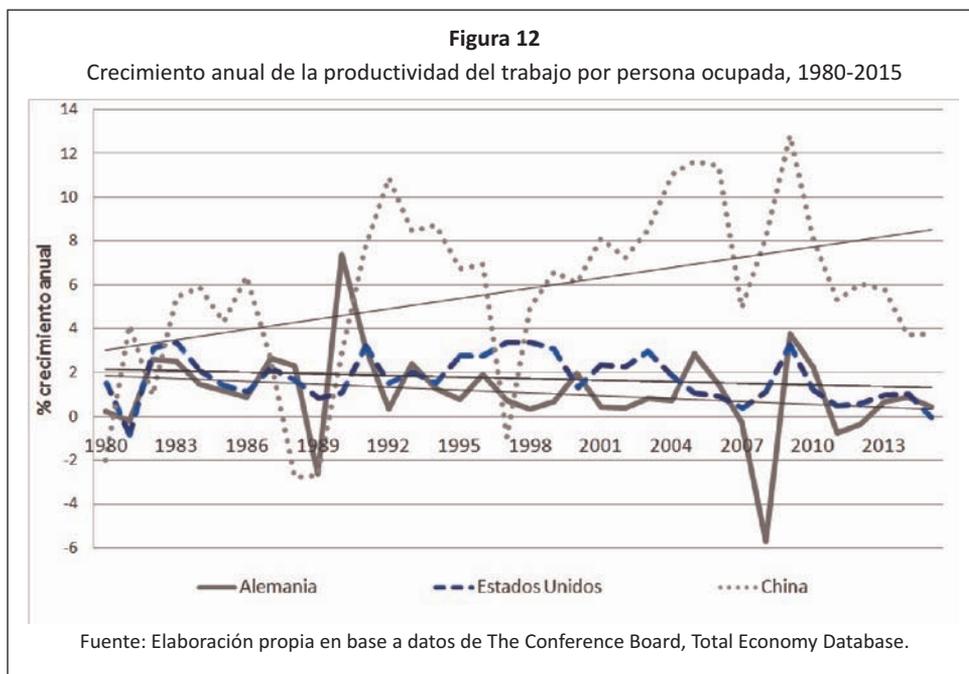
tomatización están en todos lados, menos en las estadísticas, y no es porque las estadísticas mientan. Se han reformado, y hay congresos internacionales todas las semanas para discutir el problema porque sería maravilloso descubrir que se equivocan las estadísticas. Pero existe consenso en que el margen de error es del 10 o del 20 % o sea que estamos ante una caída real del aumento de la productividad.

En la **figura 11**, que está tomada del *Financial Times*, vemos la tendencia del crecimiento de la productividad del trabajo desde 1995 y la caída posterior a 2005. Estados Unidos tuvo el año pasado (2016) un crecimiento de la productividad nulo. En “la edad de oro del capitalismo” (1945-1970) el crecimiento anual de la productividad del trabajo era, en el Centro, del tres y pico o cuatro por ciento. A esa “edad de oro” le siguió la época del “neoliberalismo”, con un crecimiento de alrededor del 2% anual y en esta nueva fase estamos en el uno. Evidentemente se trata de una nueva fase de la economía mundial a la que todavía no le podemos poner un nombre, pero que es claramente una fase de aguda desaceleración y se da tanto en los países desarrollados como en los subdesarrollados. La productividad de China está creciendo muy por debajo de su tendencia desde 1995 (**figura 12**), y tiende a pasar



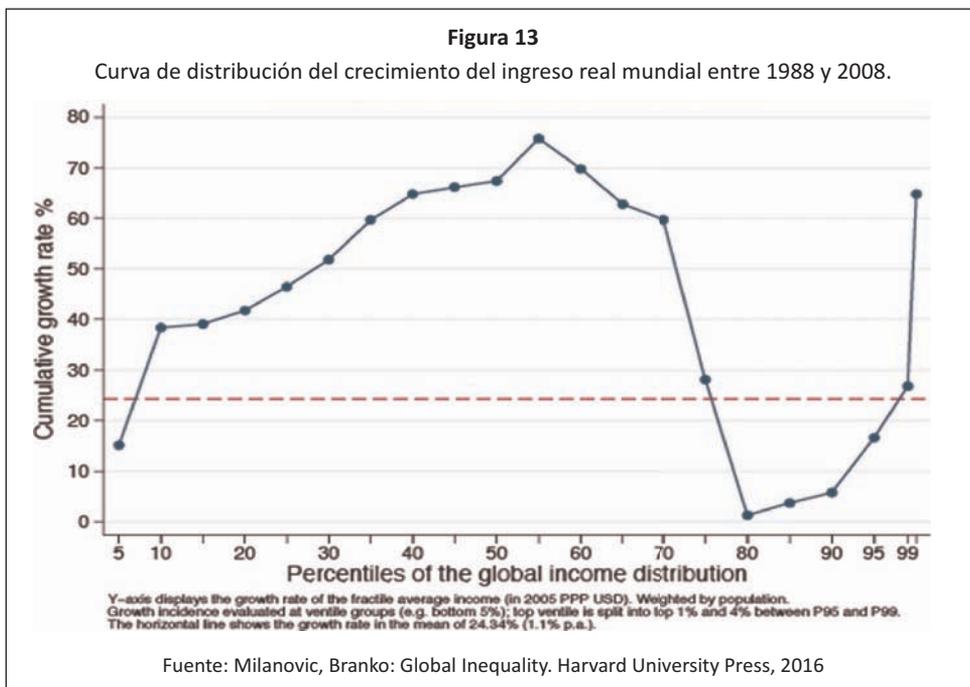
lo mismo con Alemania y Estados Unidos, o sea que estamos ante una desaceleración estructural del capitalismo.

François Chesnais, el economista de la financiarización, acaba de publicar un libro interesante. Es un viejo que se enoja fácil, por lo visto, porque cambia todas sus posiciones y dice: “No me jodan. Esta es la crisis final. El capitalismo no se puede recuperar de esto”. Uno sabe que el capitalismo se recupera de muchas cosas. El planteo de Chesnais está acompañado por la gran mayoría de los economistas marxistas franceses, y un economista ortodoxo como Gordon, en Estados Unidos, señala que estamos en una fase de inevitable e irreversible caída del crecimiento en los países centrales. Los trabajos de Gordon, que recomiendo a todos, porque es un excelente estadígrafo, economista e historiador económico, habla de las formas de vida en Estados Unidos desde la independencia y dice: “El progreso es una vez para siempre”. Una casa confortable, con aire acondicionado, agua caliente, sin caballos en las calles, con coches y aviones, ya los tenemos. La gran revolución que



vivimos actualmente, dice, es en realidad, una revolución en el área del entretenimiento, las telecomunicaciones y el procesamiento de datos que no está cambiando el conjunto de la vida material, como la cambió el hecho de pasar la mayor parte de la población a un ámbito urbano, donde un conjunto de innovaciones permitió independizar en buena medida al hombre de las inclemencias de la naturaleza y eliminar gran parte de los riesgos para la salud derivados del medio ambiente. Esto exigió grandes inversiones, pero una vez realizadas éstas el espacio para la inversión y la innovación, afirma Gordon, se reduce drásticamente.

Lo que se está poniendo en duda, desde diferentes perspectivas, es la visión positivista del progreso indefinido, que es replicada por la idea de la acumulación sin fin. Por un lado, la naturaleza no es infinita y, por otro, el mismo crecimiento restringe de alguna manera los campos de inversión futura del capital. Se pueden inventar necesidades todos los días, pero cada vez en ámbitos más acotados, y esto viene acompañado de una tremenda desigualdad.



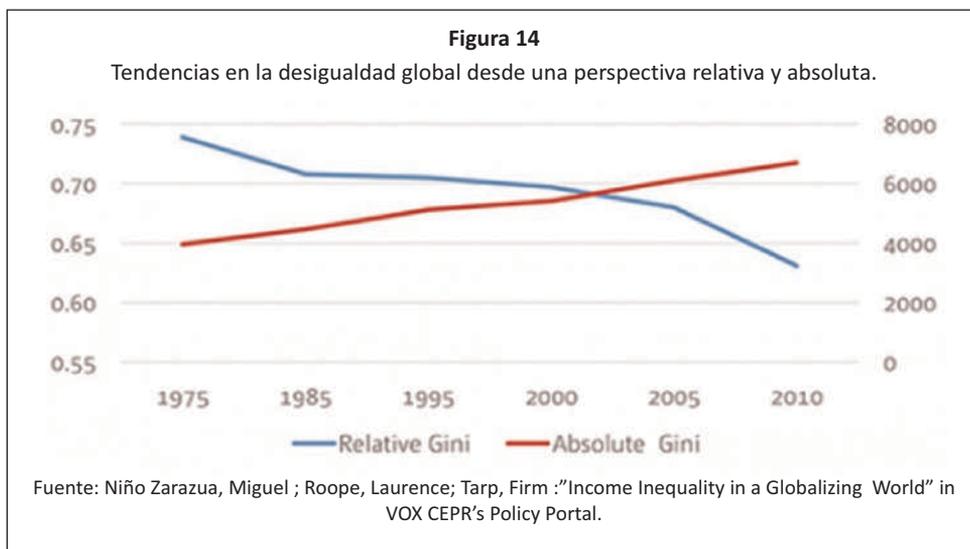
Branko Milanović es un economista que fue funcionario del Banco Mundial, que dedicó su vida a un trabajo imposible. Finalmente le salió bien. Ustedes saben lo que es una encuesta de hogares. Agarró todas las encuestas del mundo, las empañó, las hizo compatibles, y por primera vez tenemos la distribución por fractiles del ingreso mundial. Este es uno de sus cuadros, que se hizo famoso en la teoría económica en los últimos años. Es la curva de la distribución del crecimiento del ingreso real de la población mundial entre 1988 y 2008, diferenciada en ventiles/percentiles. Se llama “El elefante” (**figura 13**) porque tiene la forma del elefante cuando levanta la trompa. La línea punteada indica que el ingreso de la población mundial creció en promedio, un 24 %, lo que significa (para que no nos hagamos demasiadas ilusiones) un crecimiento del 1% anual acumulativo. Todo el crecimiento en el ingreso promedio de algo más de la mitad de la porción más pobre de la población mundial es fundamentalmente atribuible a China y, en menor medida, a Indonesia, Tailandia y Vietnam, y los que crecieron por debajo de la media son las capas medias de los países ricos, la clientela de Trump. El último 1%,

de la población mundial, los super-ricos, han tenido en cambio un aumento increíble en su apropiación del ingreso.

Branko Milanović dice en su último libro “Global Inequality”, una cosa que parece desesperanzada: “En realidad, no veo ningún signo de que esto pueda revertirse. No veo en Estados Unidos, en Europa, en Japón, movimientos sociales y políticos que planteen instrumentos susceptibles de revertir esto”.

Estados Unidos tiene, en cambio, la posibilidad (aunque a un gran costo, dado su propio grado de desindustrialización y la oposición que ello levantaría en el gran capital norteamericano trans-nacionalizado) de frenar en gran medida, el ascenso del ingreso chino si cierra total o parcialmente su mercado a China. El nacionalismo del imperio siempre es contrario al nacionalismo de la Periferia, no porque ataque al libre comercio, que le conviene a China, que tiene los costos más bajos, sino porque trata de cerrar por diversos medios el camino a los avances en la industrialización de la Periferia. La nueva fase de la economía mundial va a ser también, necesariamente, una fase de agudas confrontaciones. Ahora se está renegociando en el NAFTA la cuota de azúcar de México. Según el tratado, podía refinar el 50 % de sus exportaciones, y el resto tenía que ser caña. En el nuevo tratado, hecho a punta de pistola, México renuncia a exportar más del 30 % de azúcar refinada. Fíjense que esto es casi un símbolo. El azúcar es un producto primario. Si ni siquiera se puede refinar el azúcar, que me hablen de un crecimiento de la Argentina tendiente a ser el supermercado del mundo ... Cuando tenía como profesor a Celso Furtado en París, me decía: “Todo esto del libre comercio es una huevada. A nosotros los norteamericanos no nos dejan tostar el café”. Después lo pudieron tostar. A los mexicanos sólo les dejan refinar una parte de su azúcar, y esto es parte de la relación imperial.

En la **figura 14**, finalmente, la línea gris es el índice Gini de los ingresos per cápita del conjunto de los países, que mejoró. La línea negra es el GINI de la brecha absoluta. Está mejorando la posición relativa de los países de la Periferia en la distribución del ingreso mundial, fundamentalmente sobre la base de China y la India, que son los más grandes. Pero la brecha se sigue incrementando en términos absolutos, porque el crecimiento absoluto de los ingresos de los chinos, que son el 10 % del de los norteamericanos, no es el mismo que el crecimiento absoluto, en si-



milar porcentaje, de un ingreso diez veces mayor. Es un mundo donde persiste la polarización.

¿Qué quiero decir con todo esto en lo que respecta a la Argentina? Que no podemos esperar que la evolución de la economía mundial cambie la situación si seguimos con este modelo, que lleva inevitablemente al ajuste por vía de la restricción externa. El ajuste y la restricción externa son la oportunidad de la derecha, pero además es un techo constante al aumento de los salarios. El ajuste pega sobre el salario, y no es casual que todavía el ingreso de los asalariados, en términos reales, sea menor al de 1974. Un teórico muy importante, Ruy Mauro Marini, decía que la condena de la Periferia era la superexplotación. Y puede verificarse que hubo un aumento de la productividad y los salarios cayeron; que hubo un aumento de la intensidad del trabajo y los salarios cayeron. Tiene que ver con el límite que impone la dependencia. Cuando uno piensa un modelo lo primero que hay que decir es que el problema no es el crecimiento, sino un tipo de crecimiento que reproduce una estructura dependiente y muy desigual.

Yo defino lo nacional como aquello que no se puede ir; el capital se puede ir, pero los trabajadores no. Lo popular y lo nacional son una sola cosa. Desde el punto

de vista nacional y popular no se puede pensar un modelo de desarrollo que no incluya un proceso de reindustrialización. Recrear en la Argentina un sistema industrial, en el marco de la globalización, es imposible. No podemos hacer un sistema en el que estén todas las actividades, como trató de hacer Corea y como hizo Japón, pero a lo mejor podemos aprender de Kamane Akamatsu, que es el teórico japonés del desarrollo, que explica que lo que hizo Japón en la primera mitad del siglo XX fue elegir ramas e integrarlas verticalmente. Akamatsu decía: “No teníamos la tecnología de una industria como la textil, hasta que en 1936 exportamos telares a Manchester. En ese caso hemos adquirido la tecnología”. Esto es un proceso de integración vertical. Empezaron con el tejido, pasaron a la vestimenta, luego exportaron, después crearon la maquinaria y esto, en sucesivos y distintos sectores, permitió la industrialización japonesa antes de la Segunda Guerra Mundial.

Armar un modelo de este tipo supone un Estado capaz de elegir ramas, de intervenir extrayendo excedentes del sector privado, extranjerizado, y haciendo inversiones, porque en un país sin burguesía nacional en los sectores industriales estratégicos, que son controlados por las transnacionales, las inversiones necesarias para integrar cadenas productivas y generar una nueva especialización no van a ser realizadas por el sector privado. El Estado es una cristalización de fuerzas, lo que quiere decir que los sectores populares tienen que empujar para que esto se haga, y además reformular totalmente el Estado para que refleje la nueva cristalización de fuerzas, que es lo que en la Argentina, desde 1973, no se pensó ni se intentó, y sin eso, los proyectos políticos son puro bla, bla.

Está claro, además, que el crecimiento no es solamente consumo. Un proyecto nacional exige inversión, y si queremos compatibilizar inversión y consumo nunca lo vamos a hacer si el modelo de consumo es Miami. Es absolutamente imposible tratar de reconstruir los modelos de consumo de masas del Centro en la Periferia, y esto nos desafía a pensar con la participación de la gente, porque sin la participación esto no se hace. ¿Cómo se puede pensar esto? Tal vez basados en modelos de consumo colectivo en educación, salud y vivienda, que tienen la ventaja de exigir pocas divisas. Es una vergüenza que un país como la Argentina tenga villas miseria, y esto no se arregla haciendo chalecitos, sino edificios con una planificación geográfica en los niveles nacional, provincial, local, etc., con participación de la gente.

Esto es apuntar a otro modelo, más allá de la lógica del beneficio de corto plazo que rige los modelos de acumulación desarrollistas.

Esta combinación de nuevas relaciones de producción en el consumo, en la reproducción del conjunto de la sociedad, con políticas de industrialización, creo que es el desafío de los modelos que tenemos que construir. Eso es la política. Yo soy simplemente un economista y acá lo tenemos a Vilas, que puede hablar mucho sobre el tema, pero esta es la reflexión que me despertaba el modelo de desarrollo. Nada más.

Las figuras también pueden verse en www.iade.org.ar

MESA DE CIERRE

¿Inevitablemente a los tumbos?

Carlos Vilas

Abogado (UNLP), magister en Ciencia Política y Administración Pública (FLACSO). Consultor de UNICEF, PNUD, ACNUR y OEA en Centroamérica y el área andina. Funcionario de la CEPAL (1974-76). Asesor de gobiernos de Centroamérica. Profesor de posgrado en la UNLa (Maestría en Políticas Públicas y Gobierno) y de la UBA.

Buenas tardes. Esta Jornada tiene como título “¿Qué tipo de capitalismo es posible en la Argentina?”. Podría haberse titulado: “Más allá del diagnóstico”, porque en realidad, con sus más y con sus menos, hay una fuerte coincidencia en el diagnóstico de los problemas que enfrentan la Argentina y América latina, pero no quiero salir de la Argentina. Aquí necesitamos preguntarnos cómo avanzar a partir del diagnóstico. La cuestión de qué tipo de capitalismo es posible en la Argentina, hoy o en el futuro, implica ponernos de acuerdo sobre qué es “lo posible”. Desde la perspectiva de la política, por lo tanto también de la política económica, posible es lo que, desde una correlación de fuerzas dada, en un escenario determinado, tiene perspectiva de éxito, o sea de alcanzar el objetivo buscado, pero como todos los otros actores que están jugando el mismo juego tienen también su concepto, intereses y preferencias nunca es posible determinar, a ciencia cierta qué es lo posible, incluso si se logra una acertada anticipación de las decisiones de los otros. Lo posible es lo que uno consigue como resultado de ese conflicto de intereses y de visiones, tanto más cuando “lo posible” refiere a totalidades complejas como son los regímenes político-económicos en juego y de visiones.

