

 **realidad  
económica**

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

**265**



Bolsa de Comercio de Rosario [www.rosario.com.ar](http://www.rosario.com.ar)

**Poder económico**  
**LA CÚPULA EMPRESARIA**

# INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

**Presidentes honorarios:**

Salvador María Lozada  
Alejandro Rofman

**Presidente:**

Sergio Carpenter

**Vicepresidente:**

Alfredo T. García

**Secretario:**

José María Cardo

**Tesorero:**

Eduardo Kanevsky

**Protesorera:**

Flora Losada

**Vocales Titulares:**

Juan Carlos Amigo  
Mariano Borzel  
Roberto Gómez  
Enrique Jardel  
Ariel Slipak  
Daniel Rascovschi  
Alberto Rosenthal  
Horacio Rovelli

**Vocales Suplentes:**

Roberto Adaro  
Mariano Bertoni  
Nicolás Dvoskin  
Pedro Etchichury  
Teresa Herrera  
Ricardo Laurnagaray

**Revisoras de cuentas:**

Gabriela Vítola  
Norma Penas

**Dirección y administración:**

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso  
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina

## realidad económica

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

**ISSN 0325-1926****realidad  
económica****Nº 265**

1º de enero al  
15 de febrero de 2012

**Editor responsable:**

Instituto Argentino para el  
Desarrollo Económico (IADE)

**Director:**

Juan Carlos Amigo

**Comité Editorial:**

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

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

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

**Pedido de suscripción  
Nacional**

Valor de la suscripción  
8 números/1 año \$320

**Exterior**

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$25  
Suscripción anual (vía aérea) US\$180

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

*Foto de tapa: Bolsa de Comercio de Rosario ([www.rosarioturismo.com.ar](http://www.rosarioturismo.com.ar))*

*Foto interior: Claudio Casparrino*

# SUMARIO

---

## Transformaciones

---

### Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad

7

*Martín Schorr - Pablo Manzanelli - Eduardo Basualdo*

El estudio de los grandes actores económicos asume especial importancia e interés debido a que se trata de las fracciones del capital que, por su poderío económico, su centralidad estructural en la dinámica del modelo de acumulación y su consiguiente capacidad de *lobbying*, tienen una influencia notable en la definición del sendero evolutivo de las principales variables macroeconómicas, el perfil del crecimiento desde la perspectiva sectorial, los grados y las modalidades de integración al mercado mundial, etc. De allí que la producción académica sobre la trayectoria de la elite empresaria en la Argentina sea sumamente profusa. Al respecto, en el campo de la economía política y disciplinas afines se destacan especialmente los estudios sobre las características y los factores explicativos de la concentración industrial en los primeros años de la sustitución de importaciones y la creciente gravitación de los oligopolios extranjeros en el sector manufacturero durante la segunda etapa sustitutiva. También sobresale un conjunto de investigaciones acerca de los cambios acaecidos en el bloque de poder económico y en los liderazgos empresariales al cabo de la última dictadura militar, la profundización del predominio estructural de los grupos económicos locales en el transcurso del gobierno de Alfonsín, sus pugnas con los acreedores externos y el repliegue del capital foráneo y la dinámica del muy intenso proceso de concentración y centralización del capital de la década de 1990. En los últimos años, en el marco de la denominada posconvertibilidad, las preocupaciones han girado, en gran medida, alrededor de la problemática de la concentración económica en general, y de la industrial en particular, las formas que ha asumido el proceso de extranjerización en el ámbito de las compañías líderes y sus implicancias más salientes, así como otros aspectos puntuales vinculados con el comportamiento de las firmas que integran el panel de las más grandes del país.

Este artículo se inscribe en dicha tradición, dado que su objetivo principal es el de indagar en las transformaciones registradas en la cúpula empresaria local en el marco de la posconvertibilidad, teniendo como referencia ineludible lo sucedido bajo el esquema convertible.

## La crisis mundial y la economía brasileña

Rosa Maria Marques - Paulo Nakatani

38

El principal reto de este artículo es analizar si la economía brasileña cuenta con herramientas para hacer frente a una crisis en la escala mundial. En la primera parte, son reanalizados los aspectos más relevantes del funcionamiento del capitalismo de las últimas décadas, con énfasis en el papel desempeñado por el capital ficticio, y son recordados los despliegues de la crisis en el momento actual. En la segunda y tercera partes, dedicadas al Brasil, son descritas las políticas contracíclicas realizadas por el gobierno brasileño en 2009 y discutido hasta qué punto el Brasil puede hacer frente, sin ayuda, una nueva retracción de la demanda y de la liquidez mundial. Entre otros aspectos es dada especial atención a la exposición de la economía al movimiento de los capitales con sus desdoblamientos, tanto en el cambio como en el balance de pagos y en las finanzas de las empresas.

---

## América latina en disputa

---

## Extractivismo minero, conflicto y resistencia social

Gian Carlo Delgado Ramos

58

La sociedad moderna por primera vez en la historia del planeta está transformándolo de tal modo, que algunos expertos incluso sugieren que estamos ante una nueva *época geológica*: la del Antropoceno. Ello dado que las modificaciones -o nueva "terraformación"- son de gran calado y puesto que su impacto es ya observable en la escala global con perspectivas a futuro inciertas y, de seguir la tendencia actual, probablemente irreversibles. La cuestión de fondo es que el ser humano no puede asumirse ajeno al medio ambiente, y en tanto tal, que no puede intervenirlo y manipularlo a placer, al menos sin respetar ciertos límites y procesos, puesto que su existencia parte y depende de un entorno natural que es altamente complejo y finito. Como resultado de la cada vez más complicada y agresiva relación con el medio ambiente, se están tomando a ritmos insostenibles recursos de la naturaleza, al tiempo que se desechan -en la misma proporción- grandes cantidades de residuos, muchos de los cuales tienen una vida media que llega a ser de cientos hasta miles de años. Esta dinámica, impulsada por un sistema de producción y organización social que, como se ha dicho, tiene como principal finalidad la acumulación de capital y por tanto la de generar a mayor velocidad ciclos ampliados de producción-distribución-consumo, está alterando los ecosistemas y, en sí, el propio funcionamiento de los ciclos biogeoquímicos del planeta como los conocemos. Los efectos de tal dinámica son múltiples, siendo el calentamiento global de tipo antropogénico, uno de los más visibles.

Entrevista a José Luis Rodríguez García  
Cuba.: “un modelo centralizado en las decisiones  
estratégicas pero con una gestión  
descentralizada y participación de los  
trabajadores”

83

*Claudio Casparrino*

De visita en la Argentina para dictar conferencias acerca de la actual situación de la economía cubana y la crisis internacional, el destacado economista José Luis Rodríguez García dialogó extensamente con Realidad Económica sobre diversos temas de la economía política del país caribeño.

---

Economía política

---

Cuantificación y posiciones políticas respecto de  
la renta sojera y las retenciones en la Argentina  
(1996-2008)

111

*Joaquín Farina*

Durante los últimos dos años, se recuperó masivamente el debate en torno de la renta agraria a la par de su conflictiva disputa en el país. Hacía ya un tiempo que el debate teórico en torno de la renta, salvo honrosas excepciones, fue prácticamente abandonado por la economía política. Si no se tiene en cuenta la teoría de la renta, se está igualando un medio de producción no producido con los producidos. Este error lleva a considerar a la tierra como si fuera capital y a ignorar la manera en que las distintas rentas forman o no parte de la conformación de los precios. El debate ha tomado especial importancia en la Argentina actual, dado que existe una discusión acerca de la legitimidad de las retenciones a las exportaciones de origen primario. Estas retenciones son un impuesto a la exportación de los bienes de ese origen con una finalidad tan recaudatoria como inevitablemente redistributiva, dado que cuenta con gran poder a la hora de regular los precios internos de gran parte de los alimentos. De esta manera, la clase terrateniente argentina ve parcialmente disminuida la masa de renta internacional que obtendría de no mediar la acción estatal antedicha. Los debates se exacerbaban a la hora de discutir este gravamen para el principal cultivo nacional, la soja. Están quienes lo consideran una apropiación social de parte de la renta y quienes lo consideran una expropiación de una porción legítima de rentabilidad y, a su vez, una traba al ‘deseo natural’ de los terratenientes por expandir la producción. En este trabajo, se cuantificará el volumen de la renta sojera en la Argentina y su apropiación.

Mecanismos de compensación.  
Dificultades y propuestas

*Gerardo Denegri*  
*Gustavo Acciaresi* 133

Este trabajo tiene como objetivo detectar y analizar las dificultades que presentan los mecanismos de compensación que se aplican en el marco de la ley 26.331 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos, discutiendo la importancia de capitalizar la experiencia acumulada a partir de la implementación de los diferentes sistemas de fomento para la forestación utilizados por la Nación, con el objeto de mejorar su eficiencia.

Se describe la evolución de las políticas nacionales hacia los bosques nativos, enmarcada en el contexto socioeconómico, hasta la sanción de esta norma, haciendo hincapié en los mecanismos de compensación y como se están implementando en su fase inicial, situación que se compara con los instrumentos utilizados en la forestación industrial. También se presenta un modelo teórico de costos para estimar las erogaciones asociadas con las prácticas de manejo del bosque nativo.

Se concluye que el Estado nacional -en su carácter de gran árbitro del sistema- debe generar una gran base de datos con rangos de costos para cada situación representativa de manejo de las masas forestales nativas, cuya disponibilidad reforzaría su rol de supervisor en la eficiente asignación de los recursos que recibe de toda la sociedad.

Primera Jornada-Debate

La problemática agraria en la Argentina III

145

El 6 de julio de 2011 se llevó a cabo en el Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini” la Primera Jornada Debate “La problemática agraria en la Argentina”, organizada por la Cátedra Libre de Estudios Agrarios “Ing. Horacio Giberti”, Sec. de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil-Facultad de Filosofía y Letras-UBA, el Departamento e Instituto de Geografía- Facultad de Filosofía y Letras-UBA, el Centro Cultural de la Cooperación “Floreal Gorini” y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE). Las intervenciones están contenidas en tres entregas en Realidad Económica; esta es la última.



Foto gentileza de Claudio Casparrino

# Régimen económico y cúpula empresaria en la posconvertibilidad\*

*Martín Schorr\*\**  
*Pablo Manzanelli\*\**  
*Eduardo Basualdo\*\**

## I. Introducción

El estudio de los grandes actores económicos asume especial importancia e interés debido a que se trata de las fracciones del capital que, por su poderío económico, su centralidad estructural en la dinámica del modelo de acumulación y su consiguiente capacidad de *lobbying*, tienen una influencia notable en la definición del sendero evolutivo de las principales variables macroeconómicas, el perfil del crecimiento desde la perspectiva sectorial, los grados y las modalidades de integración al mercado mundial, etc.

De allí que la producción académica sobre la trayectoria de la elite empresaria en la Argentina sea sumamente profusa. Al respecto, en el campo de la economía política y disciplinas afines se destacan especialmente los estudios sobre las características y los factores explicativos de la concentración industrial en los primeros años de la sustitución de importaciones<sup>1</sup>

\* En este artículo se presentan algunos de los principales hallazgos de una investigación de próxima aparición realizada en el marco del Proyecto PICT 2008-0406 "La industria argentina en la posconvertibilidad: continuidades y rupturas en la dinámica y la estructura del sector" bajo el patrocinio de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica. El mismo está dedicado a la memoria del querido Daniel Azpiazu (1948-2011), un referente ineludible en los análisis críticos sobre el poder económico en la Argentina

\*\* Investigadores del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO-Sede Argentina.

<sup>1</sup> A título ilustrativo, se recomienda consultar los trabajos de Dorfman (1983), Goetz (1976) y Jorge (1971).

y la creciente gravitación de los oligopolios extranjeros en el sector manufacturero durante la segunda etapa sustitutiva<sup>2</sup>. También sobresale un conjunto de investigaciones acerca de los cambios acaecidos en el bloque de poder económico y en los liderazgos empresariales al cabo de la última dictadura militar<sup>3</sup>, la profundización del predominio estructural de los grupos económicos locales en el transcurso del gobierno de Alfonsín, sus pugnas con los acreedores externos y el repliegue del capital foráneo<sup>4</sup> y la dinámica del muy intenso proceso de concentración y centralización del capital de la década de 1990<sup>5</sup>. En los últimos años, en el marco de la denominada posconvertibilidad, las preocupaciones han girado, en gran medida, alrededor de la problemática de la concentración económica en general, y de la industrial en particular, las formas que ha asumido el proceso de extranjerización en el ámbito de las compañías líderes y sus implicancias más salientes, así como otros aspectos puntuales vinculados con el comportamiento de las firmas que integran el panel de las más grandes del país<sup>6</sup>.

Este artículo se inscribe en dicha tradición, dado que su objetivo principal es el de indagar en las transformaciones registradas en la cúpula empresaria local en el marco de la posconvertibilidad, teniendo como referencia ineludible lo sucedido bajo el esquema convertible<sup>7</sup>.

<sup>2</sup> Por ejemplo, CONADE (1973), Azpiazu y Kosacoff (1985), Basualdo (1984), Skupch (1971) y Sourrouille (1978).

<sup>3</sup> Tales los casos de Acevedo, Basualdo y Khavisse (1990), Azpiazu, Basualdo y Khavisse (2004), Castellani (2004) y Schvarzer (1978 y 1983).

<sup>4</sup> Temáticas analizadas, entre otros, por Azpiazu (1995), Basualdo (1992 y 1997), Bisang (1996) y Ortiz y Schorr (2006).

<sup>5</sup> Véase Azpiazu (1996 y 1997), Basualdo (2000 y 2006), Kulfas (2001) y Schorr (2004).

<sup>6</sup> Entre otros estudios pueden consultarse los de Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011), Azpiazu y Schorr (2010), Basualdo (2011), Burachik (2010), CIFRA (2010), Manzanelli (2011), Manzanelli y Schorr (2011), PNUD (2009) y Wainer (2011).

<sup>7</sup> En este trabajo se utilizan indistintamente los conceptos de cúpula empresaria y de elite empresaria. En términos operacionales, este universo está conformado por las 200 firmas de mayor facturación anual que se desempeñan en los distintos sectores de la actividad económica (con la excepción del financiero y el agropecuario -salvo aquellas compañías que se dedican a la comercialización de granos, que sí integran el panel-). La elaboración de la mencionada base de datos supone un arduo proceso de sistematización de información básica. En una primera instancia se trabaja con datos procedentes de balances empresarios, los que, en una segunda etapa, son complementados a partir del uso y la compatibilización de fuentes diversas y heterogéneas como las revistas Mercado y Prensa Económica, la Comisión Nacional de Valores y los sistemas Nosis y Económica.

A tales efectos, la Sección II se focaliza en dos cuestiones relevantes. Por un lado, en las alteraciones en la estructura de precios relativos de la economía doméstica que se motorizaron a partir de la “salida devaluatoria” de la convertibilidad y la vigencia de un escenario internacional sumamente favorable en lo que hace a la demanda y los precios de los productos exportados por países como la Argentina, con las transferencias intersectoriales del ingreso a ellas asociadas. Por otro, en la evolución del peso relativo de la cúpula empresaria en el conjunto de la economía y en las ventas externas (dos indicadores de concentración económica global).

Sobre esas bases, en la Sección III se estudian los procesos de movilidad en la elite en el período 2001-2010 según los sectores de actividad en los cuales se desenvuelven las firmas y sus repercusiones más destacadas sobre el perfil estructural del panel. Ello, con el propósito de poner en discusión el principal interrogante que motiva este ensayo: ¿existe algún tipo de sincronía entre las transformaciones macroeconómicas y sectoriales verificadas en los últimos años y las que se manifiestan en la cúpula empresaria? Y, a partir del mismo, reflexionar en torno de un problema más abstracto: ¿las asimetrías en el contexto macro y mesoeconómico en el que se inscribe el desempeño empresario subordinan cualquier otra diferencia que pueda derivarse de las singularidades propias de las conductas microeconómicas? O, por el contrario, ¿la reconfiguración del bloque dominante, y su propia especificidad, estarían condicionando la forma en la que se estructura y articula el régimen económico que se ha ido configurando tras el colapso del esquema de conversión fija?

De allí que en las conclusiones se recuperen los desarrollos previos con el propósito de problematizar la forma en la que se relacionan y retroalimentan la trayectoria estructural de la elite empresaria y la del régimen económico en curso.

## **II. Precios relativos y concentración económica en la posconvertibilidad**

La forma de resolución de la crisis terminal de la convertibilidad, tras el agotamiento del “modelo de valorización financiera y ajuste estructural” vigente entre 1976 y 2001, trajo aparejados cambios significativos en la organización y el derrotero de las relaciones económicas en la Argentina. El principal efecto de la maxidevaluación del peso en el crítico año 2002 fue la considerable transferencia de ingresos del trabajo al capital (sobre todo a sus segmentos más concentrados); ello, como

consecuencia directa de la drástica reducción del salario real<sup>8</sup>. Si bien este factor es el más relevante a la hora de interpretar el carácter social que adoptó la salida de la crisis, otro de no menor importancia se relaciona con las transferencias intersectoriales del ingreso, puesto que ello comporta una modificación sumamente relevante con la dinámica verificada bajo el esquema convertible.

Se trata de la alteración en la estructura de precios relativos de la economía. Ésta viabilizó mutaciones significativas en el orden de prelación de las variables centrales del funcionamiento económico, repercutiendo en la conformación y el desempeño de la elite empresaria durante la posconvertibilidad. En el marco de una rápida recuperación y franca expansión posterior de la actividad económica, la elevación del tipo de cambio real indujo un reordenamiento de los precios relativos a favor, con sus matices, de los sectores productores de bienes (minería, hidrocarburos, agropecuario y buena parte del espectro fabril) y en detrimento de los sectores proveedores de servicios. Al respecto, los datos aportados por el **gráfico N° 1** son contundentes en indicar que los precios relativos vinculados con la explotación de minas y canteras (hidrocarburos, minería metalífera, etc.) y con la producción agropecuaria emergen como los de mayor crecimiento<sup>9</sup>. Tanto es así que, internalizando también el alza de la demanda y los precios internacionales, sus respectivos precios relativos treparon el 113,3% y el 143,8% entre 2001 y 2010. Ello contrasta, principalmente, con los precios del sector servicios, que cayeron el 14,0% en el mismo horizonte temporal.

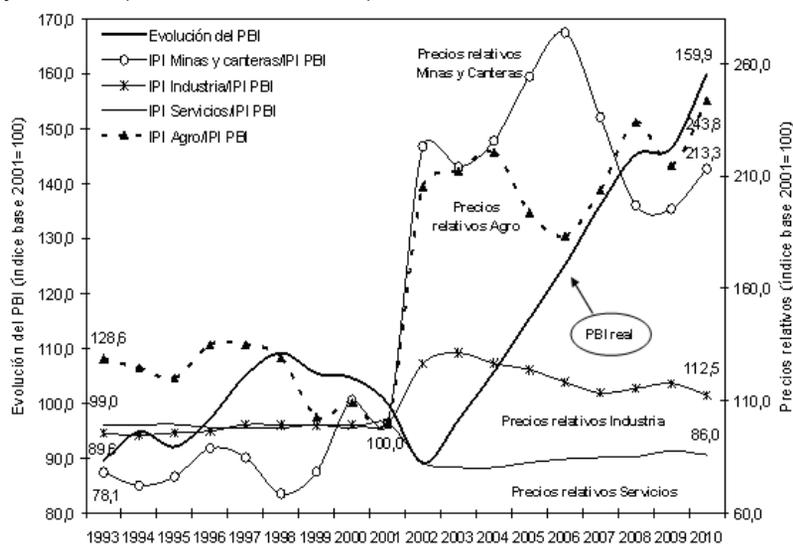
Por su parte, si bien los precios implícitos de la industria crecieron por encima del promedio, lo hicieron a un ritmo marcadamente inferior que los del sector agropecuario y el de minas y canteras (12,5% en el período 2001-2010). No obstante, las heterogeneidades subyacentes a los diversos casilleros del entramado fabril, reflejadas tanto en su perfil de especialización productiva como en la morfología de los mercados y la naturaleza de las respectivas “funciones de producción”, derivaron en comportamientos muy disímiles en lo que refiere a la evolución de los precios mayoristas de los diferentes rubros manufactureros.

---

<sup>8</sup> Según estimaciones de CIFRA (2011), la participación de la masa salarial en el PBI se redujo aproximadamente 7 puntos porcentuales entre 2001 y 2002. En esos años el poder adquisitivo de los salarios descendió alrededor del 30%.

<sup>9</sup> Los precios relativos surgen de relacionar el índice de precios implícito (IPI) de cada sector de actividad con el del PBI global. El IPI es el resultado del cociente entre el PBI a precios corrientes y el valuado a precios constantes, y constituye un indicador *proxy* de la evolución de los precios de producción de los diferentes rubros económicos.

**Gráfico N° 1.** Argentina. Evolución del producto bruto interno a precios constantes y de los precios relativos\* de la industria, servicios, agricultura y minas y canteras (índice base 2001=100), 1993-2010



\* Se trata de la relación entre el índice de precios implícito del respectivo valor agregado bruto a precios de productor y el índice de precios implícito del PIB

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC

Como se desprende de la información proporcionada por el **cuadro N° 1**, entre las ramas que se ubicaron por encima de la media del sector se encuentran, entre otras, la fabricación de máquinas y aparatos eléctricos (509,3%), de metales básicos (491,7%), de productos metálicos (417,8%), de papel y derivados (358,3%), de máquinas y equipos (308,2%), de productos de caucho y plástico (301,5%), la refinación de petróleo (298,2%), los minerales no metálicos (291,5%), las sustancias y los productos químicos (290,1%) y el sector automotor de armadura (290,1%). En la mayoría de estas actividades prevalecen mercados con ciertos denominadores comunes (acentuadas economías de escala, intensivas en capital, con altas barreras al ingreso) que devienen en estructuras de oferta altamente concentradas. Tales son los casos, entre otros rubros fabriles, de la industria siderúrgica, la de aluminio primario, la celulósico-papelera, la elaboradora de vidrio plano y de envases de vidrio, la refinación de petróleo, la automotriz, la producción de neumáticos, la petroquímica y la fabricación de fibra óptica, hilos y cables aislados<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> Sobre las morfologías de mercado predominantes en cada rama industrial, consúltese Azpiazu (1998 y 2011).

**Cuadro Nº 1.** Argentina. Evolución de los precios mayoristas del sector industrial según rama de actividad (variación porcentual), 2001-2010.

	Variación porcentual 2001-2010
Máquinas y aparatos eléctricos	509,3
Productos metálicos básicos	491,7
Productos metálicos (excl. máquinas y equipos)	417,8
Madera y prod. de madera (excl. muebles)	388,2
Papel y productos de papel	358,3
Máquinas y equipos	308,2
Productos de caucho y plástico	301,5
Productos refinados del petróleo	298,2
Productos de minerales no metálicos	291,5
Productos textiles	290,2
Sustancias y productos químicos	290,1
Vehículos automotores, carrocerías y repuestos	290,1
<b>Productos manufacturados</b>	<b>284,5</b>
Muebles y otros productos industriales	276,5
Alimentos y bebidas	248,2
Tabaco	230,8
Otros productos manufacturados	211,3
Equipos para medicina e instrumentos de medición	191,6
Prendas de materiales textiles	180,9
Impresiones y reprod. de grabaciones	150,1
Cuero, artículos de marroq. y calzado	123,3
Otros medios de transporte	121,5
Equipos y aparatos de radio y televisión	96,4
Fabricación de maquinaria de oficina	78,0

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC.

En el polo opuesto, el de las ramas cuyo incremento de precios se encuentra por debajo de la media de la industria (siempre entre 2001 y 2010), resaltan, entre otros, los casos de la fabricación de maquinaria de oficina (78,0%), de equipos y aparatos de radio y televisión (96,4%), de derivados del cuero (123,3%), de prendas de materiales textiles (180,9%), tabaco (230,8%) y alimentos y bebidas (248,2%). En algunas de ellas parecería quedar de manifiesto cierta asociación entre la evolución de los precios mayoristas y la respectiva estructura de los mercados. Es el caso de las manufacturas en las que prevalece cierta atomización de la oferta local y que revelaron tasas de incremento de precios relativamente bajas (maquinaria de oficina, textil, calzado y marroquinería, etc.). En otras, como la de alimentos y bebidas, en donde conviven mercados oligopólicos con otros de escasa concentración, la variación de precios guarda correspondencia con esa heterogénea estructura de mercado.

**Cuadro N° 2.** Argentina. Evolución de los precios mayoristas de la rama alimentos y bebidas según rubro de actividad (variación porcentual), 2001-2010.

	Variación porcentual 2001-2010
Azúcar	391,0
Aceites y grasas vegetales	390,8
Productos de chocolate y golosinas	333,1
Cervezas	329,9
Conservas de pescados	299,5
Alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas	287,0
Productos lácteos	284,8
Conservas de frutas, hortalizas y legumbres	282,8
Productos cárnicos	267,6
<b>Alimentos y bebidas</b>	<b>248,2</b>
Alimentos balanceados	243,2
Harinas	226,0
Bebidas no alcohólicas	220,4
Productos derivados del almidón	219,7
Otros productos alimenticios n.c.p.	206,9
Productos de panadería	188,2
Productos farináceos	187,5
Vinos y sidra	176,2

Fuente: elaboración propia sobre información del INDEC.

Sobre esto último, los datos aportados por el **cuadro N° 2** permiten concluir que en las ramas vinculadas a morfologías de mercados con elevados guarismos de concentración se manifiestan incrementos en los precios mayoristas que se ubican por encima del promedio de la industria alimenticia durante la posconvertibilidad. Tales son los ejemplos que brindan la producción azucarera (391,0%), la aceitera (390,8%), la de chocolate y golosinas (333,1%), la cervecera (329,9%), la de alcohol etílico y bebidas alcohólicas destiladas (287,0%) y la de productos lácteos (284,4%). Además del estímulo cambiario asociado al “dólar alto”, en estas industrias conviven fuertes e importantes oligopolios con capacidad decisiva en la fijación de precios en el ámbito local, una elevada presencia en la cúpula empresaria y, en muchos casos, una considerable inserción en el mercado mundial a partir de sus exportaciones. De allí que en un contexto de alza de precios y demanda en expansión (interna y externa), estos segmentos hayan registrado una mejora sustantiva en sus precios relativos y, en consecuencia, una considerable captación diferencial de excedentes en el ámbito fabril y en la economía en su conjunto. Tales comportamientos difieren de conside-

rar a aquellas ramas alimenticias en las que se verifica una presencia destacada de pequeñas y medianas empresas cuyos precios mayoristas aumentaron por debajo del promedio (productos de panadería, fariñáceos y la industria vitivinícola, entre otras).

A partir de este diagnóstico general del profundo reacomodamiento de los precios relativos domésticos (además de los que vinculan a la economía argentina con el exterior), se puede corroborar la existencia de nuevos escenarios macro y mesoeconómicos tras la megadevaluación de 2002. En la posconvertibilidad las mayores rentabilidades relativas internalizadas por los sectores productores de bienes (hidrocarburos, minería, agropecuario y algunas ramas industriales, principalmente las agroindustrias y otras elaboradoras de *commodities*), junto con la evolución de la tasa de interés real en el ámbito interno, derivaron en el desplazamiento de la valorización financiera como lógica de acumulación hegemónica de las fracciones empresarias predominantes<sup>11</sup>. Pero lo hizo a expensas de consolidar una estructura de especialización en las ventajas comparativas y en algunos espacios privilegiados por las políticas públicas (como la armaduría automotriz), es decir, en ámbitos en los cuales, en la generalidad de los casos, las corporaciones oligopólicas manifiestan una presencia por demás elevada y difundida. En virtud de ello, y este es uno de los principales interrogantes que recorre las indagaciones analíticas de este trabajo, se podría afirmar que estos grandes agentes económicos estarían condicionando y/o siendo articuladores y beneficiarios centrales de las formas y ciertos rasgos distintivos del régimen económico vigente tras el colapso del “modelo de valorización financiera y ajuste estructural”.

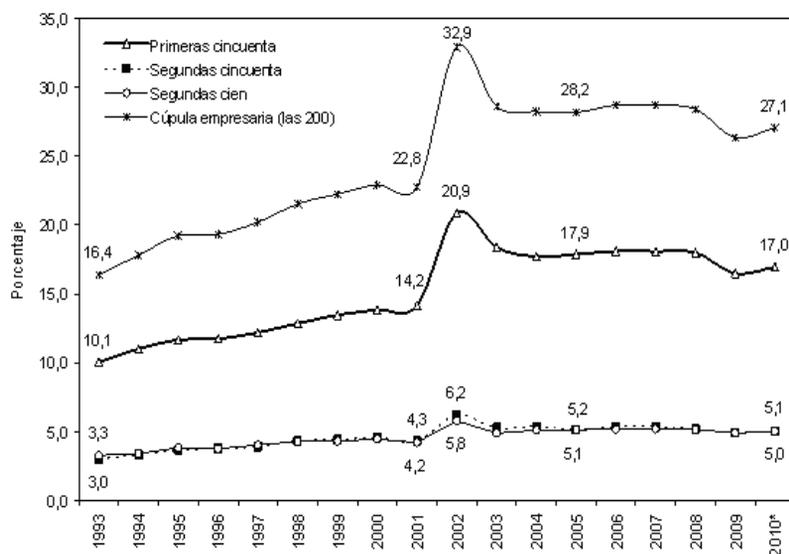
Máxime cuando la participación de las 200 empresas más grandes del país en la generación de riquezas es por demás significativa y ha experimentado un considerable salto de nivel en el marco de la posconvertibilidad. Al respecto, las evidencias que aporta el **gráfico N° 2** indican que en 1993 la facturación agregada de las 200 compañías líderes representó el 16,4% del valor bruto de producción nacional (VBP)<sup>12</sup>, y que después de haber alcanzado un pico extremo en el año de la salida del régimen de conversión fija (32,9% en el crítico 2002), en la posconvertibilidad la concentración económica global tendió a estabilizarse

---

<sup>11</sup> Un análisis de la trayectoria de las rentabilidades relativas en la posconvertibilidad, y sus principales diferencias con lo sucedido en el transcurso del decenio de 1990, se puede encontrar en Golonbek y Mareso (2011), Manzanelli (2010), Ortiz y Schorr (2007) y Tavosnanska (2010).

<sup>12</sup> Sobre algunas digresiones metodológicas respecto a la confrontación entre las ventas y el valor bruto de producción nacional para calcular la concentración económica global, véase Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

**Gráfico N° 2.** Argentina. Presencia de las ventas de la cúpula empresaria (de las 200, las 100 y las 50 firmas de mayores ventas) en el valor bruto de producción nacional (porcentajes), 1993-2010



\* Dato provisorio (se estimó el VBP de 2010 en función de la variación del VABpp)

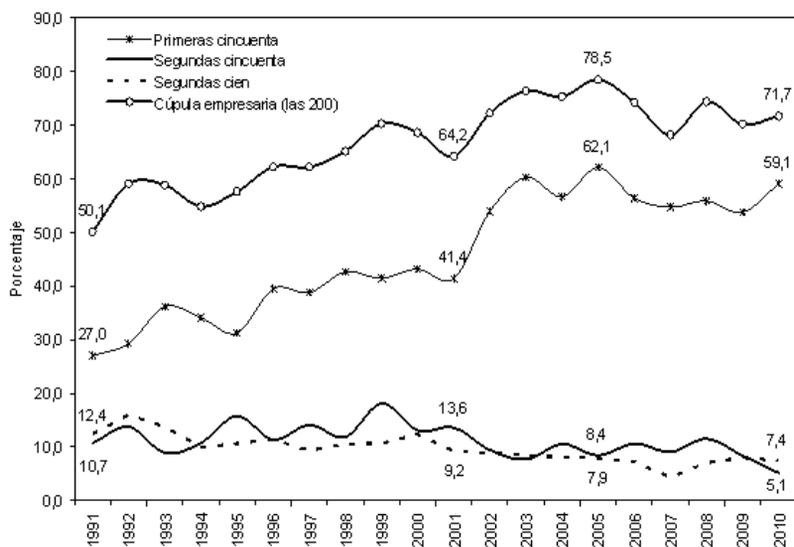
Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

en un estadio muy superior al de la década de 1990 (en 2010 las ventas de la cúpula significaron el 27,1% del VBP, frente a registros del 22,8% en 2001)<sup>13</sup>.

Con sus matices, el aumento en la concentración se ve reflejado en los distintos estratos que conforman la elite empresaria de la Argentina. En efecto, las 50 corporaciones de mayores ventas no sólo asumen un papel relevante (su peso en el VBP alcanzó el 17,0% en 2010), sino que el ritmo de crecimiento de su incidencia relativa en la economía doméstica entre 2001 y 2010 ha sido más intenso que el de los restantes sub-

<sup>13</sup> Cabe destacar que muchas de las empresas del panel son controladas por grupos económicos de capital nacional y extranjero, por lo que el nivel de concentración económica global que se presenta en el gráfico de referencia está subestimando el grado de oligopolización real de la economía argentina. Para ilustrar, vale traer a colación el ejemplo del conglomerado Techint, que en el año 2010 tenía participación accionaria en las siguientes firmas de la elite: Siderar, Siderca, Tecpetrol y Techint. Lo propio ocurría con el holding brasileño Petrobras en Compañía Mega, Edesur, Petrobras Argentina, Petrolera Entre Lomas, Refinor y Transportadora de Gas del Sur.

**Gráfico N° 3.** Argentina. Participación de las exportaciones de la cúpula empresaria (de las 200, las 100 y las 50 firmas de mayores ventas) en las exportaciones totales del país (porcentajes), 1991-2010



Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y del INDEC

grupos de las 200 firmas de mayor tamaño<sup>14</sup>. En otras palabras, se trataría de un *núcleo duro* que, impulsando el proceso de concentración de la economía, ha mantenido una participación considerable y creciente en la generación de riquezas del país.

Las consideraciones que anteceden cobran más relevancia cuando se considera otro indicador de la concentración económica global: el peso de las ventas externas de la cúpula, y de sus distintos estratos, en las exportaciones totales. Como puede constatarse en el **gráfico N° 3**, los niveles de participación de las 200 grandes firmas resultan ser por demás significativos (en 2010 el 71,7% de las exportaciones de la Argentina fueron realizadas por la cúpula empresaria) y denotan un incremento notable *vis-à-vis* los años de vigencia de la convertibilidad (en 1991 la señalada gravitación fue del 50,1% y en 2001 del 64,2%).