94

Entonces, con todo lo que hemos producido y estamos produciendo respecto de los alcances y limitaciones de estos doce o trece años recientemente transcurridos, y ante la no aberrante hipótesis de que el sendero que se ha emprendido a partir de diciembre 2015 si hacemos una proyección lineal, va a conducir a una nueva debacle, personalmente pienso que hay un riesgo, más allá del costo de la debacle, que siempre lo pagan los mismos, esa proyección resulta razonablemente acertada, tengamos la tentación de salir de esa debacle del mismo modo que sali-

mos de la anterior en 2002-2003. En sus logros pero también en sus limitaciones y en las contradicciones que no se pudieron superar

Sin embargo, justo es decir que más allá y en contra del estereotipo que difundieron Dornbusch y Edwards hace ya unos años sobre que los regímenes nacionales-populares o populistas siempre terminan en el descalabro, eso es cierto con el final de la Alianza en 2001, que nada tuvo que ver con la economía política del populismo. Pudo haber sido cierto para el abrupto final del gobierno de Isabel Perón, mas no para el gobierno de Perón en el '55, que ya había superado la crisis y por eso hubo que hacer un golpe de Estado, ni fue cierto para el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, que entregó a la gestión actual una economía que no estaba en su mejor momento, pero que no era de ninguna manera la economía descalabrada que después se ha venido diciendo, salvo en la carta que las actuales autoridades distribuyeron a los potenciales inversores extranjeros: *"Argentina: A Land of Opportunities"*.

Entonces, este debate no es nuevo. El antecedente inmediato que recuerdo, incluso de mucha sofisticación teórica, se dio en Brasil a mediados de los años sesenta, cuando era evidente que el esquema cepalino de sustitución de importaciones estaba agotado. En la Universidad de San Pablo, en torno de lo que se llamó "seminario del capital", donde participó gente como Fernando Henrique Cardoso, Guido Mantega y otros economistas y sociólogos que luego hicieron carrera política, se empezó a discutir si era posible el desarrollo del capitalismo en Brasil, lo cual era tautológico o retórico, porque lo que había en Brasil o lo que hay en la Argentina es, como se dijo aquí, capitalismo.

Esa pregunta revela insatisfacción sobre el tipo de capitalismo existente. Después se sumaron otros a la discusión, y llegaron a la conclusión de que no, de que el capitalismo no era posible, porque no había crecimiento ni inversiones. Luego vino el régimen militar, y después de un par de años a los bamboleos llegó el famoso "milagro brasileño", con Garrastazú Medici y compañía, y muchos cambiaron de opinión sobre la posibilidad del capitalismo, pero con la pregunta de qué tipo de capitalismo. Cardoso, cuando era un buen sociólogo, publicó una investigación comparativa entre la burguesía argentina y la burguesía brasileña, que se llama "Ideologías de la burguesía industrial en sociedades dependientes" donde encontré que

ese tipo de capitalismo nacional, no era atractivo para la burguesía industrial brasileña ni para la argentina, que aspiraban a insertarse o articularse en las líneas tendencialmente dominantes en la economía mundial.

En eso estamos ahora: en otro nivel, con otras características puntuales, pero la problemática es la misma, y es la problemática que en algún momento planteó Marcelo Diamand, que fue un hombre muy sensato, más que por economista por empresario. Si se equivocaba teóricamente no solamente era un desprestigio frente a sus estudiantes; perdía plata. Es la problemática de la pendularidad. Lo que no advierte Diamand es que esa pendularidad, como se dijo en algunas de las presentaciones anteriores, no es simplemente reiterativa. Esos movimientos pendulares conllevan niveles decrecientes de bienestar social, de posibilidades de desarrollo en el sentido integral y sobre todo de niveles decrecientes en términos de empleo, de distribución del ingreso y de calidad de vida.

Uno puede ver que los períodos de recuperaciones, de pendularidad expansiva, keynesiana o neokeynesiana, populista o como queramos llamarla, que hemos tenido en la Argentina, nunca han recuperado los niveles previos de distribución del ingreso entre capital y trabajo, como indicador de una correlación de fuerzas de clase. Nunca pudimos volver, no ya a los valores de 1974, que ya forman parte de la iconografía del capitalismo argentino; en cambio, vamos decreciendo persistentemente.

La pregunta es, ya que Enrique Arceo citó a Lenin, qué hacer. Podemos tratar de chapotear en el barro, ver de qué manera podemos aprovechar alguna innovación tecnológica, alguna curiosidad científica, una buena cosecha o bien, a partir de estos diagnósticos tan ricos y sofisticados, qué hacemos con eso. Ese “qué hacemos” no es solamente una cuestión macroeconómica ni de teoría económica. El hacer es, por definición, un hacer político, y cuando uno mira los ejemplos que normalmente se dan de salida del atraso, de desarrollo acelerado, etc., siempre se salió por el lado de la política. Eufemísticamente se dice: “Fue la intervención del Estado la que...”. Sí, ciertamente, pero ¿por qué el Estado en Japón, en Corea, en Taiwán, en la Argentina, en México, en Brasil en determinados momentos decidió poner manos a la obra?

Aquí algo se ha comentado sobre eso. Yo tengo una versión un poco más sofisticada respecto de la de los colegas. El tema del sudeste asiático fue el de la Guerra Fría en el sudeste asiático. Los grandes saltos adelante en materia de desarrollo económico en América latina y en el mundo periférico están vinculados con escenarios macropolíticos y geoestratégicos muy definidos. ¿Por qué, si no, Estados Unidos tolera, avala e impulsa la reforma agraria en Japón y en Corea del Sur en el mismo momento (1954) que le da un golpe de Estado al gobierno de Arbenz en Guatemala, por haber hecho la reforma agraria? Uno puede decir: “No, mirá, lo que pasa es que en Guatemala hicieron la reforma agraria contra la United Fruit, que era de los hermanos John Foster y Allen Dulles, secretario de Estado y jefe de la CIA, respectivamente”. Pero ese constituye un argumento anecdótico. El tema es que en 1949 en China había ganado la revolución comunista, con Mao, y obviamente a los que se fueron corriendo a Taiwán, o a los que estaban resistiendo en Corea, se les toleraron cosas como el intervencionismo del Estado, nacionalización de la banca, etc., que no se les toleraron a otros, porque en ellos el peligro no era Mao. El peligro, en todo caso, era la imputación de filofascismo que desde Estados Unidos se hacía respecto de regímenes nacionalistas y populares, como los de Vargas, Perón o Cárdenas.

Hubo un entorno político que fue condición de posibilidad de esa salida hacia un capitalismo regulado y dirigido por el Estado. Efectivamente, hubo reformas agrarias y esas reformas agrarias tuvieron sin duda una finalidad política, pero ¿eso qué significó? Significó modernizar y elevar la productividad del trabajo en un sector crucial para definir el costo de reproducción de la fuerza de trabajo. Una característica que tienen los países asiáticos –que, por cierto, no tenemos nosotros– es la dieta nacional básica. ¿Ustedes se imaginan si se pusiera una libreta de racionamiento a la cubana aquí en la Argentina con el bife de chorizo, las papas fritas, los panqueques con dulce de leche, el “fresco y batata”? No hay socialismo que aguante. Tratemos de recordar el malestar de aquellos tiempos de las vedas de venta de carne vacuna para potenciar saldos exportables. Esta idea del puñadito de arroz o, en otras economías, la tortilla con sal, aquí no correría, porque además juega la dimensión cultural del desarrollo: “Nosotros estamos para otra cosa”.

El desarrollo o el capitalismo no son solamente un estilo de acumulación de capital sino un modo de pensar la vida. Es esto que dice Margaret Thatcher: “La sociedad no existe; existen solamente los individuos y las familias”. El primero que dijo eso fue Thomas Hobbes en el Leviatán, cuando, al describir el estado de naturaleza, dice: “En él no hay sociedad y todo es violencia. La vida es brutal, ruin, salvaje y corta”. Tampoco en esto se inventa mucho.

El tema es que los esfuerzos para el desarrollo, en el atraso o en la periferia, como queramos llamarlo, han implicado siempre cruciales y decisivas intervenciones del Estado, pero de un Estado que preexistió a estos esfuerzos de crecimiento. No es cualquier Estado. Hay un viejo artículo de Peter Evans, que se llama algo así como “El Estado como problema y como solución”, donde analiza las burocracias japonesa, coreana y taiwanesa. La burocracia japonesa se seleccionaba por concursos desde fines del siglo XVIII, y lo mismo la coreana. Eran servidores del Estado, una casta o una clase, pero altamente identificados y calificados al servicio de un Estado que tenía como cúspide al emperador, que era Dios. Ese es el Estado que finalmente identifica cuáles son los nichos donde es posible impulsar cierto tipo de industrialización a partir de la mano de obra barata, pero satisfecha en sus necesidades básicas, que estaba ofertando ese sector agrario reformado. Esto no se dio en América latina, salvo en dos o tres países; uno de ellos fue la Argentina en la década de los setenta y ochenta del siglo XIX, con la “Conquista del Desierto” y la masacre de los pueblos del Noroeste paralela a la guerra del Paraguay... Esto no reduce el enjuiciamiento ético que merecen esas tropelías, que responden a la racionalidad político-económica del desarrollo de una economía capitalista moderna para la época. Si me perdonan la expresión, tenemos que bancárnoslo, por lo menos en términos de comprensión histórica. Eso hizo posible el desarrollo de la Argentina de la Generación del 80, de la que emergió la pujante clase media que finalmente llevó a don Hipólito Yrigoyen al gobierno.

El desarrollo del capitalismo tardío de Corea, de Japón, de Taiwan, de Singapur fue impulsado por estados con capacidades preexistentes. Hubo asimismo una coyuntura internacional geopolítica, definida parcial aunque no totalmente, por las fuerzas que predominan en la estructura de poder internacional. Hay un Estado que desde antes de que se plantee la posibilidad de un desarrollo acelerado, de una industrialización, de una transformación agropecuaria, está técnicamente prepa-

rado para asumir tareas de esta envergadura. Hay asimismo un hecho brutal: Japón y Corea emergen de derrotas políticas y militares, y la modernización de estas sociedades es producto de un estilo de intervención de la potencia dominante en esa parte del mundo por intereses que son de esa potencia dominante, independientemente de lo que pensarán los japoneses, los coreanos o los taiwaneses. Había que frenar el peligro del comunismo, que había triunfado en China. Por eso había que fortalecer a estos países, porque desde el atraso no se frena al comunismo. Esta no fue la situación de América latina.

Entonces, ciertamente el Estado fue el instrumento de un proyecto de industrialización acelerada de un tipo muy particular, como se dijo aquí, que no fue solamente industrialización liviana sino una industrialización orientada hacia algunas exportaciones selectivas. En América latina, hacia los años setenta, los países que más habíamos avanzado por el camino de la sustitución de importaciones éramos México, la Argentina y Brasil. En los sesentas y setentas ensayamos algo parecido, lo que se llamó en esa época “sustitución vertical de exportaciones”, es decir dejar de ser primarioexportadores para, a partir del esfuerzo de industrialización de las décadas precedentes, proyectarnos a través de las exportaciones. ¿Qué nos falló? Que teníamos dentro de ese esquema a esa clase terrateniente que había hecho grande a nuestros países a través de la exportación primaria y que conservaba el poder político. México no tanto, pero sí Brasil, la Argentina y el resto de América del Sur. Nosotros no tuvimos reforma agraria. No tuvimos el proceso de modernización agraria que usualmente se asocia con el concepto de “reforma agraria”, pero puede alcanzarse por otras vías. Aquí tuvimos el Estatuto del Peón de Campo, que obedecía a un espíritu benefactor extraordinario del peronismo, sin duda, para dignificar a los asalariados del campo, pero que les creó problemas económicos muy serios a los chacareros, a esos que empleaban dos o tres trabajadores eventuales asalariados durante el año y que tuvieron que empezar a pagarles como si fueran obreros industriales. Falló la racionalidad económica, pero ciertamente no hubo esa transformación ni en la Argentina ni en Brasil. En México, la reforma agraria cardenista, el sistema ejidal, fue, de alguna manera, una transformación de la estructura agraria. Nosotros no la tuvimos y por eso fue una industrialización con pies de barro.

No pensaba hablar tanto de esto, pero el tema es el siguiente: tenemos los diagnósticos global, regional y nacional. ¿Cómo hacemos un capitalismo un poco mejor que el que tenemos, un capitalismo que evada la pendularidad de la que hablaba Diamand? Básicamente, ¿con quién lo hacemos? Si uno quiere hacer un capitalismo necesita, en primer lugar, capitalistas, del mismo modo que si vamos a hacer el socialismo necesitamos algún tipo de proletariado, suponiendo que el proletariado esté realmente interesado en el socialismo.

Vuelvo a preguntar: ¿con quién vamos a hacer ese capitalismo adjetivado: socialdemócrata, populista, de rostro humano? Uno puede identificar, en un gran nivel de abstracción, tres grandes momentos históricos del capitalismo: el capitalismo que nace sobre la base de la acumulación del comercio, después viene la acumulación sobre la base de la producción y ahora estamos en la etapa de la acumulación en clave financiera. Realmente, tanto por izquierda como por derecha, nosotros, siempre y erróneamente, tendimos a identificar el capitalismo como referido a la producción física, a las máquinas, a las fábricas, retratadas en las novelas de Charles Dickens y *Germinál* de Zola. En realidad el que mejor planteó el asunto fue Braudel, en su historia *Civilización material, economía y capitalismo*, cuando titula al capítulo sobre el desarrollo económico del capitalismo “La producción, o el capitalismo en terreno ajeno”. ¿Por qué “ajeno”? Porque la producción se fija en el territorio, y el capitalismo se expandió circulando a través del espacio. En nuestro tiempo, y desde hace varias décadas, el capitalismo vuelve a estar en el espacio. Este capitalismo financiero, de rostro inhumano, indecente, como dice la presidenta del IADE, vuelve a circular, como pez en el agua. Este es el mundo óptimo del capitalismo, que puede o no durar mucho, pero esa es la preocupación de los intelectuales. El mediano o el largo plazo son nuestra preocupación, no la del capitalismo sino cómo aplicar la recurrencia del saqueo como mecanismo de acumulación, que puede ser el saqueo del pirata Drake, cuando desembarca en Panamá, arrasa con todo y le prende fuego, o el saqueo de los recursos naturales a través de los decretos 29 y 231 del presidente Macri, que garantizan, más allá de la extensión de la jurisdicción, el endeudamiento externo sin fin enunciado, con garantía en el patrimonio nacional: las minas, la tierra, la energía, etc.

Néstor Kirchner, en un discurso muchas veces citado, de octubre de 2003, en el Salón Blanco de la Presidencia, habló de un desarrollo impulsado por el Estado con

el apoyo de la burguesía nacional. En realidad, el tema de la burguesía nacional no lo inventó Kirchner. ¿De dónde lo toma? En lo inmediato lo toma de un discurso del banquero Jorge Brito, cuando asume la presidencia de la Asociación de Bancos de la Argentina. Brito dice, en un momento en el que se estaba ante las últimas re-verberaciones del desmadre de 2001-2002, que es necesario impulsar una estrategia de desarrollo nacional protagonizado por ellos, por la “burguesía nacional”. Yo creo que Kirchner lo tomó de ahí. Con esa expresión se hicieron banquete los economistas y sociólogos del país. Se puede consultar al efecto la colección de los tres o cuatro últimos años de la revista *Realidad Económica*, donde hay varios artículos que sobre la base de datos criticaban la propuesta por anacrónica. Es un poco lo que se ha planteado correctamente aquí sobre el interés de la cúpula empresaria en desempeñar el papel de ese tipo de burguesía.

De todas maneras, este planteo del anacronismo de la burguesía nacional en una sociedad con un nivel tan alto de concentración y de extranjerización de la economía, y en una época que apunta hacia más de lo mismo, no advierte el problema político subyacente. Si los grandes no quieren y los chiquitos no alcanzan, ¿con quién hacés el desarrollo capitalista? Ese es el tema político, y no sólo de ecuaciones económico-financieras. Por favor, esto no es un tema de si me gustó o no me gustó, si participé o no participé de lo que para algunos es la “década ganada” y para otros es “se afanaron todo”: el tema es si la gran burguesía, si las 500 o las 750 mayores fortunas no están interesadas en eso porque ya están articuladas a la financierización global, porque están pensando en la formación de activos externos, y la pequeña y la mediana industria ni siquiera sabe cuántos son...: esta es la experiencia personal de una larga conversación que me facilitó Juan Carlos Amigo con un funcionario de una asociación importante de la pequeña y mediana industria, quien dijo: “La verdad, doctor, ni nosotros sabemos cuántos somos”. Es un ejemplo de falta de fuerza institucional.

El intento de ese desarrollo fue el de hacerlo un poco con todos, pero por la propia dinámica de la economía y de la economía política, que aquí ha sido descripta, ese experimento empezó con tasas de crecimiento del 5 o del 6 %, impulsado por dos objetivos básicos: recomponer la economía, darle un mínimo de gobernabilidad y garantizar la continuidad institucional. En ese sentido se lograron los objetivos, pero llega un momento en que ese proyecto choca con la restricción externa, con

la diferenciación de intereses, con el impacto de la propia dinámica de ese esquema de recuperación y de reactivación en las clases sociales. Aquí se ha expresado claramente que la burguesía, en un período de diez o doce años en los que fue subsidiada se le dieron tarifas y se le garantizaron mercados, creció no sólo en el nivel de concentración económica sino en el nivel de extranjerización. Crecieron la formación de activos externos y la remesa de utilidades; eso hay que asumirlo como una característica estructural o esencial, ontológica, de nuestra burguesía, porque ya en la época de la convertibilidad, no sólo con Cavallo sino con Menem, mandaban la plata al exterior cuando tenían el uno a uno, cuando tenían inflación cero, cuando ibas al banco y comprabas todos los dólares que querías.

La plata se iba hacia afuera. Yo creo que eso es, si ustedes quieren, la maldición de Isabelita y Celestino Rodrigo, su ministro de Economía, y ahí fue cuando la clase media argentina empezó a ahorrar en dólares.

Esta es la burguesía nuestra, que no es la burguesía compradora ni la *lumpen-burguesía* de André Gunder Frank. Es una burguesía que hereda de la oligarquía agropecuaria su sensibilidad frente a las alzas y las bajas de los mercados internacionales. Cuando tenemos una economía que depende estructuralmente de las exportaciones en las cuales no fijamos los precios, porque nosotros nunca fijamos los precios ni del trigo ni del girasol ni de la carne, dependemos de la evolución de factores exógenos. Entonces, obviamente, nos hacemos especuladores, inseguros, cortoplacistas, y el corto plazo es enemigo del desarrollo industrial, acelerado o no acelerado.

Algo equivalente pasa con los trabajadores, con el pueblo en general. Los trabajadores, hoy por hoy, no son esos trabajadores del primer peronismo o del “Estado novo” brasileño, esos trabajadores que están tan bien representados en los cuadros de Carpani, al estilo de Hulk, que sacan los músculos y rompen la camisa. En primer lugar, el mundo del trabajo está fragmentado, porque están los asalariados formales, representados por los grandes sindicatos; los trabajadores informales, cuentapropistas o no registrados, y están los desempleados estructurales, que van creciendo por fuerza de las distintas oleadas de ajuste, de contracciones, de neoliberalismo, con mínimas, si alguna, probabilidad de reincorporarse al proceso productivo. De hecho, lo que está ocurriendo es el crecimiento de esta masa de lo

que ahora, un poco en serio y un poco eufemísticamente, llamamos “economía popular y solidaria”. Le comentaba recién a Alfredo García que es solidaria, pero entre ellos: cuando se te instalan tres manteros en la vereda de tu zapatería, en la cual tenés que pagar la factura de la luz y los impuestos y eso te da para que coman vos y tu familia, andá a que te expliquen la solidaridad, lo cual ilustra una de las contradicciones internas que se manifiestan en el pueblo, en las clases populares.

Por otro lado, hay una creciente “clasemedificación” de los asalariados, no sólo de los profesionales y técnicos asalariados sino del trabajador fabril o de servicios de infraestructura, aquel de los cuadros de Carpani, que ahora, por la mejora del salario real y los convenios colectivos va y se compra una Dolce & Gabbana, que quiere mejorar su nivel de vida en términos de la publicidad dirigida a los sectores medios, eso que ahora se denomina “clase media aspiracional”. Ojo: no estoy refrendando el discurso de los funcionarios del gobierno de Cambiemos, la fantasía de que con tu sueldo podías comprarte el plasma o el celular, o irte a hacer turismo al exterior. No era fantasía: de hecho, podías, y lo hiciste. El problema es que cierto tipo de consumo implicaba presionar adicionalmente sobre la balanza de divisas y a la postre favorecía esa restricción externa.

Les muestro un cuadro que tomé de un texto de Gabriela Bensa.

	2003	2006	2013
Clases altas	3,7	3,2	0,9
Clases medias	42,7	45,0	47,8
Pequeños empresarios	3,3	3,7	3,8
Profesionales, técnicos y jefes	20,9	23,5	23,8
Trabajadores no manuales de rutina	18,5	20,9	20,2
Clases populares	53,6	51,9	51,3
Trabajadores manuales calificados	27,5	31,2	33,8
Trabajadores manuales no calificados	26,1	20,6	17,6
Beneficiarios planes sociales	5,6	1,0	0,5

Fuente: adaptado de G. Bensa en Kessler. La sociedad argentina hoy, Buenos Aires: Siglo XXI 2016.

Ella analiza, con base en las encuestas de hogares, la evolución de la estructura de clases del área metropolitana. Hacer análisis de clases en función de encuestas de hogares es muy cuestionable, pero es aceptable con fines ilustrativos. Entre 2003 y 2013, las clases altas –como quiera que se las defina– experimentaron un retroceso en su peso relativo. Ojo: cuando uno compara cifras relativas y si en términos relativos cayó o creció, eso no guarda una relación directa con los valores absolutos. No quiere decir que haya habido menos clases altas en 2013 que en 2003, sino que en 2013 había, en proporción, más clases “no altas” que en 2003. Las clases medias pasaron del 42,7 % al 47,8 %, y las clases populares, que comprenden a los trabajadores manuales calificados y no calificados y a beneficiarios de planes sociales, pasaron del 53,6 % al 51,3 % en 2013. Nada espectacular, pero ojo: en 2003 los trabajadores manuales calificados representaban el 51 % de esas clases populares. En 2006 habían subido al 60 %, y en 2013, al 65 %, es decir que crecieron casi el 15 % respecto del total de trabajadores calificados dentro de las clases populares al inicio del período.

¿Qué quiere decir esto? El conjunto se mantuvo más o menos estable, pero los cambios significativos fueron dentro del conjunto. Pasar de la mitad de las clases populares al 65 % implica cambios en las aspiraciones, en el imaginario, en la vida cotidiana. El que se iba a San Bernardo ahora compra el paquete y se va a Chile o Brasil. Fíjense ustedes: cambia también la relación respecto de algunas opciones de inversión. Según un estudio que hizo la AFIP de la venta minorista de dólares entre enero y octubre de 2015, es decir los diez últimos meses de la presidencia de Cristina Fernández, cuando el cepo seguía vigente, esas ventas llegaron a sumar 8.518 millones de dólares en 13,3 millones de operaciones, lo cual da un promedio de 636 dólares por operación. Esto echa por tierra el mito de que los que compran dólares son todos magnates. El 39 % de esas operaciones representó un 20 % de las ventas, con un promedio de 327 dólares por operación efectuada por personas físicas con ingresos mensuales de hasta \$ 20.000, que en ese momento era poco menos de 2.000 dólares al mes. Esta no es la alta burguesía. El promedio revela que se trata de la clase media profesional, los comerciantes, la pequeña burguesía acomodada, los trabajadores protegidos por los convenios de los grandes sindicatos. Y junto con esto tenemos a los que van siendo arrojados a la banquina de la autopista del desarrollo neoliberal a través del ajuste, la quiebra de empresas, la reconversión de las relaciones laborales, etc.

Hay algo en lo que queremos ser coherentes con nuestros buenos sentimientos, cuando nos detenemos a describir las opciones o las amenazas, según las miremos, de los nuevos desarrollos tecnológicos, la robótica, la informática, etc.: ¿qué pasa con la fuerza de trabajo? Hay una redundancia creciente de la fuerza de trabajo. Esto lo planteaba Enrique y yo lo suscribo. La reprimarización de la economía argentina más todas estas innovaciones y estos “chiches” que le compramos a Microsoft están expulsando fuerza de trabajo. En términos de teoría económica, esto es volver a la vieja tesis de Arthur Lewis sobre la acumulación de capital con oferta ilimitada de fuerza de trabajo. Las innovaciones técnicas permiten desagregar los procesos complejos en operaciones simples: es lo que los gringos llaman “*de-skilling*” del proceso de trabajo. Cualquiera puede ser repositor de supermercado, cualquiera puede ser metalúrgico un poco como mostraba Carlitos Chaplin en *Tiempos modernos*. Por lo tanto, ese trabajador pierde capacidad de negociación y fuerza organizativa.

Entonces, con ese empresariado, con esos sectores medios, con esa clase trabajadora, ¿con quién hacemos el desarrollo, o al menos un tipo menos perverso de capitalismo, sin mencionar todas las restricciones por el lado de la normativa y de las políticas financieras, que han sido tan bien presentadas aquí? Yo creo que ese es el desafío. No vengo a venderles una víbora, algo “para el bolsillo del caballero y la cartera de la dama”, pero pongámonos a pensar cómo salimos de esto, aunque sea pensando que esto nos lleva a la crisis, porque si no tenemos un esquema alternativo, vamos a tratar de salir de la crisis, en el mejor de los casos, de la misma manera que salimos en 2002-2003, y no tiene por qué irnos mejor que lo que nos fue hasta 2006-2007. Aunque en ese momento yo lo critiqué, visto en perspectiva, el argumento de Roberto Lavagna en 2005-2006 no era descabellado. Algunos de ustedes lo recordarán. Lavagna, en aquel momento ministro de Economía, planteaba que había que desacelerar, bajar el ritmo de crecimiento, porque se estaba recalentando la economía, y Kirchner le contestó que al contrario, no había que enfriar la economía. Yo no sé quién tenía razón en ese momento, pero se planteó una discusión de hasta dónde es posible avanzar en una estrategia simplemente de recuperación y de reactivación sin alterar los rasgos estructurales de la economía. Para decirlo en el lenguaje de moda de la sociología política, ¿hasta dónde se puede estirar el neopopulismo y a partir de cuándo hay que pensar en otra cosa?

Ese, creo yo, es el sentido de esta jornada. No es “basta de diagnósticos”. Aun haciendo diagnósticos, estamos corriendo atrás de la liebre. Es como dice nuestro ministro de Educación: si se plantean quince temas distintos, nos metemos en uno pero los otros avanzan en los otros catorce. Así funciona el capitalismo, y este es el capitalismo realmente existente. Pueden preguntarme: ¿y por qué no pensar el socialismo? Sí, pero ¿a partir de dónde y de qué? Con todo respeto por los afectos y las nostalgias, los que quieren el socialismo sólo piensan en un régimen de partido único. Explorar un camino nuevo o insistir en uno viejo siempre plantea energías, sacrificios y recursos de grandes mayorías nacionales, por lo tanto hay que ser muy cuidadoso en la elección de las opciones y no perder contacto con el alineamiento de las fuerzas sociales. La realidad no siempre se compadece con lo que a nosotros nos gustaría, pero si no asumimos que hay un montón de cosas en la realidad que no nos gustan, nunca vamos a poder superarlas.

En un exceso de duhaldismo, el entonces presidente interino Eduardo Duhalde dijo que la Argentina estaba condenada al éxito. ¿Se acuerdan? Este es el momento de la tesis: los argentinos somos grandes. Estamos en el fondo de América del Sur. Nadie pasa por aquí. Por México pasa todo el mundo. Esto genera en todo argentino y argentina de bien una mentalidad de que somos lo máximo. Somos la última Coca-Cola antes del desierto, y eso se advierte en el lenguaje cotidiano: “regio”, “diez puntos”, “diosa”. En otras partes uno pregunta: “y a vos ¿cómo te va?”. “Y, más o menos, ahí ando”, que es como le va normalmente a la mayoría. Aquí la pregunta es “¿Todo bien?” y nadie espera la respuesta, que se da por descontada.

Entonces, como primer mandatario de una cultura de este tipo, Duhalde manifestó: “La Argentina está condenada al éxito”. Esa sería la tesis. La antítesis sería la de la decadencia inevitable: estamos condenados a la primarioexportación, tenemos que manejar un mercado de trabajo que sea el 30 % del actual, ver de qué manera hacemos cárceles y verjas electrificadas para encerrar a los que ya no tienen lugar en el mercado de trabajo, etc., y eventualmente apostar a que los chinos van a seguir comprándonos soja.

Frente a esa tesis y esa antítesis, yo propongo una síntesis, la síntesis de lo que yo llamo “escepticismo dialéctico”. Las cartas no están echadas. No tenemos garan-

tizado el éxito pero tampoco estamos condenados al fracaso. Eso depende de la capacidad que tengan los intelectuales, los trabajadores, los sobrevivientes de la burguesía esquilhada, de ponerse de acuerdo políticamente y definir objetivos colectivos racionales. Los ejemplos que podemos sacar de los pocos países que en el curso de una o dos generaciones salieron del atraso y del subdesarrollo y llegaron a ser lo que hoy son por un esfuerzo concertado –pensemos en lo que era Corea en los años cincuenta del siglo pasado y lo que éramos nosotros o lo que era México, o incluso lo que era Brasil– no son muchos, pero no hay otra forma. Por eso creo que el aporte de instituciones como el IADE, de las universidades, -ciertamente, ante todo, de las universidades públicas, sin las cuales es muy difícil que haya un desarrollo y una democracia efectiva- a esa discusión, pensando cómo salir de esto de una manera que vaya más allá de tres o cuatro años (¿y después qué?), significa que tendríamos que poner todos nuestros esfuerzos y lo mejor de nuestra creatividad. Kirchner hablaba de salir del infierno y entrar en el purgatorio. Tenemos que pensar más allá del purgatorio. Lo malo es que ni siquiera tenemos garantizado llegar al purgatorio, pero si no hacemos los esfuerzos nos quedamos en el infierno, y el infierno es éste. Gracias.

La Revista Perspectivas de Políticas Públicas es editada por el Departamento de Planificación y Políticas Públicas de la Universidad Nacional de Lanús con periodicidad semestral y arbitrada por especialistas externos. Está abierta a las contribuciones nacionales e internacionales en los campos de la Ciencia Política, la Sociología, la Administración Pública, el Derecho Público y demás disciplinas y abordajes de intervención que tienen por objeto, desde sus propias perspectivas teórico-metodológicas, el análisis y evaluación de las políticas públicas y el papel desempeñado en ellas tanto por el estado como por los actores de la sociedad. El contenido de la revista está orientado a especialistas, investigadores, estudiantes de posgrado y formuladores de políticas públicas.

La Revista está catalogada "Nivel 1" por elCAICYT e indexada en LATINDEX. Se edita desde 2011 cada seis meses.



Nº 12 – PRIMER SEMESTRE DE 2017

ÍNDICE – Artículos

-Doctrinas, normas y figuras jurídicas para el despojo del patrimonio nacional. **Jorge Francisco Cholvis**

-Cambios y continuidades en las políticas públicas de hábitat popular en la Ciudad de Buenos Aires, 2011-2016. **Vanesa Marazzi y Natalia Gualdoni**

-El Plan Estratégico de Modernización de la Administración Pública bonaerense. Un Análisis de los principios, los presupuestos y los modelos. **Ricardo Sebastián Piana**

-Reforma estatal y provincias en el sexenio alfonsinista. **Horacio Cao**

-Adolescentes con episodios conflictivos con la ley penal: Restituir derechos y construir ciudadanía. Reflexiones a partir del Programa Propiciar de La Matanza. **Javier Moro y Guillermo Orizaola**

-¿Qué ves cuando me ves? Acerca de lo que los programas de proximidad muestran sobre las políticas sociales en el Uruguay. **Ximena Baráibar**

-Los desafíos de una nueva ciudadanía pampeana. Consecuencias de la implementación de la Asignación Universal por Hijo (2009-2015). **Nahuel Currá**

-El sexto socio del MERCOSUR: Un estudio sobre la penetración importadora china y su impacto en el comercio intrarregional. **Damián Paikin y Federico Dulcich**

Director: Dr. Carlos M. Vilas.

ISSN 1853-9254
(edición impresa)
ISSN 2362-2105
(edición digital)
Dirección Postal: 29 de Septiembre 3901 1826
Remedios de Escalada
Pcia.de Buenos Aires,
Argentina
Tel: (+54 11) 5533-5600
int. 5138
Canjes: int. 5225
perspectivas@unla.edu.ar
www.unla.edu.ar





Realidad Económica

Nº 312 • AÑO 46

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

ISSN 0325-1926

Páginas 109 a 132

ESTUDIO

La Unión Industrial Argentina en relación con la intervención estatal (2011 – 2015)

Augusto Conrado Díaz*

* Sociólogo-Universidad de Buenos Aires augustocdiaz@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: marzo de 2017.

ACEPTACIÓN: agosto de 2017.

Resumen

El objetivo del presente artículo es dar cuenta de los distintos posicionamientos que la Unión Industrial Argentina (UIA) ha generado a lo largo del período 2011-2015, en relación con las intervenciones estatales con implicancias en el nivel productivo. Las distintas estrategias de la institución siguen la lógica de defensa de algunos de los diversos intereses de sus empresarios. En un contexto económico de restricción externa se logra ver los cambios, continuidades y ambigüedades de sus posicionamientos, en constante relación con el desarrollo industrial.

Palabras clave: UIA - Empresarios - Posicionamientos - Gobierno kirchnerista - Restricción externa

Abstract

Argentine Industrial Union in relation to State intervention (2011 - 2015).

The aim of this article is to address the different positionings that the Argentine Industrial Union (UIA) has generated throughout the 2011 - 2015 period, in relation to State interventions that have implications on the productive level. The institution's different strategies follow the logic of the diverse interests of its entrepreneurs. In an economic context of external restriction the changes, continuities and ambiguities of their positionings can be seen, in a constant relation to industrial development.

Keywords: UIA - Entrepreneurs - Positionings - Kirchnerist government - External Restriction

Introducción

Frente al cambio de paradigma y políticas económicas en la Argentina desde diciembre de 2015, con la asunción del entonces opositor Mauricio Macri, se vuelve pertinente analizar los procesos económicos y políticos surgidos en los 4 años previos. Éstos estuvieron marcados por ser la última presidencia de Cristina Fernández de Kirchner (CFK), dentro del ciclo más extenso de 12 años de gobiernos y políticas con ciertas continuidades y rupturas. Es en este último período del kirchnerismo en el que se analizan el accionar y los posicionamientos de la UIA, institución más que centenaria, enfocada en la defensa de los intereses de sus empresarios, federaciones y sectores productivos miembro.

Una pregunta que guía el presente trabajo ¿cuál es la lógica política (y por ende, económica y social) del accionar y posicionamiento de la Unión Industrial Argentina (UIA) respecto de la intervención estatal con implicancias directas y/o indirectas en el nivel productivo durante el segundo mandato de Cristina Fernández de Kirchner (2011-2015)? Entendemos que el accionar de un actor central en la representación de los intereses empresariales en la Argentina, con respecto de las disposiciones estatales, es un hecho a ser tenido en cuenta para comprender las relaciones que se tienden entre ambas partes, con consecuencias tanto productivas como económicas y sociales para el conjunto de la sociedad.