<sup>14</sup> Al deflacionar las ventas totales de los diferentes estratos de la cúpula y el VBP en función del índice de precios implícitos del PBI con el propósito de considerarlos a valores constantes, se comprueba que entre 2001 y 2010 el valor bruto de producción se expandió al 5,8% anual acumulativo, mientras que la facturación agregada de las primeras cincuenta empresas de la cúpula lo hizo al 7,9% promedio anual acumulativo, la de las segundas cincuenta al 7,6% y la de las segundas cien al 7,8%.

Tales tendencias adquieren una dimensión todavía más relevante cuando se comprueba que apenas medio centenar de compañías asume un papel determinante en esa creciente gravitación. A pesar de tratarse de las 50 principales empresas del medio doméstico en orden a su facturación anual y no por la magnitud de sus exportaciones, su participación en el período 2002-2010 se ubica en torno del 50-60% de las ventas externas del país, lo cual supone un crecimiento considerable en referencia a los registros prevalecientes en la década de 1990. Basta con mencionar que en 1991 las 50 mayores empresas de la cúpula explicaron el 27,0% de las exportaciones totales, en 2001 el 41,4%, mientras que en 2010 aportaron el 59,1%<sup>15</sup>. Ello contrasta con los otros estratos de la elite empresaria que vieron caer su peso relativo en las ventas externas: las segundas cincuenta pasaron de explicar el 10,7% en 1991 al 5,1% en 2010 (13,6% en 2001); por su parte, las segundas cien firmas de la cúpula redujeron su participación del 12,4% en 1991 al 7,4% en 2010 (9,2% en 2001).

De modo que es el *núcleo duro* de la elite empresaria el que ha tenido un rol decisivo en el “boom exportador” que experimentó la economía argentina en la posconvertibilidad y, en ese marco, ha sido central en el sostenimiento de uno de los “pilares del modelo”: el superávit comercial. No sólo se trata de un número muy limitado de grandes compañías que han incrementado su predominio económico, sino que devienen en los actores centrales y decisivos en cuanto a la generación de divisas por la vía del comercio exterior, con el consecuente incremento en su capacidad de veto y coacción sobre el diseño de políticas públicas<sup>16</sup>.

Entre otros factores, la vigencia de un “dólar alto”, la presencia de un escenario mundial favorable (por demanda y precios) y la prevalencia de bajos costos laborales en términos internacionales, indujeron a que ese selecto grupo de grandes firmas se haya fortalecido, en muchos casos, como sólidas plataformas exportadoras. Pero también cabe destacar que otras firmas han desplazado del panel de las 50 firmas de mayores ventas a empresas de naturaleza eminentemente “mercado-internista” y se han incorporado al mismo por la propia dinámica de sus exportaciones.

<sup>15</sup> Acotando aún más el nivel de análisis, vale apuntar que en 2010 las 10 empresas de mayor envergadura dieron cuenta del 26,9% de las exportaciones totales de la Argentina.

<sup>16</sup> Sobre estos temas, vale mencionar que en 2010 la cúpula empresaria registró un superávit comercial agregado del orden de los 31.734 millones de dólares, mientras que el correspondiente al conjunto de la economía fue de 11.633 millones de dólares (en consecuencia, el “resto de la economía” operó con un déficit superior a los 20.100 millones de dólares). Del excedente comercial de la elite en el año aludido, cerca del 93% fue generado por las 50 firmas más grandes del panel.

Ello puede corroborarse al jerarquizar el panel de las 50 compañías de mayor facturación anual según sean “estables”, “incorporaciones” o “desvinculaciones” de ese *núcleo duro* de la elite empresaria local en los años 2001 y 2010. En tal sentido, el elenco “estable” está compuesto por aquellas firmas que se mantuvieron en ambos años dentro del *ranking* de las primeras cincuenta empresas del país. Por su parte, las “incorporaciones” pueden estar conformadas por “nacimientos” de compañías, por crecimiento de las ventas (sea que estuvieran previamente en el panel de las 200 de mayores ventas anuales o no) y/o por reestructuración de empresas existentes. Finalmente, las “desvinculaciones” se podrían producir por disminución en la facturación anual de las firmas, por cierres, absorciones, etc.

A partir de estas consideraciones, del **cuadro N° 3** se desprende que en 2001 y 2010 el elenco “estable” del *núcleo duro*, integrado por 29 compañías, incrementó en 2,5 puntos porcentuales su incidencia en la facturación global de la cúpula (en 2010 fue del 43,3%), situación que contrasta con la pérdida de significación en las ventas que resulta del saldo neto de las “incorporaciones” y las “desvinculaciones” (reducción de 2,1 puntos porcentuales). Esto indicaría un afianzamiento del predominio económico que ejerce la “*crème de la crème*” de la elite empresaria. En este subuniverso de firmas “estables”, insertas en mercados altamente concentrados y que, en la generalidad de los casos, usufructúan los beneficios que emergen de la nueva estructura de precios relativos y el crecimiento económico de los últimos años, radican empresas del calibre de YPF, Cargill, Volkswagen, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata, Carrefour, Claro, Shell, Ford, Pan American Energy, Siderar, Esso, Peugeot-Citroen, Renault y Vicentín, entre otras<sup>17</sup>.

Al focalizar el análisis en las exportaciones se corrobora un incremento notable (de casi 18 puntos porcentuales) en la participación de las 50 compañías más grandes en las ventas externas agregadas de la cúpula

<sup>17</sup> Si bien la problemática sectorial se aborda en la próxima sección, cabe aquí incorporar una breve digresión. Los datos aportados por el Cuadro N° 3 son indicativos de que, en un contexto de incrementos generalizados en los niveles de facturación empresarial, dentro del panel de las “estables” se manifiestan dos tendencias. Por un lado, un aumento en la participación en las ventas totales de compañías que, en su gran mayoría, se desempeñan en sectores muy favorecidos por el reordenamiento en los precios relativos acaecido tras el abandono de la convertibilidad (armadura automotriz, agroindustria, comercialización de granos, hidrocarburos y siderurgia). Por otro, un retroceso estructural de firmas que, en muchos casos, se desenvuelven en rubros “perdedores” en términos relativos, como el comercio minorista, los servicios médicos y la telefonía básica (un caso particular es el de YPF, que disminuyó su significación dentro de la cúpula aunque sigue siendo, por lejos, la empresa más grande de país).

**Cuadro N° 3.** Argentina. Peso relativo de las 50 firmas de mayores ventas del país en las ventas y exportaciones de la cúpula empresaria, y coeficientes de exportación\*, según condición de permanencia, 2001-2010.

	2001			2010		
	% ventas	% expo	Coef. expo	% ventas	% expo	Coef. expo
<b>TOTAL 50 PRINCIPALES</b>	<b>62,3</b>	<b>64,5</b>	<b>18,1</b>	<b>62,7</b>	<b>82,4</b>	<b>38,7</b>
<b>ESTABLES 2001 Y 2010</b>	<b>40,8</b>	<b>57,3</b>	<b>24,5</b>	<b>43,3</b>	<b>58,7</b>	<b>39,9</b>
YPF	8,4	10,4	21,7	6,8	3,8	16,4
CARGILL	2,9	8,6	52,6	3,0	8,7	85,5
VOLKSWAGEN ARGENTINA	0,7	1,8	47,7	2,2	3,3	45,2
ACEITERA GENERAL DEHEZA	1,2	4,9	70,8	1,8	4,7	79,0
BUNGE ARGENTINA	0,9	4,7	93,2	1,8	6,9	99,8
LOUIS DREYFUS (LDC)	1,0	5,6	94,5	1,7	5,5	93,2
MOLINOS RÍO DE LA PLATA	0,6	0,9	23,3	1,6	3,7	66,1
CARREFOUR ARGENTINA	1,7	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0
CLARO (EX CTI)	0,6	0,0	0,0	1,6	0,0	0,0
SHELL	2,4	0,9	6,4	1,6	0,6	11,0
FORD	1,0	3,1	54,9	1,5	2,4	46,1
PAN AMERICAN ENERGY	0,8	1,4	31,3	1,5	4,1	80,0
SIDERAR	0,8	1,7	38,4	1,5	0,5	9,4
ESSO	1,2	0,8	11,1	1,5	1,4	27,6
PEUGEOT-CITROEN	0,8	1,5	35,7	1,3	1,7	37,7
RENAULT ARGENTINA	0,6	0,4	12,5	1,2	1,0	26,1
VICENTÍN	0,6	2,9	83,1	1,0	3,1	89,9
OSDE	1,1	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
TELFÓNICA DE ARGENTINA	2,6	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0
SUPERMERCADOS COTO	1,7	0,1	0,9	1,0	0,0	0,0
ASOCIACIÓN DE COOP. ARGENTINAS	1,2	1,4	21,3	0,9	1,9	61,9
UNILEVER	1,0	0,3	5,9	0,9	0,6	21,1
SIDERCA	1,5	2,7	31,2	0,9	1,8	62,5
NIDERA	0,7	2,5	63,5	0,8	2,6	92,1
TELECOM ARGENTINA	2,3	0,0	0,0	0,8	0,0	0,0
CERVECERÍA QUILMES	0,8	0,1	1,6	0,8	0,1	5,0
IMPORTADORA Y EXPOR- TADORA PATAGONIA	0,6	0,0	0,0	0,7	0,1	4,2
WAL MART	0,6	0,0	0,0	0,7	0,0	0,0
MASTELLONE HNOS.	0,7	0,4	10,6	0,7	0,2	8,3
<b>INCORPORACIONES 2001 Y 2010</b>	-	-	-	<b>19,4</b>	<b>23,7</b>	<b>36,0</b>
<b>DESVINCLACIONES 2001 Y 2010</b>	<b>21,5</b>	<b>7,3</b>	<b>5,9</b>	-	-	-

\* Medido por la participación porcentual de las exportaciones en las ventas totales de las firmas.  
Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

la (en 2010 representaron más del 82%) y un salto de nivel considerable en el coeficiente medio de exportación, que pasó del 18,1% al 38,7% en el transcurso del decenio analizado. En la explicación de estas tendencias concurren básicamente dos procesos:

- la reorientación de las ventas de algunas firmas “estables” hacia los mercados internacionales. Ello se ve reflejado en un incremento del coeficiente exportador promedio que pasó del 24,5% en 2001 a casi el 40% en 2010, lo que derivó en un ligero incremento en la participación de las exportaciones del elenco “estable” en las de la cúpula (aumento de 1,5 punto porcentual). Entre las firmas que explican este comportamiento vale citar los casos de Cargill, Aceitera General Deheza, Bunge Argentina, Molinos Río de la Plata, Pan American Energy, Vicentín, Asociación de Cooperativas Argentinas, Siderca y Nidera; y
- fundamentalmente, el desplazamiento de firmas con una dinámica de acumulación de neto corte “mercado-internista” (Disco, Edesur, Edenor, Metrogas, Aysa, etc.), por otras más orientadas hacia los mercados externos. De allí que el coeficiente exportador de las “desvinculadas” en 2001 alcanzó el 5,9% y sus exportaciones representaron el 7,3% de las totales de la cúpula empresaria, mientras que el coeficiente de las “incorporadas” ascendió en 2010 al 36,0%, al tiempo que su gravitación en las ventas externas de la elite empresaria se aproximó al 24%. Se trata de compañías ampliamente favorecidas por las transferencias intersectoriales del ingreso resultantes de la “salida devaluatoria” de la convertibilidad y/o por mercados externos en franca expansión como, entre otras, Minera Alumbreira, Minera Argentina Gold, ADM, Alfred Toepfer, Noble, Aluar, Toyota, Fiat Auto, Dow Argentina y General Motors<sup>18</sup>.

En suma, en la posconvertibilidad, al calor del “dólar alto” y un ciclo económico interno y externo fuertemente expansivo (con una breve interrupción en 2009), se registraron cambios trascendentes en la dinámica de los precios relativos de la economía argentina. Esto conllevó importantes transferencias intersectoriales del ingreso a favor de las actividades productivas, en especial hacia aquellas asociadas con la explotación y el procesamiento de recursos naturales (con un eje destacado en los mercados externos) y/o el aprovechamiento de variadas subvenciones estatales. Ello acarrió modificaciones considerables res-

---

<sup>18</sup> Las evidencias disponibles indican que en los casos de Minera Alumbreira, Minera Argentina Gold, ADM, Alfred Toepfer y Noble los respectivos montos de exportaciones correspondientes a 2010 se ubicaron por encima del 90% de la facturación total, mientras que en los de Aluar, Toyota y Fiat Auto superaron el umbral del 50% y en los de Dow Argentina y General Motors se ubicaron en aproximadamente el 40%.

pecto de lo sucedido en la década de 1990, cuando el liderazgo lo ejerció un conjunto de rubros vinculados con la prestación de servicios (sobre todo los públicos privatizados) y con diferentes modalidades de especulación financiera. En general, los sectores “ganadores” en los años recientes se caracterizan por una presencia destacada de capitales oligopólicos, de allí que no sea casual el incremento que experimentó la concentración económica global en torno de las compañías que integran la cúpula empresaria local. Como se vio, ese mayor protagonismo de las 200 firmas de mayor envergadura del país se dio tanto en su participación en el conjunto de la producción nacional como, con mucha mayor intensidad, en una de las variables clave del nuevo esquema económico: las exportaciones (en este último caso, a favor de un notable desempeño del *núcleo duro* de las 50 más grandes que, en conjunto, más que duplicaron su coeficiente exportador).

### III. Movilidad en la cúpula empresaria desde la perspectiva sectorial

Las características y la intensidad que asumen las transformaciones en la estructura de precios relativos en la economía argentina durante la posconvertibilidad presuponen la presencia de cambios significativos en la conformación de la elite empresaria. Específicamente, se pretende verificar si existe algún tipo de sincronía entre las modificaciones en el desenvolvimiento macroeconómico y en los sectoriales, y las alteraciones en el seno de los sectores dominantes. Para ello el análisis se focaliza en los procesos de movilidad registrados en el panel de las 200 firmas líderes del país. Al respecto, la perspectiva que surge de jerarquizar la rotación en la conformación de la cúpula contiene dos aristas: 1) la *movilidad externa*: que alude a las “altas” o las “bajas” de compañías del *ranking* de las 200 líderes; y 2) la *movilidad interna*: que refiere a los desplazamientos en las posiciones que alcanzan las firmas que integran la elite empresaria en los dos años seleccionados<sup>19</sup>.

En ese marco, y con el objeto de precisar algunas de las principales características de ambos tipos de movilidad y sus efectos más salientes, las 200 empresas de mayor facturación anual fueron subdivididas en distintos subgrupos de acuerdo con el tramo del ordenamiento que ocupan en cada uno de los años bajo análisis (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien), y además fueron clasificadas según el principal sector de actividad de cada firma. Como resultado de

<sup>19</sup> Si bien es extensa la producción del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO sobre esta problemática, la metodología que se desarrolla a continuación se basa sobre Azpiazu (1996).

la clasificación sectorial, quedaron delimitadas seis actividades: industria, servicios públicos, servicios privados, comercio, construcción, y petróleo y minería<sup>20</sup>.

A partir de estas consideraciones, la información sintetizada en el **cuadro N° 4** refleja los cambios que se manifiestan entre 2001 y 2010 en la cúspide del poder económico local por efecto de la denominada *movilidad externa*, es decir, la que refiere a las incorporaciones de empresas a la cúpula empresaria y a las desvinculaciones de firmas de dicha elite. Estas respectivas rotaciones se derivan, pues, del aumento/disminución de las ventas anuales, del nacimiento/cierre de empresas, de las reestructuraciones/absorciones de firmas existentes, etc.

Desde este encuadre resulta posible comprobar un elevado nivel de rotación dentro de la elite: 84 de las 200 empresas líderes son la resultante de “altas” y “bajas”, y explican algo más de la cuarta parte de la facturación agregada de la cúpula en los dos años bajo análisis.

Otro aspecto a resaltar es que las rotaciones registradas guardan cierta correspondencia con el esquema de “ganadores” y “perdedores” de la posconvertibilidad en términos sectoriales. A punto tal que la *movilidad externa* está asociada con el ingreso neto de 7 compañías del sector de petróleo y minería (resultado de 12 “altas” y 5 “bajas”) que denotan un incremento de 3,2 puntos porcentuales en el aporte sectorial a las ventas agregadas de la elite. Y, en menor medida, pero con un elevado grado de recambio (34 “altas” y 31 “bajas”), al ingreso neto de 3 firmas industriales al panel, que suponen un aumento de 1,7 puntos porcentuales en la facturación global de las 200 mayores firmas.

En el primer rubro subyace, principalmente, la irrupción de compañías mineras metalíferas que se han afianzado en el ámbito local con una importante presencia en la elite empresaria; ello, al amparo de la nueva estructura de precios relativos, el alza en las cotizaciones internacionales y el usufructo de un marco normativo sectorial de privilegio que data del decenio de 1990, sigue vigente en la actualidad y combina estabilidad fiscal con una “sobreabundancia” de exenciones impositivas<sup>21</sup>. En el segundo, si bien las incorporaciones son heterogéneas en cuanto a su inserción (con una marcada presencia de compañías automotrices), en buena medida se trata de firmas que operan con elevados coeficientes de exportación.

<sup>20</sup> A su vez, las empresas manufactureras fueron consideradas a dos dígitos de la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU, Revisión 3).

<sup>21</sup> Pese a que la explotación de minerales metalíferos comenzó a fines de la década de 1990, la maduración de ciertas inversiones y, sobre todo, la apertura y la explotación de diversos yacimientos posteriores consolidaron a esta actividad en la posconvertibilidad (Basualdo y Manzanelli, 2010).

**Cuadro N° 4.** Argentina. Altas y bajas en la cúpula empresaria según tramos de facturación y sector de actividad (valores absolutos, porcentajes y puntos porcentuales). Años seleccionados 2001-2010.

## A) Altas

Tramo de facturación de 2010	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
Entre 1 y 50	2	1	1	1	3	0	8
Entre 51 y 100	6	2	3	3	1	1	16
Entre 101 y 200	26	8	10	7	8	1	60
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>2</b>	<b>84</b>
% en las ventas de las 200 mayores empresas (1)	8,2	3,2	4,6	2,9	5,6	0,5	25,1

## B) Bajas

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
Entre 1 y 50	0	1	3	3	1	1	9
Entre 51 y 100	6	2	2	5	0	1	16
Entre 101 y 200	25	12	8	9	4	1	59
<b>Total</b>	<b>31</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>84</b>
% en las ventas de las 200 mayores empresas (2)	6,5	3,5	4,5	8,4	2,4	1,4	26,8

## C) Saldo neto (A - B)

	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
Entre 1 y 50	2	0	-2	-2	2	-1	-1
Entre 51 y 100	0	0	1	-2	1	0	0
Entre 101 y 200	1	-4	2	-2	4	0	1
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>-4</b>	<b>1</b>	<b>-6</b>	<b>7</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>
Saldo neto (1)-(2)	1,7	-0,3	0,1	-5,5	3,2	-0,9	-1,8

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera.

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

En el estrato de los “perdedores” se ubican las empresas prestadoras de servicios (en particular las vinculadas con los servicios públicos) y las de comercio (sobre todo las del segmento minorista). En la esfera de los servicios, consistente con los nuevos senderos en materia de precios relativos y el virtual congelamiento tarifario (que derivó del proceso *trunco* de renegociación de los contratos con las empresas privatizadas)<sup>22</sup>, se ven desplazadas 4 firmas vinculadas con los servicios públicos (efecto neto de 11 “altas” y 15 “bajas”), situación que contras-

<sup>22</sup> Sobre el particular, consúltese Azpiazu (2005) y Azpiazu y Schorr (2003).

ta con el ingreso neto de una firma de los servicios privados (13 desvinculaciones y 14 ascensos entre 2001 y 2010). Por su parte, el relativo amesetamiento del supermercadismo, y la centralización del capital con él asociada, juega un papel decisivo en el descenso neto de la presencia de las firmas comerciales entre 2001 y 2010<sup>23</sup>. Pero se encuentra algo morigerado por la incorporación de las comercializadoras de granos y de varias cadenas de electrodomésticos, en el primer caso a favor de la paridad cambiaria y el propio escenario internacional, y en el segundo a partir del aprovechamiento de la reactivación del mercado interno (que se articuló con el lanzamiento de diversas líneas de crédito preferencial para la adquisición de productos específicos).

Como se indicó, una visión complementaria para analizar la rotación en la conformación de la elite empresaria es a través de la *movilidad interna*, esto es, la que capta los desplazamientos internos en las posiciones que ocuparon las firmas estables en el *ranking* de las 200 líderes en 2001 y 2010. Se trata de los reacomodamientos verificados en el plantel que permanece en la cúpula a partir de los tramos del ordenamiento que alcanza en los años seleccionados (primeras cincuenta, segundas cincuenta y segundas cien).

En términos agregados, la información proporcionada por el **cuadro Nº 5** permite corroborar la presencia de 47 firmas estables en la cúpula que cambian de estrato entre 2001 y 2010 (13 en las primeras cincuenta, 22 en las segundas cincuenta y 12 en las segundas cien), así como 69 compañías que integran el panel de las líderes en ambos años y que mantienen su posicionamiento (29 en las primeras cincuenta, 12 en las segundas cincuenta y 28 en las segundas cien).

En lo concerniente a las 50 firmas de mayor tamaño del país, cabe señalar que de las 29 empresas que han mantenido su rol protagónico en 2001 y 2010, hay un claro predominio de las corporaciones fabriles (18) y, en mucha menor medida, comerciales (5). En sintonía con ello, de las 13 firmas que escalan de posiciones inferiores en 2001 a la cúspide del empresariado local en 2010, 6 son industriales (automotrices, acero y aluminio primario) y 4 comercializadoras de granos. Un fenómeno peculiar resulta de considerar el caso de las petroleras y mineras, puesto que su fuerte impulso en la posconvertibilidad está asociado,

<sup>23</sup> Tras la buena *performance* de las empresas de supermercados que integran la cúpula durante el decenio de 1990 (Basualdo, 2000 y Schorr, 2004), el mencionado amesetamiento en la posconvertibilidad se desprende de dos factores concurrentes: por una parte, de un menor crecimiento en las ventas de algunas firmas respecto del conjunto de la cúpula; por otra, y principalmente, de un intenso proceso de fusiones que derivó en la salida del *ranking* de varias empresas (por ejemplo, Día y Norte, ambas absorbidas por su adquirente: Carrefour).

**Cuadro N° 5.** Argentina. Desplazamientos de las firmas estables en la cúpula empresaria según tramos de facturación y sector de actividad (valores absolutos), 2001-2010.

A) Las mayores 50 empresas de 2010

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	18	2	2	5	2	0	29
Entre 51 y 100	6	1	1	3	1	0	12
Entre 101 y 200	0	0	0	1	0	0	1
Subtotal estables	24	3	3	9	3	0	42
Incorporaciones	2	1	1	1	3	0	8
Total	26	4	4	10	6	0	50

B) Empresas que ocupan los puestos 51 a 100 en 2010

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	4	2	1	2	1	0	10
Entre 51 y 100	8	0	2	2	0	0	12
Entre 101 y 200	6	2	1	2	1	0	12
Subtotal estables	18	4	4	6	2	0	34
Incorporaciones	6	2	3	3	1	1	16
Total	24	6	7	9	3	1	50

C) Empresas que ocupan los puestos 101 a 200 en 2010

Tramo de facturación de 2001	Industria	Servicios		Comercio	Petróleo y Minería	Construcción	Total
		Vinculados a los servicios públicos*	No vinculados a los servicios públicos				
50 mayores	0	2	0	0	0	0	2
Entre 51 y 100	4	1	0	2	1	2	10
Entre 101 y 200	20	0	5	1	2	0	28
Subtotal estables	24	3	5	3	3	2	40
Incorporaciones	26	8	10	7	8	1	60
Total	50	11	15	10	11	3	100

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera.

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO

principalmente, con la *movilidad externa* (con el protagonismo aludido de un puñado de corporaciones del segmento de la minería metalífera) y, en menor medida, con la *movilidad interna* (2 petroleras se mantienen estables y apenas una minera escala al tramo de las principales firmas).

El predominio fabril, en cuanto a mantener o mejorar el posicionamiento dentro de las compañías estables, se reproduce en el segundo tramo

del ordenamiento. De las 12 empresas que se mantienen en los puestos 51 a 100 del *ranking* en 2001 y 2010, 8 son industriales. Mientras que entre las 12 compañías que provenían del segundo centenar de firmas en 2001 y ascienden al grupo de las segundas cincuenta en 2010, la mitad son corporaciones manufactureras. Ello contrasta con lo ocurrido en el último estrato (el de las firmas que ocupan los puestos 101 a 200). Allí, las empresas industriales manifiestan un bajo grado de rotación: de las 28 que se mantienen en este grupo 20 son del sector fabril, mientras que entre las 12 firmas que son desplazadas de rangos superiores al último tramo, 4 son industriales, 3 se dedican a la prestación de servicios públicos, 2 operan en el ámbito comercial, 2 son constructoras y una es petrolera.

De modo que las empresas del sector manufacturero explican 46 de las 69 firmas que mantienen posiciones en los respectivos tramos del *ranking*, y 12 de las 25 empresas que mejoran su posicionamiento dentro del panel estable de la elite en 2001 y 2010. Mientras que el grupo de firmas que se ve desplazado al último escaño del panel se distribuye con mayor proporcionalidad entre las distintas esferas de actividad.

Con la finalidad de alcanzar una visión más abarcadora del orden de magnitud de los cambios en la conformación de la cúpula empresaria doméstica, fenómeno que subyace la propia reestructuración económica en la posconvertibilidad, cabe hacer referencia al resultado global de la composición sectorial de las ventas de la elite. Para ello, se incorporan algunas referencias al “antes” y el “después” de la vigencia del esquema convertible, de modo de alcanzar una significación real de las transformaciones acaecidas en el seno del poder económico en la etapa que se inició a partir del abandono de dicho régimen (**cuadro N° 6**).

Así, conforme con las modificaciones en los precios y las rentabilidades relativas, y a los registros de rotación de la elite empresaria durante la posconvertibilidad, un primer aspecto a resaltar es la reactivación fabril tras el intenso proceso de “desindustrialización” que experimentó la misma en la década de 1990 (con sus antecedentes desde la última dictadura militar -Azipazu y Schorr, 2010 y Basualdo, 2006-). Tanto es así que mientras en 1991 casi las dos terceras partes de las grandes firmas tuvieron en la industria a su principal sector de actividad (133), que explicaron la mitad de la facturación agregada de la cúpula, en 2001 la cantidad de firmas manufactureras no alcanzó el centenar (97) y su aporte a las ventas totales cayó más de 8 puntos porcentuales. Revirtiendo las tendencias predominantes bajo la convertibilidad, la reactivación fabril y su contribución a la conformación de la elite empresaria no es tan significativa en términos de la cantidad de firmas que

**Cuadro N° 6.** Argentina. Distribución de las firmas y las ventas de la cúpula empresaria según sector de actividad (valores absolutos y porcentajes). Años seleccionados 1991-1995-2001-2005-2010.

	1991		1995		2001		2005		2010	
	Cant. Emp.	% ven-tas								
<b>Industria</b>	<b>133</b>	<b>50,4</b>	<b>110</b>	<b>48,9</b>	<b>97</b>	<b>41,9</b>	<b>101</b>	<b>51,6</b>	<b>100</b>	<b>51,0</b>
Alimentos y bebidas	39	16,8	38	19,3	35	18,6	34	21,0	29	19,1
Productos de tabaco	2	1,0	2	0,8	2	0,7	2	0,5	1	0,3
Productos textiles	2	1,0	2	0,7	0	.	0	.	2	0,3
Cuero y derivados	3	0,9	5	1,3	2	0,3	3	0,5	1	0,2
Madera y productos de madera y corcho	1	0,2	0	.	0	.	0	.	0	.
Papel y derivados	5	1,0	3	0,7	5	0,8	5	1,1	6	1,2
Edición e impresión	4	1,0	4	1,0	4	1,0	1	0,3	1	0,3
Fabricación de coque y refinación de petróleo	3	4,6	6	4,7	4	4,1	4	3,9	4	3,4
Sustancias y productos químicos	33	7,5	23	6,0	24	6,6	23	7,7	26	7,5
Productos de caucho y plástico	4	0,8	2	0,3	1	0,1	3	0,6	3	0,5
Productos minerales no metálicos	6	1,1	2	0,6	2	0,5	2	0,6	1	0,4
Metales comunes	8	4,8	5	3,6	5	3,4	5	5,1	6	3,9
Industria metalme-cánica (exc. máq. y equip.)	1	0,1	1	0,2	0	.	0	.	0	.
Máquinas y equipos	4	1,0	3	0,7	2	0,6	4	0,8	3	1,1
Máq. de oficina, contabilidad e informática	2	1,2	0	.	1	0,2	0	.	0	.
Maquinaria y aparatos eléctricos	3	0,6	5	1,4	2	0,5	1	0,2	2	0,3
Equipos de radio, TV y comunicaciones	4	1,5	1	0,2	0	.	2	0,3	1	0,3
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	7	5,2	8	7,3	8	4,5	12	9,0	13	11,9
Otras manufacturas	2	0,3	0	.	0	.	0	.	1	0,2
<b>Servicios</b>	<b>29</b>	<b>23,1</b>	<b>39</b>	<b>22,6</b>	<b>50</b>	<b>23,1</b>	<b>42</b>	<b>15,9</b>	<b>47</b>	<b>18,4</b>
Vinculados a los servicios públicos*	19	19,2	23	16,6	25	12,8	21	8,1	21	7,8
No vinculados a los servicios públicos	10	3,9	16	6,0	25	10,3	21	7,9	26	10,6
<b>Comercio</b>	<b>21</b>	<b>7,7</b>	<b>32</b>	<b>15,6</b>	<b>35</b>	<b>18,9</b>	<b>33</b>	<b>13,5</b>	<b>29</b>	<b>13,5</b>
<b>Petróleo y Minería</b>	<b>11</b>	<b>17,0</b>	<b>12</b>	<b>10,4</b>	<b>13</b>	<b>13,8</b>	<b>20</b>	<b>18,0</b>	<b>20</b>	<b>16,2</b>
<b>Construcción</b>	<b>5</b>	<b>1,4</b>	<b>5</b>	<b>1,8</b>	<b>5</b>	<b>2,3</b>	<b>4</b>	<b>1,0</b>	<b>4</b>	<b>0,9</b>
<b>Otros (n.c.p.)</b>	<b>1</b>	<b>0,4</b>	<b>2</b>	<b>0,6</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>	<b>0</b>	<b>0,0</b>
<b>Total</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>								

\*Incluye los servicios de electricidad, gas, agua, correo, telefonía fija, recolección de basura, transporte ferroviario y aerolínea línea de bandera. Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

aporta (en 2010 ascendieron a 100), pero es especialmente intensa en lo que concierne al peso relativo en la facturación global: en 2010 la participación sectorial trepa al 51,0%, un registro casi 9 puntos porcentuales mayor que el de 2001, e incluso superior al de 1991<sup>24</sup>.

En otras palabras, con escasos cambios en términos de la cantidad de empresas manufactureras que conforman la elite, la significación estructural de las mismas se incrementó en forma considerable, al igual que la facturación media por firma. Al respecto, la nueva relación de precios relativos (internos y respecto al comercio exterior), la vigencia de bajas tasas de interés (predominantemente negativas), la destacada reactivación del mercado doméstico, un favorable escenario internacional (en demanda y precios) para acceder a una creciente inserción en la escala mundial, el poder oligopólico en la fijación de precios internos y la consecuente captación diferencial del excedente son, entre otros, algunos de los factores decisivos en la explicación de este fenómeno industrial.

A su vez, en línea con las modificaciones en los precios relativos de la economía y la reestructuración regresiva sectorial del período 1976-2001 (que no fue revertida mayormente en la posconvertibilidad - Azpiazu y Schorr, 2011 y Fernández Bugna y Porta, 2008), al cabo de la última década se advierte un engrosamiento de las ramas fabriles ligadas con el aprovechamiento de las ventajas comparativas asociadas con la dotación local de recursos naturales (diversas producciones agroindustriales y algunos *commodities* industriales) y/o a rentas institucionales de privilegio (como lo refleja el régimen especial para la armadura automotriz); en su mayoría, se trata de rubros de actividad con elevados niveles de concentración económica.

Es el caso, por ejemplo, de la rama alimenticia, que si bien denota una pérdida en la cantidad de firmas (en 2001 eran 35 y cayeron a 29 en 2010), es una de las actividades con peso considerable en la elite y que aumentó ligeramente su participación en las ventas agregadas (pasó de explicar el 18,6% al 19,1% entre 2001 y 2010). La excepcional *performance* exportadora durante la posconvertibilidad (nuevo y "alto" tipo de cambio, condiciones por demás favorables en el mercado internacional), y el consiguiente aprovechamiento de ventajas comparativas estáticas, constituyen algunas de las razones por las cuales las agroindustrias emergen holgadamente y se consolidan como la principal rama de actividad de las industriales líderes.

Otra actividad manufacturera que aumentó su relevancia es la que agrupa a las sustancias y los productos químicos, donde confluyen

---

<sup>24</sup> Con un mero propósito ilustrativo, en el Anexo se presentan las empresas que integran el ranking de 2010 en función del sector de actividad en el que se desenvuelven.

desde algunas grandes petroquímicas hasta laboratorios medicinales de importancia (en el primer caso productoras de insumos intermedios de uso más o menos difundido, y en el segundo de bienes finales). En la posconvertibilidad, al calor de la reactivación de la demanda interna y de la creciente orientación hacia los mercados externos, se incorporaron dos firmas vinculadas con la elaboración de sustancias y productos químicos (de 24 a 26 entre 2001 y 2010) y se incrementó la gravitación relativa del sector en la facturación de la cúpula (de 6,6% a 7,5% en el mencionado horizonte temporal).

Por su parte, la industria de metales comunes (esencialmente, siderurgia y aluminio primario) denota un crecimiento relativo durante la posconvertibilidad: entre 2001 y 2010 se verifica el ingreso neto de una firma y el ascenso de 0,6 punto porcentual en su aporte a las ventas totales.

Por último, y como uno de los hechos más destacables, resulta notable el avance del rubro automotor tanto en su contribución a la cantidad de empresas (5), como en lo que refiere a su significación estructural: trepó del 4,5% de la facturación agregada de la elite en 2001 al 11,9% en 2010. Estas tendencias son plenamente consistentes con el crecimiento que experimentó esta actividad en la posconvertibilidad (de hecho, fue la rama más dinámica del espectro fabril en materia productiva), al tiempo que se encuentra en el selecto elenco de “ganadores” en términos de captación diferencial de excedentes por el comportamiento de los precios relativos (Sección II) y su desempeño se enmarca en las disposiciones de un régimen de privilegio que fue sancionado en la década de 1990 y se ha mantenido con ligeros retoques en los últimos años (particularmente en el ámbito del Mercosur, para beneplácito de los oligopolios transnacionales que controlan la actividad)<sup>25</sup>.