Específicamente, en relación con las intervenciones estatales en el nivel macroeconómico y sus impactos sobre el sector productivo; los efectos que esas intervenciones estatales han causado en la UIA en términos de reposicionamientos, cambios de estrategias y alianzas; y por último, los objetivos, la lógica, en definitiva, detrás de las tomas de posición en torno de las distintas políticas macroeconómicas; y su relación con el contexto socioeconómico cambiante y con otros actores de peso en la estructura económica argentina.

La metodología utilizada se basa sobre el análisis de datos cuantitativos y cualitativos. Para ello se hizo uso de las declaraciones públicas de los directivos de la UIA durante el período estudiado, recuperadas de los diarios *Ámbito Financiero* y

La Nación, así como del sitio web de la entidad y los informes escritos producidos desde la institución misma¹. El uso de declaraciones y/o documentos referentes a la UIA pero no producida por ésta o por alguno de sus miembros (considerando que estos no siempre actúan y se expresan en tanto miembros de la UIA, sino ateniéndose a otras inscripciones e identidades sociales) está debidamente aclarado. Para dar cuenta de la situación macroeconómica en dichos años, se utilizaron datos provenientes del Indec y del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

A pesar de que a partir de 2001 la disputa entre sectores productivos y sectores especulativos financieros se saldó a favor de los primeros, aún para 2011 la UIA sigue remarcando la necesidad de desalentar la inversión especulativa y fortalecer a su vez la productiva. Como indica Schorr (2005), en la crisis de 2001 los dos grandes intereses que luchaban por imponerse eran representados por la UIA de un lado y el sector financiero local y las empresas privatizadas por el otro. ¿Por qué tras diez años de un nuevo patrón de crecimiento económico las problemáticas del desarrollo del país siguen girando en torno de las disputas entre (tal vez) los mismos sectores?

Como se verá a lo largo del artículo, el período comprendido forma parte del “tercer kirchnerismo” (Kulfas, 2016), lapso en el que los logros y políticas económicas del pasado empiezan a tambalearse a partir de la crisis internacional de 2008. En este marco, la UIA empieza a posicionarse y actuar primero en afinidad con el gobierno, evocando los logros del pasado. Más tarde, con el avistamiento de la campaña presidencial, la UIA comienza a desplegarse a fin de tender el mayor número de relaciones con los distintos proyectos políticos, siempre bregando por la defensa de sus elásticos intereses. Ello en un período en el que, a pesar de los logros, no se lograron revertir problemas y dependencias estructurales del entramado industrial argentino, que aparece con fuerza al comienzo del período y se va desdibujando frente a otras situaciones y reclamos al final del mandato de Cristina Fernández de Kirchner (CFK).

¹ Entre ellos informes de coyuntura macroeconómica, estadísticas, documentos de trabajo, informes especiales, sobre la actividad industrial así como comunicados de prensa, entre otros.

2011: inicio del período

En el año 2011 comienza el último mandato de CFK; también es el año en que según el acuerdo entre las dos facciones más fuertes al interior de la UIA -la Celeste y Blanca e Industriales-, se debía generar un cambio en la presidencia de la institución.

Cumplido el mandato del empresario del plástico Héctor Méndez, por la lista Celeste y Blanca, le correspondía ahora al grupo de Industriales designar a quien sería el nuevo presidente de la UIA por los siguientes dos años. La sucesión no está exenta de conflictos, dado que el grupo al que le toca designar al candidato tiene que lograr elegir a uno y la otra lista debe aprobarlo. Finalmente, Industriales designó (y fue aprobado por la Celeste y Blanca) a José de Mendiguren como candidato a presidente. El empresario era valorado, a diferencia de otros candidatos, por tener un buen diálogo y contactos con figuras del gobierno nacional.

Como se ve en este período, los dirigentes elegidos en la UIA son figuras que ya cuentan con un peso político previo al interior de la entidad. De hecho, estos dos presidentes no se destacan por ser los dueños ni los directores de grandes empresas². Esos últimos se encuentran en posiciones relevantes en torno de la presidencia de la UIA: vicepresidentes, secretarios, prosecretarios, vocales.

La pertenencia de los presidentes de la UIA a cierta fracción económica no significa que ésta se corresponda con su fracción de clase (Merino, 2004). La pertenencia sectorial del presidente no debe suponer ninguna linealidad de acción atendiendo a sus intereses sobre otros quizá con más poder al interior de la entidad.

Como lo explica Dossi (2011), los intereses al interior de la UIA son tan diversos como las actividades y lugares que ocupan los empresarios en la estructura productiva. Aquí se entiende como un posicionamiento no sólo los comunicados ins-

² Con grandes empresas se refiere a empresas líderes en los segmentos que ocupen y/o que figuren en la cúpula de las 50 empresas más grandes del país.

titucionales, sino también las declaraciones de las autoridades en tanto representantes de la UIA³.

Esto no niega las polémicas y las luchas que las declaraciones puedan ocasionar (que efectivamente lo han hecho), más bien expresa los juegos de poder y las relaciones al interior de la institución, que permiten que un grupo se arroge la capacidad para expresar opiniones de acuerdo con sus intereses particulares. La heterogeneidad dificulta en muchos casos poder hallar una posición común a todos los empresarios.

Como indica Dossi (2011), el “producto” que surge desde el marco institucional es un proceso político interno de luchas e imposiciones de ciertos intereses, visiones y grupos empresarios por sobre otros. El presidente de la UIA en 2013, Méndez no puede explicarlo mejor al asumir la presidencia nuevamente: “esto no es un club, es un lugar donde se defienden intereses, a veces, contrapuestos, es un combate” (23/04/2013).

Competitividad y salarios

El año 2011 sigue la dinámica del año previo, con fuerte crecimiento económico (8,4%) y aumento de los salarios reales (5,6%). Parte de este buen desempeño le permitió a CFK ganar con holgura la reelección con un 54% de los votos (Kulfas, 2016). En este primer año el vínculo entre la UIA y el Gobierno continúa con la dinámica anterior en la que las buenas relaciones y la aprobación del discurso desarrollista e industrial, y en especial de los logros del gobierno, era una constante.

Es también un período posterior a la crisis internacional de 2008, por lo que la demanda y los precios de los productos que la Argentina exporta se ven reducidos.

³ La posterior candidatura y elección en 2013 como diputado nacional por el Frente Renovador de José de Mendiguren (tras haber dejado la presidencia de la UIA) ha implicado tomar con especial cuidado sus posteriores declaraciones, ya que si bien seguía ejerciendo como secretario en la institución, su posición como diputado y referente de su partido, inmerso hasta 2015 en la contienda por la sucesión presidencial, hace que estas puedan ser expresiones atentas más a cuestiones políticas y electorales que a representar los intereses empresarios (en general o de grupos particulares).

A su vez, la crisis impacta en Brasil, principal socio comercial y primer destino de las exportaciones industriales. Evidentemente los desafíos que el gobierno afronta, con consecuencias para los empresarios, marcan sus diferencias con los períodos anteriores.

De hecho, los obstáculos más grandes que afrontó el Gobierno en materia económica durante este último lapso se dieron en el sector externo (Kulfas, 2016). Que muchos de los reclamos de la UIA pasen por las problemáticas derivadas de ello es algo recurrente. La cuestión de la competitividad se convertirá en un tema central. Ante un mundo cada vez más desafiante para la Argentina, una de las claves para seguir apostando al desarrollo industrial era el aumento de la productividad.

Frente a los intentos del gobierno kirchnerista por mejorar la distribución del ingreso, al menos en los sectores obreros sindicalizados, la respuesta de la UIA se canaliza por medio de los llamados a aumentar la productividad. Alertan en reiteradas ocasiones que los aumentos salariales de los obreros deben tener ese elemento como techo. Por ello la resistencia a lo largo de los años, a otorgar las cifras de aumento salarial pedidos por los sindicatos es constante.

Una estrategia común en la UIA frente a las discusiones por actualizar (y aumentar) el Salario Mínimo, Vital y Móvil es traer el tema de la informalidad laboral. Para paliarlo recomiendan justamente mantener un Salario Mínimo bajo que aliente a los empresarios a formalizar y tomar empleados en blanco. Como se ve, la UIA hace uso de los problemas estructurales del país, adaptando las soluciones a los problemas de acuerdo con sus intereses. Es de remarcar que durante la disputa salarial de comienzos de 2013, el presidente José de Mendiguren apoyó la suba del mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias en un 20%, lo que les permitiría a los industriales conceder un menor aumento salarial. Este hecho demuestra que el accionar del Estado tiene muchas implicancias y posibilidades para los actores.

En general la política del Gobierno en materia de salarios en esta época ha tendido a apoyar en lo posible las mejoras de la distribución del ingreso. Si la estrategia de la UIA era tender a una baja de salarios, no lograron su cometido en grado sig-

nificativo. Sin lograr disminuir los salarios registrados en un contexto inflacionario, y sin medidas estatales que garanticen por otras vías la baja, la UIA se encuentra ante un período que si no es de leve aumento de los salarios, es de mantenimiento de sus niveles.

Tipo de cambio y sector externo

Desde la UIA advierten ya en 2011 que uno de los pilares del modelo (Kulfas, 2016), se deteriora paulatinamente: el tipo de cambio real alto que les era esencial para su dinámica industrial previa. Frente a esto, el reclamo no pasa simplemente por una depreciación de la moneda, sino también como la oportunidad para emprender ciertas reformas de la estructura productiva argentina. Esta postura irá variando al final del período en cuestión.

Como menciona Kulfas (2016), la decisión gubernamental de restringir la compra de dólares para propósitos no comerciales infló el mercado del dólar paralelo. La brecha cambiaria propició la especulación financiera y desalentó la inversión productiva. El mantenimiento de esta situación aumentó la tensión entre empresarios y gobierno. Desde la óptica gubernamental, que recrudecería con los años, los empresarios recibían enormes beneficios pero retaceaban las inversiones y por ello no se generaban empleos. Desde la UIA advertían que el Gobierno propiciaba los desbarajustes económicos, estableciendo medidas que se entrometían en sus actividades privadas.

El **cuadro 1** apoya esta visión del período, reflejando que tras el espectacular aumento del PIB industrial en el año 2011, se pasó a una dinámica que, contrariamente, fue un estancamiento y leve caída. Como el PIB total siguió creciendo, implicó un descenso del coeficiente de industrialización.

Una de las demandas que surge desde la UIA es la de acceder a grandes créditos con baja tasa de interés, a fin de invertir en renovación y expansión industrial. Este pedido tiene relación con lo enunciado por Grassini (2016): el sistema financiero muestra preferencia por otorgar créditos al consumo y a los servicios. Sumado a

Cuadro 1.

Argentina. Evolución del PIB total, el PIB industrial y el coeficiente de industrialización*, 2008-2014 (índice base 2004=100 y en porcentajes).

	Total	Industrial	Coeficiente de Industrialización
2008	131,7	133,8	17,3
2009	131,8	131,7	16,3
2010	144,3	146,7	15,8
2011	156,4	163,6	15,5
2012	157,6	161	14,4
2013	162,2	161,4	13,5
2014	162,9	159,2	12,3

*La evolución del total y el industrial surge de la información a precios constantes, mientras que la estimación del coeficiente de industrialización se realiza con datos a precios corrientes.

Fuente: Elaboración sobre información del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

ello, privilegian la especulación financiera antes que la inversión productiva. Incorporado al contexto propicio a la especulación financiera mencionado por Kulfas (2016), el reclamo por créditos de los industriales no podía más que incrementarse.

No obstante, la industria durante 2011 no sufrió una crisis. El Estimador Mensual Industrial (**cuadro 2**) muestra cómo tomando el año base 2012 como 100, el año 2011 resultó incluso mejor, con 108,5. El año 2013 mantiene el estancamiento de 2012, para luego caer a 98,2 en el año 2014. Como se ve en esos datos, para 2014 sólo 3 ramas de un total de 12 (Sustancias y productos Químicos, Productos Minerales no metálicos, Industrias Metálicas básicas) lograron mejorar los indicadores respecto de 2012.

Para la UIA una depreciación del peso reportaría una mejora en la competitividad de las exportaciones, pero siempre dependiente de los insumos importados, que se encarecerían. Esto se resuelve, según la óptica de la entidad, con un plan industrial desde el Estado que subvencione de alguna forma aquellas importaciones, y que encare a largo plazo un plan para producir localmente dichos insumos.

Cuadro 2.

Argentina. Estimador Mensual Industrial (EMI), índices por bloques, 2011-2014
(base 2012 = 100).

	2011	2012	2013	2014
Nivel general	108,5	100	100	98,2
Productos alimenticios y bebidas	106,3	100	97,4	96,8
Productos de tabaco	95	100	95,2	96,1
Productos textiles	101,7	100	103	98,7
Papel y cartón	114,6	100	99,2	96,6
Edición e impresión	103,8	100	96,6	98,2
Refinación del petróleo	99,5	100	98,6	98,6
Sustancias y productos químicos	97	100	100	101,9
Caucho y plástico	101,5	100	101,7	96,4
Productos minerales no metálicos	99	100	104,7	104,2
Industrias metálicas básicas	110	100	103,6	108,7
Vehículos automotores	114,9	100	103,5	80,7
Metalmecánica excluida industria automotriz	110,5	100	99,2	99,5

Fuente: Elaboración propia sobre información del Indec.

En lo que atañe a regulaciones de las exportaciones o de las importaciones que aquellas industrias comprendidas en la UIA quieran hacer, la postura es clara: un total rechazo. Ante la creciente dificultad en el aprovisionamiento de divisas, el Gobierno de CFK llevó a cabo ya desde 2011 una serie de regulaciones en el comercio externo. Para las importaciones, se utilizaron las licencias no automáticas. Para las exportaciones, se exigió a las empresas que las liquidaran dentro de 15 días en el mercado local. Las críticas desde la UIA a estas políticas arreciaron, en tanto que la regulación en la liquidación de exportaciones no se adecuaba a los plazos de pagos de los clientes, haciéndoles perder mercados. En cuanto a las importaciones, denunciaban retrasos y trabas a la entrada de insumos vitales para continuar la producción.

La defensa de su posición predominante como empresarios en el mercado local se corresponde con la mayor concentración económica global durante los gobier-

nos kirchneristas, mencionada por Gaggero y Schorr (2015)⁴. En los 4 años tratados, no se evidencia ningún llamado desde la UIA a mejorar la competencia entre empresarios locales. Una de las razones usualmente esgrimidas contra la entrada de productos importados es la competencia desleal que les supone. Se podría trazar un paralelo en la defensa de sus intereses con los llamados ámbitos privilegiados de acumulación (Castellani, 2009; en Castells y Schorr, 2015), en tanto que empresarios industriales nucleados en una poderosa entidad bregan por mantener y profundizar privilegios (fiscales, arancelarios, crediticios) derivados de la regulación y acción estatal.

Agenda del desarrollo industrial

Los empresarios englobados en esta institución representan intereses diversos y la política macroeconómica no es un aglutinador. No obstante, para casi todo hecho de política estatal con incidencia en las industrias, la UIA tiene un parecer. Evidentemente, la posición oficial de esta institución no puede englobar perfectamente a los diversos intereses empresarios.

Para resolver esta cuestión, es útil la elaboración conceptual de Dossi (2011) de pensar en una *acción corporativa empresaria*, producto de un proceso político al interior de las instituciones empresarias del que surge un accionar con diferentes intereses en pugna. Este proceso posee una dinámica y características propias, que no puede ser deducido de la suma de sus partes.

En general, la UIA busca alertar que dado el bajo dinamismo que experimenta la producción industrial a partir de 2011, un aumento del gasto sea compensado con un aumento de las importaciones. Frente a esto, enfatizan la necesidad de incrementar la productividad industrial, por medio de un plan estatal que implique beneficios a sectores estratégicos, así como una baja de los costos de producción.

⁴ Esta correspondencia no debe ser tomada como una determinación que explica todos los posicionamientos de la UIA. El trabajo mencionado estudia la cúpula empresarial (las empresas más grandes del país). Si bien muchas son miembros de la UIA o las federaciones que integran, la correspondencia no es exacta.

Una visión propuesta desde la UIA es la dada por la diferencia de integración nacional de las distintas actividades económicas. Algunos de los sectores más competitivos de la Argentina, los oleaginosos y mineros por ejemplo, tienen una pobre estructura productiva nacional por detrás. El crecimiento de estos sectores no desarrolla el entramado industrial nacional, ni una alta creación de empleo. La UIA llama a apostar por sectores que tengan potencialidad para desarrollar dicho entramado.

El apoyo estatal debe pasar por un esquema tributario que favorezca la producción industrial y la inversión productiva. Conjuntamente, aluden a la necesidad de permitir la importación de productos intermedios y de capital sin barreras. Esto es central, pese a la prédica en contra de una apertura indiscriminada a las importaciones. Como indican Ortiz, Pérez y Schorr (2009), el señalamiento de la continuidad en cuanto a falta de una política industrial es una constante en los reclamos de la UIA.

Es una constante que la UIA se presente como representante de la burguesía nacional, una autoidentificación que aparece durante la crisis de la Convertibilidad (Schorr, 2005), en relación con un proyecto económico que la entidad buscó abandonar. Pero como indican Gaggero y Wainer (2004), esta identificación debe matizarse. La representación y defensa de intereses que la UIA lleva a cabo nunca es la perfecta expresión de lo que la “burguesía nacional” desea. De hecho, el relevamiento de Gaggero y Schorr (2015) menciona que durante el kirchnerismo no se rompió la inserción del gran capital transnacional en las principales y más dinámicas ramas fabriles (automotriz, alimentos, químicas, etc.). Esto pone en entredicho el carácter nacional que aquella burguesía pretende arrogarse; claro está que, desde el punto de vista teórico, en términos discursivos la apropiación de ese carácter sigue vigente.

El año 2013 desnuda las limitaciones del nuevo patrón de crecimiento de la pos-Convertibilidad (Cenda, 2010). Ante las pujas distributivas entre el capital y el salario, la UIA apuesta por su empresarios. Ello no carece de contradicciones, la necesidad de aumentar el consumo interno para estimular la inversión productiva choca con la necesidad de reducir costos. Entre ellos, los laborales.