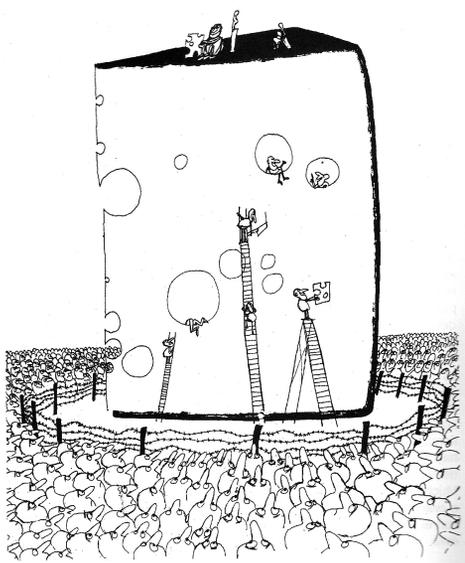
El podio de los “ganadores” de la elite empresaria en la posconvertibilidad es completado por el sector de petróleo y minería, que incorporó 7 firmas al panel y aumentó en 2,4 puntos porcentuales su incidencia en las ventas totales (en 2010 explica el 16,2%). Este fenómeno está directamente vinculado con la conjunción del efecto precio internacional de los minerales metálicos, la irrupción de prácticamente una nueva rama de actividad en el país (la minería metálica), su más que marcada orientación exportadora y, a raíz de todo ello, la acelerada inserción de las compañías mineras al segmento dominante del gran empresariado local.

<sup>25</sup> Sobre el contenido del régimen automotor y el desempeño de la rama en el período de referencia, véase Arza y López (2008), Segura (2008), Sierra y Katz (2002) y Vispo (1999).

Finalmente, entre las actividades que resultaron relativamente relegadas tras la implosión del régimen convertible (en cuyo marco habían asistido a una franca tendencia expansiva), resalta el sector de servicios (3 empresas menos entre 2001 y 2010 y una caída de casi 5 puntos porcentuales en su aporte a la facturación agregada) y las comerciales (6 bajas netas y reducción de más de 5 puntos porcentuales en su gravitación en las ventas globales entre 2001 y 2010).

En el primer caso, los dilatados procesos de renegociación de los contratos dispuestos por la ley 25.561 (de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario) y, en la generalidad de los casos, el cuasi congelamiento tarifario que registraron las compañías ligadas con la prestación de servicios públicos, derivaron en una pérdida de puestos en el ordenamiento de la cúpula y, en algunos casos, en un desplazamiento de la misma (todo ello, pese a los abultados subsidios estatales que se canalizaron como “paliativo”). No ocurre lo propio de considerar a los servicios privados (como los de medicina privada, los vinculados con el sector hidrocarburífero, la telefonía celular, los juegos de azar, etc.), que han compensado parcial y ligeramente el efecto de los servicios públicos sobre el agregado sectorial.

El segundo caso también experimenta fenómenos encontrados que se vinculan con el respectivo desempeño de las distintas actividades comerciales. Así, durante la vigencia de la convertibilidad el notable crecimiento de la cantidad de empresas comerciales y de su gravitación en las ventas agregadas estuvo estrechamente asociado con la creciente presencia y la consolidación de grandes cadenas de súper e hipermer-



Kalondi,  
Manual del pobre,  
Publicaciones  
Aperiódicas, 1996

cados y, en menor medida, de las droguerías y una incipiente irrupción de importantes firmas comercializadoras de electrodomésticos. En la posconvertibilidad, el relativo amesetamiento del supermercadismo, no así de las cadenas de electrodomésticos, contrasta con el significativo avance de unas pocas y muy grandes comercializadoras de granos en línea con la nueva paridad cambiaria y las tendencias prevalecientes en el mercado mundial de materias primas.

En definitiva, las evidencias presentadas constituyen elementos de juicio suficientes como para afirmar la existencia de una clara sincronía entre las transformaciones verificadas en los niveles macro y mesoeconómico y el desenvolvimiento de las grandes corporaciones del país durante la posconvertibilidad. A punto tal que el estudio de la rotación en la cúpula empresaria arroja, por la vía de la *movilidad externa*, el ingreso de un puñado de compañías mineras e industriales (con preponderancia de terminales automotrices) y, en materia de *movilidad interna*, un claro predominio, tanto de las que permanecen en sus puestos como las que ascienden en el *ranking*, de las firmas manufactureras (en lo esencial, ligadas con la agroindustria, el acero, el aluminio primario y la elaboración de sustancias y productos químicos) y, en menor medida, de las grandes comercializadoras de granos. Estas dinámicas quedan de manifiesto en el análisis de las modificaciones verificadas en la configuración estructural de la cúpula y guardan estrecha relación con, entre otros aspectos, el nuevo *set* de precios relativos, la morfología de los mercados, la ausencia de cambio estructural en el perfil de especialización productiva y de inserción internacional, el afianzamiento del proceso de extranjerización, etc.

## Reflexiones finales

El estudio de la trayectoria estructural de las 200 firmas más grandes de la Argentina en la posconvertibilidad brinda la posibilidad de acceder a una visión particular sobre la interrelación entre las modificaciones de los precios relativos de la economía y las que transita la elite empresaria local. De hecho, la hipótesis que guió este ensayo es si existe correspondencia entre los cambios macro y mesoeconómicos y los que se registran en la cúpula empresaria. Y, en virtud de ello, si las modificaciones en el régimen económico en curso están condicionadas por la estrategia de las fracciones dominantes del gran capital o si, por lo contrario, es la nueva estructura de precios y rentabilidades relativas la que tiende a reordenar la propia conformación de la elite.

Si bien la resolución de semejante problema teórico, que ha recorrido buena parte de la historia del pensamiento económico, trasciende los objetivos específicos de este estudio, las evidencias empíricas analiza-

das tuvieron como finalidad más general poner tal interrogante en tensión, a partir de cotejar las alteraciones que experimentó la composición de la elite empresaria en 2010 con la correspondiente a 2001 (año previo a la megadevaluación de 2002).

En tal sentido, la principal y más valiosa inferencia que permite extraer el conjunto de los análisis que integran este trabajo es la existencia de una clara sincronía entre la forma que adquirió el régimen económico en la posconvertibilidad y la reconfiguración y el desenvolvimiento de la cúpula empresaria entre 2001 y 2010. En lo que atañe a la perspectiva sectorial se comprobó la incorporación (*movilidad externa*) y/o el ascenso en el *ranking* y/o la estabilidad en los tramos superiores del mismo (*movilidad interna*) de compañías mineras, comercializadoras de granos y varias del sector manufacturero (automotrices, agroindustriales, productoras de acero, de aluminio primario y de sustancias y productos químicos entre las principales), con el consecuente incremento en el peso de tales actividades en las ventas agregadas de la cúpula. Y un peor desempeño relativo de las empresas proveedoras de servicios (en particular las vinculadas con los servicios públicos) y algunas comerciales (principalmente las del segmento minorista).

Todo esto guarda estrecha relación con el reordenamiento de los precios relativos que indujo la elevación del tipo de cambio real a partir de 2002, que derivó en una transferencia intersectorial del excedente fundamentalmente hacia los sectores productores de bienes transables. Una buena prueba de ello es el incremento en los precios relativos de los minerales, hidrocarburos, agropecuarios y numerosas industrias (metales básicos, productos metálicos, refinación de petróleo, minerales no metálicos, sustancias y productos químicos, vehículos automotores, azúcar, chocolate y golosinas, aceites, cerveza y lácteos, entre otros). Estas constataciones son importantes por cuanto indican que estos sectores, que ya tenían una presencia considerable en la elite empresaria, han reforzado y acentuado significativamente su predominio económico en dicho ámbito y, por ende, en el conjunto de la economía, conforme con los parámetros definidos por el planteo económico que se ha venido desplegando en el medio doméstico desde los inicios del siglo XXI.

De modo que se cuenta con sobrados elementos de juicio como para concluir que las mutaciones que experimentó la elite empresaria local en los años recientes guardan estrecha correspondencia con los cambios suscitados en el nivel macroeconómico y en los sectoriales.

No se trata de determinaciones de una u otra dimensión, más bien constituyen articulaciones de una totalidad que se relacionan a través de acciones recíprocas. Pero como un modelo económico no se conforma sólo a partir de las variables económicas que lo jerarquizan y las

fracciones del gran capital que ejercen el predominio económico, sino que también las luchas sociales y la forma que adquiere el Estado tienen una incidencia sumamente relevante en su articulación, es que resulta necesario diseñar e implementar políticas activas que, insertas en una estrategia nacional de desarrollo, tiendan a desactivar la *circULARIDAD* de algunos de los procesos económicos analizados (como, por ejemplo, los que tienden a cristalizar la estructura productiva regresiva heredada de la etapa de predominio del neoliberalismo o a consolidar el proceso de concentración económica en diversos frentes).

Naturalmente, esa tarea es sumamente compleja y requiere de la construcción de un bloque popular que constituya la base social que sustente la reformulación de las políticas económicas para, entre muchas otras cosas, avanzar en la complejización de la estructura productiva, la definición de un nuevo perfil de inserción internacional, la sólida recuperación de capacidades estatales y, en suma, la inducción de un proceso de desarrollo socioeconómico sobre la base a la competitividad real y no de la que se asienta casi exclusivamente sobre un tipo de cambio elevado.

## Anexo

### Empresas que integran la cúpula empresaria según sector de actividad, 2010.

	Cant. emp.	% ventas	Empresas*
INDUSTRIA	100	51,0	
Alimentos y bebidas	29	19,1	Cargill, Aceitera Gral. Deheza, Bunge Arg., Louis Dreyfus, Molinos Río de la Plata, Vicenín, Asoc. de Coop. Argentinas, Cervecera Quilmes, Mastellone Hnos., Coca Cola, Oleaginosas Moreno, Arcor, Sancor, Bagley, Ledesma, Kraft Foods, Nestlé, Danone, Molinos Cañuelas, RPB, Quickfood, Swift Armour, Molino Hnos., CCU Arg., Peñafior, Aguas Danone, Tabacal Agroindustria, Productos de Maíz San Miguel
Productos de tabaco	1	0,3	Massalin Particulares
Productos textiles	2	0,3	Adidas, Nike Argentina
Cuero y derivados	1	0,2	Sadesa
Papel y derivados	6	1,2	Alto Paraná, Cartocor, Tetra Pak, Celulosa Argentina, Zucamor, Papelera del Plata
Edición e impresión	1	0,3	AGEA/Clarín
Fabricación de coque y refinación de petróleo	4	3,4	Shell, Esso, Refinor, DAPSA
Sustancias y productos químicos	26	7,5	Dow Arg., Unilever, Monsanto, Solvay Indupa, Bayer Arg., Procter & Gamble, Atanor, OXY Arg., Compañía Mega, Proferil, East Arg., Syngenta, Cosméticos Avón, Roemmers, Productos Roche, Kimberly Clark, S.C. Johnson & Son, Petroken, Dupont, Laboratorios Abbott, Novartis Arg., Eastman Química, Laboratorios Bagó, Petroquímica Comodoro Rivadavia, Alicorp, Petroquímica Cuyo
Productos de caucho y plástico	3	0,5	Pirelli Neumáticos, Fate, Bridgestone Firestone
Productos minerales no metálicos	1	0,4	Loma Negra
Metales comunes	6	3,9	Siderar, Siderca, Acindar, Aluar, Acerbrag, Sipar

	Cant. emp.	% ventas	Empresa*
Máquinas y equipos	3	1,1	Ind. Metalúrgicas Pescoarmona, John Deere, B&H
Maquinaria y aparatos eléctricos	2	0,3	Philips, Siemens
Equipos de radio, TV y comunicaciones	1	0,3	News an
Vehículos automotores, remolques y semirrem.	13	11,9	Volkswagen, Ford, Toyota, Peugeot-Citroen, General Motors, Renault, Fiat Auto, Mercedes Benz, Honda Motor, Iveco, Mirgor, Saab Scania, Dana
Otras manufacturas	1	0,2	Intel
<b>SERVICIOS</b>	<b>47</b>	<b>18,4</b>	
Vinculados a los servicios públicos	21	7,8	Telefónica de Arg., Telecom Arg., Aerolíneas Argentinas, Pampa Energía, Yacoretá, Clisa, Edesur, Endesa Costanera, Edenor, Central Puerto, Transportadora de Gas del Sur, EPE, Aes Alicurá, Correo Argentino, Central Piedra Buena, Central Térmica Dock Sud, Integración Eléctrica Sur, Metrogas, Líneas Mesopotámicas, Cliba, Epec
No vinculados a los servicios públicos	26	10,6	Movistar, Claro, Cdsd, Cablevisión, Lotería Nacional, Swiss Medical, Galeno, Casino Club, IBM, Nextel, Galaxy Entertainment Argentina, Lotería de Córdoba, Aeropuertos Argentina 2000, Grupo Codere, Aon Risk Service, Omint, Isa, DLS, Medius, OCA, Lan Airlines, Manpower, Prosegur, Sullair Arg., Artear, Agroservicios Pampeanos
<b>COMERCIO</b>	<b>29</b>	<b>13,5</b>	
			Carrefour, Coto, Nidera, Garbarino, Importadora y Exportadora Patagonia, ADM, Agric. Federados Arg., Wal Mart, Alfred Toepfer, Noble, Cencosud, Frávega, Droguería del Sur, Makro, Monroe Americana, Megatone, Farmacity, Grupo Casino, Hewlett Packard, Diarco, Cía. Arg. de Granos, Falabella, Centro Automotores, Arcos Dorados, Maycar, Masicconsumo, Macrota del Plata, Ribeiro, Sony
<b>PETRÓLEO Y MINERÍA</b>	<b>20</b>	<b>16,2</b>	
			YPF, Petrobras, Pan American Energy, Minera Alumbrera, Minera Argentina Gold, Enarsa, Chevron San Jorge, San Antonio International, Total Austral, Cerro Vanguardia, Vintage Oil, Pluspetrol, Wintershall, Minera Santa Cruz, Minera Titirón, Teopetrol, Petro Andina Resources, Sipetrol, Petrolera Entre Lomas, Capsa
<b>CONSTRUCCIÓN</b>	<b>4</b>	<b>0,9</b>	
			Constructora Odebrecht, José Cartellone, Benito Roggio e Hijos, Techint
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>	<b>100,0</b>	

\* Las empresas aparecen listadas en orden descendente en función de su participación porcentual en las ventas del sector.

Fuente: elaboración propia sobre información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

## Bibliografía

- Acevedo, M., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1990): *¿Quién es quién? Los dueños del poder económico (Argentina, 1973-1987)*, Editora 12/Pensamiento Jurídico, Buenos Aires.
- Arza, V. y López, A. (2008): "Capítulo 3. El caso argentino", en López, A. y otros: "La industria automotriz en el MERCOSUR", Serie Red MERCOSUR, N° 10, Montevideo.
- Azpiazu, D. (2011): *La concentración en la industria argentina a principios del siglo XXI*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (2005): *Las privatizadas. Ayer, hoy y mañana*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1998): *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires.

- Azpiazu, D. (1997): "El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios", en **Realidad Económica**, N° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1996): "Elite empresaria en la Argentina. Terciarización, centralización del capital, privatización y beneficios extraordinarios", Documento de Trabajo N° 2 del Proyecto "Privatización y Regulación en la Economía Argentina", FLACSO/SECyT/CONICET, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. (1995): *Las empresas transnacionales de una economía en transición: la experiencia argentina en los años ochenta*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (2004): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta. Edición definitiva*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Kosacoff, B. (1985): "Las empresas transnacionales en la Argentina", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 16.
- Azpiazu, D., Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): *Concentración y extranjerización. La Argentina en la posconvertibilidad*, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2011): "La industria argentina en las últimas décadas: una mirada estructural a partir de los datos censales", en **Realidad Económica**, N° 259, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2010): *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2003): *Crónica de una sumisión anunciada. La renegociación de los contratos con las privatizadas durante la Administración Duhalde*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2011): *Sistema político y modelo de acumulación. Tres ensayos sobre la Argentina actual*, Cara o Ceca, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2006): *Estudios de Historia Económica. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO-Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, FLACSO/UNQui/IDEP, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1997): "Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina", IDEP/ATE, Cuaderno N° 49, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1992): *Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización*, IDEP/ATE, Cuaderno N° 20, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (1984): "La estructura de propiedad del capital extranjero en la Argentina, 1974", CET, Buenos Aires, mimeo.
- Basualdo, F. y Manzanelli, P. (2010): *América Latina y la minería metalífera. El caso argentino*, FETIA/CTA, Buenos Aires.

- Bisang, R. (1996): "Perfil tecno-productivo de los grupos económicos en la industria argentina", en Katz, J. (edit.): *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años '90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires.
- Burachik, G. (2010): "Extranjerización de grandes empresas en Argentina", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 160, México.
- Castellani, A. (2004): "Gestión económica liberal-corporativa y transformaciones al interior de los grandes agentes económicos de la Argentina durante la última dictadura militar", en Pucciarelli, A. (comp.): *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires.
- CIFRA (2011): "El nuevo patrón de crecimiento y su impacto sobre la distribución del ingreso", Documento de Trabajo N° 9, Buenos Aires.
- CIFRA (2010): "Concentración, centralización y extranjerización. Continuidades y cambios en la post-convertibilidad", Documento de Trabajo N° 4, Buenos Aires.
- CONADE (1973): "El desarrollo industrial en la Argentina: sustitución de importaciones, concentración económica y capital extranjero (1950-1970)", Buenos Aires, mimeo.
- Dorfman, A. (1983): *Cincuenta años de industrialización en la Argentina, 1930-1980*, Ediciones Solar, Buenos Aires.
- Fernández Bugna, C. y Porta, F. (2008): "El crecimiento reciente de la industria argentina. Nuevo régimen sin cambio estructural", en **Realidad Económica**, N° 233, Buenos Aires.
- Goetz, A. (1976): "Concentración y desconcentración en la industria argentina desde la década de 1930 a la de 1960", en *Desarrollo Económico*, N° 60, Buenos Aires.
- Golonbek, C. y Mareso, P. (2011): "Sector financiero argentino 2007/2010. Normalización, evolución reciente y principales tendencias", CEFID-AR, Documento de Trabajo N° 36, Buenos Aires.
- Jorge, E. (1971): *Industria y concentración económica. Desde principios de siglo hasta el peronismo*, Hyspamérica, Buenos Aires.
- Kulfas, M. (2001): "El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local", CEPAL, Serie Estudios y Perspectivas, N° 2, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. (2011): "Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad", en *Apuntes para el Cambio. Revista Digital de Economía Política*, N° 1, Buenos Aires.

- Manzanelli, P. (2010): "Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente", en **Realidad Económica**, N° 256, Buenos Aires.
- Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011): "La extranjerización en la posconvertibilidad y sus impactos sobre el poder económico local: un balance preliminar", en *Industrializar Argentina*, N° 14, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2007): "La rearticulación del bloque de poder en la Argentina de la post-convertibilidad", en *Papeles de Trabajo*, N° 2, Buenos Aires.
- Ortiz, R. y Schorr, M. (2006): "La economía política del gobierno de Alfonsín: creciente subordinación al poder económico durante la «década perdida»", en Pucciarelli, A. (coord.): *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo Veintiuno Editores, Buenos Aires.
- PNUD (2009): *Transformaciones estructurales de la economía argentina. Una aproximación a partir del panel de grandes empresas, 1991-2005*, Buenos Aires.
- Schorr, M. (2004): *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Edhasa, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1983): "Cambios en el liderazgo industrial argentino en el período de Martínez de Hoz", en *Desarrollo Económico*, N° 91, Buenos Aires.
- Schvarzer, J. (1978): "Estrategia industrial y grandes empresas: el caso argentino", en *Desarrollo Económico*, N° 71, Buenos Aires.
- Segura, V. (2008): "Actualidad y perspectivas de la industria automotriz en Argentina", en *Industrializar Argentina*, N° 8, Buenos Aires.
- Sierra, P. y Katz, L. (2002): *La industria automotriz de cara a su futuro. Escenarios*, UNGS, San Miguel.
- Skupch, P. (1971): "Concentración industrial en la Argentina, 1956-1966", en *Desarrollo Económico*, N° 41, Buenos Aires.
- Sourrouille, J. (1978): *La presencia y el comportamiento de las empresas extranjeras en el sector industrial argentino*, Estudios CEDES, Buenos Aires.
- Tavosnanska, A. (2010): "Crisis, devaluación y después. Breve historia de la recomposición de las ganancias empresariales en la post-convertibilidad", ponencia presentada en el Congreso Anual de AEDA, Buenos Aires.
- Vispo, A. (1999): "Reservas de mercado, cuasi rentas de privilegio y deficiencias regulatorias: el régimen automotriz argentino", en Azpiazu, D. (comp.): *La desregulación de los mercados. Paradigmas e inequidades de las políticas del neoliberalismo*, FLACSO/Grupo Editorial Norma, Buenos Aires.
- Wainer, A. (2011): "Más allá del consenso monetario: grandes empresas", en *Problemas del Desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, N° 164, México.

# La crisis mundial y la economía brasileña\*

*Rosa Maria Marques \*\**

*Paulo Nakatani\*\*\**

**El principal reto de este artículo es analizar si la economía brasileña cuenta con herramientas para hacer frente a una crisis en la escala mundial. En la primera parte, son reanalizados los aspectos más relevantes del funcionamiento del capitalismo de las últimas décadas, con énfasis en el papel desempeñado por el capital ficticio, y son recordados los despliegues de la crisis en el momento actual. En la segunda y tercera partes, dedicadas al Brasil, son descritas las políticas contracíclicas realizadas por el gobierno brasileño en 2009 y discutido hasta qué punto el Brasil puede enfrentar, sin ayuda, una nueva retracción de la demanda y de la liquidez mundial. Entre otros aspectos es dada especial atención a la exposición de la economía al movimiento de los capitales con sus desdoblamientos, tanto en el cambio como en el balance de pagos y en las finanzas de las empresas.**

\* Texto preparado para la reunión de la Red de Estudios de la Economía Mundial (REDEM), el 13 y 14 de octubre de 2011 en Santiago de Chile.

\*\* Profesora titular del departamento de economía y del programa de posgrado en Economía Política de la Pontificia Universidad Católica en São Paulo; profesora del departamento de economía y del programa de posgrado en Políticas Sociales de la Universidad Federal do Espírito Santo.

\*\*\* Presidente de la sociedad Brasileira de Economía Política (SEP).

## Presentación

A diferencia de lo que ocurrió a finales de 2008 y comienzos de 2009<sup>1</sup>, el gobierno Dilma considera que el agravamiento de la situación de la economía mundial puede tener consecuencias negativas para el Brasil y que es necesario construir un esfuerzo conjunto, principalmente de los países considerados como desarrollados, para evitar que la crisis se propague y golpee las diferentes naciones<sup>2</sup> En este momento, inicio de octubre de 2011, las estimaciones indican que la economía estadounidense se enfría rápidamente, y que importantes bancos de ese país tuvieron su capacidad de crédito reducida, como el Bank of América que pasó de A2 para Baa1<sup>3</sup> según Moody's. La situación de la zona del euro se ve agravada por la falta de resolución de la deuda del estado griego y con las dificultades enfrentadas por los diferentes países, especialmente por Portugal, España e Italia. La crisis, aunque no tenga una fecha para suceder, es una certeza para todos aquellos que acompañan la evolución de la situación económica mundial.

Esto no es una nueva crisis. Lo que estamos presenciando es el despliegue de una larga crisis experimentada por el capitalismo, pero se ha hecho más evidente en 2008/2009 porque esta vez había afectado más profundamente la economía mundial.

El principal objetivo de este artículo es analizar si la economía brasileña presenta condiciones para hacer frente a la crisis por todos esperada. Para eso en la primera parte, se presentan los rasgos más llamativos del capitalismo contemporáneo, especialmente el crecimiento y el papel determinante del capital ficticio en la determinación de las relaciones económicas y sociales. Aun en esta primera parte es revisado cómo las políticas asumidas por algunos gobiernos, especialmente por Estados Unidos y por los países de la zona del euro, fueron responsables por el mantenimiento y por la profundización de las contradicciones presentes en la crisis de 2008/2009.

En la segunda y tercera partes son analizadas las políticas contracíclicas realizadas por el gobierno Lula en 2009 y discutido hasta qué punto

<sup>1</sup> Entonces en las palabras del presidente Lula, el impacto de la crisis sería sólo una "marejadilla".

<sup>2</sup> "Como otros pequeños países emergentes, el Brasil ha sido hasta ahora el menos afectado por la crisis mundial, pero sabemos que nuestra capacidad de resistencia no es ilimitada" (Roussef, 2011).

<sup>3</sup> Para Weiss rating, el cuadro es mucho peor, 12 entre los mayores bancos americanos, todos clasificados entre D- y D+, entre ellos están el JP Morgan Chase Bank, el Bank of América y el Wells Fargo, todos con activos de más de un billón de dólares (Weiss, 2011).

el Brasil está preparado para hacer frente a una nueva retracción de la demanda y de la liquidez mundial. Entre otros aspectos se presta especial atención a la exposición de la economía al movimiento de los capitales, con sus desdoblamientos, tanto en el cambio como en el balance de pagos y finanzas de las empresas.

## 1. La crisis en el capitalismo contemporáneo

La mayor parte de los medios de comunicación, algunos economistas y los principales líderes mundiales siguen considerando que la crisis actual del capitalismo, completamente evidenciada en 2008, es de naturaleza financiera, que ha contaminado el lado real de la economía y que la deuda europea y de los Estados Unidos se resuelven con recortes en los gastos públicos, principalmente del gasto social. Esa interpretación proviene de la no comprensión de la naturaleza del proceso experimentado por el capitalismo en las últimas décadas, cuando el capital a interés (también llamado capital financiero), pero, más particularmente en su forma de capital ficticio, llegó a estar en el centro de las relaciones sociales y económicas del mundo contemporáneo (Chesnais, 2005).

La posibilidad del capital a interés de asumir el liderazgo en la determinación de las relaciones económicas a consecuencia de las relaciones sociales, se manifestó desde que la moneda se tornó equivalente general. Es entonces cuando de una manera inversa, la moneda llega a ser vista como el propio valor y no más como su representación. Cuando un grupo de capitalistas se dedicó a prestar dinero para los demás, el dinero, ahora como capital, asumió nueva propiedad, la de valorizarse, sin pasar como decía Marx, por las dificultades de la producción. El capital ficticio, como resultante del desdoblamiento de la forma capital a interés y como expresión de su forma más concreta, representa la forma más fetichizada y acabada del capital (Marx, 1980). Así, la dominación del capital a interés, particularmente del capital ficticio, no constituye una distorsión o anomalía y sí el desarrollo lógico de la búsqueda de valoración del dicho capital; aunque constituya una valoración ficticia, sin contrapartida en producción de plusvalía y funcione de forma especulativa y parasitaria (Carcanholo y Nakatani, 1999). Sin embargo esa valoración ficticia es bien real para aquellos que la disfrutan y por ello alientan su creciente expansión. Si la dominación financiera no constituye la tónica en todos los momentos del capitalismo es porque se pusieron obstáculos a su desarrollo, fruto de configuraciones históricas y económicas bien específicas. El ejemplo de ello fue el período de treinta años que siguió al final de la segunda guerra mundial. La crisis actual es por lo tanto, una crisis de capital y no una crisis provo-

cada por una anomalía cualquiera, ni tampoco se debe a la desregulación, la codicia de los banqueros y especuladores o a la incapacidad de los gobiernos.

Más o menos a partir del final de los años 1970, cuando se crearon las condiciones para el retorno de la dominación del capital a interés y para el desarrollo hipertrofiado del capital ficticio -hubo, desde el punto de vista del capital, una fuga hacia adelante. Desde el final de los años 1960 en los Estados Unidos y a mediados de los años 1970 en Europa, la forma de acumulación del capital engendrada en la posguerra, llamada fordista por la escuela de la regulación, había agotado su capacidad de asegurar una tasa de lucro creciente. En respuesta a esa situación, el capital hace valer varias estrategias<sup>4</sup> para recomponer la evolución de su tasa de lucro: precarización del trabajo, reducción de salarios, introducción acelerada de nuevas tecnologías, transferencia a las plantas donde los salarios son más bajos, entre otras. Sin embargo, recién a mediados de 1980 y solamente las 500 mayores empresas mundiales, consiguieron retomar la expansión de su tasa de lucro en relación con el período de los treinta años posguerra. Además de eso, parte de ese lucro estaba originado en la esfera financiera (Hudson, 2006). En realidad, con el retorno del capital que deviene interés en el centro de las determinaciones de la reproducción del capital, la diferencia entre capital industrial, comercial y a interés, quedó restringida a la teoría, porque en la práctica, hubo un creciente entrelazamiento entre ellos: hoy las grandes empresas, sean ellas preferencialmente industriales o comerciales, no sólo operan en diferentes activos financieros, sino que asumen funciones antes restringidas a los bancos, esto, cuando ellas mismas no tienen su banco. Un ejemplo de eso, en el Brasil, son los bancos o brazos financieros de las montadoras como Volkswagen, Fiat, Mercedes Benz, Ford, Honda, etc... que ofrecen crédito para la compra de sus productos. El desarrollo de varias funciones, aparentemente ajenas al objetivo primero de las empresas<sup>5</sup> se debe a la imposición de la lógica del capital ficticio: buscar la mayor rentabilidad posible, en corto espacio de tiempo<sup>6</sup>. De esta forma parte del capi-

<sup>4</sup> Eso fue apoyado en una correlación de fuerzas favorables al capital, propiciada por derrotas históricas de los trabajadores, tal como sucedió con los gremios aeronáuticos en los Estados Unidos y con los mineros en Inglaterra. Más tarde esa correlación de fuerzas se profundizó con la caída en Berlín y con la disolución de la Unión Soviética. Para completar ese cuadro, que puso por primera vez a los trabajadores en verdadera competencia mundial, China entró en la Organización Mundial del Comercio en 2001.

<sup>5</sup> En rigor no es ajena, pues el objetivo de cualquier empresa, sea industrial, comercial o bancaria es el lucro no importando la manera cómo es obtenido.

<sup>6</sup> Según Plihon (2005) la rentabilidad mínima del 15% del sector financiero pasó a ser

tal de las empresas se direcciona para actividades financieras de todos los tipos, de forma que resulta muy difícil saber, sin las informaciones detalladas de los resultados presentados en sus balances, cuál es el origen de los lucros presentados. En general, solamente cuando una aplicación produce quebranto, resultando en problemas para la empresa, es que esa operación sale a la luz. Este fue el caso de la industria de papel y celuloide Aracruz y Sadia, en el Brasil, en 2008, que apostaron en la caída del dólar y casi fueron a la quiebra, siendo incorporadas por la Votorantim y Perdigão, respectivamente.

Para que el capital a interés retomara su papel preponderante y para que se desarrollara la hipertrofia del capital ficticio, fue necesario desmontar todas las instituciones, políticas y herramientas creadas a fines de la segunda guerra, que limitaban o restringían su actividad. Esto fue dirigido por los Estados Unidos y el Reino Unido, mediante la desreglamentación monetaria y financiera, descomposición de los mercados financieros nacionales y la desintermediación bancaria. Al mismo tiempo y como condición para una amplia aplicación de esas medidas, la mayoría de las funciones del Estado desarrolladas en la posguerra fueron rechazadas y el mercado fue alzado al *locus* ideal, donde los estuendos resultados, económicos y sociales serían garantizados. Es así que, en nombre de la libertad abstracta, el capital obtuvo “el permiso” para hacer valer todas las formas posibles de obtención de lucro, no importando si esto empeoraba las condiciones del trabajo o si la rentabilidad era fruto de meros papeles de apuesta en un resultado futuro y por ello, incierto. En las principales economías mundiales, el desempleo, antes solamente un recuerdo de un período anterior lejano, volvió a formar parte del cotidiano de los trabajadores, en parte provocado por la transferencia de actividades para el este europeo y para China. Mientras las condiciones de trabajo se deterioraban (aumento de la intensidad, introducción del trabajo nocturno y de contratos por tiempo determinado o parcial, ausencia de los derechos laborales o sociales, deslocalización de las empresas), los salarios, con honrosas excepciones, registraron pérdidas reales y los sindicatos vieron caer el número de sus sindicalizados significativamente (Mattoso, 1994). Queda claro, por lo tanto, que el capital buscó hacer frente a la desaceleración de su tasa de lucro aumentando tanto la extracción de la plusvalía, como reconduciendo parte de su capital para activos financieros de todo tipo, principalmente junto al mercado secundario, cuando se trata de acciones o en derivados, en los demás casos.

Así, el retorno del capital a interés y el desarrollo hipertrofiado del capital ficticio – que fue mucho más intenso y complejo que aquellos a fines

---

la norma de las empresas, adoptada para todas las sucursales y para todos los departamentos o sectores, lo que compromete las inversiones y el P&D.

del siglo XIX hasta 1929 – fueron acompañados por la construcción de una nueva relación entre los diferentes componentes del capital (a interés, industrial y comercial) y por una nueva correlación de fuerzas entre el capital y el trabajo, desfavorable para este último.

Expresiva parte del capital a interés que fue creado a partir de los años 1980 es ficticia, refiriéndose a negociaciones de acciones y títulos públicos o privados que, en lo que se refiere a las acciones y a los títulos privados, no guardan más ninguna relación con su origen, siendo comercializadas varias veces en el mercado secundario. Cuando la crisis se hizo evidente en los Estados Unidos en 2008, la verdadera naturaleza del capital hoy dominante se hizo clara: se trata de un capital que garantiza altas tasas de rentabilidad y garantías, hasta que sus bases, asentadas sobre el material podrido, empiezan a dismantelar la intrincada relación de cobertura creada en esas últimas décadas, evidenciando que se trata de una crisis de superproducción. Por ejemplo, en la esfera real, “la industria de automóviles en los Estados Unidos tenía capacidad de producir 18,3 millones de coches en 2008. En 2009, fueron producidos solamente 11 millones. En el mundo, había una capacidad de producción de 90 millones de automóviles, pero fueron producidos solo 66 millones”. (Goldstein, 2011, p.08).