A diferencia de sectores primarios con baja proporción de mano de obra, las industrias representadas en la UIA contienen, según sus datos, un poco menos del 30% de los obreros del sector privado formal. Un enorme número de obreros que dentro de la fábrica son un costo, que se muestra como una constante barrera a la productividad, pero que fuera cumplen un rol clave en el consumo.

Pero no se trata simplemente de mejorar la posición relativa de la “industria” frente al “campo”⁵. Lo que la UIA critica es la exportación de productos agrícolas con bajo valor agregado. El posicionamiento de la UIA en este punto es claro: se deben exportar productos alimenticios pero con el mayor valor agregado nacional posible.

Transición en la UIA y vinculaciones políticas

El año 2013 es también el que, por el estatuto, la presidencia debe cambiar de manos. Al cumplir su ciclo José de Mendiguren, se generó la negociación interna para designar al sucesor, esta vez, de la lista Celeste y Blanca. La designación del candidato por esa lista sufrió ciertos vaivenes. Se había elegido en un principio a José Urtubey como candidato, dueño de Celulosa Argentina y hermano del gobernador de la provincia de Salta (por el partido oficialista, el Frente para la Victoria). Su candidatura fue luego rechazada desde la misma corriente.

Finalmente, se terminó eligiendo como candidato de la misma lista al empresario del plástico Héctor Méndez, presidente en dos ocasiones anteriores. Es de resaltar que para la última etapa del gobierno de CFK, la UIA haya elegido a un dirigente que a diferencia del presidente saliente, se ha caracterizado por dar discursos críticos de la política del gobierno. Es posible de hecho observar un escalamiento del conflicto verbal con el gobierno a partir del recambio institucional. Más allá de las características particulares del nuevo presidente, o de la lista que integra, es necesario observar los cambios del contexto económico para dar cuenta del conflicto.

⁵ No hay que olvidar que dentro de la UIA el sector de la industria alimenticia es uno de los más importantes. No sólo en el interior de dicha institución, sino en su peso en el país.

En todo caso, lo que debe rescatarse de este episodio son los intrincados lazos entre la UIA y la plana mayor del Estado. Alrededor de la elección del presidente de la entidad, parece ser una constante preocupación de que el elegido pueda tener buenas relaciones con los dirigentes del gobierno. Los lazos entre la UIA y el Estado no sólo son notables, sino que se trata de una relación esencial para la institución. La capacidad que ésta tenga para influir en las políticas macroeconómicas es una de las razones más importantes para su existencia, pero las vinculaciones con el Estado tienen sus limitaciones.

Un caso que levantó revuelo en la UIA fue la postulación de su expresidente José de Mendiguren como candidato a diputado nacional por el reciente Frente Renovador en junio de 2013. Dada su buena relación con el gobierno de CFK, sorprendió al acompañar a un reciente frente opositor, conformado por dirigentes políticos que hacía poco habían pertenecido al partido oficial. Si bien para defender su decisión, de Mendiguren se escudó en la nula referencia a su situación en el estatuto de la UIA y a dos casos previos de dirigentes de la institución, no parece ser algo común o aceptado tan simplemente en el seno de la UIA.

Esto puede leerse como una tensión de la *lógica de los miembros*, postulada por Dossi (2011), por la que los integrantes de esta institución redefinen y priorizan intereses grupales por sobre los individuales. Si bien la influencia en las esferas del Estado es un objetivo central en la UIA, esta clase de inserciones, alejadas de lo institucional o de lo empresarial, comprometen o abren una variante de consecuencias negativas que no se ven compensadas por ese mayor influjo (en caso de que se piense que es mayor). Esta tensión apareció también ante la posible presidencia de José Urtubey.

La relación con el Estado y los principales partidos políticos es algo indispensable para la institución, una de las más importantes razones para seguir existiendo y atrayendo a los industriales a su organismo. Pero estos vínculos presentan un riesgo potencial. Si bien generan buenas relaciones con un partido político, bien pueden traer la enemistad y el encono de los otros, en este caso, del que gobernaba en el nivel nacional. Como explica Dossi (2011), la organización de la acción empresarial tiene como objetivo primordial influir en los ámbitos institucionales. Pero

estas acciones de empresarios individuales no se corresponden con la lógica colectiva, de allí la tensión desatada.

2014: Dificultades económicas y tensiones en la relación

El año en cuestión fue bastante negativo para la industria, con caída de la producción y aumento de la inflación. El PIB se estancó. El **cuadro 3** muestra los valores negativos en los que caen la producción y el empleo que no se veían desde el año 2002 al calor de la crisis de la Convertibilidad.

En cuanto a la inflación, un tema que ha cobrado relevancia en el último mandato de Cristina Kirchner, la UIA (enfrentándose con las concepciones ortodoxas y algunas heterodoxas) encuentra la explicación en el aumento de precios internacionales de las *commodities*. De hecho, es común en sus posturas el rechazo a los instrumentos basados sobre una concepción monetarista para combatir la inflación: reducción del gasto público y de la oferta monetaria.

La visión en este punto es que tanto los aumentos de precios de las *commodities* como el atraso cambiario y las regulaciones de precios llevan a una baja de la productividad y a un aumento de costos. Todo ello reflejándose en un aumento de la inflación. La respuesta que ensayan es ya conocida: necesidad de bajar los costos industriales y por lo tanto, aumentar la productividad.

	Producción	Ocupación
2008	5,6	2,5
2009	0,3	-3,5
2010	12,7	1,5
2011	13,6	3,1
2012	1,5	1,1
2013	3,4	0,3
2014	-2,3	-1,9

Fuente: Elaboración propia sobre información del Indec.

A fines de 2013, con las presiones del mercado cambiario haciendo difícil sostener el tipo de cambio, no llaman a devaluar, sino a revisar el sistema impositivo. Esto es, que se bajen los impuestos que pagan, así lograrían recuperar la competitividad sin los efectos contrarios de una devaluación. Evidentemente esto implica que el Estado o pierda esa capacidad recaudadora o la compense aumentándola sobre otros sectores.

El posicionamiento en cuanto a dicho tópico no es casual. Como explica Kulfas (2016), en enero de 2014 las presiones cambiarias y la brecha entre el dólar oficial y el paralelo se volvió insostenible para el gobierno. Finalmente, devaluaron en un 30% la moneda local. El aumento de la inflación en ese año generó numerosos roces. La estrategia del gobierno (con un control de los precios de ciertos productos esenciales y el pedido a los industriales de no aumentar precios ni trasladar el aumento de las paritarias) generó numerosas críticas de los empresarios.

La intromisión estatal en los precios de los productos de muchas de las empresas más importantes parece haberse visto desde el empresariado como una acción condenable. Entre las críticas al aumento de la inflación figura el lógico aumento de los costos, salariales o no; además de la baja del consumo y el hecho de que una inflación alta no estimula las inversiones productivas, al reducir la tasa de retorno.

En el marco de la crítica a la injerencia del Estado, el año 2014 muestra un aumento de los conflictos con los empresarios. En general las medidas fueron impulsadas como distintas estrategias para combatir la inflación por subas de precios. La reforma de la ley de Abastecimiento en la segunda mitad del año es un ejemplo de aquella tensión que surge entre las dos partes.

Es interesante remarcar que ante la posibilidad de que esa ley se instrumente, la UIA amenazó con acudir a la Justicia, dado que para ellos era una medida inconstitucional que avasalla sus derechos privados. En todo caso, los usos y posicionamientos de la UIA no son solamente con el Poder Ejecutivo, sino con todas las partes del Estado en las que pueda hacer valer sus intereses.

Para diciembre de 2014, parecería que tras esos intercambios la relación entre el gobierno y la UIA se habría roto. Sin embargo, en ese mes durante la 20a Conferencia Industrial Argentina (organizada por la UIA) los principales representantes del gobierno nacional se hicieron presentes: la Presidenta, el ministro de Economía Axel Kicillof y la ministra de Industria Débora Giorgi, entre otros.

2015: llega la contienda electoral

El año electoral trajo de vuelta las estrechas relaciones que la UIA logra tejer con los referentes de los partidos políticos (y éstos a su vez con ella). Los candidatos a presidente con más chances de ganar: por el oficialismo Daniel Scioli y por la oposición Sergio Massa y Mauricio Macri, se mostraron ante la UIA para exponer su plataforma de gobierno y su política industrial (mientras que ésta les comunicaba sus preocupaciones).

Esta dinámica entra en la *lógica de la influencia* (Dossi, 2011c), por la que desde la UIA los empresarios buscan extender sus alianzas con diferentes actores (en este caso, los políticos de los partidos más importantes) a fin de generar consensos, y políticas acordes con sus intereses. Esta lógica se halla en el accionar de la UIA a lo largo de todo el período en cuestión, es una de sus razones de ser y actuar más importantes. En vista de esta campaña, la UIA trató de imponer ciertos temas a encarar por el futuro presidente: resolver la alta carga impositiva, mejorar la competitividad, lograr atraer inversiones e invertir en infraestructura.

Asimismo, siguiendo a Kulfas (2016), este acercamiento tiene una explicación desde el lado de los candidatos políticos, en tanto se generó un “espacio de intersección” entre los hitos del kirchnerismo y lo que debía mejorarse se convirtió en un espacio a conquistar por los distintos candidatos; especialmente en la disputa por el balotaje. Lo que la UIA pretendió era imponer su visión, tanto en los hitos como las cuestiones a mejorar. La primera permitía legitimar las políticas industriales previas al período en cuestión, reforzando la lucha y la aprobación de futuras medidas a favor de la industria.

Con el acercamiento de las elecciones desde la UIA empezaron a hacerse más habituales las menciones a un desbarajuste de la economía y a un exceso de gasto público. Se estaban dando, desde la UIA, las primeras menciones a una necesaria baja del gasto, independientemente del partido político ganador. Esta idea, en relación con la concepción monetarista de la inflación, otrora criticada por la ideología “desarrollista” en la UIA, ahora parece haberse coaligado con sus intereses o con sus inquietudes.

Es evidente que los posicionamientos en tanto son reconocidos como institucionales son un acervo estratégico para los distintos intereses que allí luchan. Tras conocerse que habría balotaje, las posiciones de los empresarios se ven proclives a decantarse por uno u otro candidato/proyecto económico. En este contexto, las declaraciones de ciertos integrantes de la UIA salieron de la lógica previa, o mejor, entraron a la lógica de la contienda electoral y la toma de partido. Esta actitud no debe entenderse como algo perdurable o un auténtico apoyo al candidato y su proyecto. Como siempre, se trata de una estrategia más para la defensa de sus intereses.

Como ejemplo, las declaraciones de un secretario de la UIA, Sacco, criticando el poco discurso industrialista del candidato Macri. Otros integrantes no quisieron que quedara esa expresión como una postura institucional. Más tarde, en un comunicado oficial mencionaron que, ante esas declaraciones, las posiciones de la UIA sólo son expresadas por su presidente o por las comunicaciones oficiales. Esta afirmación es más un deseo que una realidad. Las apariciones y discursos públicos de integrantes (que no son el presidente) constituyen moneda corriente no sólo en estos 4 años. Pero refleja la idea expresada por Dossi y Lissin (2011), la institución empresarial como marco donde surgen las acciones colectivas organizadas de este sector de la sociedad.

Evidentemente la institucionalidad que otorga la UIA es una ventaja a mantener; aun en contra de las declaraciones de miembros que deben ser diferenciadas como personales. Los posicionamientos de la UIA son materia de luchas y negociaciones al interior de ella, en caso de exacerbarse esos pronunciamientos de empresarios no sólo se vería inmersa en lo más reñido de la contienda electoral, sino que su ins-

titucionalidad como defensa del interés empresario “apolítico” estaría comprometida.

Ello se ve reflejado en que al otro día (a 17 del balotaje), José Urtubey, se expresó claramente a favor del candidato Scioli. Al día siguiente, un expresidente de la UIA, Osvaldo Rial, también se pronunció por dicho candidato. Tras ello no hubo declaraciones oficiales rechazando estas posiciones. Ello puede leerse como un apoyo tácito de los dirigentes de la UIA a Scioli, pero también como un entendimiento de que en una contienda polarizada por el balotaje, las posturas empresarias más o menos explícitas son una forma más de seguir bregando por sus intereses.

Finalmente, en septiembre de 2015, asume el nuevo presidente de la UIA, Adrián Kaufmann Brea (Arcor). Lo usual es que el cambio en la institución suceda en abril, pero se decidió que Héctor Méndez continuara a cargo hasta agosto, y finalmente, hasta septiembre. Al momento de asumir, Kaufmann mencionó entre las loas de rigor a la industria como motor del desarrollo y al papel de la UIA en esa tarea, el diagnóstico que hacía de la situación heredada. La industria no crecía ni generaba empleo hacia 4 años. Ante la situación, el próximo gobierno debía tomar las medidas necesarias. El 15 de octubre, durante el coloquio de IDEA, mencionó que ante la caída de las exportaciones industriales (por falta de competitividad), de la actividad industrial y nula creación de empleo (industrial), había que hacer ajustes necesarios para volver a crecer.

Esta idea de los últimos 4 años como un período de estancamiento tiene un paralelo con una expresión de José de Mendiguren (como diputado por el Frente Renovador) al hablar de una “década partida”. Durante la primera parte (hasta 2007) la economía funcionaba, permitiendo a los empresarios crecer. Pero el período siguiente fue de estancamiento y desbarajustes económicos, que pasaba porque el gobierno no encaraba una verdadera agenda de desarrollo para superar esos obstáculos.

Parece curioso que Kaufmann haya asumido el 22 de septiembre, cuando las elecciones nacionales estaban pautadas para el 25 de octubre, cuyo resultado requirió de un balotaje el 22 de noviembre. El ganador terminó siendo el candidato

opositor Mauricio Macri. Esto significa que la UIA no esperó hasta que estuviera decidido quién iba a ser el presidente, si bien ya para septiembre se tenía un panorama por las encuestas de que tanto Scioli como Macri eran los que tenían mayores posibilidades de ser electos.

En todo caso esta decisión de la UIA bien puede entenderse dado que los lazos con ambos partidos políticos, y con el Estado, son un objetivo tan antiguo como la institución misma. Es evidente que distintos partidos implican distintos intereses, alianzas y proyectos económicos. Pero sea cual fuere el partido, o por lo menos de los que más probabilidades tenían de ganar, el intento de tender lazos y de jugar fuerte por la defensa de los diversos intereses empresarios nucleados en la UIA es un hecho.

Conclusiones

En los últimos 4 años del gobierno de CFK aparece el estancamiento de un modelo económico con crecimiento industrial dadas las restricciones externas e internas. En este marco los posicionamientos de la UIA siguen una lógica enmarcada por la idea y objetivo central: tender lazos efectivos con el gobierno nacional.

Hemos visto cómo hasta 2012 o 2013 el apoyo al gobierno es una constante. La UIA reclamaba y actuaba en pos o en contra de ciertas políticas estatales que les permitieran el mantenimiento de los beneficios y ventajas relativas que otros sectores venían disfrutando desde el fin de la Convertibilidad.

Esta relación no estuvo exenta de contradicciones, la UIA así como apoyaba el impulso, discurso y logros industrialistas del gobierno, se opuso con todas las armas que pudo a distintas medidas que surgieron en este período, fundamentalmente las que se “entrometían” con la actividad privada, aumentando la injerencia estatal.

La realidad de la restricción externa, junto con ciertas medidas oficiales, generó una situación económica en la que las ganancias y ventajas que percibían se iban desvaneciendo. La imposibilidad y/o desatención para transformar históricas de-

bilidades y dependencias del entramado industrial se hicieron cada vez más evidentes. Más tarde el momento electoral permitió que esa agenda del desarrollo fuera “ofrecida” a los distintos partidos.

El proceso de concentración económica y exportadora en las ramas ya era predominante en los períodos anteriores. En la lógica de lo mencionado por Castells y Schorr (2015), la contradicción de la trayectoria fabril se encuentra en todo el período: un proceso de reindustrialización que no sólo el gobierno, sino la UIA defiende, pero que no logró superar restricciones históricas, fundamentalmente en la dependencia de divisas y de tecnología extranjera.

Asimismo se demuestra que unos pocos sectores y empresas de sectores altamente competitivos proveen las divisas, mientras el resto de los sectores fabriles requieren de ellas, junto con una serie de estímulos y protecciones estatales para consolidarse. Sólo en el marco de la restricción externa los límites pudieron saltar a la vista. Los efectos de la crisis internacional, en Brasil sobre todo, achicaron el margen que permitía a unos exportar con gran competitividad y a otros mantener dificultosamente sus producciones dependientes de insumos importados.

Se forjó así un creciente “desencanto” de los empresarios con políticas económicas estatales que ya no les rendían los frutos previos, sumado a nuevas políticas que cambiaban las condiciones y las ventajas que consideraban favorables. Ya el año 2014, aparte de ser el peor de la serie en los indicadores industriales, es el año en el que la contienda electoral empieza a avizorarse.

En uso de su institucionalidad, la UIA buscó relacionarse con los distintos candidatos, a fin de impulsar una vez más su agenda para el desarrollo industrial. En esta agenda está claro que los beneficios para los empresarios (a costa de otros sectores) y los elementos para un desarrollo industrial a largo plazo se confunden. Es parte de la estrategia desplegada por la UIA para generar el “campo propicio” para la transformación de esas propuestas en políticas estatales. Quedará por ver los frutos que esa estrategia puede cosechar en los años venideros.

Bibliografía

- Beltrán, G. (2011). Las paradojas de la acción empresaria. En A. Pucciarelli (Coord.), Los años de Menem (pp. 221-261). Buenos Aires: Siglo Veintiuno.
- Castells, M. J.; Schorr, M. (2015). Cuando el crecimiento no es desarrollo. Algunos hechos estilizados de la dinámica industrial en la posconvertibilidad, Cuadernos de Economía Crítica, 2, 49-78.
- Centro de Estudios para el Desarrollo Argentino (CENDA). (2010). Capítulo 1: La macroeconomía después de la convertibilidad. En La anatomía del nuevo patrón de crecimiento y la encrucijada actual, (pp. 15-85). Buenos Aires: Atuel.
- Dossi, M. V. (2011a). La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria en las asociaciones empresariales: un estudio de la Unión Industrial Argentina a partir de la articulación de la dimensión organizacional, estructural y política en el período 1989 - 2003. (Tesis de Doctorado). FLACSO. Sede Académica Argentina, Buenos Aires.
- (2011b). La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. Revista mexicana de Sociología, 73, 415-443.
- (2011c). La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas. Temas y Debates, 21, 71-102.
- Dossi, M. V., Lissin, L. (2011). La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. Revista Mexicana de Sociología 73, 3, 415-443.
- Gaggero, A; Schorr, M. (2016) La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. Realidad Económica, 297, 61-92.
- Gaggero, A.; Wainer, A. (2004) Burguesía nacional, Crisis de la Convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio, Realidad Económica, 204.

Grassini, A. K. (2016) Las dos Argentinas y el sistema financiero nacional: el rol de los bancos en el desarrollo argentino. *Realidad Económica*, 299, 152-172.

Kulfas, M. (2016) Los tres kirchnerismos. Buenos Aires: Siglo Veintiuno Editores.

Merino, G. E. (2004). El surgimiento del Grupo Productivo y el retorno de los “Capitanes de la Industria” al centro de la lucha política 1999-2003 (Tesis de doctorado). Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación, Universidad Nacional de la Plata, La Plata.

Salvia, S. P. (2010). ¿Devaluación sin devaluadores? Consideraciones sobre la disolución de la “comunidad de negocios” y la acción de la burguesía industrial, en la crisis final de la Convertibilidad

Schorr, M. (2005). Modelo nacional industrial. Límites y posibilidades. Buenos Aires: Capital Intelectual.

Fuentes periodísticas y documentos producidos por la UIA

<http://www.ambito.com/tags/?k=uia>

<http://www.lanacion.com.ar/uia-t2999>

<http://www.uia.org.ar/prensa/comunicados>

<http://www.uia.org.ar/centrodeestudios/documentos/trabajo/articulos/>

CEU (Centro de Estudios de la UIA)

Recuperados de:
<http://www.uia.org.ar/centrodeestudios/documentos/trabajo/investigacion/>

El rompecabezas productivo argentino. Una mirada actualizada para el diseño de políticas. Boletín Informativo Techint 334. Enero/Abril 2011.

La industria argentina frente a los cambios globales: de la política comercial a la integración regional. Boletín Informativo Techint 341 Mayo/Agosto 2013.

La Unión Industrial Argentina en relación con la intervención estatal (2011 – 2015) / Augusto Conrado Díaz

Rentabilidad en la industria argentina a 12 años de la crisis de la convertibilidad: mitos y realidades. Boletín Informativo Techint 343. Enero/Abril 2014.

¿Qué modelo de desarrollo para la Argentina? Boletín Informativo Techint 349. Mayo/Agosto 2015.



Realidad Económica

Nº 312 • AÑO 46

16 de noviembre al 31 de diciembre de 2017

ISSN 0325-1926

Páginas 133 a 151

ESTADO Y SOCIEDAD

Sector público argentino 2004-2015: análisis cuantitativo

Soledad Inés Herrera*

* Magister en Análisis de Políticas Económicas. Université de Bourgogne, Dijon.
Francia. Docente de la Universidad Nacional del Comahue.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: mayo de 2017.

ACEPTACIÓN: octubre de 2017.

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo analizar cuantitativamente la evolución del sector público argentino durante los años 2004 -2015 mediante la construcción de un conjunto de indicadores. Este tipo de análisis cobra relevancia en la medida en que la magnitud de ese sector genera efectos en la asignación de recursos de la economía y su cuantificación permite la comparación en el tiempo y entre países. Se tratan aspectos teóricos de la relación entre Estado y sociedad, como diferentes concepciones sobre la intervención del Estado en la economía. En una segunda instancia se analiza la metodología para la estimación del tamaño del sector público y se presenta la evidencia empírica, basada sobre datos del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación y del Instituto Nacional de Estadística y Censos. Diversos índices cuantifican la expansión del sector público argentino durante el período 2004-2015 juntamente con un deterioro de su sostenibilidad fiscal. Por último y en función de los resultados obtenidos se consideran las teorías sobre las causas de la expansión del tamaño de los Estados y su relación con el crecimiento económico y las finanzas públicas.

Palabras clave: Sector público argentino - Economía pública - Estado - Sociedad

Abstract

Argentine public sector 2004 – 2015: quantitative analysis

This work aims to quantitatively analyze the evolution of the Argentine public sector throughout the 2004 – 2015 period through the construction of a number of indicators. This type of analysis becomes relevant as the magnitude of this sector generates effects on the allocation of economic resources, and its quantifying allows a comparison through time and between countries. Theoretical aspects of the relationship between State and society are looked into, as well as different conceptions about the State's intervention on the economy. In a second instance, the methodology for the estimation of the size of the public sector is analyzed, and the empirical evidence – based on data from the National Ministry of Public Treasury and Finance and the National Institute for Statistics and Censuses – is presented. Different indexes quantify the expansion of the Argentine public sector during the 2004 – 2015 period together with a deterioration of its fiscal sustainability. Lastly and in relation to the obtained results the theories about the causes of the expansion in size of States are considered, together with its relation to economic growth and public finances.

Keywords: Argentine public sector – Public economy – State – Society

Introducción

En una economía mixta como la de la República Argentina, el tamaño y el grado de participación del sector público en la economía es relevante porque su accionar requiere financiamiento, a la vez que genera efectos en la asignación de recursos.

Este trabajo, enmarcado en el campo de investigación de la economía pública, pretende estimar cuantitativamente la evolución de la participación estatal en la economía argentina durante los años 2004-2015, a través de la construcción de un conjunto de indicadores estimados a partir de datos de las cuentas fiscales y nacionales.

En una primera instancia se exponen algunas consideraciones teóricas sobre la relación entre Estado y sociedad, y de la intervención del Estado en la economía. Luego, se tratan aspectos metodológicos de la construcción e interpretación de los indicadores y se presenta la evidencia empírica. Por último, en función de los resultados, se abordan las causas de la expansión del tamaño de los Estados y de su relación con el crecimiento económico y la sostenibilidad fiscal.

Consideraciones teóricas

La relación Estado – sociedad, según Ozslak (1997), puede observarse desde tres planos: funcional, material y de relaciones de poder o de dominación. El “funcional” está asociado con la intervención del Estado en la economía, a la producción de bienes y servicios, a la gestión de lo público y a la distribución de roles entre el Estado y otros actores sociales. Los procesos de privatización, descentralización, y desregulación forman parte de esta dimensión.

Por su parte, el plano “material”, se enfoca en cómo se redistribuye el excedente económico a través de las relaciones fiscales entre el Estado y la sociedad. Al respecto “...el análisis puede encararse desde diferentes perspectivas, examinando alternativamente: (1) los factores que operan desde el lado de los ingresos de los

diferentes sectores sociales, observando el papel cumplido por el Estado como organizador y ejecutor de políticas tributarias que aseguren una equitativa distribución de la carga impositiva entre los mismos; (2) otras modalidades de transferencias de ingreso por la vía de evasión tributaria, corrupción o cambios en los precios relativos, particularmente debidos a los procesos de privatización y concesión de servicios; (3) las relaciones fiscales intergubernamentales, modificadas principalmente a raíz de los procesos de descentralización; y (4) los mecanismos redistributivos empleados por el Estado vía gasto público social, evaluando su impacto sobre los sectores de menores ingresos.”(Ozslak: 1997: 17)

La tercera dimensión se refiere al plano de poder y de dominación política. El “poder estatal” va a depender de tres componentes: “autonomía”, es decir, la posibilidad de definir preferencias en forma independiente, “capacidad estatal”, entendida como la capacidad de implementar las opciones y “legitimidad”, relacionada con el consenso social respecto del rol del Estado y el orden establecido.

En cuanto al rol económico del Estado, hasta mediados de los años ‘30 la concepción predominante de la teoría económica convencional consideró que el mercado funcionaba correctamente y que el Estado debía mantener el orden legal para definir los derechos de propiedad y velar por los acuerdos y transacciones.

La importancia de la intervención estatal en la economía tomó relevancia luego de la Gran Depresión Mundial y con los aportes de Keynes (1936) sobre el nivel de empleo y actividad y los de Pigou (1932), referidos a la economía del bienestar y más específicamente sobre externalidades y costos sociales. Posteriormente, autores como Musgrave (1967), Samuelson (1957) y Arrow (1969) justificaron la intervención del Estado en los mercados cuando éstos no eran eficientes y producían fallas¹.

¹ Se consideran fallas de mercado las situaciones en donde existe : Bienes públicos: por ser bienes de consumo no rival y no ser la exclusión posible, el mercado no los provee o lo hará en cantidades no óptimas desde el punto de vista social, Externalidades: en este caso el sistema de precios del mercado no refleja los beneficios o costos reales de la producción de un bien o servicio; Competencia limitada - monopolio, oligopolio, competencia monopólica:- la presencia de competencia limitada genera ineficiencias en el mercado al producir una cantidad menor y vender a un precio mayor al de equilibrio; Mercados incom-

Otros argumentos se basaron sobre cuestiones de justicia distributiva² y de existencia de bienes preferentes.

La “Teoría de las decisiones públicas”, con referentes como Buchanan (1959), Olson (1965) y Tullock (1974) entre otros, cuestiona el comportamiento estatal considerado en los enfoques anteriores. Plantea que el Estado no siempre tiene un comportamiento “benevolente” ni “omnisciente” y que puede no actuar en función del interés general de la población sino de grupos de intereses. “La Nueva Economía Institucional” con los aportes de Coase (1991), North (1993), Stern (2000) y Ostrom (1990) por ejemplo, resalta en su análisis la importancia de las instituciones, de los costos de transacción burocráticos y del control del Estado. North plantea que las instituciones son la esencia del orden social y que las organizaciones son su reflejo. Afirma que desde el punto de vista de la eficiencia y la equidad, el desempeño económico y social depende en gran medida del desarrollo institucional – organizacional.

En la actualidad, el debate teórico sobre la intervención del Estado en la economía se enfoca sobre el grado y las características de la intervención. *“En la antigua discusión de economía política, del Estado contra el mercado, hay ahora una conciencia creciente de la importancia de la calidad, antes que de la cantidad, de la intervención estatal, y de la complejidad de las interacciones del mercado por una parte y de los saludables efectos disciplinarios de la rivalidad del mercado por la otra”* (Bardhan: 1998: 91). Por su parte, Beker V. (2005: 8) sostiene que el Estado es una forma de organización que se rige por directivas como mecanismo de asignación de recursos y no por precios. Destaca que la alternativa mercado versus Estado es una falsa dicotomía y que el eje de la discusión se centra sobre organización privada versus organización pública. Afirma que la organización ha desplazado al mercado.

pletos: Se dice que hay mercados incompletos cuando no existe oferta de productos aun cubriendo los costos. La presencia de azar moral o selección adversa afectan la existencia de mercados completos; Fallos de información: algunos agentes, principalmente consumidores, pueden tener información incompleta sobre las transacciones en que intervienen y el mercado puede no suministrar la información adecuada.

² Al respecto Solimano A. (1996) distingue tres enfoques : utilitarista, libertario y socialista mientras que Musgrave (1967) plantea los criterios basados sobre la dotación, utilitaristas e igualitarios

“En este sentido, en la realidad actual la opción principal no es entre mercado y Estado sino entre tipos de organización. La alternativa real a la organización estatal no es hoy el mercado sino otro tipo de organización: la organización privada”.

Metodología y datos

La presente investigación es de tipo descriptiva, el método utilizado es el cuantitativo³ y está enmarcada en el campo de la economía positiva, es decir de lo que “es”⁴. *“La economía positiva utiliza lo que Hausman llama el método deductivo. Se parte de determinados supuestos básicos y generalizaciones y, a partir de ellos, se obtienen predicciones por vía deductiva. La economía positiva trata, no de lo que es, sino de lo que sería si el mundo se ajustara a los supuestos de la teoría económica. En la medida en que se respeten las reglas de la lógica deductiva, nadie puede discutir las inferencias obtenidas. Pero variando los supuestos se llega por la misma vía a conclusiones diferentes y aún opuestas”* (Beker V: 2002: 14).

Analizar y estimar la magnitud del sector público es una tarea compleja en la medida en que las actividades económicas que realiza el Estado no pueden expresarse adecuadamente en un único indicador o ser captadas en su totalidad por los sistemas de registro. Además, en ocasiones, los datos no están disponibles o no son homogéneos⁵. En virtud de estas consideraciones, el análisis no se basa sobre la confección de un único indicador, sino de un conjunto de estimadores⁶ obtenidos a partir de datos de las cuentas fiscales y nacionales.

³ Este método presenta limitaciones para la comprensión y explicación analítica de ciertos procesos en el tema abordado

⁴ En cambio la economía normativa estudia lo que “debería ser”.

⁵ En el análisis, no pudo calcularse el ratio número de empleados públicos / total de trabajadores por no contar con datos homogéneos disponibles. También, por ejemplo, la serie del Producto Bruto Interno (PIB) cambió de año base 1993, a año base 2004 en el año 2004, dificultando la comparación entre variables.

⁶ Este enfoque es el adoptado en trabajos como los de Handler, Koebel, Reiss y Schratzenstaller (2005) para estudiar el tamaño y estructura del sector público en Europa y compararlo con Estados Unidos y Japón. También son usadas las estadísticas suecas sobre finanzas públicas (2006)

Las fuentes de información primaria y secundaria son el Instituto Nacional de Estadística y Censos - INDEC - y el Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación⁷. Los datos de las cuentas fiscales permiten elaborar un indicador comúnmente utilizado para inferir el tamaño y volumen de las transacciones que involucran al Sector Público, que es la relación del gasto público respecto del producto bruto interno. *“Dado que la influencia del Estado en la economía privada depende de su política reguladora y tributaria, así como de sus gastos, una sola cifra no puede indicar su influencia en la economía. No obstante, uno de los indicadores que resulta especialmente cómodo a los economistas es la magnitud del gasto público en relación con el conjunto de la economía”*. (Stiglitz 2002:33). Otro estimador incorporado en este análisis es el de la presión tributaria, en la medida en que permite inferir el grado de extracción de recursos del Estado al sector privado para financiar sus actividades. Este último es utilizado junto con otros indicadores por Handler, Koebel, Reiss y Schratzenstaller (2005) para estimar la magnitud del sector público en Europa.

Por su parte, la información de las cuentas nacionales, permite estimar el tamaño de las actividades públicas ya sea en función del valor agregado de los bienes y servicios públicos que el Estado produce o de la demanda final del sector público. Este estudio utiliza el último criterio y confecciona el ratio consumo público/ PIB para inferir la importancia del consumo público en la demanda interna, indicador usado también por Pathirane y Blades (1982) y sugerido por Ocampo y Malagon (2011). Cabe destacar que las estimaciones realizadas sobre la base de las cuentas fiscales y nacionales difieren porque las primeras incluyen en la noción de gasto público la adquisición de bienes intermedios, gastos financieros y transferencias, mientras que las segundas sólo a los bienes y servicios finales. Además, en estas últimas *“El valor de estos bienes se consigna a su costo de adquisición, ya que no existe un mercado que brinde información sobre los precios de los bienes y servicios públicos”* (Bulacio: 200:3). En cuanto al indicador inversión pública/PIB, los datos discriminados por sector no están en las cuentas nacionales para el período de análisis y en ese marco se tomaron los provenientes de la Dirección Nacional de Inversiones Públicas disponibles hasta el año 2011.

⁷ Secretaría de Hacienda, Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo y Oficina Nacional de Presupuesto.

Evidencia empírica

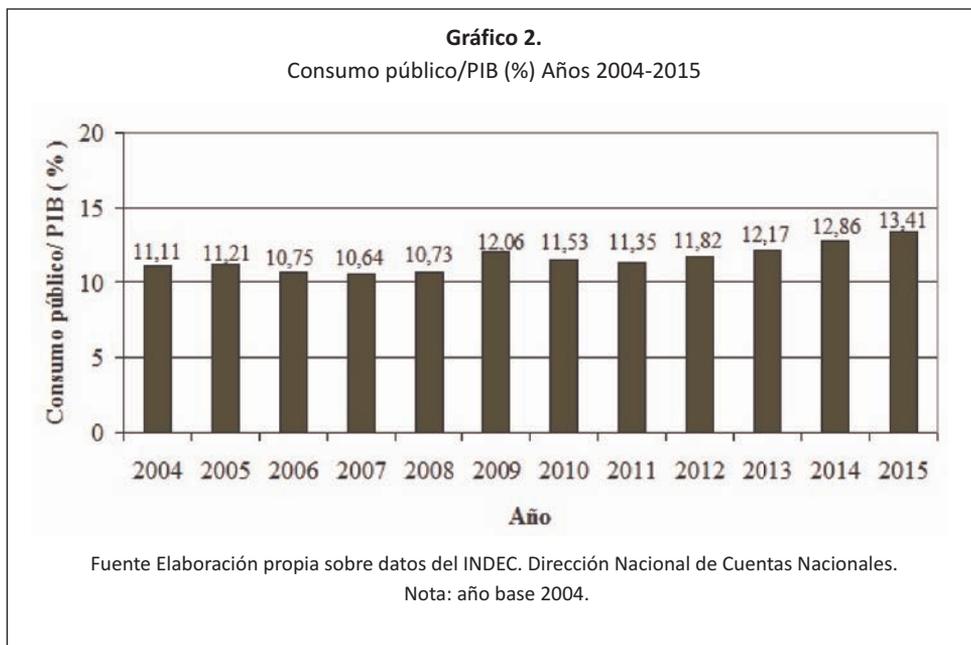
En el **gráfico 1** puede observarse la evolución del primer indicador del tamaño del Sector Público confeccionado para el período 2004-2015, que es la relación gasto público consolidado⁸ / Producto Bruto Interno. La tendencia en el tiempo fue creciente, es decir que a lo largo del período de análisis el gasto público creció más que la economía. Mientras que en el año 2004 representó un 26,60 % del PIB, en el año 2015 significó más del doble, alcanzando el 47,14 %. El gasto público social (GPS) fue el principal motor de este aumento.⁹

En cuanto al estimador consumo público / PIB, **gráfico 2**, su valor osciló entre el 10,64% en 2007 y 13,41% en 2015, registrando un crecimiento continuo desde el año 2011. *“Para el conjunto de las doce principales economías de América Latina, el consumo público como porcentaje del PIB fue del 14,1% en el periodo 1950-2007, fluctuando en niveles entre el 14% y el 18%. Estos registros se encuentran por encima del tamaño del sector público de Estados Unidos en el mismo período, el cual promedia un 9,7% del PIB, y más cercanos a países europeos como Alemania (12%) u Holanda (17,2%)”.* (Ocampo y Malagón: 2011: 5)

Al comparar ambos indicadores, se observan comportamientos dispares en algunos años. El ratio gasto público / PIB siempre fue creciente en el período de estudio a excepción del año 2010 mientras que el de consumo público / PIB fue decreciente entre los años 2005 - 2007 y 2009 - 2011. Esto implicaría que el aumento de las erogaciones públicas no se tradujo en un incremento de la participación del sector público en la economía en términos de consumo sino que, por lo contrario, en ciertos años disminuyó.