Sin embargo la crisis de producción no se manifiesta únicamente en términos de ampliación de la capacidad ociosa industrial. Además de crear millones de nuevos desempleados, el capital excedente en la forma de capital monetario o ficticio se acumula en la esfera financiera teniendo como contra partida el crecimiento del valor accionario, de la deuda pública y de los derivados. Según Chesnais (210,p.45), la deuda de los bancos y gobiernos de Grecia era de 236 mil millones de dólares, de Portugal, 286 mil millones, de Irlanda, 867 mil millones, de España, 1,1 billón y de Italia, 1,4 billón, todas convertidas en dólares. Para el Bank for Internacional Settlements (BIS), los datos disponibles de los bancos e insituciones financieras de 43 países señalaban activos totales de 35,3 billones de dólares, en marzo de 2011, de los cuales 31,4 billones eran externos (BIS, 2011, p. A7). Las deudas en títulos emitidas por los gobiernos, instituciones financieras y corporaciones de esos países, en julio de 201, eran de 29,6 billones de dólares, de los cuales, 371,4 mil millones de dólares pertenecían a Grecia, 191,8 mil millones a Portugal, 1245 mil millones a Irlanda, 1625,2 mil millones a España 7.149,9 mil millones a Italia (OP. Cit., p. A113). En el mismo informe, el BIS (p. A131) ha registrado que el monto nacional de derivados en los contratos de venta libre (OTC derivados) fue de 601,05 billones de dólares en diciembre de 2010.

Eso, en gran parte resulta de las políticas efectuadas por el Banco de

Inglaterra, Banco Central Europeo, Banco de Japón y por Federal Reserve (Fed), entre otros bancos centrales, para salvar los grandes bancos. “Antes de la recesión, el Fed mantenía entre US\$ 700 – 800mil millones en letras del tesoro en su balance patrimonial, variando la cantidad para ajustar la oferta de la moneda. A fines de noviembre de 2008, el Fed empezó a comprar US\$ 600 mil millones en MBS. En marzo de 2009, tenía US\$ 1,75 billones de dólares de la deuda bancaria, MBS y letras del tesoro, de forma que ese pasivo del Fed Alcanzó un pico de US\$ 2,1 billón en julio de 2010”. (Amadeo, 2011). Medidas semejantes fueron adoptadas por la mayor parte de los bancos centrales, expandiendo la base monetaria y obligando a los bancos a elevaran sus préstamos a los gobiernos<sup>7</sup> y sus aplicaciones en la forma de capital ficticio.

## 2. Brasil en la crisis de 2008/2009

Los efectos directos de la crisis de 2008/2009 en la economía brasileña ocurrieron básicamente a través de 3 canales: a) fuerte caída de los precios de las *commodities*; b) retracción de la demanda internacional; y c) reducción significativa del flujo de capitales extranjeros. Rápidamente, el crédito se contrajo, el ritmo de la producción se redujo, el desempleo aumentó y la demanda interna cayó. Para hacer frente a la crisis el gobierno brasileño adoptó una serie de medidas contracíclicas, tales como: a) estímulo al crédito bancario; b) reestructuración bancaria para precaverse contra la insolvencia de algunos bancos más frágiles o menores; c) estímulo a la demanda a través de la disminución de la presión fiscal y cambios en el impuesto sobre la renta para personas físicas; y d) apoyo a los empleados, mediante ampliación del seguro de desempleo.

A pesar de esas medidas en 2009, el PIB se retrajo en 0,2% con una caída de producción industrial de 5,5% y del sector agropecuario de 5,2%, las exportaciones se redujeron el 10,3%. Este resultado sólo no fue peor porque la economía brasileña presentó claras muestras de recuperación ya en el segundo trimestre del año (la recuperación ocurrió en realidad a partir del segundo semestre. BCP, 2009), cuando el precio de las *commodities* empezó nuevamente su movimiento ascendente y cuando las estimaciones de recesión en los Estados Unidos

<sup>7</sup> “Mientras la crisis del *subprime* estallaba en los Estados Unidos, los préstamos aumentaban aún con más fuerza (el 33%) entre junio de 2007 y el verano de 2008 (de 120.000 a 160.000 millones de dólares). Para, a continuación, mantenerse en un nivel muy alto (cerca de 120.000 millones de dólares). Esto significa que los bancos privados en Europa Occidental usaran el dinero que tomaban como préstamo, con abundancia y a bajo costo, el Banco Central Europeo y la Reserva Federal de los Estados Unidos para aumentar sus préstamos a países como Grecia”. (Toussaint, 2011).

señalaban que ella no sería tan acentuada como se esperaba en el inicio, aunque la crisis del *subprimes* y las falencias y dificultades de grandes bancos e instituciones financieras estadounidenses siguieran aconteciendo.

En los últimos meses de 2008 y comienzos de 2009, las medidas aplicadas por el gobierno Lula no fueron suficientes para cambiar el cuadro negativo provocado por los impactos de la crisis sobre la economía brasileña, a pesar de que hayan conseguido minimizar sus efectos. Analizar esas medidas y sus efectos es un ejercicio necesario para que se pueda discutir si el país dispone de medios para enfrentar una crisis mayor, por sí solo, provocada por una reducción acentuada de la demanda y de la liquidez internacional. Una de las conclusiones a que se puede llegar, a partir del comportamiento de la economía brasileña durante el final de 2008 y el año 2009, es que el país está extremadamente vulnerable a los humores del capital [sea en la forma de inversión extranjera directa (IED) sea en la forma de capital especulativo y parasitario de corto plazo] y al comportamiento de las economías centrales, particularmente de los Estados Unidos. Así, aun cuando las medidas del gobierno Lula hayan sido importantes, la recuperación del ritmo de actividad solamente ocurrió cuando las expectativas en relación con el desdoblamiento de la crisis en los Estados Unidos mejoraron, de forma que una crisis de amplitud mayor pasó a ser descartada del escenario inmediato<sup>8</sup>.

### ***Crédito y “blindaje” de las instituciones financieras en dificultad***

Para mantener el mercado líquido, es decir, para hacer frente a las dificultades de captación de recursos en el exterior y mantener el crédito interno, el gobierno Lula hizo valer varias medidas. Tuvieron inicio en septiembre de 2008 y prosiguieron durante el año 2009. Entre ellas se destacan: subastas de moneda, con el compromiso o no, de su recompra futura; oferta de préstamos en moneda extranjera, garantizada por títulos soberanos o por letras de exportación destinadas a financiar exportaciones; disminución de las exigencias a los bancos; línea de crédito para los exportadores, a partir de la utilización de reservas internacionales del Banco Central de Brasil (BCB); ampliación de la línea de financiamiento para las exportaciones pre-embarque del Banco Nacional de Desarrollo Social (BNDES); permiso para que el BCB compra las carteras de los bancos que presentaran dificultades; permiso para que los bancos públicos, la Caixa Económica Federal (CEF) y el Banco do Brasil (BB), adquirieran participaciones financieras en el país

<sup>8</sup> En ese momento, la profundización de la crisis en Europa aún no se había revelado.

(aseguradoras, instituciones de seguridad social, empresas de capitalización, etc.) sin pasar por licitación; anticipación de la concesión del crédito agrícola previsto; aumento de exigibilidad de aplicación en el sector agrícola de recursos captados por los depósitos a la vista, creación de la línea de crédito para los productores rurales a través del BB; permiso para que los bancos en dificultad vendieran, además de su cartera de crédito y títulos de sus fondos de inversiones, sus títulos y valores inmobiliarios de renta fija, adelantamientos y otros créditos de personas físicas y jurídicas no financieras y los depósitos interfinancieros con garantía de activos; creación de líneas de crédito de capital circulante junto a la CEF para empresas de la construcción civil y para las empresas en general por el BNDS y BB; cambios en la forma de flexibilización del porcentaje obligatorio del 100% en títulos públicos para el 30% en títulos y 70% en especie; permiso para que el BCB pusiera a disposición parte de las reservas internacionales, por medio de los bancos para las empresas que necesitasen nuevos préstamos para hacer frente a financiamientos hechos en el exterior; aumento de la disponibilidad del BNDES. Al mismo tiempo, el gobierno redujo las tasas de interés SELIC ( Sistema Especial de liquidación y de Custodia) del 13,5% (diciembre de 2008) al 8,75% (desde julio hasta diciembre de 2009).

A pesar de los esfuerzos del gobierno para incentivar el crédito no estatal, éste se retrajo en los meses de crisis, lo que resultó en un aumento de la participación del sector estatal (BNDES, BB y CEF) en el total de la cartera del sistema financiero. Entre 2008 y 2009, esa participación aumentó de 36,3% a 41,5%, respectivamente. Entre los créditos direccionados, se destacaron los del BNDES, que aumentó el crédito concedido en 35,3% en 2009 lo que significó 61,6% del total del crédito direccionado realizado en el año, representando 9% del PIB (BCP, 2009, p 55). En ese último año, los desembolsos realizados por el BNDES aumentaron en 50%. Esos datos muestran la importancia de la existencia de un sector bancario estatal en el Brasil, especialmente del BNDES. A pesar de las privatizaciones y de los cambios realizados por el neoliberalismo en el país, la permanencia de esas instituciones constituyen una importante herramienta de intervención estatal en el mercado de crédito, tanto para las empresas como para las familias.

### ***Sacrificio fiscal, consumo, producción y balance de pagos***

En el intento de aumentar el consumo interno y disminuir, por lo tanto, el impacto de la retracción de las exportaciones sobre el nivel de la actividad, el gobierno Lula adoptó un conjunto de medidas que implicaban sacrificio fiscal. Ese fue el caso de la exención del Impuesto sobre Producto Industrializado (IPI) en la compra de coches populares y elec-

trodomésticos; en la reducción del Impuesto sobre operaciones financieras (IOF) en la compra de motocicletas por persona física; reducción a cero del IOF de aplicación en el mercado de capitales y operaciones de préstamos y financiamiento externos; reducción del impuesto sobre la renta, sobre aplicaciones financieras para personas físicas; y creación de dos niveles más de renta para el cálculo del impuesto sobre la renta, dejando ese impuesto un poco más progresivo.

A pesar de esas medidas, el consumo de las familias se expandió solamente 4,1% en 2009, frente a un crecimiento de 7% y de 6,1% en 2008 y 2007, respectivamente. Asimismo fue ese desempeño que, juntamente con el consumo del gobierno (3,7% de crecimiento anual), sostuvo el resultado de -0,2% del PIB, ya que la formación bruta de capital cayó 9,9% y las exportaciones 10,3%. La caída de las exportaciones afectó particularmente al sector manufacturero, destacándose la retracción de la cantidad de vehículos automotores, remolques y carrocerías de 40,9%. Pero las medidas realizadas por el gobierno para expandir el mercado interno ha permitido en gran parte compensar esa retracción, de forma que la industria automovilística produjo solamente 1% menos que en 2008. En el año, en la industria en general, como sería lo esperado, los sectores que más sufrieron fueron la industria de transformación (-7%) y la construcción civil (-6,3%).

La caída de las importaciones fue acompañada de una reducción acentuada de las importaciones (11,4%), lo que permitió a la balanza comercial presentar un superávit 2,07% superior al de 2008. En función de ese resultado y de la disminución de la cuenta rentas, la cuenta de transacciones corrientes registró un déficit de US\$ 24,3 mil millones (1,55% del PIB), inferior al año anterior (1,72% del PIB) en 13,7%. Además de eso, la reanudación del flujo de ingreso de capitales permitió que el país obtuviera su noveno resultado positivo en la cuenta capital y financiera, aun cuando el resultado entre transacciones corrientes y el flujo neto de inversiones extranjeras directas (IED), de US\$ 1,6 mil millones (0,1% del PIB) fuera bastante inferior a los US\$ 16,9 mil millones (1,03% del PIB, de 2008)

### ***La Bolsa, el mercado de cambio y el nivel de reservas***

En el inicio de la crisis, en octubre de 2008, el valor de las acciones negociadas en la principal Bolsa del país –Bovespa– registró una fuerte caída, de 60% en el acumulado entre mayo y octubre de aquel año. Desde 1994 no había tenido un descenso tan significativo en un corto espacio de tiempo. En el total del año, la cotización de las acciones cerró con una reducción de 41,7%. Iniciado 2009, hubo una valoración de 4,6% en enero, seguida de una pérdida de 2,84% en febrero, recu-

perándose en abril (15,5%) y en mayo (5,1%) en los meses que siguieron, con excepción de lo ocurrido el 14 de julio, la trayectoria fue ascendente, cerrando el año con una expresiva valoración, de 82,7 por ciento.

En relación con el cambio, primeramente hubo una rápida desvaloración del real de agosto en adelante, (valoración del dólar en 43,75%). Para eso contribuyó el aumento de la demanda por dólares de las empresas que querían llevar a cero sus posiciones en derivados cambiales (responsables por la pérdida de las empresas que apostaron al mantenimiento de la apreciación del real, así como las empresas Sadia, Votorantin y Aracruz; y el fondo de pensión de los funcionarios del Banco do Brasil, Previ); la retracción del crédito externo; la venta de activos en el país, principalmente de la Bolsa, de inversores extranjeros para cubrir perjuicios en el exterior y también la búsqueda de activos considerados más seguros, tales como los títulos del tesoro estadounidense, entre otros factores.

En los dos primeros meses de 2009, la continuación de esas restricciones llevó al BCB a vender divisas en el mercado a la vista (US\$ 3,4 mil millones). Pero, a partir del momento en que la incertidumbre en cuanto a la profundidad de la crisis mundial disminuye, hubo retorno de los flujos de inversiones extranjeras direccionadas a las aplicaciones de renta fija y en particular de la renta variable, de forma que el BCB pudo realizar a partir de mayo, compras en el mercado *spot*, que totalizarían UR\$ 27,5 mil millones, hasta el final del año (BCB, op .cit). De esa forma, el cambio volvió a caer, llegando a ser negociado a R\$ 1,90 (cerró el año con R\$ 1,74). A fines de 2009, el nivel de reservas internacionales estaba en US\$ 238,5 mil millones, 23,13% mayor que en el año anterior.

### ***La ejecución presupuestaria, el superávit primario y el déficit público***

El superávit primario<sup>9</sup> fue de 2,06% del PIB en 2009. En relación con la ley de Directrices presupuestarias para 2009, por lo tanto anterior a la crisis, hubo una reducción de 1,74 puntos porcentuales. Ese resultado fue fruto de la reducción del nivel de actividad (lo que afectó la recaudación de impuestos y contribuciones sociales), del sacrificio fiscal y del aumento del consumo del gobierno, como ya fue mencionado anteriormente.

Por su parte la deuda líquida del sector público constituyó 42,8% del

---

<sup>9</sup> Superávit primario consolidado, considerando el gobierno central, las empresas estatales federales y los gobiernos regionales.

PIB en 2009 (38,4% en 2008) y la deuda inmobiliaria pasó de 40,9% del PIB (2008) a 45,3% (2009).

### 3. El Brasil frente a la amenaza de una crisis mayor

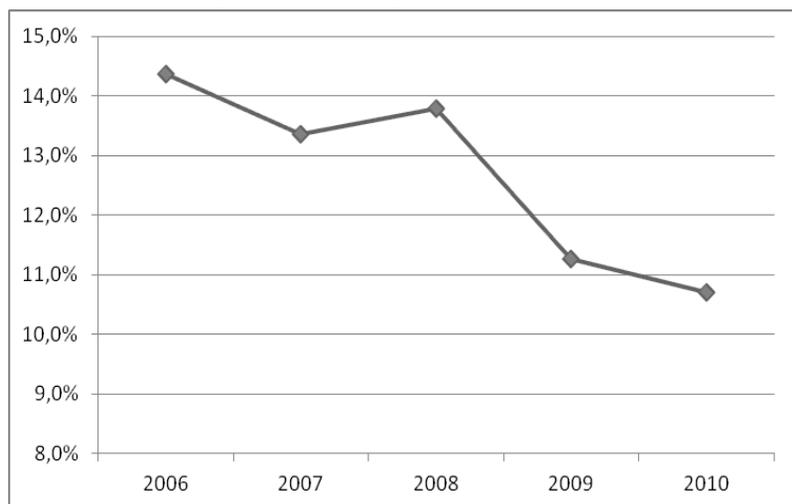
A fines de setiembre y comienzos de octubre de 2011, cuando este artículo estaba siendo redactado, la profundización de la crisis fiscal de países de la zona del euro (especialmente Grecia) y las bajas hechas por agencias de calificación a bancos norteamericanos (después de haber rebajado del *rating* la deuda estadounidense) e Italia y España tienen profundizada la convicción de que una crisis mayor está siendo gestada. Al mismo tiempo, la volatilidad del mercado de capitales se está acentuando, ampliando los movimientos especulativos.

En el Brasil, tal como asistimos en los últimos días de septiembre de 2011, los movimientos especulativos fueron rígidos especialmente para el mercado de cambio, desvalorizando el real rápidamente y forzando a las autoridades monetarias a ofrecer US\$ 5,5 mil millones en *swap* cambial, lo que resultó en la venta de US\$ 2,75 mil millones de dólares el 23 de septiembre<sup>10</sup>. El 3 de octubre el gobierno necesitó realizar otra subasta, ofreciendo US\$ 4,5 mil millones y vendiendo US\$ 1,65 mil millones. Se percibe que las tasas de cambio fueron estabilizadas a través de la venta de derivados y no de moneda efectiva. Eso indica que la presión de desvalorización no fue debida a la fuga de capitales, pero, sí al cambio en las apuestas sobre el futuro de esas tasas. Sin embargo, de acuerdo con el informe del banco JPMorgan, parte de la presión contra el real se debió también a las acción de fondos del Japón, que se están deshaciendo de sus aplicaciones en monedas del Brasil<sup>11</sup>, de África del Sur y de Australia (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2011).

Más allá de los impactos de corto plazo, producto de la volatilidad del mercado actual, se hace necesario un estudio más atento de la situación de la economía brasileña para que se verifique hasta cuándo el

<sup>10</sup> Para hacer frente al movimiento anterior, que llevó a la valoración significativa del real, el gobierno pasó a cobrar 1% de impuesto sobre las Operaciones Financieras (IOF) sobre la diferencia entre la posición vendida y comprada de las empresas (esa alícuota puede ser aumentada hasta el 25%). Según el ministro de Hacienda Guido Mantega, estaban siendo negociados diariamente en el mercado futuro entre US\$ 23 y 24 mil millones, lo que refleja la intensidad del movimiento especulativo. Al tiempo, como varias empresas estaban anticipando liquidaciones de operaciones de crédito tomadas en el exterior (con plazo superior a 720 días) para huir del (IOF), pasó a incidir 6% de ese impuesto sobre esas operaciones (Estado de Sao Paulo, 2011).

<sup>11</sup> De acuerdo con ese banco, en setiembre, esos fondos habían aplicado en Brasil US\$ 44 mil millones; según la Agencia Bloomberg News, inversores japoneses tienen US\$ 102 mil millones en activo brasileño.

**Gráfico N° 1.** Participación de las exportaciones en el PIB – Brasil

Fuente: IBGE. Elaboración propia.

país es capaz de hacer frente a una crisis mundial de mayor amplitud que la de 2008 / 2009. Los efectos de una crisis se sentirían inmediatamente en las exportaciones (caída del precio de las *commodities* y retracción de la demanda), en la cuenta rentas, debido a la anticipación de remesa de lucros y dividendos; en la reducción del flujo de entrada en las cuentas de inversiones directas e inversiones en cartera; así como en el movimiento de salida de esas dos últimas cuentas.

En el promedio de los últimos cinco años, las exportaciones brasileñas han representado 12,7% del PIB. Esa relación ha caído, tal como se puede ver en el **gráfico N° 1**. Por su parte la participación de los productos básicos en las exportaciones ha aumentado, pasando del 29,23% en 2006, a 44,58% en 2010 (**cuadro N° 1**). La creciente presencia de esos productos en la pauta de exportación brasileña evidencia lo que es llamado “reprimarización”, aunque en parte ese aumento se deba a los precios alcanzados por las *comodities*. Por otro lado esos precios son más volátiles que los de los otros componentes exportados. En los momentos iniciales de la crisis, su reducción tiene efectos negativos sobre la economía brasileña antes de que la demanda por esos productos presenten una caída.

En relación con el destino de las exportaciones, en 2010, se puede decir que el Brasil es proveedor de productos de bajo valor agregado para Asia y de alto valor para América latina y Caribe. Debido a las implicaciones de tal “especialización” de destino, cualquier propuesta

**Cuadro Nº 1.** Participación relativa de los componentes de la exportación FOB-Br

	2006	2007	2008	2009	2010
Total	100,00	100,00	100,00	100,00	100,0
Productos básicos	29,23	32,12	36,89	40,50	44,58
Productos industrializados	68,60	65,82	60,50	57,42	53,37
semi-manufacturados	14,17	13,57	13,68	13,40	13,97
manufacturados	54,44	52,25	46,82	44,02	37,42
Operaciones especiales	2,16	2,06	2,61	2,08	2,05

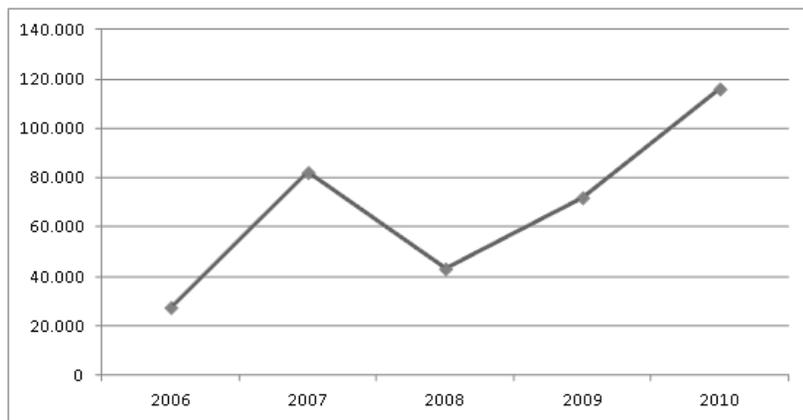
Fuente: MDI/Sedex. Elaboración propia

de profundización de la integración en la región de América latina necesita tomar en cuenta esa realidad. El 45% de los productos básicos son exportados a los países asiáticos<sup>12</sup>, 23,7% a la Unión Europea, 9,5% a América latina y Caribe, 6,7% a los Estados Unidos y 15,1% a los demás países. En cuanto a los productos semimanufacturados, 35,3% se destinan a Asia, 21,7% a la Unión Soviética, 11,3% a los Estados Unidos, 6,3% a América latina y el Caribe y el 25,4% para los demás países. Por último, 47,3% de los productos manufacturados fueron exportados a América latina y el Caribe (principalmente a la Argentina), 19,4% a la Unión Europea, 12,7% a los Estados Unidos, 7,2% al Asia y 13,4% a los demás países.

La creciente participación de las inversiones directas y en cartera en la composición del pasivo externo brasileño se ha expresado en el aumento de las remesas relativas a lucros y dividendos, de manera que la cuenta de rentas viene presentando crecimiento en los últimos años. En la hipótesis de una crisis, esas rentas pueden ser anticipadas, presionando la moneda del país. Sin embargo, más importante que eso es la evolución reciente de la cuenta de inversiones directas en el país y del pasivo de la cuenta de inversiones en cartera. La primera aumentó de US\$18,82 mil millones, en 2006, a US\$ 48,44 mil millones en 2010 (según el Banco Central, el *stock* total de inversiones directas en diciembre de 2010 era estimado en US\$ 472,60 mil millones (BCB, 2010); la segunda sobrepasó 9,8 mil millones, hasta US\$ 67,80 mil millones. El empeoramiento de las condiciones de la economía internacional puede rápidamente, cambiar la dirección de esos recursos, presionando a la desvalorización de la moneda brasileña, a pesar de que el nivel de las reservas internacionales sea bastante elevado (US 349,0

<sup>12</sup> De las exportaciones de los productos básicos a Asia, 63,5 % se destinan a China.

**Gráfico N° 2.** Inversiones directas en el país, inversiones en cartera (pasivo) y derivados (pasivo) – Brasil – US\$ millones



Fuente: BCB, 2007, 2009 y 2010.

mil millones, el 06 de octubre de 2011). El **gráfico N° 2** presenta el total de las inversiones directas en el país, el pasivo de las inversiones y el pasivo de los derivados.

El grado de exposición de la economía brasileña al movimiento del capital internacional puede ser dimensionado por el volumen de negocios (entrada más salida) de capitales especulativos parasitarios (inversiones en cartera más derivados): US\$ 534,6 mil millones en 2008 (nivel máximo logrado), US\$ 343,2 mil millones en 2009 y US\$ 295,1 mil millones en 2010 (más de mil millones de dólares por día hábil). En 2011, entre enero y agosto, ese volumen de negocios alcanzó US\$ 172,9 mil millones generando una remesa de renta para el exterior de US\$ 13,6 mil millones (BCB.2011b). La economía brasileña cuenta con un *stock* impresionante de capitales extranjeros. Según los datos del Banco Central, el pasivo en la posición internacional de inversiones, que fue de US\$ 343,4 mil millones en diciembre de 2002, saltó a más de US\$ 1,4 billones en julio del 2011, un crecimiento que sobrepasa el 300% en los últimos diez años. De este total, US\$ 534,0 mil millones son inversiones extranjeras directas, US\$ 682,0 mil millones inversiones en cartera y derivados y US\$ 187 mil millones otras inversiones. En la última década, el crecimiento del capital especulativo fue de casi 400%. (BCB, 2011c). Al confrontar esos números con el monto de las reservas acumuladas por el Brasil, la fragilidad de la economía brasileña se hace evidente.

Además de eso, las grandes empresas brasileñas de capital abierto están relativamente expuestas a la variación del dólar, pues recurrentemente toman recursos prestados en esa moneda (entre otros motivos, para beneficiarse de la diferencia entre las tasas de interés externas e internas). Según estimaciones del mercado, una desvalorización del real de 17% resultaría en un aumento de deuda bruta de las quince mayores empresas tomadoras en 30 mil millones. Las empresas que harían frente a la mayor dificultad serían Vale, Braskem, Fibria, Marfrig, Suzano, Usiminas, y TAM (Valor Económico, 2011).

Por último, es importante destacar que el Brasil, al contrario de lo que sucede en otros países, tiene un control bancario estatal significativo, que se mantiene a pesar de la ola neoliberal privatizadora que asoló el país principalmente en los años 1990. Ese seguimiento, formado por el BNDES, por la CEF y por el BB, tiene capacidad para ampliar su participación en el crédito del país en los momentos de crisis, tal como se evidenció en 2008 / 2009. La eficacia de ese proceso en una crisis de más larga duración dependerá, sin embargo, de cuánto se retrae el crédito (libre o direccionado) de los demás bancos nacionales y extranjeros.

### **Consideraciones finales**

En 2008 /2009 las medidas anticrisis adoptadas por el gobierno lograron impedir que la economía brasileña sufriera una grave caída en la producción, que hubiera aumentado el desempleo y causado un gran impacto en las cuentas externas, ellas fueron suficientes, sin embargo, sólo para evitar la caída del consumo, que fatalmente ocurriría sin aquellas medidas. Sin embargo, es necesario destacar que el desempeño observado por la economía brasileña en 2009 también se debe a la condición particular de China e India, entre otros países, que mantuvieron elevados índices de crecimiento. Además de eso, las medidas adoptadas por los gobiernos de Estados Unidos y Europa, para salvar los grandes bancos, generaron un exceso de capital monetario, que se dirigió al Brasil buscando sus elevadas tasas de interés, al contrario de lo que ocurrió en los países centrales, donde los índices se hacen negativos.

Cabe preguntar, en el caso de un nuevo agravamiento de la crisis mundial, cuáles serían las medidas disponibles de política económica y cuáles sus impactos sobre la economía brasileña. En los últimos años, con la elección de Dilma Roussef como presidenta de la República, tanto las políticas monetarias como las fiscales y sociales no sufrieron cambios importantes, lo mismo ocurre con los equipos de gobierno en el Ministerio de Hacienda y en el Banco Central. Eso sin contar que los

pilares de la política macroeconómica siguen siendo el trípode compuesto por las tasas de cambio flotantes (con libre movilidad de los capitales internacionales), metas de inflación y metas de superávit primario. Así, lo que se puede esperar del gobierno serían medidas anticrisis semejantes a las adoptadas en 2008 / 2009: 1) apoyo y protección al sistema bancario para estimular y evitar una caída del crédito personal y empresarial; 2) utilización de los bancos públicos para la expansión del crédito al consumo; 3) aumento de la disponibilidad del BNDES; 4) exención o reducción de impuestos para estimular el consumo interno; 5) medidas de estímulo a las exportaciones de los productos cuyos mercados no hayan sufrido graves impactos de la crisis.

El Banco Central cuenta con recursos en la forma de encajes obligatorios, sobre depósitos a la vista, depósitos de ahorros y depósitos a largo plazo, que sobrepasaron los RS\$ 193,6 mil millones en diciembre de 2009 para sumar RS\$ 420,8 mil millones en agosto de 2011 (BCB, 2011a). Como en 2008/2009, una parte significativa de esos depósitos podría ser liberada para expandir el crédito y el consumo. Sin embargo, esas operaciones enfrentan los siguientes problemas: 1) la mayor parte de esos depósitos, más del 80%, ya es remunerada por SELIC o por los índices de las cuentas de ahorro; 2) los bancos solo tendrían interés en expandir los préstamos si obtuvieran tasas de interés superiores a las que ya reciben en las aplicaciones en títulos. 3) sobre los préstamos ya realizados, los bancos cobraban tasas de interés exorbitantes (un promedio de 30,9% al año para personas jurídicas y el 46,6% para personas físicas, para crédito libre) en agosto de 2011. Para personas físicas el promedio de interés sobre el cheque especial fue de 187,6%, 49,6% para el crédito personal (incluso el crédito consignado), 29,4% para la compra de vehículos y 55,5% para otros tipos de préstamos, BCB, 2011a); 4) los tomadores de préstamos, personas físicas y jurídicas, necesitan estar dispuestas a endeudarse con las tasas cobradas por los bancos del Brasil, en un momento de empeoramiento de la crisis. Además de eso, es necesario considerar que parte de las familias comprometió sus rentas futuras al elevar sus niveles de endeudamiento en 2009, sea con compra de vehículos o en la compra de inmuebles<sup>13</sup>.

En lo que se refiere a las relaciones internacionales, no es de esperar iniciativas sustantivas, que cambien el grado de exposición al movimiento del capital internacional. Ya fueron adoptadas algunas medidas que inhiben el ingreso de capitales especulativos como la cobranza del IOF, lo que no impidió la continuidad del ingreso y la salida de los capitales especulativos parasitarios. Para hacer frente a los ataques espe-

<sup>13</sup> De las 576 mil unidades habitacionales financiadas en 2009, 276 lo fueron en el ámbito del programa "Minha casa minha vida" del gobierno federal.

culativos que fragilizan la economía, el gobierno podría o debería adoptar medidas que ya vienen siendo defendidas, de control de los movimientos de los capitales, y no sólo la tributación parcial de ese flujo. O sea, la libre movilidad en el movimiento de capitales además de la desnacionalización de la economía, transfiere al exterior el comando y las decisiones sobre actividades importantes de la economía y reduce la capacidad de control e intervención estatal y esto puede tornarse un límite a la capacidad de respuesta a los impactos de la crisis.

De todos modos, no es de esperar una fuga masiva de los capitales especulativos parasitarios con el empeoramiento de la crisis. Principalmente porque el Brasil viene ofreciendo una altísima rentabilidad a esos capitales y el gobierno viene asegurando tanto esa remuneración, con las tasas básicas, como una relativa seguridad ejecutando la política fiscal y monetaria de acuerdo con el trípode de la economía macroeconómica y con los intereses de las finanzas nacionales e internacionales.

El mayor riesgo con que le economía brasileña se enfrenta, en términos de su desarrollo capitalista, es debido a su propia posición subordinada y dependiente del sistema capitalista mundial. El Brasil es uno de los mayores suministradores de insumos producidos o extraídos de los enormes recursos naturales de que dispone, ha sido un importante receptor de capitales extranjeros en la esfera productiva y se tornó también un gran receptor de capitales especulativos. En esa articulación, el Brasil se tornó igualmente un gran productor de intereses, beneficios y ganancias de capital tanto para las inversiones extranjeras directas como para los capitales especulativos. En un momento de crisis, para mantener el envío de excedentes al exterior y así disminuir los efectos de la crisis sobre la rentabilidad del capital, existe el riesgo tal como en la crisis de los años 1980, del aumento de la explotación de la fuerza de trabajo. Si eso ocurrirá o no depende de la capacidad de resistencia que los trabajadores brasileños puedan ofrecer. La experiencia de la zona del euro indica que el capital no ve ningún óbice a las formas más elementales de aumento de las tasas de explotación, sea reduciendo salarios, sea reduciendo derechos sociales.

10 de octubre de 2011.

## Bibliografía

Amadeo, Kimberly. What is Quantitative Easing? 2011. Disponible en: <http://useconomy.about.com/od/glossary/g/Quantitative-Easing.htm>. Acceso en 8/10/11.

- ANFAVEA – Associação Nacional dos Veículos Automotores. Carta da Anfavea, Nº 273, fevereiro de 2009. São Paulo, Anfavea.
- BCB - Banco Central do Brasil. Relatório 2010. Disponible en <http://www.bcb.gov.br/?BOLETIM2010> . Acceso en 7/10/11.
- BCB – Banco Central do Brasil. Relatório 2009. Disponible en <http://www.bcb.gov.br/?BOLETIM2009> . Acceso en 6/10/11.
- BCB – Banco Central do Brasil. Relatório 2007. Disponible en <http://www.bcb.gov.br/pec/boletim/banual2007/rel2007cap5p.pdf>. Acceso en 9/10/11.
- BCB – Banco Central do Brasil. Nota para a imprensa, política monetária e operações de crédito do SFN, setembro 2011a. Disponible en <http://www.bcb.gov.br/?ECOIMPOM>. Acceso en 8/10/11
- BCB – Banco Central do Brasil. Nota para a imprensa, setor externo, setembro 2011b. Disponible en <http://www.bcb.gov.br/?ECOIMPEXT>. Acceso en 8/10/11.
- BCB – Banco Central do Brasil. Posição Internacional de Investimentos, 2011c. Disponible en <http://www.bcb.gov.br/?SERIEPIIH>. Acceso en 8/10/11.
- BIS – BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS. . Quarterly Review, September 2011. Statistical Annex. Disponible en <http://www.bis.org/statistics/secstats.htm>. Acceso en 8/10/11.
- Carcanolo, Reinaldo y Nakatani, Paulo. O Capital especulativo parasitário: uma precisão teórica sobre o capital financeiro, característico da globalização. *Ensaio FEE*, Porto Alegre, v. 20, Nº1, p. 284-304, 1999.
- Chesnais, F. “O capital portador de juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos”, In Chesnais F (Org.). *A finança mundializada, raízes sociais e políticas, configuração, consequências*. Boitempo, São Paulo, 2005.
- Chesnais, F. La dette publique, question névralgique de la lutte de classes em Europe. *Carré Rouge*, 44, noviembre 2010, p. 37-48. Disponible en <http://www.carre-rouge.org/spip.php?article345>. Acceso en 7/10/11.
- Goldstein, Fred. Capitalism at a dead end. The Era of Job Destruction. A marxist view. XVI Encontro Nacional de Política Social. Vitória, 2011. (mimeo).
- Husson, M. Finance, hyper-concurrence et réproduction du capital. In *La finance capitaliste*. Paris, PUF, 2006.
- Marx. K. *O Capital*. Livro III, volume IV. São Paulo, Civilização Brasileira, 1980.
- Mattoso, J. E. L. “O novo e inseguro mundo do trabalho nos países avançados”. In: Oliveira, C. A. B. (org). *O mundo do trabalho - crise e mudança no final do século*. São Paulo, Editora Página Aberta, 1994.
- Ministério das Relações Exteriores. Disponible en <http://clippingmp.planejamento.gov.br/cadastros/noticias/2011/10/5/dolar-cai-com-leilao-do-bc-e-ajuste-no-mercado-futuro> . Acceso en 5/10/11.