⁸ Incluye el gasto público de los niveles de gobierno nacional, provincial y municipal.

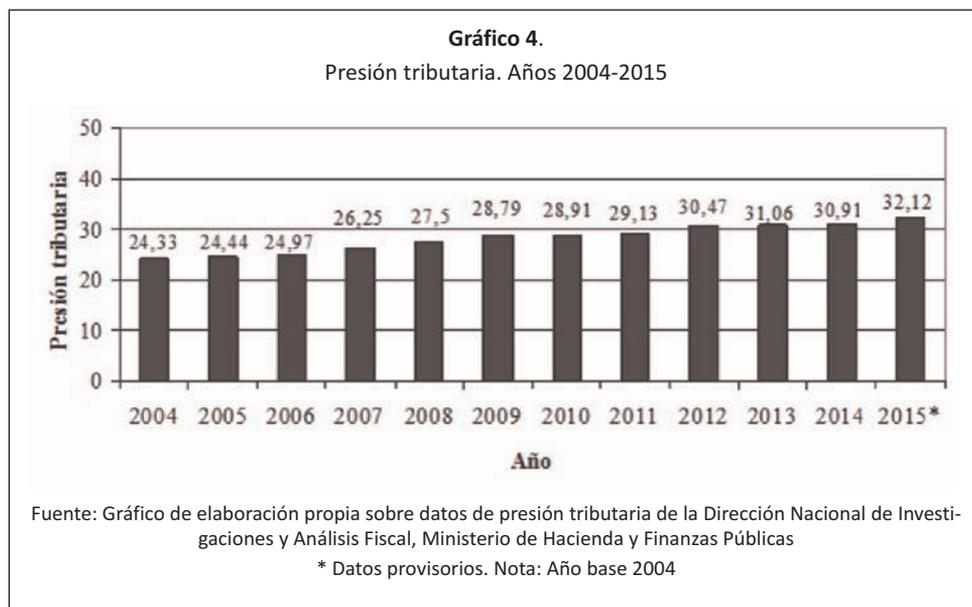
⁹ Su participación en el PIB se elevó del 18% en el año 2004 al 31% en 2015. “Hacia dentro del GPS se destacaron el crecimiento de Salud (+79,2%) debido a la incorporación de programas para atención médica, Educación (+77,3%) por el mayor presupuesto en educación universitaria y nuevos planes de estudios en educación básica y Previsión Social y Trabajo (+74,4% en 11 años) por las moratorias jubilatorias de 2005 y 2014. En 2015, las tres funciones en conjunto sumaron 25,3% del PIB” (Subsecretaría de Política Económica de la Nación: 2016: 4).





Al considerar el otro componente de la demanda del Estado y confeccionar el indicador inversión pública / PIB, la tendencia de los gastos que el Estado realizó para aumentar la dotación de capital en relación con la economía fue creciente (**gráfico 3**). Al respecto, los factores que impulsaron la recuperación de la inversión luego de la crisis de la devaluación fueron la reinversión de utilidades y el ahorro interno, cuando la inversión pública fue más dinámica que la privada. Sin embargo, para "... alcanzar una tasa de crecimiento sostenida de la inversión para el período 2008-2018 se requeriría elevar significativamente los niveles de ahorro interno."(Caballero: 2008:15).

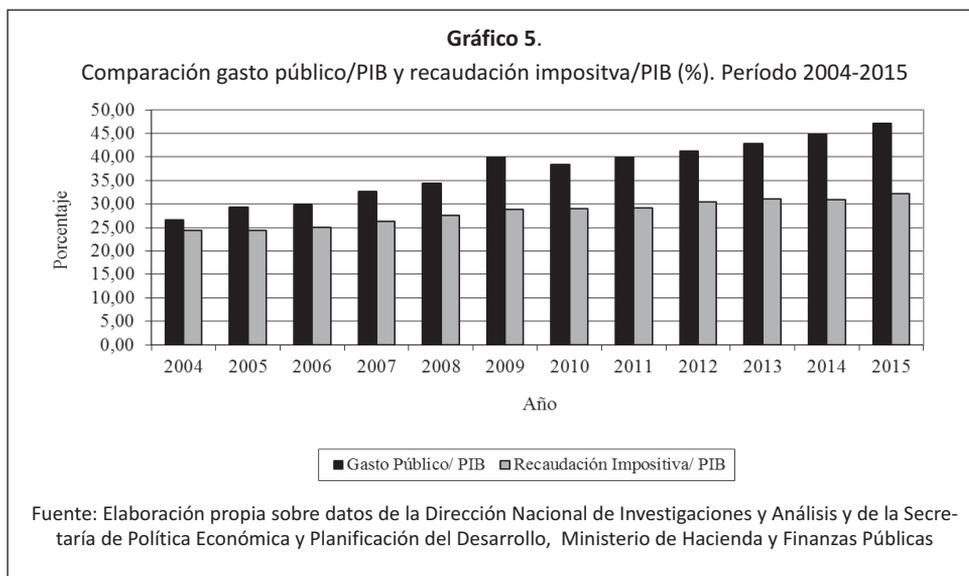
Desde el punto de vista de los ingresos públicos, la presión tributaria es un indicador indirecto del tamaño del sector público, en la medida en que el Estado financia sus actividades con impuestos. En el caso de la Argentina, tuvo un crecimiento constante durante todo el período de análisis. Mientras que en el año 2004 los recursos que el Estado extrajo del sector privado – empresas y familias – representaron el 24,33% del PIB, en el año 2014 significó el 30,91 % y en el 2015



el 32, 12 %. Si bien el estimador aumentó en América latina y el Caribe en los últimos veinte años, la Argentina tuvo una presión fiscal por encima de la media de esos países del 21,7 % en el año 2014 y más cercana al valor promedio de 34,4 %¹⁰ de los países pertenecientes a la OCDE (**gráfico 4**).

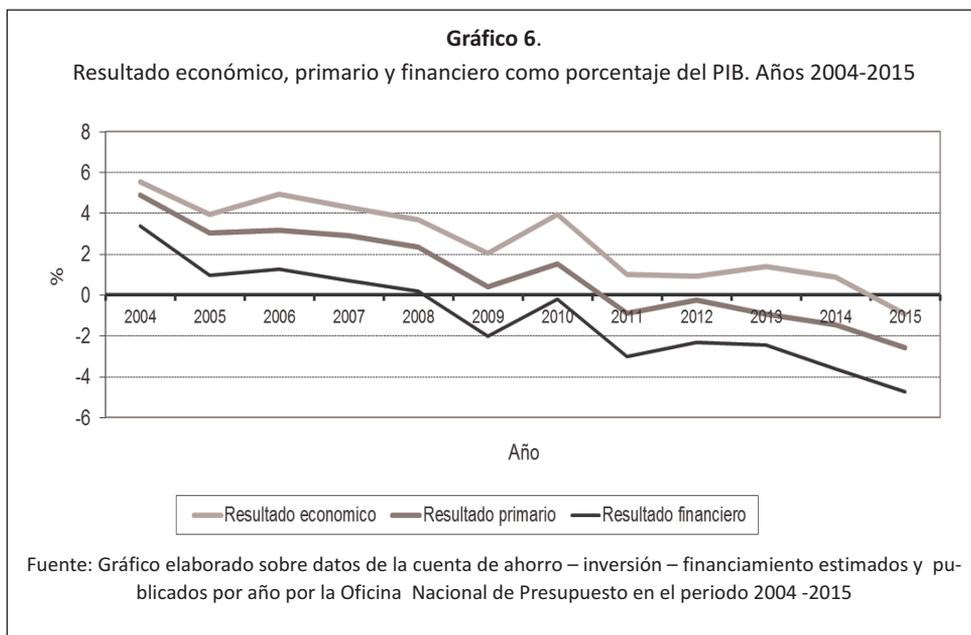
En el **gráfico 5** se compara el porcentaje de recaudación en concepto de impuestos nacionales y provinciales y el gasto público, ambos relativos al Producto Bruto Interno. La expansión del sector público medida en términos del gasto público, creció más rápidamente que los recursos impositivos para financiarlo, acentuándose esta disparidad en los últimos años del período en estudio. En el año 2004 la diferencia fue de 2,27 puntos mientras que en el año 2015 fue de 15,02 puntos.

¹⁰ Datos extraídos de la OECD (2017). "Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2014". Publishing. Paris.



Las trayectorias de ingresos y gastos públicos determinan los balances fiscales económico o corriente, financiero y primario¹¹, dimensiones que condicionan la sostenibilidad fiscal. “En el área de las finanzas públicas, la sostenibilidad fiscal está relacionada con el concepto de solvencia. Cuando los economistas hablan de solvencia, la mayoría de las veces se refieren a la capacidad del gobierno de afrontar sus obligaciones a través del tiempo, en especial las relacionadas con el servicio de la deuda pública. Otra manera de referirse a la sostenibilidad fiscal es la capacidad de un gobierno para mantener en forma indefinida un conjunto de políticas sin dejar de ser solvente” (Arenas de Mesa: 2016:21). Durante el período 2004-2015, a medida que el sector público fue expandiéndose la situación fiscal se deterioró cada vez más. Entre los años 2004 – 2008 existieron superávits económico, primario y financiero que generaron recursos para financiar el crecimiento del sector público que, año tras año, fueron mermando. Sin embargo, en el año 2009 comenzó el creciente déficit financiero, en el año 2011 el déficit primario y en el año 2015 el déficit eco-

¹¹ El resultado económico es la diferencia entre los ingresos y gastos corrientes. Indica el nivel de autofinanciamiento del Estado. El resultado financiero es la diferencia entre los recursos y los gastos totales y puede inferirse la necesidad de financiamiento. El resultado primario, en cambio considera los gastos públicos no dedicados a pagar los intereses de la deuda, para que no influyan en el resultado.



nómico o corriente. En ese año y a pesar de la magnitud creciente del sector público el Estado no contó con autofinanciamiento suficiente para solventar los gastos de su normal funcionamiento (**gráfico 6**).

Comentarios finales

Si bien la magnitud del sector público no puede ser captada en su totalidad por indicadores, la utilización de un conjunto de ellos permite dimensionar su tamaño a lo largo del tiempo y realizar comparaciones con otros países. El análisis de la evolución de los indicadores demuestra que durante el período 2004 – 2015 el sector público argentino tuvo una fuerte expansión. Este comportamiento fue similar al del resto de los países de América latina donde *“El tamaño del Estado ha aumentado en estas últimas décadas debido, entre otros factores, a los mayores ingresos públicos, cuya asignación se ha concentrado en programas y políticas públicas del área de la protección social...”* (Arenas de Mesa : 2016: 61).

Diversas hipótesis teóricas explican la tendencia creciente del gasto público a lo largo del tiempo. Wagner A. (1835 – 1917) planteó que, en los países industrializados, la participación de las erogaciones públicas en relación con el producto aumentaba como consecuencia de mayores funciones administrativas y de regulación del Estado. También, debido a un incremento de la demanda de bienes y servicios públicos asociado con niveles de ingresos más elevados y con la necesidad creciente de inversión pública en proyectos de gran escala. Musgrave R. (1984) menciona otros factores de expansión del gasto público como la “elasticidad – ingreso” de la demanda de los bienes y servicios públicos¹², el costo relativo de los mismos, motivos de índole redistributiva y de cambios demográficos y tecnológicos. El autor sostiene además que, en las primeras fases del desarrollo, la participación pública en la provisión de bienes de capital debe ser mayor.

Por su parte, Peacock, A. y Wiseman, J. (1961) explicaron la expansión de las erogaciones públicas desde la oferta. Según estos autores, los ciudadanos financian un nivel de gasto público que no es el deseable para los niveles de imposición tolerables. Cuando se produce una perturbación social, como una crisis o una guerra y se incrementan los impuestos para financiar un mayor gasto, ya no bajan luego de finalizada. En cambio, Baumol, W. (1967) plantea la hipótesis de que el aumento de la productividad en el sector público es nulo o muy bajo respecto de la del privado y que este último fija los salarios en función de su productividad marginal. En ese contexto y a los fines de poder contratar empleados, el Estado debe pagar los mismos salarios que en el sector privado e incrementar entonces el gasto público.

En relación con la magnitud óptima del sector público y su efecto en el crecimiento económico, no hay consenso teórico y los resultados de los estudios empíricos son contradictorios. La “curva de Armev” (1995) plantea que el tamaño del sector público tiene un efecto positivo sobre el crecimiento de la economía en la medida en que incrementa la productividad de los factores de producción. Sin embargo, a partir de un punto máximo, el efecto sobre la productividad es cada vez

¹² Según el autor los servicios públicos tienen una naturaleza de bienes de lujo y requieren una creciente proporción de gasto a medida que la renta per cápita se incrementa.

menor, mientras que los impuestos son cada vez mayores, con lo cual su impacto en el crecimiento económico se torna negativo.

Esta curva es explicada por la combinación de argumentos relacionados con las fallas de mercado, por un lado y por las fallas del Estado¹³, por el otro (Facchini, F.; Melk, M.: 2011: 9). Los autores destacan además que no hay un único tamaño óptimo de sector público que maximice el crecimiento para todos los países, sino varios y que va a depender de factores nacionales e institucionales.

La evidencia empírica de este trabajo demuestra que el aumento del sector público argentino durante el período 2004 - 2015 fue acompañado por el deterioro de la sostenibilidad fiscal. La alta presión tributaria necesaria para financiar un sector público en expansión, la inflexibilidad a la baja de ciertas partidas del gasto asociadas con políticas bienestaristas que implican derechos adquiridos y un crecimiento de la economía menor al de las variables de ingreso-gasto, generan limitaciones en materia de política económica en un país volátil¹⁴ como la Argentina. *En ese contexto, "La sostenibilidad fiscal, especialmente en una coyuntura económica de desaceleración regional, depende de manera crucial de la eficiencia, calidad y composición del gasto público, sobre todo en un contexto en que las demandas sociales, demográficas, ambientales y de género, entre otros, mantendrán su tendencia al alza"* (Arenas de Mesa: 2016: 64).

Por último, el análisis cuantitativo presentado constituye una herramienta de base para el estudio ulterior de las causas de la variación de la incidencia estatal en la economía en el marco de las relaciones de fuerzas y las pugnas políticas – sociales de los años 2004-2015, así como de la pertinencia y la necesidad de los cambios observados en el peso estatal en ese período.

¹³ Los autores distinguen fallas de mercado y fallas del Estado en los niveles microeconómico y macroeconómico. Entre las fallas del Estado en el nivel microeconómico mencionan la no provisión óptima de bienes públicos, la cuestión del votante mediano, el problema de la Agencia, los costos de transacción políticos, el efecto "crowding-out", costos burocráticos y de los grupos de rentas. En cambio la inestabilidad en el Estado es, por ejemplo, una falla desde el punto de vista macroeconómico.

¹⁴ La volatilidad se mide por la amplitud de los ciclos económicos. Cuanto más pronunciadas son las expansiones y las recesiones de la economía, mayor es la volatilidad

Bibliografía

- Arenas de Mesa, Alberto (2016). “Sostenibilidad fiscal y reformas tributarias en América Latina”. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Chile.
http://repositorio.cepal.or/bitstream/handle/11362/40624/1/S1600733_es.pdf (Fecha de consulta 25/03/17)
- Arrow, Kennet (1969) “The Organization of Economic Activity: Issues Pertinent to the Choice of Market versus Non-market Allocation”. Joint Economic Committee of Congress. <http://msuweb.montclair.edu>. (Fecha de consulta 24/02/2017)
- Bardhan, Pranab (1998) “La teoría del desarrollo: tendencias y desafíos”. En Solimano, Andrés compilador. *Los caminos de la prosperidad. Ensayos del crecimiento y desarrollo*. Fondo de Cultura Económica. México
- Barro, Robert (1990) “Government spending in a simple model of endogenous growth”. *Journal of Political Economy* 98, 5 (October): 103-125. The University of Chicago Press. USA
- Beker, Víctor (2002) “¿Es la Economía una ciencia? Una discusión de cuestiones metodológicas.” En *Enfoques filosófico-metodológicos en Economía*, W.J. González, G. Marqués y A. Avila (editores). Fondo de Cultura Económica, Madrid. Disponible en www.aaep.org.ar/anales/works2001/beker.pdf. (Fecha de consulta 05/02/17)
- Beker, Víctor (2005) “El estado y los mercados: Un análisis a comienzos del siglo XXI”, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Bs As.
<http://www.econ.uba.ar/planfenix/.../IV/EI%20Estado%20y%20los%20Beker.pdf>. (Fecha de consulta 03/02/17)
- Blaug, Mark (1994) *La méthodologie économique*, Económica, Paris.