- 
- O Estado de Sao Paulo. Disponible en <http://economia.estadao.com.br>. Acceso en 7/10/11.
- Plihon, D. As Grandes empresas fragilizadas pela finança. In Chesnais F (Org.). *A finança mundializada, raízes sociais e políticas, configuração, consequências*. Boitempo, São Paulo, 2005.
- Roussef, Dilma. Discurso na ONU. Disponible en <http://noticias.terra.com.br/brasil/noticias/+discurso+de+Dilma+na+Assembléia+da+ONU.htm> . Acceso en 8/10/11.
- Toussaint, Eric. Grécia, símbolo da dívida ilegítima. 2011. Disponible en [http://vermelho.org.br/noticia.php?id\\_noticia=146488&id\\_secao=2](http://vermelho.org.br/noticia.php?id_noticia=146488&id_secao=2). Acceso en 7/10/11.
- Valor Económico. Impacto do dólar chega aos balanços, 28 de setembro de 2011. Disponible en <http://clippingmp.planejamento.gov.br/cadastros/noticias/2011/9/26/impacto-do-dolar-chega-aos-balancos>. Acceso en 9/10/11.
- Weiss, Martin. 12 Giants U.S. Banks Vulnerable to Disaster. Acessível en <http://www.moneyandmarkets.com/12-giant-u-s-banks-vulnerable-to-disaster-47357>. Acceso en 8/10/

# Extractivismo minero, conflicto y resistencia social

*Gian Carlo Delgado Ramos\**

La sociedad moderna por primera vez en la historia del planeta está transformándolo de tal modo, que algunos expertos incluso sugieren que estamos ante una nueva *época geológica*: la del Antropoceno. Ello dado que las modificaciones -o nueva "terraformación"- son de gran calado y puesto que su impacto es ya observable en la escala global con perspectivas a futuro inciertas y, de seguir la tendencia actual, probablemente irreversibles. La cuestión de fondo es que el ser humano no puede asumirse ajeno al medio ambiente, y en tanto tal, que no puede intervenirlo y manipularlo a placer, al menos sin respetar ciertos límites y procesos, puesto que su existencia parte y depende de un entorno natural que es altamente complejo y finito.

Como resultado de la cada vez más complicada y agresiva relación con el medio ambiente, se están tomando a ritmos insostenibles recursos de la naturaleza, al tiempo que se desechan -en la misma proporción- grandes cantidades de residuos, muchos de los cuales tienen una vida media que llega a ser de cientos hasta miles de años. Esta dinámica, impulsada por un sistema de producción y organización social que, como se ha dicho, tiene como principal finalidad la acumulación de capital y por tanto la de generar a mayor velocidad ciclos ampliados de producción-distribución-consumo, está alterando los ecosistemas y, en sí, el propio funcionamiento de los ciclos biogeoquímicos del planeta como los conocemos. Los efectos de tal dinámica son múltiples, siendo el calentamiento global de tipo antropogénico, uno de los más visibles.

---

\* Economista egresado de la UNAM. Maestro y doctor por la Universidad Autónoma de Barcelona, España. Es investigador de tiempo completo del Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades de la UNAM. Integrante del sistema nacional de investigadores del CONACYT. Distinción Universidad Nacional para Jóvenes Investigadores 2011 en investigación en Ciencias Sociales.

En las décadas recientes se verifica un aumento acelerado de los flujos metabólicos o biofísicos (de materiales y de energía), y consecuentemente de la explotación del trabajo aunado a un proceso estructural de despojo de los bienes comunes. El resultado es una correlación entre la dinámica del aumento de flujos biofísicos y la de acumulación de capital. De ahí que se estime que entre 1900 y 2000, cuando la población creció cuatro veces, el consumo de materiales y energía haya aumentado en promedio hasta diez veces: el incremento del consumo de biomasa se estima en 3,5 veces, el de energía en 12 veces, el de metales en 19 veces y el de materiales de construcción, sobre todo cemento, unas 34 veces (Krausmann et al, 2009). Al cierre del siglo XX la extracción de recursos naturales era de 48,5 mil millones de toneladas (más de una tercera parte biomasa, 21% combustibles fósiles y 10% minerales), registrándose un consumo global per cápita de 8.1 toneladas al año con diferencias per cápita de más de un orden de magnitud (Steinberg, Krausmann y Eisenmenger, 2010). Para 2010 las estimaciones rondan las 60 mil toneladas de materiales al año y unos 500 mil petajoules de energía primaria (Weisz y Steinberger, 2010). El 10% de la población mundial acaparaba el 40% de la energía y el 27% de los materiales (Ibid).

Tales ritmos extractivos y de modificación de los espacios territoriales concretos pone ya en cuestión la preservación de los bienes comunes y con ello incluso la viabilidad misma de la vida, no solamente la humana. Dicho de otro modo, la tendencia del sistema actual de producción lastima creciente y dramáticamente las expectativas de las generaciones futuras, diluyendo con ello la posibilidad de dar pie a la construcción colectiva del bien común de la humanidad en sus múltiples formas y modalidades. Justo por ello, es que en el espacio territorial también se gestan las contradicciones, las disputas, conflictos y respuestas sociales, así como otras formas de apropiación y construcción del mismo. En el proceso, la cuestión del *metabolismo* no es algo menor. Por lo contrario, se considera de gran importancia en cualquier intento de construcción de alternativas pues permite analizar la realización del trabajo (y sus modalidades) dando cuenta de los flujos energético-materiales requeridos y del grado de su viabilidad tanto en el tiempo como en el espacio.

### **Flujos metabólicos, fronteras ecológicas y el estado de los bienes comunes**

La sociedad moderna por primera vez en la historia del planeta está transformándolo de tal modo que algunos expertos incluso sugieren que

estamos ante una nueva *época geológica*: la del Antropoceno.<sup>1</sup> Ello dado que las modificaciones -o nueva "terraformación"- son de gran calado y puesto que su impacto es ya observable en la escala global con perspectivas a futuro inciertas y, de seguir la tendencia actual, probablemente irreversibles. La cuestión de fondo es que el ser humano no puede asumirse ajeno al medio ambiente, y en tanto tal, que no puede intervenir y manipularlo a placer, al menos sin respetar ciertos límites y procesos, puesto que su existencia parte y depende de un entorno natural que es altamente complejo y finito.

Como resultado de la cada vez más compleja y agresiva relación con el medio ambiente, se están tomando a ritmos insostenibles recursos de la naturaleza, al tiempo que se desechan -en la misma proporción- grandes cantidades de residuos, muchos de los cuales con una vida media que llega a ser de cientos hasta miles de años. Esta dinámica, impulsada por un sistema de producción y organización social que, como se ha dicho, tiene como principal finalidad la acumulación de capital y por tanto la de generar a mayor velocidad ciclos ampliados de producción-distribución-consumo, está alterando los ecosistemas y, en sí, el propio funcionamiento de los ciclos biogeoquímicos del planeta como los conocemos.

Los efectos de tal dinámica son múltiples, siendo el calentamiento global de tipo antropogénico, uno de los más visibles. Se suma también la trasgresión de los límites del ciclo del nitrógeno y del fósforo, la acidificación de los océanos, la destrucción de la capa de ozono, la ruptura con más de 50 mil represas del ciclo hidrológico del agua a la par de un sobreconsumo del líquido, un intenso cambio de uso del suelo, la pérdida creciente de biodiversidad, entre otros fenómenos como el deshielo de los casquetes polares cuya extensión pasó de 7 millones de km<sup>2</sup> en 2000 a 4,9 millones de km<sup>2</sup> en 2010 (Sin Autor, 2010). Datos sobre el estado actual del orbe con respecto a las mencionadas fronteras eco-

<sup>1</sup> Paul Crutzen acuñó el término en 2002 (Crutzen, 2002). Junto con otros autores, sugiere que ya no estamos viviendo en el Holoceno, sino en la época del Antropoceno y que se caracteriza por el hecho de que la humanidad está cambiando profunda e irreversiblemente el planeta entero como nunca antes (Zalasiewicz, Williams, Steffen, y Crutzen, 2010). Es importante diferenciar el término de era y época geológica. La primera es de muy larga duración (millones de años), mientras que la segunda alude a lapsos menores. Esta última está compuesta por periodos geológicos. En este contexto es de precisarse que la idea de que el ser humano es el principal responsable de tales cambios no es nuevo. Se observa ya con las advertencias de Stoppani (1873), de Le Conte (1879) y de LeRoy (1927), quienes hablaban respectivamente de la era del Antropozoico, del Psicozoico y de la Noosfera. Más recientemente se destaca el trabajo de Leakey y Lewein (1996) en el que hablan de que la próxima extinción será causada por el ser humano.

**Tabla N° 1.** Fronteras Ecológicas Planetarias.

Frontera planetaria	Estado antes de 1850 (preindustrial)	Frontera propuesta	Estado actual
Cambio Climático (alteración del ciclo del carbono)	280 partículas por millón	< 350 partículas por millón	391 partículas por millón (al 2010)
Acidificación Oceánica*	3.44 $\Omega$ arag*	2.75 $\Omega$ arag	2.90 $\Omega$ arag
Capa de Ozono	290 unidades Dobson**	276 unidades Dobson	283 unidades Dobson
Ciclo biogeoquímico del nitrógeno	0 toneladas / año	35 millones de toneladas / año	121 millones de toneladas / año
Ciclo biogeoquímico del fósforo	1 millón de toneladas / año	11 millones de toneladas / año	8.5 – 9.5 millones de toneladas / año
Uso humano de agua dulce (alteración del ciclo del agua)	415 km <sup>3</sup>	4,000 km <sup>3</sup>	2,600 km <sup>3</sup>
Cambio de Uso de Suelo	Bajo	15%	11.7%
Pérdida de Biodiversidad (tasa de pérdida de especies)	0.1 – 1 especies por millón	10 especies por millón	100 especies por millón
Contaminación química	inexistente	Desconocida***	Desconocido***

Fuente: Rockström et al, 2009.

\* Una disminución en el valor significa un aumento en la acidificación. Los datos indican el estado de saturación de aragonita ( $\Omega$  arag).

\*\* Una unidad Dobson equivale a 0,01 mm de espesor de la capa de ozono en condiciones normales de presión y temperatura.

\*\*\* No se cuentan con indicadores que permitan medir de modo estandarizado este tipo de contaminación aunque sí existen algunas propuestas metodológicas para tóxicos específicos. De especial atención son los contaminantes orgánicos persistentes, los plásticos, los disruptores endocrinos, los metales pesados y los desechos radioactivos.

lógicas -dentro de las cuales debería mantenerse el ser humano a modo de no generar cambios irreversibles- se ofrecen en la **tabla N° 1**.

Dado que las variables anteriores se refuerzan o retroalimentan unas a otras pero produciendo al mismo tiempo resultados no lineales y por tanto sinérgicos pero hasta cierto punto impredecibles, a este conjunto de procesos e implicaciones se le ha denominado *cambio global*. Se trata de toda una serie de alteraciones que se están produciendo de manera más o menos simultánea y que ya afectan de modo multivaria-

do, y en muchos casos desigual, el sistema planetario (incluyéndonos evidentemente a *nosotros* como parte de ese).

Al respecto, una medida que procura apreciar las dimensiones de tales alteraciones y su gravedad, es la *huella ecológica*, indicador que calcula -sobre la base del actual modo de vida- el espacio territorial necesario, tanto para producir los recursos y energía empleados, como para asimilar los residuos generados por la humanidad. Los cálculos precisan que ya se sobrepasa entre un 25% y un 39% al planeta Tierra, lo que significa que necesitamos, en el mejor de los casos, un cuarto de planeta adicional para poder mantener los ritmos de consumo y desecho de principios del siglo XXI.<sup>2</sup> Panorama en el que una apuesta de China para alcanzar patrones de producción-circulación-consumo similares a los de Estados Unidos, el mayor despilfarrador energético-material del orbe, requerirían teóricamente seis planetas Tierra.

Es de notarse que los cambios que nos colocan en la actual coyuntura son producto de relaciones sociales y de poder específicas. La responsabilidad mayor no es de toda la humanidad, sino de clases sociales puntuales, de ahí que sea necesario enfocar lo previamente dicho desde una perspectiva de la *ecología política*, entendida ésta como el análisis, no meramente de la política en la ecología, sino de las relaciones socioeconómicas y de poder, así como de los conflictos existentes en torno del acceso, gestión y usufructo de los recursos naturales y las diversas narrativas y valoraciones existentes (véase más adelante). La aproximación ha de ser doble, desde la responsabilidad diferenciada entre países ricos y pobres o centrales y periféricos, así como de la responsabilidad diferenciada en ambas tipologías de país entre clases ricas y medias, por un lado, y las clases pobres, por el otro.

En términos generales se puede argumentar que hay una mayor responsabilidad histórica por parte de los países centrales puesto que en la periferia, en promedio, poco menos de la mitad de la población, hoy día no tiene acceso siquiera a las más básicas "bondades" de la modernidad (e.g. energía suficiente, sobre todo eléctrica o agua de calidad, ya no se diga servicios de saneamiento o servicios médicos de calidad, y mucho menos, servicios de telecomunicaciones, entre otros).<sup>3</sup> Así, por

<sup>2</sup> Las estimaciones varían. Para la Global Footprint Network, la humanidad pasó de usar, en términos netos, la mitad de la biocapacidad del planeta en 1961 a 1,25 veces en 2003 (Global Footprint Network, 2004). Según Redefining Progress la biocapacidad del planeta había sido rebasada, para el año 2005, en un 39 por ciento (Venetoulis y Talbert, 2005).

<sup>3</sup> Ejemplo. El consumo de energía en los países más ricos es 21 veces per capita más que en los más pobres. De modo parecido, el 85% del usufructo y consumo del agua dulce se le adjudica tan sólo al 12% de la población más rica del orbe (Delgado, 2005: 25).

ejemplo, sólo en cuanto a energía se refiere, los países de la OCDE contribuyen con el 43,8% del consumo energético mundial; en contraste con América latina que sólo anota 5.2%, Asia (excepto China) el 11,6% o África con el 5,7% (IEA, 2010)<sup>4</sup>. Además, la periferia concentra el grueso de la población mundial, factor que permite dar cuenta con mayor fineza las dimensiones de las disparidades mencionadas.

## La geopolítica de los recursos naturales

Frente a la presión que se ejerce sobre el medio ambiente al transgredir o acercarse cada vez más a las ya mencionadas fronteras ecológicas planetarias, pero también ante el aumento poblacional, la caída de las reservas de fácil acceso -y baratas- de materiales y de energía, y la creciente dificultad sociopolítica para acceder a ellas (pues los intereses sobre las mismas aumentan), garantizar el acceso a los recursos se coloca como una cuestión de primer orden en las agendas políticas y de seguridad de los Estados nación, sobre todo de aquellos que muestran un peso importante en la economía mundial.

El carácter estratégico de los recursos desde tal perspectiva radica entonces en el hecho de que las reservas existentes, su localización, cantidad y/o calidad, y accesibilidad están cambiando. Así, un *recurso natural estratégico* es aquel que es clave en el funcionamiento del sistema capitalista de producción y/o para el mantenimiento de la hegemonía regional y mundial. Puede además ser escaso o relativamente escaso, sea debido a las limitadas reservas existentes o como producto de relaciones de poder establecidas que restringen, en ciertos contextos sociohistóricos, el acceso, gestión y usufructo del mismo. Aún más, un recurso natural estratégico puede o no tener sustituto, una cuestión que depende de la factibilidad y viabilidad material y técnica de ser reemplazado (vía otro recurso o por el avance científico-tecnológico), pero también de las características intrínsecas del propio recurso para el mantenimiento de estructuras de poder y de control propias del sistema capitalista de producción. Por ejemplo, un recurso energético debe ser muy eficiente (elevada condensación químico-física) al tiempo que se pueda monopolizar y por tanto manipular, transportar y almacenar con facilidad: el petróleo es idóneo en dicho sentido.

<sup>4</sup> Por ejemplo, entre los mayores importadores de petróleo, según datos de 2008 están EUA, Japón, China, India, Corea, Alemania, Italia, Francia, España y Holanda. Mientras que los mayores exportadores para ese mismo año son Arabia Saudita, Rusia, Irán, Emiratos Árabes Unidos, Nigeria, Angola, Noruega, Kuwait, Irak y Venezuela (IEA, 2010). En este panorama, los países de OCDE concentran el 53.2% de la capacidad de refinación de petróleo (Ibid).

Ahora bien, un *recurso natural crítico*, es aquel que es estratégico pero que además, por sus propias características tiene un bajo o nulo grado de sustitución y no sólo debido al tipo de aplicaciones, éste permite contribuir con el mantenimiento de la hegemonía desde el ámbito militar (dígase por ejemplo, el uranio u otros minerales como el indio, manganeso, titanio, platino, paladio o las tierras raras).<sup>5</sup>

Otros recursos naturales pueden ser muy importantes para la realización, desarrollo e incluso expansión material de las naciones, por ejemplo dados los elevados patrones de su consumo, sin embargo, pueden no ser estratégicos ni críticos. En ese sentido, entre los *materiales esenciales*, se puede mencionar el hierro, el aluminio o los materiales de construcción (concreto), entre otros.

Desde luego, el sector agroalimentario es también “esencial”, siendo sin embargo la producción de granos básicos una cuestión *estratégica*. No obstante, debe subrayarse que en este caso, si bien el cambio climático ya genera ciertos efectos en la capacidad productiva de los principales granos en algunas regiones<sup>6</sup>, el grueso de aspectos relacionados con la soberanía alimentaria siguen teniendo una mayor relación con cuestiones de política económica y de proyectos de nación. No sobra indicar que pese a la actual capacidad, más que suficiente de producción<sup>7</sup>, ciertamente el panorama es complejo pues las implicaciones

<sup>5</sup> Este tipo de minerales son clave. El uranio en la producción de energía eléctrica y en la elaboración de diverso armamento, no sólo cabezas nucleares. El indio se emplea en interruptores cerámicos magnéticos que se utilizan en celulares y otros sistemas de comunicación. También en pantallas planas y celdas fotovoltaicas. El berilio y las tierras raras son útiles en la fabricación de computadoras y otros electrónicos, sensores, misiles, satélites y hasta cabezas nucleares. El titanio en sistemas de propulsión de aviones, en el corazón dieléctrico de los teléfonos y otras aplicaciones de tipo estructural.

<sup>6</sup> Según estimaciones recientes, las tendencias de 1980 a 2008 en los principales cultivos (maíz, trigo, arroz y soya, los mismos que representan el 75% de las calorías que los seres humanos consumen directa e indirectamente) han tenido desviaciones considerables relacionadas con el cambio de la temperatura y otros efectos asociados con el clima. Para el caso de la producción mundial de maíz y trigo, la producción disminuyó 3,8% y 5,5% respectivamente comparándose con escenarios sin cambio del clima. Para la soya y el arroz, se identifican cambios regionales que sin embargo logran un equilibrio en el nivel global. Cabe precisar que la mayor pérdida en la producción de trigo en ese periodo, fue en Rusia con casi una caída del 15%, mientras que el mayor productor, EUA, no registró cambio importante alguno de cara a los cambios del clima. La producción de trigo en países como Francia se torna altamente sensible al cambio del clima, mientras que lo mismo sucede en el caso de los cultivos de arroz en India. Léase: Lobell et al, 2011.

<sup>7</sup> Se estima que al cierre de la primera década del siglo XXI, la producción de granos básicos equivale a 1kg/diario/per cápita (Lobell et al, 2011). Desde luego, el alto con-

de no tener garantizada la seguridad alimentaria -sobre la base de una soberanía alimentaria- es ciertamente una cuestión de seguridad nacional puesto que pone en entre dicho la paz social y el orden interno. El futuro frente al cambio global de países con escasa capacidad de autoalimentarse hoy día, no se observa muy positivo, sobre todo en África y algunos países asiáticos.

Por lo indicado, resulta entonces evidente que las zonas con reservas importantes de recursos energéticos (petróleo, gas, carbón), mineros, hídricos o de biodiversidad, se perfilan cada vez más como estratégicas y conflictivas. La geopolitización de los recursos alude así, al rol *estratégico, crítico* e incluso *esencial*, que ellos juegan desde una visión del poder de Estado y de las clases que lo poseen; noción que ha llevado a considerarlos en algunos casos como una cuestión de seguridad nacional e internacional.

En particular desde la década de 1990, se ha asociado en EUA el discurso de la degradación ambiental con el de geopolitización de los recursos dando como resultado la doctrina de la *seguridad ambiental*, que se precisa como el aseguramiento o “protección” de zonas ricas en recursos. Esto, en el fondo implica consolidar el acceso, uso y usufructo de los recursos en manos de EUA y/o sus “aliados”, sea por la vía del mercado, la ayuda o cooperación internacional, o la mano del Pentágono; todo en un contexto de una crisis ambiental creciente. Desde luego, como las implicaciones son mayores, esa *seguritización* de los recursos tiende a presentarse bañada de buenos propósitos de conservación del medio ambiente y hasta de atenuación de la pobreza. Así pues, ya desde 1991 la *Estrategia de Seguridad Nacional* de EUA incluye, de diversas formas y en distintas tonalidades, la variable ambiental asociada con la cuestión de seguridad nacional.

Las declaraciones de la *CNA Corporation*, una organización con sede en Virginia con fuertes vínculos con el Pentágono, tienen la misma tonalidad de *seguritizar* los recursos bajo el lema de “seguridad ambiental”. Sugiere por ejemplo, que de cara a los impactos del cambio climático, el Pentágono tendría que asegurar la reducción de las vulnerabilidades de EUA, al tiempo que debería velar por la “paz” internacional, preparándose en ese sentido para operaciones rápidas y móviles en zonas de conflicto por recursos o de desastres (CNA Corporation, 2007). Algo similar sostiene Joshua Busby del *Council on Foreign Relations* de EUA, quien coincide con lo arriba expuesto, haciendo énfasis en las

---

sumo de carne (que además de agua, tiene como principal insumo los granos) por parte de las clases sociales acomodadas, sobre todo de los países ricos, constituye una de las principales causas de desnutrición, que ronda los 950 millones de habitantes, siendo un 10% de éstos, niños menores de 5 años.

implicaciones a la seguridad que tienen los recursos naturales del Pasaje Norte en tanto que representan eventuales conflictos o tensiones, por ejemplo con Rusia y Canadá (Busby, 2007).<sup>8</sup> Otras zonas estratégicas por sus recursos y posición geográfica también son consideradas por el autor.<sup>9</sup>

Nótese que tal *seguritización de los recursos* implica entonces la toma de decisiones extraordinarias, comparables al caso de una amenaza militar, lo que incluso implica, *naturalmente*, la violación de toda soberanía nacional y autonomía de los pueblos; ello desde luego en zonas estratégicamente ricas en recursos.

Esto es una perspectiva que difiere notablemente de aquella concebida desde la *ecología política* y que prefiere analizar al recurso como factor de conflictos distributivos.<sup>10</sup>

En cualquier caso, es clara la extraordinaria relevancia que tienen los *contextos*, es decir, las características en el espacio y tiempo, tanto políticas y económicas, como sociales e internacionales (relaciones diplomáticas, militares, etcétera) de las situaciones en las que se gestiona y evoluciona un conflicto por uno o varios recursos en una región dada. Ellas pueden potenciar el conflicto: a) cuando el contexto económico es de crisis aguda con altos índices de desempleo e inflación; b) cuando el contexto sociopolítico estimula la desconfianza social, el aumento del uso de la violencia del Estado o incluso la instauración de regímenes autoritarios; c) cuando el contexto de las relaciones internacionales precisa tensiones con países vecinos o pugna por el mantenimiento de relaciones asimétricas que fomentan esquemas de economías de enclave netamente extractivas; etcétera.

Sin embargo, los conflictos por los recursos siempre tomarán su dimensión concreta en lo local, por más que tengan o no, vínculos con esquemas de *seguritización* de mayor perspectiva y dimensión. Así, lo que tenemos y lo que seguramente se incrementará de seguir la actual tendencia de devastación del medio ambiente y de crecientes patrones

---

<sup>8</sup> Otro autor que indaga el caso del Pasaje Norte y que vale la pena revisar por las luces que da en términos de probables escenarios de *seguritización* de los recursos ahí contenidos, es Smith con un análisis prospectivo al 2050 para lo que él denomina “el nuevo Norte” (Léase, Smith, 2011).

<sup>9</sup> Según suscribe Busby, EUA tiene también intereses de seguridad nacional en los países que son vulnerables al cambio climático pues sus impactos ahí pueden tener repercusiones en la madre patria. Por ejemplo en lo que refiere a afectaciones a sus bases militares y embajadas, a corredores de transporte de mercancías o en relación a daños a intereses de aliados o posibles tensiones con competidores por recursos naturales (Busby, 2007: 7).

<sup>10</sup> Para contribuciones sobre la *seguritización* de los recursos naturales, léase: Homer-Dixon, 1999; y Barnett, 2001.

de consumo, es un escenario de más y más conflictos locales-regionales por los recursos; un esquema en el que el discurso de la *seguritización* es un elemento útil y desde luego amenazante en los operativos de despojo y reapropiación de los recursos. Por tanto, con excepciones como la del petróleo, más que “guerras por los recursos”, al menos en el corto-mediano plazo, se observa una fuerte oleada de *conflictos por los recursos* y, en su caso, de criminalización, con todas sus implicaciones, de los actores más débiles.

Debe advertirse que el acceso, gestión y usufructo de los recursos por parte de los actores más fuertes, el grueso de las veces obedece, en efecto, al interés de lanzar dichos recursos al mercado internacional por lo que en principio existe un vínculo directo o indirecto a intereses geopolíticos mayores. Por ello que intereses foráneos estén también interesados en que sus “socios” o proveedores locales sean exitosos y mantengan una posición de poder privilegiada.

### **América latina (AL) como reserva estratégica**

Al considerar lo arriba precisado, desde la perspectiva de los países centrales, AL se coloca como clara e importante reserva de recursos naturales estratégicos. Esto es particularmente cierto para EUA dada su creciente dependencia de materiales y energía (Delgado, 2010A y 2010B) ya reconocida desde finales de la primera mitad del siglo XX, pues a decir de William Clayton, entonces subsecretario de Estado de EUA ya era observable que: “...debido al serio desgaste de nuestros recursos naturales durante la guerra, debemos ahora importar muchos minerales y metales...Ciertamente hoy somos importadores netos de casi todos los metales y minerales importantes excepto dos, el carbón y el petróleo. Quién sabe por cuánto tiempo podremos seguir adelante sin importar petróleo” (Kolko, 1972: 13).

Desde entonces la vinculación entre seguridad y el acceso a los recursos, se fue consolidando en la geopolítica estadounidense, siendo ya claramente patente durante las primeras décadas de la guerra fría cuando uno de los objetivos clave de EUA en América latina (AL), como parte de su agenda de seguridad y de política exterior, era el acceso a “recursos estratégicos”. Para lograr esta meta, se consideró crucial garantizar la seguridad interna de los países que poseían dichos recursos, de tal suerte que fuera posible su exportación al “mercado internacional”: los principales objetivos militares de EUA en AL eran y siguen siendo, según el Departamento de Estado (US Department of State, sin fecha), los siguientes: 1) la continua y creciente producción y provisión de materias primas estratégicas; y 2) el mantenimiento al interior de

cada nación de una estabilidad política y una relativa seguridad interna, al menos la suficiente como para garantizar la protección de las instalaciones de las cuales dependen la producción y provisión de materiales estratégicos.

Ello era ya textualmente reconocido en un memorándum secreto del 30 de agosto de 1949 del secretario de la Defensa, Louis Johnson, dirigido al secretario ejecutivo del Consejo de Seguridad Nacional de EUA, Sidney W. Souers, al indicar que, "...desde el punto de vista del Departamento de la Defensa, el abastecimiento ininterrumpido de recursos naturales estratégicos de América latina hacia EUA es una cuestión vital para cualquier esfuerzo de guerra mayor [de proyección transoceánica] de EUA" (US Policy Regarding Hemisphere Defense, 1949-1950, 810.24/6-1049: 601). Al mostrar preocupación por la falta de capacidades por parte de los gobiernos latinoamericanos de turno (1948-1949) para mantener el orden interno de modo tal que se garantizara, por ejemplo el fluido curso del estaño boliviano, Johnson agregaba que había un "compromiso moral implícito" por parte de EUA para apoyar dicha estabilidad y asegurar los intereses de EUA en la región (Ibid: 604).

Años más tarde Henry Kissinger, entonces Secretario de Estado, añadía que: "... el mundo depende cada vez más de productos minerales provenientes de países en desarrollo, y si el rápido crecimiento de la población frustra las expectativas de desarrollo económico y progreso social, la inestabilidad resultante puede disminuir las condiciones para incrementar la producción y el flujo sostenido de tales recursos" (Kissinger, NSSM, 1974).

A principios del siglo XXI, lo anterior se coloca claramente como una cuestión de preocupación pues el consumo anual per capita mundial de minerales primarios se estima pasó de 77 kilos en 1950 a 213 kilos en 2008, siendo el consumo de EUA de 380 kilos per cápita anual, es decir 9 veces más que China y 15 veces más que India. Consecuentemente, la dependencia de EUA ha registrado un constante aumento. Justo por ello es que se sostiene que el cruce de la agenda político-económica con la diplomática-militar es por lo menos desde hace seis décadas una constante para EUA. Contexto en el que una lectura independiente de cada agenda, limita visibilizar la complejidad de la estrategia expansionista del capitalismo monopolista estadounidense y en cuanto tal, el rol que juega, dígame en AL. Una lectura de tal naturaleza para el caso comparativo del Plan Colombia y la Iniciativa Mérida en México, concluye entre otras cuestiones que la política exterior de EUA en dichos países ha promovido escenarios de desestabilización-estabilización que facilitan o generan mejores condiciones para la transferencia de excedentes hacia EUA (Delgado y Romano, 2011).

Lo indicado es claro cuando se da cuenta puntualmente de la creciente dependencia de EUA. Los datos precisan que, por ejemplo, en términos de importaciones de petróleo, pasó de ser en 1973 del 28% a cerca del 55% en 2003 y se calcula que para 2025 será de un 70%. Los principales países exportadores de crudo y sus derivados hacia EUA (según datos de 2007) son Canadá (con 19%), México (15%), Arabia Saudita (14%), y Venezuela (13%).<sup>11</sup> Esto implica que en total, Canadá y AL suman el 50% de los cerca de 10 millones de barriles diarios que importa. Para dar una idea del ritmo de transferencia de crudo, el caso de México es más que manifiesto pues ha transferido más del 80% del crudo que exporta a EUA.

El caso de los minerales es similar. EUA requiere de 11,3 toneladas métricas de minerales “frescos” (no reciclados), necesidad que va en aumento. En 1980 EUA dependía al 100% de cuatro minerales y de 16 más en el orden de un 30% - 99%. En 1992 tal dependencia era de 8 y 22 minerales respectivamente y, para 2009, de 19 y 26.<sup>12</sup> Dado que EUA no cuenta o no tiene suficientes reservas de materiales desde hace algún tiempo, el Pentágono ha declarado la necesidad de una estrategia nacional de almacenamiento. Se trata de una estrategia ya presente en la ley de Almacenamiento de 1979, y en la que se contemplaba que, “...además de los proveedores estadounidenses, sólo proveedores canadienses y mexicanos podrán ser considerados como fiables” (CANDS, 2008: 28). Ello es todo un antecedente en la política exterior de EUA pues devela explícitamente su fuerte dependencia al resolver que los recursos canadienses y mexicanos se tornan a partir de entonces cuestión de seguridad nacional. He pues aquí presente la *seguritización* o geopolitización de los recursos vecinos plasmados en la propia legislación de ese país, la misma que en 1991 fue geográficamente ampliada al considerar también como fuentes fiables a los países de la cuenca del Caribe (CANDS, 2008: 29).

<sup>11</sup> En: [ftp://ftp.eia.doe.gov/pub/oil\\_gas/petroleum/data\\_publications/company\\_level\\_imports/current/import.html](ftp://ftp.eia.doe.gov/pub/oil_gas/petroleum/data_publications/company_level_imports/current/import.html)

<sup>12</sup> De los 63 minerales reportados con uno u otro grado de dependencia (en términos de importaciones) por el Servicio Geológico de EU 45 son importados del Hemisferio Occidental, siendo 28 de AL y el resto de Canadá. Esos son, en orden descendente en tanto el porcentaje de lo importado en términos del consumo doméstico de EU, los siguientes: bauxita y alúmina (Jamaica y Brasil); fluorita y grafito (México); mica (Brasil); colombio o niobio (Brasil); estroncio (México); tantalio (Brasil); antimonio y bismuto (México); estaño (Perú y Bolivia); renio (Chile); piedra (Brasil); zinc (Perú y México); plata (México, Perú y Chile); tungsteno (Bolivia); amoníaco (Trinidad y Tobago); silicio (Venezuela); cobre (Chile, Perú y México); yeso (México); sal (Chile, México y Perú); aluminio (Brasil y Venezuela); hierro y acero (México); sulfuro (México y Venezuela); piedra pómez y cal (México); piedra triturada (México y Bahamas). Para una revisión más detallada, léase: Delgado, 2010A.

Lo dicho toma relevancia si se observa que AL cuenta con minerales de gran uso e importancia en y para la economía mundial. Por ejemplo, el 46% de las reservas mundiales de bauxita (estimadas entre 55 y 75 mil millones de toneladas métricas) se localizan en Sudamérica (24%) y el Caribe (22%). Entre las más importantes de cobre están las chilenas con cerca de 360 millones de toneladas métricas o el 35-40% de las reservas base en el mundo. Otras son las peruanas con 120 millones y las mexicanas con unos 40 millones de toneladas métricas. En cuanto al zinc, el 35% de las reservas base<sup>13</sup> mundiales o 168 millones de toneladas métricas, corresponden al continente americano. En lo que respecta al níquel, vale señalar que las mayores reservas base del continente y del mundo están en Cuba con unos 23 millones de toneladas métricas. Le sigue Canadá con 15 millones de toneladas y, más lejos, el Brasil con 8,3 millones y Colombia con 2,7 millones de toneladas métricas (Delgado, 2010A).

Ante tal riqueza natural, se verifica una creciente transferencia hacia EUA, pero también hacia otros países ricos y hacia emergentes como China cuyas importaciones, tanto de petróleo como de minerales, han aumentado con creces.<sup>14</sup> Datos de 2010 del Departamento de Comercio de EUA precisan que el grueso de sus importaciones las constituyen petróleo, gas y minerales (Yorgason y Farello, 2010). Por ello el mayor déficit en la balanza comercial es con sus principales proveedores de

<sup>13</sup> Se estiman hasta 1.900 millones de toneladas en el nivel mundial contando aquellas por descubrir.

<sup>14</sup> En 2005, China consumía el 26% del acero y el 47% del cemento mundial. Es el mayor consumidor de plomo y el mayor productor y consumidor de carbón del mundo con más de 2.200 millones de toneladas métricas (Li, 2006). AL es una región crecientemente estratégica para el tigre asiático que destina 9% de los proyectos de inversión en el exterior directamente a la obtención de petróleo y minerales, siendo AL la tercera región de importancia con 13% de los recursos invertidos después de África (46%) y Asia (33%) (Libro Blanco de la Ayuda China en el Exterior - 2011). Según datos de 2008, China obtenía de Chile el 90% de sus importaciones de cobre provenientes de AL; de Brasil el 89% las de acero; de Chile el 47% y de Perú el 39% de los metales y concentrados metálicos; de Brasil el 65% y de Colombia el 20% del petróleo; y de Brasil el 55% y 43% de Chile de pulpa de papel y papel reciclable. El peso del sector extractivo es también evidenciado en tanto a los proyectos de inversión china en la región, siendo entre los principales los siguientes: mil mdd para la extracción de hierro en Perú por parte de Shougang Group; 10 mil mdd en el sector petrolero de Brasil por parte de China Development Bank en asociación con Petrobras; 1,600 mdd para la explotación de hierro en el Brasil por parte de Baosteel en asociación con Anglo American; 1.900 mdd para la extracción de hierro en Chile por parte de Shunde Rixin y mil mdd más para la obtención de cobre por parte de State Grid; 4,700 mdd para la producción de acero en el Brasil por parte de Wisco y 1,200 mdd para la extracción de hierro por parte de East China Mineral así como poco más de 10 mil mdd en petróleo brasileño por parte de Sinochem (30%) y Sinopec (70%) (Koleski, 2011).

materia prima o de productos maquilados, a saber, China, los países de la OPEP y México. Es un esquema en el que, mientras las exportaciones de recursos naturales de AL son cada vez más baratas, tanto socioambiental como económicamente (muestran una tendencia histórica de su valor a la baja; de 1876 como base, a 85% en 1913, a alrededor del 70% al cierre del siglo XXI), las exportaciones metropolitanas contienen un alto valor agregado pues el negocio de transformación de tales recursos es metropolitano y de ninguna manera periférico (Delgado, 2010B). Denota, por ejemplo, la exportación de petróleo crudo por parte de México que luego es importado en forma de gasolina que EUA le vende al país y que alcanza ya el orden del 40% de las necesidades nacionales (Delgado, 2010B). Asimismo, se sabe que una buena parte de la producción minera latinoamericana (alrededor del 50% de la mexicana) tiene como destino EUA, país que en su transformación en la industria metal-mecánica obtiene un valor añadido de más de 2,1 billones de dólares (*trillions* en Inglés) para todo el sector (según datos de 2006) y genera un total de 1,5 millones de empleos (NRC, 2008: 6).

En este contexto los ritmos de transferencia de recursos, como los minerales, son muy llamativos. En México, por ejemplo, las concesiones mineras ya alcanzan alrededor del 7% del territorio nacional. Las regalías por concesiones mineras que se han pagado en los últimos años se han fijado en torno de los 5 y los 10 dólares la hectárea; en lugar de hacerse con base en las cantidades extraídas de materiales (González, 2011A). El país, netamente productor de plata, se ha colocado desde principios del siglo XXI como un productor de oro importante siendo hoy día la principal producción metalífera del país al pasar de una extracción de 36 toneladas en 2006 a 80 toneladas en 2010, es decir, un incremento en las exportaciones no petroleras del 12,9% al 39,5%. Es de advertirse que las exportaciones de 2001 a 2010 totalizaron 5,833 mdd, poco más de lo que el Banco Central de México pagó en mayo de 2011 por la tercera parte de lo que se envió de metal al exterior (González, 2011B).

Esta explosión de la IED minera en México obedece a la modificación, por un lado de la ley de Inversión Extranjera de 1992 que permite la participación de esos capitales en un 100% de la propiedad (lineamiento impulsado en esa misma década prácticamente en toda América latina). Por otro lado a la ley de Minería, también de ese mismo año y con sus consiguientes modificaciones. Al día de hoy, se establecen en ella, entre otras cuestiones la “plena seguridad jurídica” a las inversiones nacionales y extranjeras; la desincorporación de asignaciones y reservas nacionales con el fin de privatizarlas (proceso impulsado desde el sexenio de Salinas [1988-1994]); un aumento en la certidumbre de las concesiones mineras en las que se establece la preferencia de uso

minero del territorio y uso minero del agua sobre cualquier otro tipo de aprovechamiento; el establecimiento de 50 años como período de duración de las concesiones mineras con posibilidad de prórroga y de 6 años para concesiones de exploración con posibilidad de prórroga; y a diferencia de otros países latinoamericanos, la inexistencia de pago de regalías o derechos sobre la producción (en cambio se cobran derechos sobre la extensión de concesiones). Se suman otros aspectos relacionados con la deducción de pagos de impuestos (e.g. primer año de asignación minera libre de impuestos, deducción inmediata de la inversión en activo fijo), plazo de amortización de pérdidas fiscales de 10 años, o la excepción de pago por derechos o tasa de exportación.

Ahora bien, a pesar de indicadores mayores en la productividad minera, la participación del sector en el PIB nacional es muy baja y además ha sufrido una reducción paulatina desde 1983 al pasar de 1,63% a 1,1% de PIB en 2008 (Cámara Minera de México, 2009: 8). Se suma el hecho de que el empleo formal ronda los 270 mil trabajadores, esto es, alrededor del 0,2% de la población nacional y menos del 0,1% de la población económicamente activa (Ibid). El salario mínimo profesional ronda entre los 4 y los 6.5 dólares diarios dependiendo de la zona económica y el tipo de trabajo (INEGI, 2009).

Aun así, la clase política llamativamente sigue vendiendo estos proyectos como de “desarrollo”, generadores de empleo y de activación económica cuando en realidad se trata de actividades extractivas de enclave, fundamento de la transferencia de minerales hacia los países metropolitanos -principales consumidores de los mismos- y que en esencia es similar al del saqueo colonial, con la diferencia de que hoy por hoy se sostiene bajo el ropaje del comercio internacional y el “libre mercado”.

Según lo arriba dicho y ante tal escenario de claro comercio desigual, se suma el hecho de que AL no es sólo reserva estratégica de recursos naturales, también es clave tanto en términos de la realización y transferencia de excedentes, dígame por medio de la IED, la transferencia de tecnología, el pago de la deuda y el negocio de la “seguridad”. Así, mientras por un lado, la deuda externa latinoamericana sigue siendo un lastre (Toussaint y Millet, 2009)<sup>15</sup>; por el otro, EUA y otras potencias metropolitanas, mantienen importantes flujos de capital por medio de

<sup>15</sup> Entre 1982 y hasta 1996, en catorce años, AL había pagado 739.900 millones de dólares, es decir, más del doble de lo que debía en 1982 -unos 300.000 millones de dólares- y sin embargo seguía debiendo 607.230 millones de dólares. La tendencia se mantiene hasta ahora. De 1985 al cierre en 2004, la deuda de AL pasó de 672 mil millones a 1.459 mil millones de dólares. La transferencia neta ha sido negativa para AL prácticamente las décadas de 1980, 1990 y lo que va del presente milenio.

los cuales han especulado y se han hecho de los principales activos de las naciones latinoamericanas, desde petróleo y yacimientos mineros, hasta puertos y aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, etcétera. Por ello, no es casualidad que EUA registre una tendencia creciente en ganancias provenientes de propiedades del extranjero.<sup>16</sup>

Tampoco lo es que AL se coloque como una de las regiones receptoras de una muy buena parte de la IED mundial, al tiempo que constituye un importante mercado para los productos manufacturados de países metropolitanos; de ahí que los tratados de libre comercio bilaterales sean de su interés pues, en la práctica, han resultado en una ampliación de las asimetrías imperantes y en el incremento de la transferencia de recursos y excedentes por parte de AL. Datos de la inversión de EUA en el extranjero devela nítidamente el carácter de reserva estratégica que desde su visión juega particularmente AL pues uno de los rubros con mayores recursos, de entre todos, se constata precisamente en el sector minero en AL, mientras que el resto de sectores productivos, dígame de alta tecnología, son prácticamente nulos (**tabla N° 2**).

Por supuesto, la región registra una IED de diversos países, no sólo de EUA. Su tendencia es ascendente pues concentra el 25% de ésta destinada a países periféricos, pasando de 20 mil mdd anuales promedio para 1991-1995, a unos 91 mil mdd para 2004 - 2008, siendo el último año récord de captación al alcanzar 128 mil mdd (CEPAL, 2009: 26). Al mismo tiempo, se advierte que tal IED genera una transferencia de ganancias abrumadora. Por ejemplo, sólo las 60 corporaciones no financieras más grandes de AL registraron ventas en 2007, por casi cuatro veces más que el total de IED para ese mismo año (América Economía, 2010).

Se suma el hecho de que de las 500 empresas más grandes de la región, por su dimensión de ventas en 2009, 32% correspondían a petróleo, gas y electricidad, 5% a la minería, 4% a la agroindustria y 2% al cemento y papel. Esto es, casi la mitad de las ventas estaban asociadas con actividades prácticamente extractivas (con base en: *Ibid*). Datos más reciente pero de distinta fuente (Rubio, 2011) corroboran lo anterior pues las ventas de 2010 del sector del petróleo y gas representaron el 24,5%; el de electricidad el 9,5%; las mineras el 3,8%; las siderúrgicas y metalúrgicas el 6,35%; la del cemento y vidrio el 1,57%; las de papel el 0,84%; y la agroindustria y la pesca el 1,88%. Así y considerando que las metodologías y las fuentes son distintas para cada

<sup>16</sup> Al cierre del primer cuatrimestre de 2010, las propiedades de EUA en el extranjero habían aumentado en unos 300 mil mdd mientras que las ganancias producto de la inversión directa en el extranjero alcanzaban los 105 mil mdd (Yorgasson y Farello, 2010).

**Tabla N° 2.** Inversión Directa de EUA en el Extranjero - 2009 (mdd)

Región/ País	Todas las industrias	Minería	Químicos	Maquinaria	Equipo Eléctrico	Equipo de transporte	Servicios científicos y técnicos.
Todos los países	248.074	22.259	15.759	3.627	1.316	804	6.545
Canadá	18.085	2.572	1.156	-114 (entrada)	119	-4.643 (entrada)	743
Europa	129.014	-576 (entrada)	11.596	2.305	738	1.643	3.887
América Latina y el Caribe	66.149	10.795	1.898	617	229	2.015	171
América del Sur	14.550	8.070	638	386	Dato no disponi- ble	1.939	224
México y Centro América	7.069	1.042	1.055	194	176	Dato no disponible	4
África	5.733	5.423	152	25	3	42	68
Medio Oriente	4.925	994	42	87	-3 (entrada)	< 0.5	-5
Asia - pacífico	24.168	3.052	915	707	230	1.747	1.680

Fuente: [www.bea.gov/international/xls/fin\\_09.xls](http://www.bea.gov/international/xls/fin_09.xls).

Nota: los datos por región es el balance de las salidas y las entradas de la inversión directa.

año, puede afirmarse que la composición se mantiene a la fecha prácticamente sin cambio importante alguno.

En términos de política económica, lo anterior significa que AL está subordinada a los intereses y flujos de capital metropolitanos pues en la región los grupos de poder local han aceptado y promovido una peculiar división internacional del trabajo propia de un capitalismo *sui generis* latinoamericano (Marini, 1973) en la que su principal función radica en actividades primario-exportadoras y manufacturero-exportadoras. Pese a ello, el negocio es mayor y coloca a unos cuantos personajes locales (o miembros de la oligarquía) entre los más ricos del país, la región e inclusive del mundo. Al respecto, léase: Delgado, 2009.

En este tenor no sorprende pero sí llama la atención que por ejemplo en materia de extracción de minerales, gerentes de multinacionales mineras y altos funcionarios del gobierno de EUA y Canadá (principal país que funge como plataforma de capitales mineros en el mundo - léase: Sacher, 2011), se reunieran en 2005, por un lado, para coordinar

esfuerzos publicitarios que promovieran una imagen positiva de la industria en el Perú (y por corolario, en AL y otras latitudes), y por otro lado, para también hacer llegar a los gobiernos el mensaje que “es crucial detener la impunidad de aquellos que dañan la propiedad privada y bloquean los caminos” (Wikileaks, 2005). Esto acompañado de la “sugerencia” a las entidades de gobierno de educación y la Iglesia católica correspondientes, de rotar a profesores y curas dado que se identifican como incitadores de conflictos (Ibid).

Súmese además la implementación de lo que puede verse como mecanismo de advertencia, presión e inclusive de promoción de la (auto)censura, especialmente en la investigación académica; ello por la vía del uso de la *fuera legal*. Esto quedó claro en 2011 cuando Barrick logró un arreglo extrajudicial con los autores del libro “Canadá Negra” (Écosiété Inc. Canadá, 2008) luego de que los acusara el mismo año de publicación ante la corte de Quebec por difamación, entre otras cuestiones, por citar la referencia de algunas fuentes hemerográficas que indicaban la supuesta implicación de la empresa en el Congo durante los años conflictivos de la década de 1990. El acuerdo incluyó el compromiso por parte de los autores de retirar lo dicho sobre la empresa y de indicar que el libro no constituye una condena general de las empresas.

En contraparte se observa lo que se ha calificado como el *blanqueo* de crímenes de las empresas mineras en el sentido de la constatación de casos de empresas mineras que comienzan operando en la ilegalidad -y por tanto de modo impune-, pero que en el transcurso de los primeros años de operación y como producto de la presión de movimientos sociales tanto por la vía de la protesta como por la legal, logran cambiar las reglas del juego (legales) asegurando, tarde que temprano, la “legalidad” de su operación al gestionarse oportunamente cambios ad hoc en las normativas, permisos o del uso del suelo (al respecto léase: Sacher, 2011; Enciso, 2011).

## **Seguridad ecológica y justicia socioambiental**

El uso de la fuerza o la amenaza del uso de ésta como procedimiento predilecto de la *seguritización* de los recursos es muy problemático, no sólo porque se puede salir de control y generar un polvorín social, sino porque puede ser utilizado por los grupos de poder como mecanismo para criminalizar y reprimir los movimientos sociales en defensa legítima de sus recursos y el entorno natural que los contiene en tanto que este último figura como sustento de vida de dichos pueblos. Al cierre de 2010 se estimaban 155 conflictos en 168 proyectos mineros en AL (con-

súltese: [www.olca.cl/ocmal](http://www.olca.cl/ocmal)). La gravedad en algunos casos ha llevado al asesinato de actores clave (**tabla N° 3**).

**Tabla N° 3.** Asesinato de líderes anti-mineros, eclesiásticos o funcionarios en contra o regulando las operaciones de empresas mineras en AL (muestra de casos).

Año	Ubicación - País	Recurso en cuestión / conflicto	Acto de criminalización
2011	Nariño, Colombia.	Proyecto minero "Mazamorra Gold" de la empresa Gran Colombia Gold.	Agresiones contra pobladores de Vereda Bolívar, Corregimiento de Santa Marta, del municipio de San Lorenzo. Asesinato de Harvey Quiroz, dirigente sindical y social el día 7 de octubre de 2011.
2011	Marmato, Caldas, Colombia	Proyecto minero de oro aparentemente de la canadiense Medoro Resources Ltda.	Asesinato del sacerdote Reinel Restrepo, líder de la resistencia al traslado del pueblo para la implementación de proyectos mineros en la región.
2011	Pereira, Colombia.	Explotación aurífera a cielo abierto. Opera en la región la canadiense Quedada.	Asesinato del ambientalista Jorge Eliécer de los Ríos, líder en la denuncia de la minería a cielo abierto e integrante de Meedrura, ONG que trabaja tales temas. Su trabajo se centró en la región de Quinchía y en donde se explota oro por parte de la canadiense Quedada.
2010	San Juan Copala, Oaxaca	Proyectos de prospección minera diversos.	Asesinato en abril de 2010 de "Betty Cariño", líder social opositora a proyectos mineros y en defensa de los derechos humanos en México y en Oaxaca (especialmente de comunidades indígenas Triquis); fue directora de Colectivo Cactus, integrante de Jubileo Sur y de la Red Mexicana de Afectados por la Minería (REMA)
2010	San José del Progreso, Oaxaca., México.	Minería de material pétreo y proyecto minero La Trinidad (de plata) de Minera Cuzcatlán (filial de Fortuna Silver).	Asesinato del entonces presidente municipal, Oscar Venancio Martínez y del regidor de salud de esa demarcación, Félix Misael Hernández. La versión de los pobladores es que se debió a causa de disparos por parte de la escolta de los funcionarios. La versión de gobierno es que fue emboscada de los pobladores quienes fueron acusados y criminalizados (en particular Jorge Sánchez Hernández, Marcelino Padilla Vásquez, José Guadalupe padilla, Lorenzo Vásquez López, Silvino Macrino Vásquez Sánchez, Ignacio Francisco Vásquez Sánchez, Silvino Vásquez López). Las detenciones, se acompañaron de la supuesta tortura del párroco Martín Octavio quien apoya el movimiento antiminerero.

Fuente: elaboración propia con base sobre diversas fuentes hemerográficas.

**Tabla Nº 3.** Asesinato de líderes anti-mineros, eclesiásticos o funcionarios en contra o regulando las operaciones de empresas mineras en AL (muestra de casos).(cont.)

Año	Ubicación - País	Recurso en cuestión / conflicto	Acto de criminalización
2010	Temascaltepec, Estado de México., México.	Presunto accidente de derrame de químicos por la empresa canadiense Genco Resources, titular de la mina "La Guitarra".	Asesinato de dos inspectores de la Procuraduría Federal de Protección al Ambiente del Estado de México, Juan Gavia Xingú y Bernardo Sánchez Venegas de la Comisión Nacional de Áreas Naturales y Protegidas.
2009	Chicomuselo, Chiapas., México.	Proyecto minero de barita y oro de la canadiense Black Fire.	"Levantamiento" en agosto de 2009 y posterior asesinato del activista antiminero Mariano Abarca en noviembre de 2009, opositor al proyecto de Black Fire en Chicomuselo e integrante de la Red Mexicana de Afectados por la Minería (REMA).
2009	San Isidro Cabañas, El Salvador	Proyecto de minería de oro propuesto por Pacific Rim (Canadá)	Amenazas a integrantes de Radio Victoria, del ADES, del Comité Ambiental de Cabañas (CAC) y del Movimiento Unificado Francisco Sánchez-1932 (MUFRA-32). Intentos de secuestro y asesinato del sacerdote Luis Alberto Quintanilla. Desaparición y asesinato de Gustavo Marcelo Rivera, activista político, anti-minero y del Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) en julio de 2009. Asesinato de Ramiro Rivera Gómez (sin parentesco con el anterior), Vicepresidente del CAC en diciembre de 2009.
2005	San Marcos, Guatemala.	Proyecto minero Marlin de oro a tajo a cielo abierto.	La Comisión Interamericana de Derechos Humanos dicta medidas cautelares en mayo de 2010, instando al Gobierno de Guatemala a la suspensión de las actividades de la Mina Marlin por afectar gravemente a las condiciones de vida de dieciocho comunidades indígenas que no fueron debidamente consultadas. La decisión de la CIDH resulta después de numerosos casos de intimidación, el asesinato en enero de 2005 de dos líderes sociales y el relevo del obispo monseñor Álvaro Ramazzini tras conocerse un plan para asesinarlo.
1998	Cerro San Pedro, San Luis Potosí., México.	Proyecto minero de oro-plata a cargo de Minera San Xavier (de New Gold).	Asesinato del presidente municipal de Cerro San Pedro tras pronunciarse en contra del proyecto minero.

Fuente: elaboración propia con base sobre diversas fuentes hemerográficas.

El debate sobre esta cuestión, con toda la amplitud de aspectos que vincula, se perfila como un asunto de trascendencia que se mantendrá en la agenda latinoamericana, tanto por parte de las elites de poder extranjeras (sobre todo estadounidenses, pero en efecto no sólo de ese

país) y sus socios regionales, como de los pueblos. Más cuando se sabe que la crisis económica retroalimenta la crisis ambiental.

Desde el punto de vista de los movimientos sociales, el debate podría ser reducido por algunos actores a un asunto sobre el derecho universal a un medio ambiente sano que es vital para la vida, pero de fondo, lo que está en juego no es sólo eso, sino sobre todo la definición de cómo los pueblos latinoamericanos (y del mundo) han de relacionarse con la naturaleza y cómo han de gestionar su autonomía. Con las características socioeconómicas de Latinoamérica, los límites sociales de tolerancia ante esquemas de creciente saqueo son cada vez visiblemente menores. Ello ha tornado la lucha ambiental en una lucha de clase de diversos actores y con diversos lenguajes y expresiones<sup>17</sup>. Algunos son antisistémicos, otros son ecologistas, otros sólo no están de acuerdo con un proceso o esquema expoliador particular.

Es un panorama en el que el concepto de *seguridad ecológica*, en oposición al de seguridad ambiental (o de *seguritización*), adquiere una función explicativa importante si es entendido como la seguridad de los pueblos y de la diversidad de formas de vida con las que compartimos el planeta, y no simplemente la del Estado. Y es que el abogar por la satisfacción de las necesidades básicas de los pueblos no sólo en el corto-mediano plazo, sino sobre todo en el largo plazo (lo que incluye su propia identidad y diversidad cultural e histórica), conlleva el establecimiento de una intensa relación armónica de la humanidad con la naturaleza. En tal sentido, la biósfera, como primer y último referente de la vida, se torna elemento nodal en la noción de seguridad ecológica.

Así, mientras la seguridad ambiental del Estado tiende más a la toma de medidas reactivas y por tanto a la búsqueda de una “paz” impuesta mediante la fuerza del Estado (la *seguritización* en su forma típica), la seguridad ecológica alude, como aquí es asumida, a la construcción y operatividad de medidas proactivas, dialogadas, consensuadas y, consecuentemente, socialmente justas.

Por eso, es cada vez más evidente la necesidad de idear, debatir y construir nuevos paradigmas, “otros desarrollos”, con profunda mirada histórica y crítica aguda y que en términos básicos sean socio-ambientalmente más armónicos y justos, que se piensen desde el decrecimiento biofísico (del menor uso posible de materiales y de energía) y que se alejen del extractivismo (o del despojo y el comercio desigual) como fundamento. Ello implica el replanteo a fondo de cómo gestionar el territorio, entendido como aquel en el que se plasman concretamen-

<sup>17</sup> Dicho fenómeno es calificado por Martínez Allier (2004) como “el ecologismo popular o de los pobres”.

te las relaciones de producción, circulación y consumo, así como las contradicciones de tales relaciones. En tal contexto, lo científico-tecnológico y la industrialización, si bien son importantes, no deben ser vistos en ningún momento como fines en sí mismos (tal y como lo propone la noción de “capitalismo verde”), sino como herramientas relevantes para la construcción de esos otros desarrollos posibles.

La construcción de alternativas, diversas pero convergentes sobre otras modalidades de hacer o construir el espacio territorial en toda su complejidad, precisan de procesos colectivos que requieren un compromiso por los bienes comunes (las condiciones de reproducción de la vida) y por el bien común de la humanidad (y que no se limita sólo a lo ecológico); una amplia capacidad de impulsar diálogos de saberes; una responsabilidad sociopolítica y una memoria histórica (social y natural); y sobre todo, imaginarios que buscan reproducir la vida en buenas condiciones -de calidad- para todos y cada uno de los sujetos, pero también para la diversidad de formas de vida con las que compartimos el planeta (Fundación, Rosa Luxemburgo, 2011; y Delgado, 2011).

Dar cauce a la construcción de “otros desarrollos”, requiere de entrada elevar el nivel de conciencia, organización y cohesión de la gente en sus diversas magnitudes y modalidades.

Propuestas como el *buen vivir* son ejemplos de experiencias latinoamericanas en plena construcción y experimentación que, pese a ello, pero precisamente por ello, son de gran relevancia actual (Para una reflexión sobre el tema, léase: Farah y Vasapollo, coord., 2011; Acosta y Martínez, comp, 2009). Su avance concreto, así como su análisis, debate y crítica constructiva en todas sus múltiples aristas y desde una perspectiva no sólo académica, sino también propia del activismo político y en general desde los pueblos, es cada vez más pertinente y necesaria. Ello sobre todo ante falsas propuestas (o en el mejor de los casos, limitadas) que precisamente nos han llevado a la actual situación de *debacle* o de cambio global.

## Bibliografía

- Acosta, Alberto y Martínez, Esperanza (2009) (comps). *El buen vivir. Una vía para el desarrollo*. AbyaYala, Quito, Ecuador.
- América Economía (2010). “500 Las Mayores empresas de América Latina.” *América Economía*. N° 389. Julio.
- Barnett, Jon. *The Meaning of Environmental Security*. Zed Books. EUA/Inglaterra. 2001.
- Busby, Joshua (2007). *Climate Change and National Security*. CSR. N° 32. Council on Foreign Relations. EUA.

- Butler, Kiera y Gilson, Dave (2008). "Attack of the planet-pummeling baby". *Mother Jones*. EUA. Mayo-Junio.
- Cámara Minera de México (2009). "Comportamiento Mixto de la industria minera mexicana en 2009". *Boletín de Prensa*. México, 10 de diciembre.
- CANDS - Committee on Assessing the Need for a Defense Stockpile (2008). *Managing Materials for a Twenty-first Century Military*. National Research Council, EUA.
- CEPAL (2009). *Foreign Direct Investment in Latin America and the Caribbean* (Julio). Publicación de las Naciones Unidas. Santiago de Chile, Chile.
- CNA Corporation (2007). *National Security and the Threat of Climate Change*. EUA.
- Crutzen, Paul (2002). "Geology of Mankind". *Nature* 2002. Vol. 415 N° 23.
- Delgado Ramos, Gian Carlo (2005). *Agua y Seguridad Nacional*. Arena. Debate. México.
- Delgado Ramos, Gian Carlo (2009). "Maquilización y dependencia tecnológica: el caso de México". *El Norte. Finish Journal on Latin American Studies*. University of Helsinki. N° 4. Finlandia. Diciembre.
- Delgado Ramos, Gian Carlo (2010A) (coord.). *Ecología política de la minería en América Latina*. México. CEIICH-UNAM.
- Delgado Ramos, Gian Carlo (2010B). "Seguridad nacional e internacional y recursos naturales." *Revista Tareas*. N° 135. Panamá. Mayo-Septiembre.
- Delgado Ramos, Gian Carlo. *Bienes comunes, metabolismo ecosocial y el futuro común*. Documento de la Conferencia sobre los bienes comunes en Roma. 28 y 29 de abril. Disponible en: [http://rosalux-europa.info/userfiles/file/delgado\\_ramos\\_bienes\\_comunes.pdf](http://rosalux-europa.info/userfiles/file/delgado_ramos_bienes_comunes.pdf)
- Delgado-Ramos, Gian Carlo y Romano, Silvina María (2011). "Political Economic Factors in U.S. Foreign Policy. The Colombian Plan, the Mérida Initiative and the Obama Administration." *Latin American Perspectives*. Vol. 178 (38). N° 4. Julio: 93 - 108.
- Enciso, Angélica (2011). "Minera San Xavier y Blackfire hacen eliminar leyes que violaron". *La Jornada*. México, 15 de septiembre.
- Farah, Ivonne y Vasapollo, Luciano (2011) (coord.). *Vivir bien: ¿Paradigma no capitalista?* CIDES - UMSA y Plural. La Paz, Bolivia.
- FAO (2010). *Greenhouse gas emissions from the dairy sector. A life cycle assessment*. Roma, Italia.
- Fundación Rosa Luxemburgo - Bruselas (2011). *De los bienes comunes al Bien Común de la Humanidad*. Documento de la Conferencia sobre los bienes comunes en Roma. 28 y 29 de abril. Disponible en: [http://rosalux-europa.info/userfiles/file/bien\\_comun\\_de\\_la\\_humanidad.pdf](http://rosalux-europa.info/userfiles/file/bien_comun_de_la_humanidad.pdf)
- Global Footprint Network (2004). *Humanity's Footprint 1961-2003*. EUA: Global Footprint Network.

- Godrej, Dinyar (2001). *No-Nonsense Guide to Climate Change*. Verso. Reino Unido.
- González G., Susana (2011A). "Duplica producción local de oro las compras del Banco de México". *La Jornada*. México, 5 de Agosto. Pp. 24.
- González G., Susana (2011B). "Mineras extranjeras han extraído en 10 años el triple de oro que el comprado por el BdeM" *La Jornada*. México, 6 de Mayo. Pp. 27.
- Harvey, David (2003). *El nuevo imperialismo*, Akal, Madrid, España.
- Homer-Dixon, Thomas (1999). *Environment, Scarcity and Violence*. Princeton University Press. EUA.
- IEA - International Energy Agency (2010). *Key World Energy Statistics*. Paris, Francia.
- INEGI (2009). *La Minería en México 2009*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. México, 2009.
- Kissinger, Henry, 24 Abril 1974 "The Kissinger Report" National Security Study Memorandum, 200. Disponible en: [www.druckversion.studien-von-zeitfragen.net/NSSM%20200%20Executive%20Summary.htm](http://www.druckversion.studien-von-zeitfragen.net/NSSM%20200%20Executive%20Summary.htm)
- Koleski, Katherine (2011). *Backgrounder: China in Latin America*. US-China Economic & Security Review Commission. EUA, 27 de Mayo.
- Kolko, Gabriel. *The limits of power*. Basic Books. Nueva York, EUA.
- Krausmann et al (2009) "Growth in global material use, GDP and population during the 20th Century." *Ecological Economics*. Nº 68: 2696 - 2705.
- Leakey, Richard y Lewein, Roger (1996). *The sixth extinction: patterns of life and the future of humankind*. Anchor Books. Nueva York, Estados Unidos.
- Le Conte, Joseph (1879). *Elements of Geology*; D. Appleton & Co. Nueva York, EUA., 1879.
- Le Roy, Edouard (1927). *L'exigence idéaliste et le fait de l'évolution*. Boivin. Paris, Francia.
- Li, Jennifer (2006). *China's Rising Demand for Minerals and Emerging Global Norms and Practices in the Mining Industry*. USAID-FESS. Working Paper. Nº 2. EUA.
- Lobell, David., Schlenker, Wolfram y Costa-Roberts, Justin (2011). "Climate Trends and Global Crop Production Since 1980." *Scienceexpress*. 5 de Mayo. Disponible en: [www.sciencemag.org/content/early/2011/05/04/science.1204531](http://www.sciencemag.org/content/early/2011/05/04/science.1204531)
- Marini, Ruy Mauro (1973). *Dialéctica de la dependencia*. Ediciones Era. México.
- Martínez-Alier, Joan (2004). *El ecologismo de los pobres. Conflictos ambientales y lenguajes de valoración* Icaria/Flacso. España.
- NRC - National Research Council (2008). *Minerals, critical minerals and the US economy*. Committee on Critical Mineral Impacts of the US Economy; Committee on earth Resources. The National Academies. EUA.

- Pimentel, David y Pimentel, Marcia (2003). "Sustainability of meat-based and plant-based diets and the environment". *American Journal of Clinical Nutrition*. Vol. 78. Nº 3. EUA. Septiembre.
- Rockström, J., W. Steffen, K. Noone, Å. Persson, F. S. Chapin, III, E. Lambin, T. M. Lenton, M. Scheffer, C. Folke, H. Schellnhuber, B. Nykvist, C. A. De Wit, T. Hughes, S. van der Leeuw, H. Rodhe, S. Sörlin, P. K. Snyder, R. Costanza, U. Svedin, M. Falkenmark, L. Karlberg, R. W. Corell, V. J. Fabry, J. Hansen, B. Walker, D. Liverman, K. Richardson, P. Crutzen, and J. Foley. (2009). "Planetary boundaries: exploring the safe operating space for humanity." *Ecology and Society*. Vol. 14. Nº 2. Artículo 32. Disponible en: [www.ecologyandsociety.org/vol14/iss2/art32/](http://www.ecologyandsociety.org/vol14/iss2/art32/)
- Rubio Germán (2011). "Las empresas más poderosas de América Latina". *Poder y Negocios*. Año 7. Nº 4. Abril. México.
- Sacher, William (2011). "El modelo minero canadiense: saqueo e impunidad institucionalizados". *Acta Sociológica*. Nº 54. Centro de Estudios Sociológicos, FCPyS-UNAM. México. Enero-Abril. Pp.49 -68.
- Sin autor (2010). "The World. The decade in numbers: a snapshot of what has changed from 2000 to 2010." *Time*. 6 de Diciembre. Pp. 16.
- Smith, Laurence (2011). *The New North. The World in 2050*. Profile Books. Londres, Reino Unido.
- Steinberg, Julia., Krausmann, Fridolin., y Eisenmenger, Nina (2010). "Global patterns of material use: A socioeconomic and geophysical analysis". *Ecological Economics*. Vol. 69: 1150-1157.
- Stoppani, Antonio (1873). *Corsa di Geologia*; Milan, Italia.
- Toussaint, Eric y Millet, Damien (2009). *60 preguntas, 60 respuestas sobre la deuda, el FMI y el Banco Mundial*. Icaria-Intermón Oxfam. Barcelona, España.
- United States Department of State. Foreign Relations. USA policy regarding Hemisphere defense 1949-1950. Foreign Rel. Vol I. Memorandum by the Executive Secretary (Souers) to the National Security Council, 606.
- Venetoulis, Jason y Talberth, John (2005). *Ecological Footprint of Nations. Update 2005*. EUA: Redefining Progress.
- Weisz, Helga y Steinberg, Julia (2010). "Reducing energy and material flows in cities." *Environmental Sustainability*. Vol. 2: 185.
- Wikileaks (2005). "Us embassy cables: Mining companies worried about security". Cable 38881. Publicado en *The Guardian*. 31 de enero de 2011.
- Yorgason, Daniel y Farello, Paul (2010) "US International Transactions: First Quarter 2010". *Bureau of Economic Analysis. Department of Commerce*. Washington, EUA.
- Zalasiewicz, Jan., Williams, Mark., Steffen, Will y Crutzen, Paul (2010). "The New World of Anthropocene". *Environmental Science and Technology*. Nº. 44. Pp. 2228-2231.