Bulacio, José María (2000) “La Ley de Wagner y el Gasto Público en Argentina”. Universidad Nacional de Tucumán, Tucumán. <http://www.aaep.org.ar/anales/works/works2000/BULACIO.PDF>. (Fecha de consulta 20/11/16)

Caballero, Alicia (2008) “La evolución reciente de la inversión en Argentina”, Revista *Ensayos de Política Económica* N°2, <http://bibliotecadigital.uca.edu.ar/repositorio/revistas/evolucion-reciente-inversion-argentina.pdf>. (Fecha de consulta 21/03/2017)

Di Matteo, Livio (2003) “Measuring government in the 21st Century. An international overview of the size and efficiency of public spending”. The Fraser Institute. Canada. <http://fraseninstitute.org/sites/default/files/measuring-government-in-the-21st-century.pdf>. (Fecha de consulta 20/03/17)

Facchini, François y Michaël, Melki (2013) “Efficient government size: France in the 20th century”. *European Journal of Political Economy* 31: 991-14. http://www.jyoungeconomist.com/images/stories/EEQEL_V3_N4_pp31_44_Hok_etal.pdf (Fecha de consulta 25/03/17)

Evans, Peter (2007) “Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal”, 1ª Edición ILSA. Bogotá, Colombia. <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Colombia/ilsa/20130823031746/Eclvs11-02.pdf>. (Fecha de consulta 03/03/17)

Handler Heiz; Koebel, Bertrand; Reiss, Philipp and Margit, Schratzenstaller (2005) “The Size and Performance of Public Sector Activities in Europe”, Österreichisches Institut Für Wirtschaftsforschung. - WIFO-. Austria, https://papers.ssm.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1861528. (Fecha de consulta 20/02/17)

Herrera, Soledad Inés (2016) “Río Negro: Análisis cuantitativo de la evolución del tamaño del Sector Público y de la naturaleza de los servicios brindados, años 1993-2013”. *Revista Pilquén, Ciencias Sociales*. 19 (2): 13 24. Universidad Nacional del Comahue.

Imbeau, Francois; Pétry Jean; Tellier, Genevieve; Clavet, Michele (2001) "Measuring Government Growth in the Canadian Provinces: Decomposing Real Growth and Deflator Effects". *Canadian Public Policy/ Analyse de Politiques*. University of Toronto Press. 27 (1): 39-52. <http://www.jstor.org/stable/3552372> (Fecha de consulta 10/03/17)

Instituto Argentino de Análisis Fiscal (2015) "Peso relativo del gasto público argentino. Evolución, determinantes y efectos de su aumento". Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. https://www.consejo.org.ar/.../files/consejo_iaraf_gasto_publico_argentino_oct%202015.pdf. (Fecha de consulta 15/03/17)

Isuani Ernesto (1991) "Bismarck o Keynes: ¿quién el culpable? Notas sobre la crisis de acumulación". En Miño, Dávila/Ciepp. *El Estado Benefactor. Un paradigma en crisis*. Argentina. [http://bibliots.trabajosocial.unlp.edu.ar/meran\(opac-detail.pl?id1=4778#.WNris4WcHIV](http://bibliots.trabajosocial.unlp.edu.ar/meran(opac-detail.pl?id1=4778#.WNris4WcHIV)

Meltzer, Allan y Richard, Scott. (1981) "A rational theory of the size of government". *Journal of Political Economy*. The University of Chicago Press., 89 5 : 914-927. Disponible en <http://www.people.fas.harvard.edu/~iversen/PDFfiles> (Fecha de consulta 15/12/16)

Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación (2016). Secretaría de Políticas Económicas. Subsecretaría de Programación Económica. "Gasto Público Consolidado". <http://economia.gob.ar/peconomica/docs/2016>. (Fecha de consulta 10/03/2017)

Musgrave, Richard y Musgrave Peggy (1984). "Gastos públicos: estructura y crecimiento". En *Hacienda Pública: Teoría y aplicaciones*. Mac Graw-Hill. Madrid: 137-156

Ocampo, José A. y Malagón, J. (2011) "El Tamaño del Estado y su impacto redistributivo en América Latina". Documentos de Trabajo. Comisión Andina de Fo-

mento. Venezuela. <http://www.caf.com/media/4029/201111> (Fecha de consulta 16/12/16)

OECD (2017) "Revenue Statistics in Latin America and the Caribbean 2014", OECD Publishing, Paris.

Pathirane, Leila y Blades, Derek (1982) "Defining and measuring the public sector: some international comparisons". OECD. Paris.
<http://www.roiwi.org/1982/261.pdf>. (Fecha de consulta 12/03/17)

Peacock, Altan y Wiseman, Jack (1961) "Determinants of Government Expenditure". *The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom*. Princeton University Press. <http://www.nber.org/chapters/c2304.pdf>. (Fecha de consulta 15/03/17)

Solimano, Andrés (1996) *Diversas teorías de la justicia distributiva y la desigualdad social. Desigualdad social. Valores, crecimiento y el Estado*. Fondo de Cultura Económica. México.

Statistics Sweden (2006). "The size of the public sector. Public Finances in Sweden". http://www.scb.se/.../OE-0903_2004A01_BR_07_OE06SA0602.pdf.

Stiglitz, Joseph (2002) *La Economía del Sector Público*. Antoni Bosch Editor. Barcelona.

SECTOR AGRÍCOLA

De Menem a Macri: el agro pampeano

Eduardo Azcuy Ameghino - Gabriela Martínez Dougnac*Páginas 9 a 37*

Resumen

Los autores analizan la evolución de la agricultura pampeana a partir de la década de los '90 y su reciente expansión hacia otros territorios, resaltando junto con la sucesión de cosechas récord que favorecieron principalmente a una concentrada cúpula de burguesía agraria y terrateniente, la notable tendencia hacia el monocultivo sojero, la intensificación de la competencia, y el papel creciente de la inversión de capital cuya consecuencia fue la aceleración de los procesos de concentración económica, el predominio de las grandes escalas productivas y la crisis de la pequeña producción. Consideran tanto el avance del capital sobre territorios agrícolas hasta ese momento relativamente ajenos a su valorización, como la extensión del denominado "agronegocio", enfatizando su papel no sólo en el recrudecimiento de las disputas por los bienes de la naturaleza y la desposesión y desplazamiento de las comunidades campesinas, sino también la fuerte presencia del imperialismo cuyas corporaciones ocupan posiciones estratégicas del negocio agroalimentario.

Abstract

From Menem to Macri: Agrobusiness in the Pampa

The authors analyse the evolution of Pampa agrobusiness starting in the 90's and its recent expansion to other territories, highlighting, along with the record-breaking harvests which favored mainly a concentrated leadership of agrarian and land-owning bourgeoisie, the noticeable trend towards soy single-crops, the intensifying competition, and the growing role of capital investments whose consequence was the acceleration of the process of economic concentration, the predominance of higher productive scales and the crisis in smaller production. Also, there is a consideration of, on the one side, the advances of capital over agrarian territories which up until then were relatively away from their valorization, and on the other hand, the extension of the so-called "agrobusiness", emphasizing its role not only in the worsening of the disputes over goods of nature and lack of ownership and displacement of farming communities, but also the strong presence of Imperialism whose corporations occupy strategic positions in the agro-food business.

DEBATES

La tasa de ganancia en las teorías neoclásica, keynesiana/ postkeynesiana y marxista

Juan E. Santarcángelo

Páginas 39 a 66

Resumen

Las ganancias son el objetivo central de la producción y el motor de la acumulación. Es el criterio último que utiliza el capitalista en la selección de nuevas técnicas de producción, por ende, una de las variables clave que condicionan el nivel y ritmo de acumulación y crecimiento. Sin embargo, no existe una única definición de ganancias y las diversas teorías económicas suelen asignarle un disímil grado de importancia. El propósito del presente trabajo es analizar, revisar y comparar las posturas teóricas neoclásicas, keynesianas, postkeynesianas y marxistas en relación con la naturaleza de las ganancias, su rol y principales determinantes así como examinar las implicancias que tiene el abordar esta temática de modo diferente.

Abstract

Profit rate in the neoclassical, Keynesian/post-Keynesian and Marxist theories

Profit is the central aim of production and the motor of accumulation. It is the ultimate criterion that the capitalist utilizes in the selection of new production techniques, therefore, it is one of the key variables to condition the level and rhythm of accumulation and growth. However, there is not a single definition of profit and the different economic theories often allocate a dissimilar degree of importance. The aim of this work is to analyze, go through and compare the neoclassical, Keynesian, post-Keynesian and Marxist theoretical positions in relation to the nature of profit, its role and main decisive factors as well as to examine the implications of the evaluation of this topic in a different way.

ALTERNATIVAS PARA EL DESARROLLO

IV Jornada de Desarrollo del IADE

¿Qué tipo de capitalismo es posible en la Argentina?

Coordinadores: Alfredo T. García, Sergio Carpenter y Marisa Duarte

Páginas 67 a 107

Resumen

En este número de Realidad Económica se publican las disertaciones de las dos últimas mesas de la IV Jornada de desarrollo del IADE: *Las limitaciones y alternativas al régimen de acumulación en la Argentina*, con la exposición de Martín Schorr y Enrique Arceo; e *¿Inevitablemente a los tumbos?*, intervención de Carlos Vilas, bajo la coordinación de Marisa Duarte. El objetivo de la jornada fue analizar las limitaciones políticas y económicas que impiden la vigencia de un proyecto de desarrollo sostenible en el tiempo, así como la posibilidad de la emergencia de un sujeto que encarne el compromiso histórico de gobernar por y para el pueblo. En ese marco, los expositores buscaron avanzar en la conformación de alternativas eficientes frente al capitalismo financiero y global.

Abstract

Fourth IADE Development Conference

Which kind of capitalism is possible in Argentina?

In this issue of Realidad Económica, the discourses from the last two round tables of the Fourth IADE development conference are published: *Limitations and alternatives to the accumulation regime in Argentina*, with expositions by Martín Schorr and Enrique Arceo; and *Inevitably bumping along?*, an intervention by Carlos Vilas, under the coordination of Marisa Duarte. The aim of the conference was to analyze the political and economic limitations that hinder the validity of a development project that is sustainable in time, as well as the possibility of the emergence of a subject that embodies the historical commitment to govern for the people, by the people. In this setting, the speakers sought to go forward in the conformation of efficient alternatives facing financial and global capitalism.

ESTUDIO

La Unión Industrial Argentina en relación con la intervención estatal (2011 – 2015)

Augusto Conrado Díaz

Páginas 109 a 132

Resumen

El objetivo del presente artículo es dar cuenta de los distintos posicionamientos que la Unión Industrial Argentina (UIA) ha generado a lo largo del período 2011-2015, en relación con las intervenciones estatales con implicancias en el nivel productivo. Las distintas estrategias de la institución siguen la lógica de defensa de algunos de los diversos intereses de sus empresarios. En un contexto económico de restricción externa se logra ver los cambios, continuidades y ambigüedades de sus posicionamientos, en constante relación con el desarrollo industrial.

Abstract

Argentine Industrial Union in relation to State intervention (2011 - 2015).

The aim of this article is to address the different positionings that the Argentine Industrial Union (UIA) has generated throughout the 2011 - 2015 period, in relation to State interventions that have implications on the productive level. The institution's different strategies follow the logic of the diverse interests of its entrepreneurs. In an economic context of external restriction the changes, continuities and ambiguities of their positionings can be seen, in a constant relation to industrial development.

ESTADO Y SOCIEDAD

Sector público argentino 2004-2015: análisis cuantitativo

Soledad Inés Herrera*Páginas 133 a 151*

Resumen

El presente trabajo tiene como objetivo analizar cuantitativamente la evolución del sector público argentino durante los años 2004 -2015 mediante la construcción de un conjunto de indicadores. Este tipo de análisis cobra relevancia en la medida en que la magnitud de ese sector genera efectos en la asignación de recursos de la economía y su cuantificación permite la comparación en el tiempo y entre países. Se tratan aspectos teóricos de la relación entre Estado y sociedad, como diferentes concepciones sobre la intervención del Estado en la economía. En una segunda instancia se analiza la metodología para la estimación del tamaño del sector público y se presenta la evidencia empírica, basada sobre datos del Ministerio de Hacienda y Finanzas Públicas de la Nación y del Instituto Nacional de Estadística y Censos. Diversos índices cuantifican la expansión del sector público argentino durante el período 2004-2015 juntamente con un deterioro de su sostenibilidad fiscal. Por último y en función de los resultados obtenidos se consideran las teorías sobre las causas de la expansión del tamaño de los Estados y su relación con el crecimiento económico y las finanzas públicas.

Abstract

Argentine public sector 2004 – 2015: quantitative analysis

This work aims to quantitatively analyze the evolution of the Argentine public sector throughout the 2004 – 2015 period through the construction of a number of indicators. This type of analysis becomes relevant as the magnitude of this sector generates effects on the allocation of economic resources, and its quantifying allows a comparison through time and between countries. Theoretical aspects of the relationship between State and society are looked into, as well as different conceptions about the State's intervention on the economy. In a second instance, the methodology for the estimation of the size of the public sector is analyzed, and the empirical evidence – based on data from the National Ministry of Public Treasury and Finance and the National Institute for Statistics and Censuses – is presented. Different indexes quantify the expansion of the Argentine public sector during the 2004 – 2015 period together with a deterioration of its fiscal sustainability. Lastly and in relation to the obtained results the theories about the causes of the expansion in size of States are considered, together with its relation to economic growth and public finances.

Agenda

Debates, jornadas, seminarios y cursos del IADE

Noviembre / 22

CHARLA EN LA FILIAL 119 MONSERRAT DEL BANCO CREDICOOP

La economía argentina actual

Expositora: Marisa Duarte

Se realizó una síntesis de la historia y el presente del Instituto Argentino para el Desarrollo Económico y de la Revista Realidad Económica. Luego se hizo un repaso de las distintas teorías económicas y la raíz teórica e ideológica de la actual política económica; así como de sus efectos económicos y sociales. En el debate se reflexionó acerca de las causas que llevan a la situación actual, los principales problemas de la economía argentina (deuda externa, fuga de capitales, deterioro de las condiciones laborales y salariales, etc) y las perspectivas a futuro. En ese sentido, se apostó a la necesidad de retomar una agenda del desarrollo para el país y a la generación de espacios de encuentro que den lugar a consensos amplios.

Noviembre / 23

Columna radial en el programa Otras Voces de Radio Calchaquí y Radio Libertad de Tucumán

La presidenta del IADE y directora de la revista Realidad Económica analiza el problema de la deuda externa y el escenario político en una columna radial realizada para el programa Otras voces (Radio Calchaquí y Radio Libertad), emisión de Amaicha del Valle (Tucumán).

“La deuda no viene sola, viene de la mano de una batería de medidas y políticas económicas que tienen todas el mismo sentido. El Estado ha comenzado a jugar, con este gobierno, para los poderosos, para el dinero, para el capital y para el capital fi-

nanciero”. “Es imprescindible entender la realidad y comprender que los problemas son económicos pero las soluciones son políticas”, agrega la titular del IADE.

<http://www.iade.org.ar/noticias/el-estado-ha-comenzado-jugar-para-los-poderosos>

Noviembre / 23

Mención de Honor “Senador Domingo F. Sarmiento” al Dr. Salvador Lozada

El Senador Fernando Solanas hizo entrega de la Mención de Honor “Senador Domingo Faustino Sarmiento” al Dr. Salvador Lozada (Presidente Honorario del IADE).

Salvador Lozada es autor de una prolífica obra académica y profesional y es el responsable del fallo del caso “Swift-Deltec”, por el que el IADE le entregara el Premio General Mosconi.

En el lúcido discurso expuesto en el acto de otorgamiento de la Mención, Lozada insistió en que “la personalidad jurídica de las sociedades comerciales, es sólo

un medio instrumental a los fines del derecho. Desde que este medio jurídico es usado de un modo antijurídico para cubrir una realidad diversa, se impone, levantar el velo de la personalidad jurídica y enfrentar la situación verdadera”.

Además, en el salón Arturo Illia colmado de familiares, amigos, discípulos y admiradores de su obra, recorrió la historia de los últimos cincuenta años de atropellos jurídicos e institucionales que atan de manos a la sociedad argentina y sus generaciones futuras.



Noviembre / 30

PRESENTACIÓN DEL ARTÍCULO DE REALIDAD ECONÓMICA 309

El ajuste en el empleo público, mitos del discurso oficial

En la sede de la Central de Trabajadores de la Argentina (CTA) (Piedras 1065 - CABA).

Se trató de una actividad conjunta impulsada por el Centro de Investigación y Formación de la República Argentina (CIFRA - CTA) y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).

En la charla, moderada por Sergio Carpenter, participaron Hugo Yasky (CTA) como presentador y los expositores: Ana Laura Fernández y Mariana González (CIFRA - CTA), autoras del artículo publicado en Realidad Económica N°309 y Gabriel Martínez (Instituto Marina Vilte - CTERA; IEC- CONADU) que expuso sobre “El

ajuste de Cambiemos en el presupuesto educativo”.

Las expositoras caracterizaron la evolución del empleo público en la Argentina en los últimos años, así como discutieron algunos de los mitos que buscaron instalarse después del cambio de gestión gubernamental de 2016. Se analizó detalladamente el régimen laboral de los empleados públicos, así como sus transformaciones normativas y de hecho desde la década de la convertibilidad en adelante.



Carpenter, Yasky, Martínez, Gonzáles y Fernández

Noviembre / 30

II Congreso Nacional de Estado y Políticas Públicas organizado por FLACSO y CCC.



Trinelli, Duarte, Español y Burgos

La Presidenta del IADE participó del panel de apertura "El cambio de modelo económico y sus

perspectivas" junto a Paula Español y Martín Burgos, con moderación de Arturo Trinelli; en el Auditorio de FLACSO.

Se trataron las restricciones que la actual configuración del comercio mundial le impone al país; las cuestiones estructurales y políticas que inciden en la consolidación del programa actual de gobierno y los posibles puntos de ruptura del modelo vigente.

Se concluyó en la necesidad de ampliar los consensos opositores, de definir proyectos políticos convocantes y recuperar la apuesta por un modelo de desarrollo.

Diciembre / 6

FILIAL 007 DE LINIERS DEL BANCO CREDICOOP

Charla sobre coyuntura

160

A pedido de la comisión de asociados se estableció un temario sobre la actualidad económica y política que dio lugar a una reflexión sobre la ciencia económica y las teorías vigentes para encubrir y dar forma a la ideología de los sectores dominantes.

La reunión contó con más de una treintena de personas que impulsaron un debate sustantivo sobre la actualidad y sus perspectivas.