## América latina y el Caribe

Cuba: “Un modelo centralizado en las decisiones estratégicas pero con una gestión descentralizada y participación de los trabajadores”

Entrevista a José Luis Rodríguez García\*

*Claudio Casparrino\*\**

**De visita en la Argentina para dictar conferencias acerca de la actual situación de la economía cubana y la crisis internacional, el destacado economista José Luis Rodríguez García dialogó extensamente con Realidad Económica sobre diversos temas de la economía política del país caribeño.**

\* Licenciado en Economía UH (1969), Doctor en Ciencias Económicas (AC URSS 1978). Investigador Titular, Profesor Titular Adjunto, Profesor de Mérito (Universidad P. del Río 2002), Académico de Mérito (ACC 2006). Ministro de Finanzas y Precios (1993-1995). Ministro de Economía y Planificación y Vicepresidente del Consejo de Ministros (1995-2009). Actualmente Asesor del Centro de Investigaciones sobre la Economía Mundial (CIEM)

\*\* Economista (UBA)

**Claudio Casparrino (CC):** *La situación económica de Cuba, sus iniciativas actuales y los planes a futuro siempre son de gran interés, en especial para los lectores de Realidad Económica. Este interés se incrementa en la actual coyuntura económica de crisis internacional. ¿Cuál es la mirada que desde Cuba se tiene respecto de esta crisis internacional? Y, seguidamente, cuáles son sus consecuencias para la economía?*

José Luis Rodríguez García (JLG): La crisis comenzó en 2007 en Estados Unidos y se generalizó en 2008. Es una crisis que, en mi opinión, no ha sido superada. No se ha entrado, francamente, en una fase de recuperación, sino que más bien hay una especie de meseta, en la cual los ritmos de crecimiento no son suficientes para que la economía reflote, y se sigue manejando con mucha intensidad la posibilidad de una trayectoria en "W", es decir, una caída, una cierta recuperación y luego otra caída. Algunos economistas norteamericanos, como Krugman y Roubini, plantean esta probabilidad, pero no creo, dadas las circunstancias, que se vaya a generar una caída violenta otra vez. Todo parece indicar, sin embargo, que 2012 va a ser un año de estancamiento. Las medidas que se están adoptando para Europa, como se está viendo en estos momentos en los noticieros, incluyen un salvataje más intenso para Grecia, para tratar de evitar que se hunda el euro y arrastre a la economía norteamericana tras de sí.

Esta crisis está basada sobre fenómenos especulativos de una dimensión nunca vista, y no se resuelve con las medidas que se han adoptado para frenar la caída, porque todos los paquetes de rescate -incluyendo los que se están aprobando actualmente- al final no son suficientes. Nadie puede frenar ese proceso fácilmente, y en la misma medida en que se produce ese círculo, las causas del estancamiento se reproducen debido a la falta de inversión en la esfera productiva, y si no hay inversión todo se vuelve más especulativo, aumenta la ganancia de los especuladores, y ese proceso, que parte de la llamada "financieriización de la economía", no encuentra una solución fácil. Tendría que haber una inyección en la esfera de la economía real, un cambio de política tan intenso en este momento que tendría que ir a contrapelo de las tendencias especulativas y las altas ganancias que tienen los especuladores. Eso parece bastante difícil. Por lo tanto, todo indica que va a continuar un proceso de altibajos, pero con un rango de movimiento de las tasas de crecimiento que no va a dar una salida fácil a la recuperación, y esto se ve de manera muy clara en la propia recuperación del empleo productivo. Las tasas de desempleo en Estados Unidos están congeladas, en un valor de 9,1 ó 9,2 por ciento. No salen de ahí. Diversos estudios sostienen que por lo menos hasta 2014 se demorará la recuperación -si hubiera un incremento productivo importante-, de

manera que, en resumen, la situación tiende a un estancamiento con diferencias en la tasa de crecimiento mundial que, en los planos más positivos, abarca a los llamados "BRICs", con China y la India con las tasas más altas, y más atrás el Brasil. Todo parece indicar que el resto se va a mantener en tasas del 2%; Estados Unidos y Europa, en 1% o menos.

Esa situación se prolongará en el tiempo por lo menos para el año que viene. No creo que quepa duda en este momento, cuando todos los pronósticos van hacia abajo en cuanto a las tasas del próximo año. Esto se combina con los fenómenos especulativos, con el crecimiento de los precios de los alimentos y combustibles, el factor que más golpea a los países que no están en una posición más desarrollada. Es, justamente, el hecho que más golpea a Cuba, por ejemplo. La crisis nos está afectando fuertemente en las esferas comercial y financiera, dados los altos precios de los alimentos. Cuba todavía tiene una fuerte dependencia de los alimentos importados: alrededor del 60% de los insumos calóricos y proteicos de la población proviene de la importación. La sobrefacturación de alimentos en 2011 fue de US\$ 300 millones y el incremento de los precios de las materias primas generó un gasto adicional de US\$ 800 millones. Estamos por encima de lo que pensábamos pagar este año por importación de este tipo de productos. Este impacto se produce desde 2008, año en que pagamos US\$ 840 millones en concepto de sobreprecio en alimentos; en 2009 bajó un poco, pero los precios se mantuvieron un 60% más altos respecto del principio de esa década. Esa situación se mantuvo en 2010 y hubo un repunte en 2011. Los precios de los alimentos no escapan al fenómeno especulativo.

En 2009 los precios de los combustibles llegaron a US\$ 99 el barril WTI, de referencia para Cuba. Bajaron a US\$ 79 en 2010 pero ahora están en US\$ 94. Nosotros compramos la mayor parte del petróleo a Venezuela, y aunque lo hagamos con determinadas facilidades, compensando el costo de ese combustible con la venta de servicios, un cambio en los valores también nos golpea. No es dinero en efectivo, pero de todas maneras es un daño en la economía, porque absorbe más recursos de los previstos originariamente.

En ese contexto, desde 2009 la economía cubana se ha venido planteando romper con este círculo vicioso, desde el balance financiero interno fundamentalmente, enfocando las soluciones en dos planos: el corto y largo plazos. Se planteó, por un lado, reformular la estrategia de desarrollo y la política económica, a la luz de la convocatoria al Congreso del Partido en abril de este año, donde se aprobaron unos lineamientos de política económica que implican, a su vez, un cambio de estrategias. La estrategia que se había aprobado en 1991 tenía dos

componentes básicos: uno, sobrevivir a la crisis -de mayor intensidad en esa década- al menor costo social posible, con compensaciones, y por otro lado -con mayores complicaciones- reinsertar a la economía cubana en el nuevo orden económico interno y externo. Este criterio se aplicó durante muchos años. La economía cayó muy fuertemente: el PBI disminuyó un 35% entre 1989 y 1993. En 1994 se inició un proceso de lenta recuperación. Entre 1994 y 2009, la tasa de crecimiento se ha ubicado en torno del 4%, pero para recuperar el nivel de PBI de 1989 estuvimos 15 años, desde 1989 a 2004. No se recuperaron todos los indicadores de 1989, ni de eficiencia ni de servicios sociales. En 2004 seguimos arrastrando una serie de carencias por lo que, si bien se puede decir que técnicamente se recuperó el nivel del PBI con relación al “período especial”, no se ha superado todavía completamente esa etapa, porque hay factores sobre los que todavía no se logra avanzar lo suficiente.

Por lo tanto, se decide un cambio de estrategia, que supone, en mi opinión, el pasaje desde una política de resistencia hacia otra de creación de condiciones de un desarrollo sostenido: cambiar una serie de variables básicas que determinan las tensiones fundamentales de la economía, como son el desbalance financiero externo y ciertas deficiencias internas de productividad. Ahí se dirige la política económica que se aprobó en el VI Congreso del Partido. La solución de los dos problemas básicos que tiene la economía, que están en el horizonte de planificación de cinco años, que se aprobó hasta 2015-2016, está precisamente en empezar a resolver el desbalance financiero externo y el crecimiento de la productividad del trabajo. Ahí está la clave, en mi opinión, de lo que se está haciendo en la economía en este momento. Estamos enfocados en los problemas de corto plazo. Todavía no podemos asentar bases suficientemente sólidas para decir que vamos a un cambio en la calidad de la estructura o a un crecimiento económico mayor. El ritmo de crecimiento anual que nos propusimos para el quinquenio es del 5%, pero estamos en un nivel de 2,9% ó 3%, por debajo de esta meta.

Uno de estos dos problemas básicos es el desbalance financiero. Hay una contracción fuerte en la cuenta corriente en el rubro de importaciones: en 2009 cayeron un 37%, pero en 2008 habían llegado a niveles insoportables. En 2008 el gasto en alimentos había sido de más de US\$ 2.300 millones, cuando se preveía un gasto de US\$ 1.500 millones. La importación se ha restringido a lo más esencial, lo cual supone un reordenamiento de los pagos internos, de las inversiones, concentrándolas en lograr un impacto más rápido en términos de liquidez. Hemos estado, por lo tanto, trabajando en ese sentido en inversiones en energía, fundamentalmente en petróleo. La producción cubana de petróleo está

en el equivalente a 4 millones de toneladas, lo que representa un 55% del consumo del país. Hay que crecer más en ese sentido. Se abre ahora la posibilidad de petróleo *off-shore*, con una perforación que debe producirse entre finales de este año y principios del que viene en aguas cubanas, en la plataforma. Si se encuentra petróleo ahí el panorama cambia sustancialmente. Nada de lo que está planificado supone eso. Repsol está encabezando esa perforación, con muchas presiones norteamericanas para que eso no ocurra, en una plataforma que está a 30 km de la costa de La Habana. Si se encuentra petróleo se logrará un cambio esencial, aunque se demore dos años en explotarlo. Si aparece el petróleo se abre el financiamiento, indudablemente. Si se da, bien, pero si no, se sigue con lo que está previsto.

Decía que se ha contraído la importación: se está invirtiendo en aquello que dé rendimiento a más corto plazo, como energía, turismo, producción de alimentos de base nacional, que requiere un esfuerzo importante, porque la agricultura en Cuba se descapitalizó mucho en estos últimos veinte años. Por lo tanto, es un proceso que lleva tiempo, un ciclo natural. Las cosechas, la maduración de la masa ganadera, llevan su tiempo. Se estima que de una factura promedio de US\$ 1.500 millones en importación de alimentos, el potencial de Cuba está entre US\$ 600 y US\$ 800 millones, pero es un proceso que lleva tiempo -al menos un quinquenio- para empezar a ver resultados de rendimiento, de sustitución real de importación de alimentos como arroz o frijoles. En el caso de la ganadería va a llevar un poco más. Ahí hay que invertir, evidentemente, y se lo está haciendo, pero a un ritmo que todavía no nos ha dado resultados en el corto plazo.

Hemos estado teniendo saldos positivos en cuenta corriente en los dos últimos años, entre el 0,5 y el 1% del PBI, que lógicamente deben empezar a tributar en la cuenta financiera, por el déficit en la balanza de pagos que tenemos. Cuba no tiene una deuda excesiva en comparación a lo que hoy se mide en el resto del mundo. Si sumamos la deuda renegociada, que está en proceso de pago, y la deuda que no está renegociada, fundamentalmente la del Club de París, que se congeló en 1986, el total de estas dos deudas es de US\$ 16.000 millones, que equivale a una tercera parte del PBI. No es mucho, pero el problema son los plazos de vencimiento: es deuda de corto y mediano plazo. Los vencimientos caen muy fuertemente entre 2011 y 2014, y esa deuda hay que renegociarla, dado que en caso contrario el servicio de la deuda se hace totalmente insostenible. Se cuenta para eso con los saldos positivos de cuenta corriente que estamos teniendo y con el proceso de renegociación. El año pasado se renegociaron US\$ 2.000 millones, que se trasladaron a 2014. No es fácil porque se trata de deudas comerciales, de largo plazo. Es complicado pasar una deuda de un año a otro, con segu-

ros de crédito a la exportación. Lleva tiempo, y en ese sentido la situación financiera de Cuba, que llegó a ser bastante comprometida en 2008 -con atrasos en los pagos y congelamiento de fondos en la propia banca cubana- se ha ido resolviendo. Hay una fluidez mayor en ese sentido y una cierta restauración de la confianza de los acreedores, que se palpa en algunas renegociaciones que se van produciendo. Este es un elemento clave: volver a tener un mejor equilibrio en la balanza de pagos, y eso se va a ir logrando en este quinquenio, lo cual permitirá aumentar la tasa de inversión, que en este momento es muy baja. En estos años bajó al 10% del PBI. El nivel máximo que hemos logrado en este quinquenio fue del 15%. Se trata de un nivel muy bajo, pero no da para más, medido en función de los recursos de los que se dispone.

El otro elemento clave que nos traba es la eficiencia económica interna. Tiene conexión con el anterior pero con su propia dinámica. El crecimiento de la productividad en Cuba en estos últimos años ha sido muy pequeño, con cifras mínimas, y no ha estado relacionado con el crecimiento del salario. En estos últimos veinte años ha crecido más rápido el salario que el nivel de productividad. Esta situación debe cambiar, y la cuenta es sencilla. Para aumentar la productividad se tienen dos caminos: la inversión aumenta el capital y por ende la productividad -pero esto está restringido por otros factores- o la organización del trabajo que, por medio de una racionalización, aumenta la productividad. Hemos optado por esta segunda variante a corto plazo. De ahí el reordenamiento laboral en el sector estatal del que se habla en Cuba, que emplea un 75% de la fuerza de trabajo en Cuba, y había llegado a ser el 94%. En estos veinte años ha habido una expansión del trabajo no estatal en el campo y, más recientemente, el llamado "trabajo privado", por cuenta propia. La alternativa en este momento es tratar de eliminar en este quinquenio el subempleo en el sector estatal, que alcanza a 1.500.000 personas -casi el 30% de la fuerza de trabajo en el Estado-, y buscar una reubicación por tres caminos: el propio sector estatal, mediante actividades como la agricultura o la construcción; la distribución territorial, ya que hay zonas donde la fuerza de trabajo no es suficiente, y producir, además, un fomento a sectores no estatales de la economía, fundamentalmente el sector cooperativo en la agricultura -donde el potencial es muy amplio-, o el de arrendatarios. Mediante el decreto ley 259 se sacó a arriendo las tierras ociosas, lo cual requiere un ciclo de cierta extensión en el tiempo, porque no se consigue poner a producir inmediatamente esas tierras. En la agricultura no cooperativa se abre una posibilidad muy grande por medio de los arrendamientos privados de tierras estatales. Hay espacios suficientes para todo el que se quiera mover hacia ese sector. También está el sector mixto de la economía, que permite la inversión de empresas extranjeras dado un

determinado nivel de empleo, y el sector privado de trabajo por cuenta propia, en las ciudades, que es el que más repercusión mediática ha tenido. Según las últimas cifras que se dieron, hay 333.000 trabajadores por cuenta propia, cifra que duplica la que había antes de adoptarse las medidas que estimularon este tipo de trabajo en 2009, y se ofrece una vía determinada en este sentido.

El proceso de reordenamiento laboral en el sector estatal para el personal que está subempleado, de mediana y alta calificación, es más complicado. No están dadas todas las condiciones para reubicar a ese personal (ingenieros, contadores, etc.). Buscar esa reubicación fuera del trabajo agrícola o el trabajo por cuenta propia lleva un tiempo y requiere formas organizativas que todavía no han cuajado completamente. Por eso se empezó con cierta velocidad: el año pasado se proclamó que entre octubre del año pasado y marzo de este año iba a haber 500.000 trabajadores reubicados. Cuando esto se revisó, se vio que no era posible, porque hay un condicionamiento político: no se puede dejar a toda esa gente en la calle y por eso se frenó el proceso. Ahora, a fines de este año, se inició un proceso de reordenamiento más gradual, que permita una reubicación de estos trabajadores, con el costo que supone extender en el tiempo el problema del subempleo. Pero por otro lado, se evita el costo político que implicaría dejar a toda esa gente en la calle al mismo tiempo. En la medida en que se quita la fuerza de trabajo del Estado y se la puede emplear en otras actividades, puede aumentar el salario de los empleados estatales y su productividad. La dinámica está clara. El problema es cómo se ubica en el tiempo todo ese proceso y cómo se mueve a toda esa masa de profesionales para que de una manera gradual se logre un empleo más útil de sus capacidades. Ese es el camino más expedito que se ve hoy para el incremento de la productividad. Este año el plan preveía un aumento del 6% de la productividad y 1% del salario medio. Más o menos debe tener una dinámica positiva en torno de esta cifra, pero sí crece más la productividad que el salario. No va a haber un crecimiento importante del salario en el país este año, pero sí un incremento de la productividad en la medida en que se saque esa fuerza de trabajo y la producción pueda aumentar a un 2,9%, que es el crecimiento proyectado del PBI. Esa es la dinámica de corto plazo y el proceso es complicado, porque se están cambiando las estructuras, las regulaciones, está ese movimiento de la fuerza de trabajo hacia un lado y hacia el otro dentro del país. Lógicamente todo ello con las tensiones acumuladas del "período especial", no superadas en términos de carencias que son fuertes todavía. Por ejemplo, en cuanto a la alimentación de la población, los precios son todavía altos y el transporte es muy dificultoso, y los temas de la vivienda tienen atraso. Todas estas tensiones deben ser tenidas en

cuenta a la hora de encarar estos movimientos laborales, pero no hay alternativa, porque hay que crecer en la productividad. No hay dinero suficiente para hacer inversiones de corto plazo y el único camino es una reubicación laboral de esta naturaleza, que a su vez ha tenido repercusiones en la propia educación. La estructura de la matrícula está cambiando hacia carreras técnicas más que hacia humanidades, que era lo que había preponderado en los últimos años.

El país está iniciando un proceso de cambio complejo, de muchas aristas, y yendo hacia una política que en términos generales, más conceptuales, tiene tres dimensiones: por un lado, un mayor reconocimiento de los mecanismos de mercado a partir de una convicción de que no es posible una socialización a ultranza, en la cual el Estado lo administre todo, sino que hay que generar espacios en los que el Estado debe regular pero no intervenir directamente en la administración de los recursos. Ello tiene una connotación de orden político, porque el mercado produce siempre una diferenciación, que el Estado debe atender desde otro ángulo. Hay un proceso de cambio en la gestión estatal, con una tendencia a la descentralización y a una mayor autonomía de las empresas en relación con el aparato regulador estatal, lo que no ha sido así en los últimos años y esto tiene su explicación en la centralización que se produjo a partir de 2003. El otro elemento es el mayor espacio a otras formas de propiedad. Evidentemente, hay una mayor expansión del trabajo por cuenta propia, una expansión de la propiedad privada en la agricultura por la vía del arrendatario privado y del cooperativismo. Se empiezan a ver formas de cooperativismo también en el sector no agrícola. Hay una tendencia a un cambio en la estructura de la propiedad, pero la propiedad preponderante va a seguir siendo la estatal. En la generación del PBI el mayor aporte va a seguir siendo del Estado, a través de las grandes producciones estatales, pero va a haber una mayor participación de estas formas de producción, lo que a la vez supone un proceso de implementación de regulaciones de orden fiscal, crediticio, comercial, que aunque existen en el papel no se han estado aplicando. La ley de impuestos 73, de 1994, ha requerido una reforma, dado el mayor espacio del trabajo privado. No hay todavía una cultura tributaria en la población. Técnicamente hay impuestos que se deben cambiar: el impuesto a la circulación debe pasar a un impuesto sobre las ventas. Estos cambios son necesarios para que el mecanismo regulador del Estado pase a un papel de gestor descentralizado en la economía cubana.

Todo esto -no podemos obviarlo- se da en un escenario de crisis en el mundo, donde Cuba es proveedor de materias primas cuyos valores tienen una fluctuación que tiende a ser positiva, como el azúcar -US\$ 0,25/0,30 la libra-, pero nuestra producción está muy deprimida por la

descapitalización. El fenómeno del bloqueo sigue siendo brutal. El costo anual del bloqueo se ha incrementado a un rango de US\$ 2.000 a 3.000 millones por año, sumando costos directos e indirectos, y esto sigue golpeando muy fuerte a la economía, porque no permite cerrar ciclos en una serie de cosas, además de los servicios sociales que se afectan. Esta política supone una racionalización de los servicios sociales en términos de ir a una personalización, y no a una gratuidad universal, es decir, subvención a quien necesita un servicio. Es un mecanismo más complicado, porque supone identificar a aquel que requiere el recurso, pero ahorra enormemente gastos, porque no se puede gastar de manera indiscriminada sin tener en cuenta la recuperación de esos costos que son bastante altos, sobre todo en la medicina. Ha habido un proceso de racionalización que ha avanzado ya en el sector de la salud pública y en la educación, buscando fórmulas que sean menos costosas, y un cambio en la estructura de la matrícula también.

Estos cambios fueron analizados por la población; se discutieron lineamientos, la gente hizo sus aportes, pero nada debe llevar a pensar que esto es sencillo y fácil de asimilar. A la hora de concretar algunas de estas medidas se hace complicado, porque la población cubana no tiene un nivel de cultura económica que le permita entender un cambio en la ley de impuestos, un cambio en la política comercial o de precios. La gente no está acostumbrada a manejar esas variables con regularidad, y llevamos veinte años de situaciones emergentes que también pesan en ese sentido.

***CC: Esta es una de las explicaciones más interesantes que he escuchado hasta ahora sobre la situación de su país. Aquí se habla mucho, especialmente en los ámbitos amigos de Cuba, respecto de las diferencias sociales que aparecen a partir de aquella decisión tan difícil que anunció Fidel, referida a la circulación del dólar. ¿Se está aplicando algún mecanismo que suponga aminorar las diferencias generadas por la introducción de esa divisa en la distribución del ingreso? Se percibe que en otras etapas han habido grados mayores de equidad que en la actualidad.***

JLRG: Sí, efectivamente, es uno de los problemas más serios y de solución más complicada. Es cierto que la equidad era muy fuerte antes de 1989: el coeficiente de Gini estaba en 0,25, lo que marcaba una gran equidad. Cuando empieza el “período especial”, sobre todo a partir de 1993, se abre un régimen dual, con circulación de divisas y una moneda nacional depreciada. Lógicamente, se abre un espacio importante de diferencia en la población, a partir de que un sector accede a recursos mayores que el resto. Cuando esto se adoptó, aproximadamente en

1993, se calculaba que un 10% de la población tenía acceso al dólar. Esta medida se toma porque la ausencia de divisas en el país hacía necesario garantizar alguna forma de ingreso a la balanza de pagos, fundamentalmente incentivando la inversión extranjera y permitiendo la entrada de divisas sin la obligación de cambiarlas por una moneda nacional que se estaba depreciando. Esto fue un factor indudable de impulso a la inversión extranjera, una medida indispensable, y por otro lado permitía atenuar la caída de ingresos a una parte de la población. El Estado se apropiaba de una parte de ese ingreso, no por la vía directa sino por la comercial. Se crearon las tiendas en divisas y con un impuesto sobre las ventas el Estado tenía una parte de ese ingreso, que desde un primer momento fue relativamente importante. Hay divisas que no se contabilizan por ser transportadas por personas. No suelen utilizarse mecanismos bancarios -que no están prohibidos- dado los altos costos que suponen (por ejemplo, la Western Union funciona, cobrando un 30% por un giro de Estados Unidos a Cuba). Las personas que viajan a Cuba llevan ese dinero consigo, y el Estado nunca trató de ejercer un control sobre ese flujo, sino que lo permitió y luego trató de recuperarlo por la vía comercial.

Estas remesas, según se estima, alcanzan un monto de US\$ 800 a 1.000 millones por año. Desde el principio se buscó que ese ingreso, no vinculado con el trabajo sino a envíos de familiares desde el exterior, se compensara con ingresos en divisas a partir del trabajo internamente. Se crearon mecanismos de estímulo en divisas, que empezaron a funcionar en 1993 -el mismo año en que se habilitaron las remesas-, mediante los cuales los trabajadores que generaran directamente divisas percibían un porcentaje de esas divisas como ingreso adicional, y fue creciendo hasta alcanzar aproximadamente un 30% de la fuerza de trabajo del Estado. Este estímulo permite a los trabajadores elevar sus ingresos por sobre los percibidos en moneda nacional, constituyendo una masa de entre US\$ 120 y 130 millones por año. Se trata de un mecanismo de compensación estatal por la vía del estímulo del trabajo. No es una cifra alta, pero en alguna medida permite que la gente aumente sus ingresos por tener dólares que puede utilizar internamente. Es una herramienta fundamental de compensación para los que trabajan, fundamentalmente en el Estado, por medio de la generación directa o indirecta de divisas. Esto, repito, alcanza a un 30% de la fuerza de trabajo del Estado, lo que significa que otros dos tercios no obtienen ingresos por esa vía y han tenido que adquirir las divisas a través de las casas de cambio que se abrieron en octubre de 1995, con una cotización en función de las masas monetarias que existieran en el país, los dólares en circulación. La tasa de cambio llegó a ser de \$ 120 por un dólar en 1994, antes de su apertura, y en 1995 el valor de cambio se

fijó en \$ 35 por dólar. Cayó a \$ 21 a comienzos de los años 2000, llegó a \$ 28 y actualmente está en \$ 24/25 por un CUC (peso cubano convertible), la moneda paralela que se creó en 1994.

**CC: Estas cotizaciones ¿se manejan por vía de las masas monetarias?**

JLRG: Se calculan por la vía de un mecanismo estadístico que recoge el propio Banco, y el valor se mantiene relativamente estable por vía de sus compras o ventas. Esta tasa se mantiene estable desde 2005 y con la revalorización del peso cayó a \$ 25.

**CC: Esto supone incrementar la capacidad de consumo en dólares del conjunto de la población...**

JLRG: Sí, claro.

**CC: ¿Y esta posibilidad se atribuye al ingreso sistemático de divisas, por incremento de la masa monetaria? Este mecanismo de compensación sería a partir de las paridades...**

JLRG: Hoy la población que tiene acceso a divisas está en el orden del 57 o 58% del total, contra un 10% que accedía en 1993. La gente que accede a divisas las compra con pesos convertibles en las casas de cambio. Una pequeña parte de la población -tal vez un 15 o 20%- recibe remesas y el resto las adquiere a través de los mecanismos de estímulo del Estado. Hay tres vías: la remesa directa, que recibe una pequeña parte de la población; la compra de divisas a través de las casas de cambio, que es lo que hace la mayoría, y los sistemas de estímulo, que son a través de la intervención del Estado, lo que alcanza a un 30% de los trabajadores estatales. Son las tres vías por las que la gente accede a la moneda convertible. El mecanismo de compensación ha sido dar a la población ingresos por este medio, creando divisas en el Estado.

El otro camino es el aumento de ingresos por el incremento de salarios. Hubo un congelamiento de salarios entre 1991 y 1999. En 1999 empiezan los aumentos de salario, y a partir de ahí hay un incremento bastante acelerado: se duplicó el salario medio, y por ese medio la gente accede a la compra de divisas, por la vía del aumento de salario nominal, no tan fuerte como para compensar el aumento de precios, pero sí ha operado en alguna medida.

**CC: *Me quedé pensando en lo anterior. Aunque hubiera estabilidad de precios, el incremento en el tipo de cambio supone un aumento de la capacidad de consumo, con lo cual es una estabilidad en términos nominales pero hay un incremento en términos reales derivado de los movimientos en el tipo de cambio...***

JLRG: Ha habido dos movimientos, uno a favor de la capacidad de compra en la medida en que se revaloriza el tipo de cambio, y otro en contra, en la medida en que aumenta el precio, y ha habido aumentos de precios.

**CC: *La relación entre tipo de cambio y precios ¿cómo ha sido?***

JLRG: En este período, de 2000 para acá, ha estado a favor. Ha habido una revalorización del 8% y un aumento de precios del 6 por ciento. La tasa de cambio en ese sentido ha sido favorable al aumento de la capacidad de compra, aunque no ha sido altamente significativa. Es una compensación, pero no significa que la capacidad de compra aumente enormemente.

**CC: *En tal caso, afectaría las posibilidades del Estado de comprar los productos en el mercado si fuera de otra manera.***

JLRG: Sí, claro. El Estado se ve impactado por el aumento de los precios en el mercado internacional. Se ha intentado -no siempre se ha logrado- que los precios de los productos básicos, como los alimentos, no aumenten en la misma proporción que los precios en el mercado internacional. Esto es muy relativo, porque productos como la leche en polvo han tenido un fuerte aumento y no se puede mantener ese precio en el mercado interno, porque hay que pagarlo con divisas, pero se trata de que no aumente tanto.

**CC: *Sobre el tema de la agricultura, usted mencionó que hubo una situación de estancamiento de la producción. ¿Esta situación se explica por la falta de capitalización o ha habido problemas de organización en la producción de alimentos que no suponga una alta escala?***

JLRG: Se dan las dos cosas, pero en mi opinión, después de estar años en este asunto, pesa más la situación objetiva, material, que el aspecto organizativo. Tú decías que Cuba tiene una cultura de producción agropecuaria. Es y no es así. En realidad, la cultura de agricultura tropical en Cuba es bastante complicada, no es tan fértil la tierra como se piensa. El 67% de los suelos en Cuba está degradado de alguna

manera por salinización, contaminación, etc., y esto hace que aquella frase de Colón: "Esta es la tierra más hermosa que ojos humanos vieron" haga creer que esta tierra es maravillosa y que uno tira una semilla y enseguida crece. No es así. Cuba requiere agua, que no abunda. En Cuba hoy se riega el 13% de la tierra solamente, y hay lugares que son muy secos, sobre todo en las zonas orientales. Requiere agua y, por lo tanto, inversiones. Nosotros tenemos inversiones grandes en presas pero hay que hacerlas en regadío. Se están ejecutando esas inversiones, pero implica cientos de millones de dólares. Se requiere electricidad para bombear esa agua. También se requieren -y esto es muy importante- fertilizantes y herbicidas. Esto se ha deteriorado fuertemente en los últimos años. Cuba llegó a gastar 800.000 toneladas de fertilizantes antes de 1989. Después bajamos a menos de 200.000, es decir que cayó a la cuarta parte el consumo. Lógicamente, los rendimientos cayeron en picada. Otro tanto sucedió con los herbicidas. Los ecologistas dicen que eso ha sido bueno. Es verdad, pero la hierba crece y no hay manera de controlar el enhierbamiento, en términos económicos, que no sea mediante herbicidas, por más dañinos que puedan ser, incluso si fueran inocuos. No hay competencia entre deshierbar a mano y hacerlo con herbicidas, pero el costo económico es terrible. El enhierbamiento ha afectado mucho a la caña, y esto impide que la planta crezca, situación que ha empeorado mucho en los últimos años.

Entonces, faltan insumos. Hoy todavía no se tienen los insumos suficientes. Cuba no tiene producción de fertilizantes; lo que tiene es el mezclador. Nosotros traemos el potasio, el nitrógeno, la triple fórmula del complejo, el NHK. Todo eso se importa, pero en Cuba se mezcla y eso tiene un alto costo. Al final de esa cadena está el petróleo como fuente de muchos de esos componentes. Con el mismo dinero no se puede comprar lo que se compraba veinte años atrás, y eso le falta a la agricultura para poder crecer. La producción ha crecido, no es que no lo haya hecho, pero los rendimientos son bajos. La productividad en la agricultura es más baja que en 1989 y los rendimientos, en muchos casos, están igual o más bajos. Por ejemplo, una de las viandas más comunes, de ciclo corto, es el boniato o patata dulce. En Cuba se sacan siete toneladas por hectárea, pero China saca 19, Estados Unidos 26 e Israel, 35. No tiene comparación, y ellos usan eso como alimento animal. Hay terrenos en Cuba que sacan 30 toneladas por hectárea, con fertilizantes y herbicidas, y se trata de tierras buenas. Hay factores organizativos. La pequeña explotación es mucho más manejable que la gran granja estatal o la tierra que trabajan las cooperativas. El uso de la maquinaria está restringido, porque hay tractores que han quedado fuera de uso. Cuba llegó a tener 70.000 tractores y en este momento deben estar en actividad la mitad. El aumento de los combustibles

desde 1990 hasta aquí también es significativo en este rubro, por el uso del diesel. Todo eso incide en que hoy se encarezcan mucho las producciones para sustituir importaciones.

Por ejemplo, en el caso del arroz, Cuba consume por año unas 500.000 toneladas. De la producción nacional se obtienen 100.000 y 400.000 se compran a Vietnam. Existe el propósito y las condiciones mínimas para producir ese arroz en Cuba. Se han hecho inversiones grandes para producir arroz a finales de los '60, llegando a producir más de 300.000 toneladas, pero con equipos especializados, como aviación agrícola, cosechadoras, tractores fanguadores, fertilización y herbicidas. Una cosechadora de arroz vale 450.000 dólares. Tenemos el agua en tres regiones del país que brindan la posibilidad de riego en la zona del centro, en Sancti Spiritu y en el Granma. Se puede producir arroz allí. Si usted va a esta última zona, donde yo soy diputado, encuentra que existen las antiguas plantaciones, pero un elemento fundamental para el arroz es el agua. Se transporta por canales, que están deteriorados. Hay kilómetros y kilómetros de canales derrumbados y que hay que volver a trazar para que no se derroche el agua. En esta situación, para que llegue a la plantación, hay que usar mucha más cantidad. Es un fenómeno de descapitalización. Hoy no se cuenta con aviación agrícola suficiente, y el fertilizante se aprovecha mejor cuando se riega desde la altura. Si usted tiene que regar a mano es prácticamente imposible.

La maquinaria está deteriorada, y se ha estado comprando maquinaria italiana para cosechar arroz. Cortar ese producto no es fácil si no se tiene el equipo. Se puede cortar a mano en Vietnam, porque tiene población para ello, pero no en Cuba.

En resumen, existe toda una voluntad, un plan para sustituir esa importación de arroz, pero cuando se considera el dinero necesario para levantar esa producción en el corto plazo es evidente que va a llevar más tiempo que el que se había pensado. Hay una serie de cultivos en los que es rentable sustituir la importación porque hay ciertas condiciones creadas, como el caso del arroz, pero cuando uno se enfrenta en el corto plazo con los gastos corrientes o las inversiones que requieren un nivel de maduración, se da cuenta que eso no es posible en el tiempo previsto. En conclusión, en los próximos cinco años sólo podemos sustituir la importación de arroz en un 50% -vale decir que, en lugar de 400.000 toneladas, se importen 200.000-. Tendría que ser más rápido el proceso, pero volvemos al primer cuadrante, la balanza de pagos. Es un proceso que tiene su dinámica. Para determinadas restricciones no hay más que un camino. Si se cambian las restricciones aparecen otros caminos. Si el país se endeuda puede hacer otras cosas, pero hoy eso

no es viable, porque la situación de endeudamiento no lo permite. Hay que tomar una decisión: o aplanamos esa loma, lo que hace más lento el proceso y las carencias se prolongan en el tiempo, o se trata de superar esas carencias buscando dinero a crédito, con lo cual se transfiere el problema hacia adelante, que es lo que nos ha venido pasando durante estos años.

Esa deuda se fue acumulando por la decisión de salvar situaciones corrientes con un compromiso hacia el futuro. Pero ahora ha llegado ese futuro y nos encontramos con el problema de obtener los recursos para hacer frente a esa deuda. Menciono esto sin haber entrado, todavía, en la cuestión de los cambios estructurales.

***CC: No quiero abusar de su tiempo, pero la conversación es extremadamente interesante. Ya hemos hablado de la agricultura. ¿Cómo describiría la situación actual en la producción de manufacturas y servicios? Y vinculado con ello, cómo se está pensando la planificación hoy, con los cambios respecto de los modelos previos de planificación, y las políticas del Estado en términos organizacionales.***

JLRG: Si vemos el deterioro en el sector primario, tú te podrás imaginar lo que sucede con las manufacturas, que también han sufrido un gran deterioro en los últimos veinte años. Hoy la producción industrial de manufacturas alcanza un porcentaje muy bajo del PBI cubano, un 15 ó 16%. Cuba tiene 24 programas industriales, y los que tienen mayor desarrollo en este momento son la explotación minera, incluyendo el petróleo, y la producción de energía, además de la rama alimentaria, que históricamente ha tenido un peso importante, pero no es la actividad que cambia la estructura productiva. Este es un tema que se discutió bastante en cuanto a sus lineamientos y se planteó la necesidad de estudiarlo. No hay un pronunciamiento claro sobre estos lineamientos. Cuba está en una encrucijada en la que debe determinarse muy bien qué se va a hacer en ese sentido. Hay algunas industrias que a corto plazo pueden permitir una sustitución de importaciones, como la producción de alimentos, cierta manufactura minera, ciertas plantas industriales que con una pequeña inversión pueden ser más o menos rentables, pero hay otras donde el panorama no es tan claro, como la industria textil. En Cuba se desarrolló la industria textil en los años '80, en la perspectiva del mercado de cambio, con plantas que producían 80.000 m<sup>2</sup> de hilo por año, que para mi país es muchísimo, pero que en la perspectiva del mercado mundial no resulta competitivo.

La pregunta es, entonces, qué hacer con esas industrias. Se trata de preservarlas, pero la tecnología que se ha incorporado, de origen japo-

nés, hoy ya ha sido superada. Algunas de esas maquinarias pueden seguir siendo utilizadas, pero esa industria no tiene proyección de futuro. Hay una industria muy importante vinculada con el petróleo que se está desarrollando, que es la petroquímica -en la cual Venezuela está invirtiendo- ubicada en el centro del país, anexo a una refinería, con orientación a la producción de plásticos y fertilizantes. Para nosotros es importante. Y para el tamaño de nuestro mercado es suficiente. También está el níquel refinado, los aceros especiales, que tienen un espacio importante. Se está en un proceso de inversión muy grande, también con el aporte de Venezuela: una planta cuesta US\$ 700 u 800 millones. Una industria de materiales de construcción que hay que capitalizar es la del cemento. Tenemos una capacidad de producción de 5 millones de toneladas por año, pero estamos produciendo solamente 1,5 millones. La planta es muy antigua y consume mucha energía. Se está invirtiendo en una planta nueva en Santiago de Cuba, pero debemos instalar nuevamente la capacidad de producción, que incluso permite exportar, con una mínima rentabilidad.

Un sector crítico es el de la industria ligera: confecciones, calzado, plásticos, juguetes, que no puede enfrentar la competencia. Un zapato chino es mucho más barato que uno fabricado en Cuba.

### **CC: *¿Qué grado de protección tiene la industria cubana?***

JLRG: Hay una restricción por la importación, no al extremo de deprimir el consumo. Se trae el calzado del mercado externo, en una cantidad suficiente para abastecer las necesidades mínimas. En este punto los aranceles no están jugando un papel significativo en materia de regulación. Se ha preferido atender a los contingentes físicos de la restricción que a la política arancelaria por un conjunto de razones en estos años.

En resumen, ¿qué otras industrias quedan? Hay industrias con un alto potencial, como la biotecnología y la farmacéutica, donde hay una expansión importante. Son industrias de alta intensidad de capital, que por suerte se ha logrado mantener a lo largo de estos años, con inversiones del orden de US\$ 1.000 millones pese a estos años de "período especial". Hoy Cuba tiene un potencial de exportación de este tipo de medicamentos por un valor de US\$ 400 a 500 millones en este momento, constituyendo uno de los cinco o seis rubros de exportación más importantes del país. Se sustituye la importación, tenemos el capital humano suficiente e incluso es una producción extendida hacia el exterior. Tenemos plantas productoras con nuestra tecnología en China, en la India y si no recuerdo mal también en Irán. En el sudeste de Asia

tenemos producciones asociadas con biotecnología cubana y capital de esos países. Esa es una de las industrias mejor identificadas, con un potencial muy concentrado y una altísima productividad, del orden de 80 veces la de la agricultura. Estas plantas pueden producir un valor de US\$ 80.000 por trabajador por año. La agricultura produce alrededor de US\$ 1.500 a 2.000. Son ramas de la actividad que tienen una diferencia importante de producción en ese sentido y son un potencial importante para el país, pero por sí mismas no generan un desarrollo industrial suficiente. Está el gran potencial humano que el país tiene, pero el empleo de ese potencial es la parte complicada, porque requiere inversiones e infraestructura,

En el caso industrial no está definido, salvo estas ramas. Está claro que hay que desarrollar industrias. Intuitivamente uno sabe, más o menos, que en el ámbito de la sustitución de importaciones podría hacerse una serie de cosas en el mediano plazo una vez que se disponga del capital, pero otra cosa es decir cuál es el camino del desarrollo industrial, que sí existía en el caso del campo, donde había producciones con mercados asegurados. Hoy eso ya no existe, y hay que recomponer y repensar todo. La agroindustria tiene un espacio importante por explorar, pero en ese sentido requerimos un aumento grande de la productividad para hacerla competitiva, y a su vez eso requiere mucha inversión. En Cuba se está desarrollando mucho el cultivo protegido, con casas de cultivo, y estamos exportando productos frescos por avión. Una casa de cultivo de 500 m<sup>2</sup> vale US\$ 250.000, y 1 kg de semillas de tomate de alta rentabilidad cuesta US\$ 35.000. ¿Cómo amortizamos eso? Ahí la cuenta no da.

Existen cuestiones identificadas, donde se conoce el camino y para las que tenemos buenas experiencias, como el caso de los cultivos protegidos exportables, pero todo al final termina en la balanza de pagos. Por eso se define a esta última cuestión como un problema clave para el país. Si no se dispone de recursos en divisas convertibles no se puede hacer inversión, y si no se invierte no se puede aumentar la productividad. Es un círculo.

Me preguntabas sobre la planificación. La planificación en Cuba pasó por dos etapas en estos veinte años: una en la cual se hizo imposible mantener una planificación altamente centralizada y hubo que descentralizar, a principios de los '90, de manera que aquel que generaba los recursos debía entregar parte del excedente y podía retener otra. De esa manera se generaban recursos para que se hiciera la zafra, para que se produjera níquel o para el turismo. Se dio lugar a un proceso de gestión económica autónoma o relativamente autónoma, eficiente, dadas esas condiciones. Se logró que el país no se parara, que las

cosas anduvieran. Los niveles de eficiencia mejoraron, pero todo sistema que se descentraliza tiene que tener mecanismos de regulación eficientes, y eso falló. Se realizó la reforma bancaria en 1997, la ley nueva de impuestos en 1994 y los aranceles se modificaron en 1995-1996, pero todo esto no funcionó en forma acoplada con los mecanismos de regulación. Por eso a finales de los '90 se produjo una serie de desviaciones, de recursos que las empresas retenían o sobregastaban por fuera de lo que tenían planificado, y no había manera de que el Estado pudiera controlarlo si no era administrativamente. Los impuestos que se cobraban no permitían extraer el excedente de las empresas estatales, y esas empresas empezaron a hacer inversiones y a manejar recursos sin control. Esto llegó a un punto crítico en 2001 en la época de la caída de las Torres Gemelas, cuando caen los precios de las exportaciones y el país se encontró nuevamente con muchas tensiones de liquidez. El Estado se vio en una situación muy complicada, porque las empresas tenían dinero y operaban directamente en divisas. No había un control de cambios fuerte. Así llegamos a un punto, en 2003, en el que el país no tenía recursos para comprar centralizadamente el combustible, pero las empresas tenían dinero. A esto se sumó que en 2004 hubo una crisis energética muy fuerte. El país prácticamente se paralizó, colapsaron las plantas de energía eléctrica y hubo que realizar inversiones millonarias para recuperarlas. ¿De dónde sacaba el dinero el Estado?

Se pasó a una etapa de mayor centralización, con control de cambios. Se extrajo el excedente de las empresas y esto permitió que el Estado asumiera estas grandes emergencias, pero nuevamente se volvió a un proceso de descenso de la eficiencia de las empresas. Por eso se determinó, en 2008 o 2009, que había que revertir esto, que había que dar nuevamente autonomía a las empresas, que no se podían mantener centralizados sus pagos. Se volvió a permitir que las empresas manejaran sus propios recursos y entregaran el excedente, pero aquí se tomó nota de la lección: hay que crear mecanismos de regulación. De lo contrario se empieza a gastar, los impuestos no se cobran, los créditos no se pagan, por la ausencia de mecanismos de regulación. Ahora se están ajustando estos mecanismos para que, cuando ese proceso empiece a generalizarse las empresas puedan operar, pero dentro de ciertos parámetros que eviten los déficits en el presupuesto o en la cuenta corriente. Son imprescindibles mecanismos de regulación eficientes, y a esto se está apuntando en este momento.

Debe haber una planificación más fuerte de abajo hacia arriba y una planificación más indicativa de arriba hacia abajo. ¿Cómo se logra ese balance? Es complicado; lo sé por experiencia, pero no es imposible de lograr. La garantía para que ello se produzca es que haya un sistema bien institucionalizado de mecanismos de regulación que permita apli-

car lo que está establecido sin necesidad de intervenir administrativamente cuando se cree una situación. De todas maneras es un proceso que lleva un par de años implantar, pero debe haber una planificación más descentralizada y con mayor participación de los trabajadores, que es el otro componente. Durante estos años los trabajadores han sido consultados, pero no han mostrado todavía una capacidad de gestión propia suficiente como para decir que son coautores del plan. Se quiere lograr eso, pero para que sea posible hay que establecer un sistema de regulación en el cual la gente pueda opinar bajo ciertos parámetros, para que no nos pase lo que les sucedió a los yugoslavos, que sometían a los consejos de trabajadores la decisión de invertir o aumentar salarios, y la gente decidía, lógicamente, aumentar los salarios, con la consecuente contracción de la inversión por las cuales las empresas empezaron a quebrar. Incluso tomando en cuenta experiencias que hay en ese sentido hay que establecer determinadas reglas: usted puede decidir en ese entorno tomar un rumbo o el otro, y se necesitan mecanismos de participación efectiva de la gente, que a la vez requieren una cultura económica y una eficiente profesionalización para que el sistema fluya. Se irá logrando de a poco; no creo que se consiga de un día para el otro. Hay grandes empresas en las que es más fácil hacerlo, como en el caso del níquel y del petróleo, pero cuando eso se empieza a derivar a la agricultura, por ejemplo, la base económica va a ser fundamentalmente de cooperativa privada. El sistema de regulación es el de mercado, no es un mecanismo estatal, pero a su vez tiene que haber una orientación de los precios en un cierto sentido, para proteger al consumidor. No es algo a lo que realmente hayamos estado acostumbrados. Hemos estado veinte años con mecanismos de emergencia.

***CC: Usted nos iba a hablar de los planes estructurales de largo plazo.***

JLRG: Te había dicho que estábamos desarrollando una estrategia de creación de condiciones para un desarrollo sustentable: equilibrar la balanza de pagos al punto que sea posible incrementar la productividad en el próximo quinquenio. Eso es lo que pretendemos alcanzar, y crear condiciones, mediante mecanismos de regulación y políticas de inversiones, para poder decidir en 2016 hacia dónde vamos a avanzar. Yo diría que a mediano plazo la tasa de acumulación debe subir, en mi opinión, por lo menos al 20%. No es posible seguir con tasas del 13 ó 14%; son muy bajas. El país requiere inversiones importantes, y por lo tanto habrá que hacer un esfuerzo en ese sentido para elevar la tasa de acumulación. Va a haber un reordenamiento del consumo, del consumo personal al consumo social, es decir un consumo más diferenciado y

basado sobre el ingreso personal de la gente. Por lo tanto, la diferenciación de ingresos vendrá por la vía del trabajo de la gente y no por la vía de factores extraeconómicos, como la divisa o la remesa. Por esa vía debe producirse una gradual disminución del coeficiente Gini, que llegó a estar en más de 0,40 en estos años, y lograr una mayor equidad en ese sentido a partir del aporte laboral individual con una política social personalizada. Es decir, cómo se va a mover el individuo como ser social dentro de este contexto estratégico económico.

Una vez que estos parámetros grandes estén definidos -como la tasa de crecimiento, que debería ser del 5 al 8% para el próximo quinquenio-, debe atenderse una transformación estructural. Por ejemplo, el peso de la agricultura en el PBI es hoy de apenas el 4%. Eso debe crecer sobre la base de la industrialización de la producción agropecuaria, con una fuerte industria conservera, que permita la exportación de productos y la sustitución de importaciones. Hoy esa industria tiene una base pero está muy descapitalizada en algunos casos. Hay que empezar a diseñar una producción industrial con un claro predominio de ciertas ramas: el níquel, el petróleo, los derivados del azúcar. No debe crecer tanto la producción azucarera como la de derivados de la caña, donde hay alcoholes, plásticos, alimentos para animales, etc. Hay que dar un espacio mayor a una industria que conserva una tradición, pero que prácticamente hubo que dismantelar en estos años, porque se hacía incosteable para el país. La reconstrucción de la industria de derivados del azúcar, junto con la industria de alimentos, níquel, petróleo y biotecnología son ramas que ya tienen más o menos definido un papel en la estructura industrial a mediano plazo en el país, digamos los próximos diez años. Las grandes incógnitas están en las industrias transformadoras, como la del acero: hasta dónde vamos a producir acero en el país, si es rentable o no; y las industrias ligeras, como la textil o la del calzado. Pienso que hay un espacio para el calzado de alta calidad, que tenga un alto componente artesanal.

**CC: Como en el caso de los habanos.**

JLRG: Exactamente. Hay una tradición en ese sentido, hay marcas que se hicieron conocidas hace muchos años, que tenían un calzado de alta calidad, capaces de competir en ese sector o incluso exportarse con ciertas características. Se trata de producciones en pequeña escala. El tabaco y los rones se mantendrán. El ron se ha expandido mucho. De la marca Havana Club, por ejemplo, empezamos a vender en 1996 400.000 cajas por año y ahora se venden 4.000.000. Para comparar, Bacardi vende 22 ó 24 millones de cajas por año. Allí hay una expansión posible, en asociación con transnacionales como Pernod. El mercado del ron, en el caso cubano, ha mostrado ser un producto con

marca propia, igual que el tabaco. En ambos casos se requiere un comercializador que sea capaz de penetrar en los mercados. La producción del ron, como uno de los principales derivados de la industria azucarera, va a ser rentable en los próximos años y se va a seguir desarrollando.

Otras industrias, como la generación de electricidad, deben seguir manteniéndose, con una estabilización de la inversión en los próximos años. Desde 2004 se está invirtiendo muy fuerte, dada la crisis que se produjo. El país debe tener garantizada su capacidad generadora de electricidad. La producción de materiales de construcción debe también ser capaz de atender a la demanda que tiene el país y la posibilidad de exportación en el caso del cemento. Por otro lado, hay una amplia gama de cosas que pueden ser competitivas en términos de sustitución de importaciones, no sólo correspondientes al sector de los alimentos. Hay insumos para el turismo que cada vez se demandan más, como el silletaje, artículos para embalaje, jabonería, perfumería. Todo eso tiene un espacio y se ha estado invirtiendo en estos años. El resto hay que verlo. Está claro que la industria no puede tener solamente el 15% del PBI.

También hay que contar con que los servicios exportados en los próximos años van a tener un reordenamiento. Nosotros exportamos una serie de servicios a países como Venezuela que, en la medida que tengan sus propios médicos, va a ir declinando y, por lo tanto, se necesita un reordenamiento de esos servicios calificados. Es un mercado complicado y muy competitivo. Hay países asiáticos como la India, Filipinas y Singapur que están creciendo en ese rubro y compiten con la medicina estadounidense. La gente se va a tratar allá. Son médicos que se formaron en Estados Unidos pero retornaron a sus países. Tienen clínicas de excelencia, con tecnología de punta y costos que son una fracción de los que tiene Estados Unidos. Lo mismo pasa con la industria farmacéutica: la industria estadounidense tiene precios tan escalofriantes que la gente compra los medicamentos en Canadá o en México. La misma transnacional, en Estados Unidos, tiene precios insostenibles. Mientras Cuba esté bloqueada no tiene acceso a ese mercado, pero tiene acceso a Canadá, a México o a Europa, y médicos con una calificación muy alta. Pero el esquema de exportación de servicios de medicina es a través de un paquete integrado por la tecnología, los medicamentos y el personal, que se vende completo. La gente no demanda exactamente eso en el mercado, sino los últimos aspectos: o bien determinados medicamentos, sobre todo los de base biotecnológica -que no constituyen una porción mayoritaria-, o bien servicios médicos especializados, nominalizados. Por ejemplo, piden contratar a un médico por un

plazo determinado, lo que puede representar un costo de US\$ 100.000 dólares por año. Es una modalidad que no forma parte del paquete tecnológico que vende Cuba. La alternativa es buscar adaptarnos a eso o salir del mercado. El mercado demanda eso, no otra cosa. A lo sumo puede darse con los países árabes, donde se dispone de mucho dinero, o con los europeos. Por ejemplo, desde los países nórdicos nos han pedido médicos con esas características, pero no es la venta que estamos acostumbrados a hacer. Por lo tanto, seguirá la exportación de esos servicios si adaptamos sus características al mercado, que es bastante redituable en este momento, y Cuba tiene 75.000 médicos -el mayor número de médicos per cápita en el mundo- pero para aprovechar esa enorme fuerza calificada que tenemos, para exportar esos servicios vamos a tener que hacer cambios importantes, que son clave en los próximos años.

De todas maneras, en resumen, pienso que esos cambios estructurales podrán acelerarse más en la medida en que el gobierno logre el equilibrio a corto y mediano plazo en la balanza de pagos y sobre todo en la productividad. El Rubicón que hay que cruzar es incrementar la productividad, expandir el mercado externo y, por otro lado, tener una cuenta corriente positiva y una deuda más manejable.

***CC: Prometo que es la última pregunta, más de orden político, más allá de que todas las cuestiones que venimos conversando lo son. Cuando hablamos de proyectos sociales pueden mencionarse el declarado "socialismo del siglo XXI" en Venezuela; el modelo clásico soviético, que ya no existe; el socialismo chino. ¿Cuál es el socialismo que está construyendo Cuba en este contexto, con estos cambios estructurales, con esta nueva relación entre el Estado y los individuos? ¿Hacia dónde va el socialismo cubano, considerando los grandes esfuerzos que viene haciendo Cuba para sostener ese proceso político?***

JLRG: Es una pregunta complicada, porque depende del referente que tú tomes para responder, pero vamos a optar por uno. Vamos a hablar de los modelos existentes en el mundo. El modelo clásico se experimentó con bastante fuerza en Cuba, pero con variantes. No es exactamente el modelo soviético, pero es indudable que tuvo una influencia muy fuerte en el caso cubano, y puede decirse que en algunos momentos llegó a ser casi el mismo. Sin embargo, se le introdujeron variantes, y ya a finales de los años '80 se estaba en la búsqueda de un modelo donde se combinara un alto factor de movilización política, que no era una característica del modelo soviético, con un alto nivel de eficiencia económica. Se trató de mezclar las dos cosas. En el III Congreso del

Partido se planteó que se debía buscar un modelo propio que eludiera un idealismo pero que corrigiera los errores del mercantilismo del modelo soviético. Eso no logró cuajar: vino el “período especial” y se pasó a una situación completamente de emergencia. En el “período especial” se desmontó prácticamente el modelo centralizado existente y se lo descentralizó, con las características que ya te expuse, ante la necesidad de hacer que la economía funcionara, lo cual trajo problemas a finales de los ‘90 obligando a volver a un modelo muy centralizado. No se copiaron modelos, por eso no fue un retorno al modelo soviético sino que se buscó responder a una necesidad propia: que el país contara con los recursos mínimos para administrarlos en condiciones de subsistencia.

Por lo tanto, se fue de una emergencia a otra y por eso luego se volvió a un modelo más centralizado, pero siempre -esta es la definición que podríamos tomar- partiendo de una base de una dirección centralizada preponderante por parte del Estado. Si quieres podemos llamar a eso un modelo centralizado, en principio. Las decisiones centrales van a seguir siendo preponderantes y esto está definido en los lineamientos: la planificación prepondera sobre el mercado. La esencia reside en un modelo donde la dirección estatal va a ser determinante, con un nivel más alto de decisiones descentralizadas. Un modelo centralizado en las decisiones estratégicas pero con una gestión descentralizada -que se está buscando en Cuba en este momento- con un componente importante de participación de los trabajadores en la toma de esas decisiones. A diferencia del modelo soviético, en Cuba siempre tuvieron un mayor espacio en ese sentido. Durante el cambio de política económica que se dispuso en 1991, cuando hubo que abrir el trabajo por cuenta propia y terminar con el monopolio estatal del comercio exterior, la población discutió a fondo, incluso planteándose variantes del capitalismo en aquel momento, que fueron mínimas. Ha habido momentos de discusión, digamos consultiva, en documentos clave para la política económica. Hoy no se pretende un proceso únicamente consultivo sino más bien participativo en la elaboración de las decisiones, no ya en la consulta sobre una decisión previamente elaborada. Por lo tanto, pienso que va a ser un modelo con una base esencialmente centralizada, donde van a existir mayores espacios para los mecanismos de mercado en la misma medida en que la descentralización, por el nivel de desarrollo que tenemos, pueda incluir esos mecanismos. No es posible que el Estado socialice totalmente las decisiones centralmente. El mercado tendrá que utilizarse para los vínculos horizontales dentro de la sociedad, y eso va a dar espacio, por lo tanto, a un papel del mercado que no ha sido importante en la sociedad cubana de estos años, porque la introducción de cambios tiene un costo social.

Yo parto del principio de que el mercado, en última instancia, es contradictorio con la planificación, porque produce una diferenciación, una elevación de intereses, que al final no coinciden con los intereses sociales y crean determinados niveles de contradicción, que no son antagónicos mientras la propiedad sea preponderantemente social, pero no se puede ignorar eso y pensar que el mercado es inocuo en el socialismo, porque es un mecanismo que llevó al descalabro en Europa oriental. En realidad, la mayoría de esos países había abandonado el modelo centralizado desde 1968: Unión Soviética, Checoslovaquia, Bulgaria. La situación de 1989 ya no era la de un modelo centralizado: era un modelo de socialismo de mercado.

Hoy tenemos el gran debate sobre lo que está haciendo China actualmente, con otra cultura. Están haciendo un modelo de mercado socialista. No parte de ser una planificación modificada por el mercado sino que es un mercado controlado por la planificación, cosa que parece lo mismo pero no lo es exactamente. Para países como China, que no tenían un mercado nacional en los '70, sino que eran grandes provincias aisladas, prácticamente naciones, integrar un mercado, crear un mercado, en esas condiciones de desarrollo fue un gran avance. Los chinos han estado enfrentando los costos sociales de todas esas medidas, pero tienen grandes desigualdades en la distribución del ingreso: el Gini es de 0,48. Han estado adoptando medidas en salud pública y educación, privatizando lo que hicieron en los '90 y dando un apoyo al crecimiento de la productividad, porque de otra manera no lo pueden sostener. Para expandir el mercado interno tienen que reducir el ahorro, porque la gente tiene que gastar en educación y en salud pública. Bajar esos costos socialmente es lo que permite abrir el mercado interno. Es el cambio de modelo que están buscando actualmente, y es posible porque un 35% del PBI está dado por el consumo. Por lo tanto, es otra variante, que mantiene un modelo socialista en términos políticos, pero en términos económicos tiene una serie de incógnitas que hacen a cómo ese mercado es controlado por la planificación, Vamos a decir que hasta ahora han logrado controlarlo. Incluso las tendencias especulativas que los chinos han enfrentado en el último año han sido controladas con fuertes medidas de regulación. Hoy la tasa de cobertura de los bancos chinos está en el 21,5%, que se elevó desde el 14% vigente hace un año, para evitar que los bancos presten en demasía, y han elevado el nivel de garantía interna.

Están aprobando la emisión de bonos territoriales. No paran de emitir bonos de deuda pública. Es una gran incógnita hasta dónde se puede llegar, porque el nivel de especulación en la economía china es alto. Por un lado abren una brecha por donde se expanda la liquidez y por otro pueden llegar a tener un susto. La deuda china está actualmente en

400.000 millones de dólares, alta en términos absolutos pero baja en comparación con las reservas que tienen. Hasta ahora les ha ido bien, pero hay que ver si siguen de la misma manera. Se mantiene un propósito de una política socialista y están tratando de reducir los impactos de una economía de mercado, pero no es un modelo totalmente resuelto. Tampoco lo han hecho los vietnamitas, que han sido incluso más liberales que los chinos.

Finalmente está el “socialismo del siglo XXI”, que es fundamentalmente un proyecto político pero sin grandes referentes económicos en este momento. El proyecto se plantea dos cosas básicamente: propiedad social diversificada, no únicamente estatal, sino cooperativa, comunal, es decir, abrir otras formas de propiedad en un nivel mayor de participación de los trabajadores en la toma de decisiones, pero sin variar en lo esencial la estructura de propiedad. Venezuela tiene un 30% de propiedad social. ¿Cómo puede combinarse un nivel de propiedad comunal o cooperativa cuando el 70% de los medios de producción está en manos privadas? Es una de las cosas que está por verse, cómo se recorre el camino. ¿Es un socialismo “del” siglo XXI o un socialismo “en” el siglo XXI?

También están las teorías del socialismo libertario, impulsadas por algunos autores norteamericanos, con un nivel de participación muy grande y una negativa muy fuerte al mercado. Si bien tienen buenas intenciones, la pregunta es cómo lo van a estructurar en la práctica. Hay mucho de utopía en ese sentido, con asociaciones de consumidores y de productores y consejos que determinarían la producción, lo que en la práctica nunca ha sucedido. Claudio Katz dice que llegaron al comunismo sin haber pasado por el socialismo. Es una fórmula muy anticipada, pero nadie lo ha podido estructurar hasta este momento; son muchas las dificultades.

Otra tendencia que ha ganado fuerza es el megasocialismo de mercado, que se presentó con un manifiesto en 2002: cómo el mercado debe participar en el socialismo. Hay que dar un gran espacio al mercado, dice Pfeiffer, y dejar las inversiones al Estado como elemento de planificación. Reduce los elementos de planificación a fuerzas muy macroestratégicas y el resto es controlado por el mercado. Hay una serie de autores que presentan variantes respecto de lo que fueron originariamente las tesis del socialismo de Estado, que vienen del modelo yugoslavo, de las tesis de Oskar Lange de los años '30, modificaciones que en la práctica son variantes de lo mismo. Aquí debería abrir un paréntesis y decir que Cuba no está cerca de ese modelo de libre formación de precios ni está por reducir los espacios de planificación. No entra en ninguna variante de socialismo de mercado. Es una planificación cen-

tral con espacios para el mercado, que se admite en la medida en que es conveniente, pero no le da protagonismo por sí mismo, sobre todo teniendo en cuenta la repercusión política que tiene el mercado en la formación de los individuos, en su capacidad de ser solidarios, en su capacidad de gestionar la producción.

Por ahí andan las cosas: el debate está interesante. En las conferencias que daré en la Argentina voy a abordar justamente estas cuestiones. Son temas poco manejados en América latina, no se discuten mucho. Más bien se discute el “socialismo del siglo XXI”, en aspectos como la gestión cooperativa, temas puntuales. Yo diría que falta un poco de constatación práctica de cómo estos mecanismos han funcionado a lo largo de la historia. En general hay una tendencia a rechazar todo lo que pasó antes de 1989 en el llamado “socialismo real”. En verdad, hubo errores que podríamos considerar “genéticos”, prácticos, políticos, de todo tipo. Pero hubo etapas en que ciertos enfoques demostraron validez, aunque no fructificaran en un modelo acabado. La movilización política del modelo soviético dio resultados, no solamente en los años '20. Durante la Segunda Guerra Mundial hubo un factor de unidad política, la idea de socialismo, que sirvió para motivar a la gente, y luego ayudó a generar la reconstrucción entre 1946 y 1950. Después de eso, el único que tomó partido por una movilización política en aras del desarrollo económico fue Kruschov, cuando lanzó la campaña de 1956 por la ocupación de la tierra, y allí se movilizaron 300.000 personas. La gente se movilizaba en tiendas de campaña para desarrollar el país, no por lo que le pagaran, sino para cumplir un determinado papel.

Luego de eso, la primera etapa de la *perestroika* fue un factor importante de movilización política, cuando Gorbachov inicia la campaña contra la especulación con el trabajo privado. La gente respondió a esos factores.

**CC: Usted está marcando la preeminencia de la política en todo este proceso...**

JLRG: La política en el socialismo es determinante, porque el socialismo es un proceso que se construye a partir de la conciencia de los individuos. Si tú eres capaz de motivar al individuo a que haga algo, más allá de la estimulación material que pueda tener, eso se agota y no llega a nada, pero si se propone un nivel de vida material como objetivo del socialismo, eso se convierte en el objetivo principal, y mientras se mantuvo, el socialismo fue exitoso. El problema es que en los '80 los países socialistas debieron endeudarse para mantener el nivel de vida, porque por un conjunto de condiciones no era posible sostenerlo, llegó un punto

en que el nivel de vida empezó a bajar y la gente le retiró la confianza al socialismo. Lo determinante en el socialismo de mercado es la base material, la existencia material del individuo, pero no le asignan el mismo valor a la parte política. Si no se forma a los individuos políticamente eso no está completo.

**CC: *Esto me recuerda al debate de Guevara sobre los estímulos morales...***

JLRG: Sí. El Che en ese sentido tuvo la claridad. Dijo muchas cosas y las dijo con muchos matices, porque en el sentido bueno de la palabra, en el sentido revolucionario, era un idealista, no un utópico. En un momento le proponían usar el estímulo material. El Che fue el primero que pagó a los técnicos un salario mayor, que les vendió automóviles cuando nadie los compraba en Cuba en los '60. Él era consciente de que tenía que usar ese mecanismo, pero entendía que no lo tenía que usar como elemento único, clave, para mover a la gente. La gente tiene que moverse por grandes ideas, con grandes objetivos, y eso se forma mediante múltiples mecanismos: el ejemplo de los dirigentes, la conciencia social, la práctica de la solidaridad social, lo que ha tenido mucha importancia en Cuba, porque si Cuba no hubiera tenido esa solidaridad social, ¿cómo habiéramos sobrevivido en estos años terribles del "período especial", donde prácticamente había que compartir la comida unos con otros, porque no alcanzaba para cocinar? No había transporte, no había electricidad, pero sí un gran sentido de solidaridad social, una esperanza de que todo iba a mejorar, de que todos estaban en la misma. La conciencia política fue lo que permitió soportar esas pequeñas escaseces. En Cuba hubo epidemia de neuropatía óptica por la falta de vitaminas en los primeros años del período especial. La nutrición bajó el 30%. Yo recuerdo que bajé de 192 libras a 157, y realmente era una situación difícil. Uno tenía muchachos muy pequeños, pero teníamos la conciencia de que era una situación que el país tenía que enfrentar. La gente se ayudaba, comprendía y, en medio de esa crisis, fue el factor que mantuvo la unidad, la esperanza de que se pudiera salir adelante y que las cosas iban a mejorar poco a poco, no a la velocidad que uno quisiera, porque algunos salieron antes del "período especial" y otros todavía no han salido, pero se va saliendo, se va abriendo un pequeño camino.

Claro que las condiciones, en términos de tensión social, no son iguales, pero sí bastante parecidas a las que había a los comienzos del "período especial", porque la tensión es grande. Cuando la carencia se prolonga en el tiempo se convierte en una presión grande para la gente.

La gente quiere soluciones más rápidas, en plazos más breves, y eso es lo que se está tratando de hacer, aunque los costos en el corto plazo son fuertes, por el reordenamiento laboral, por las restricciones a la importación, los precios. La gente quiere ver soluciones, que están escritas en el papel, pero el problema es cómo eso se materializa, porque no es nada fácil.

27 de octubre de 2011

## Economía política

# Cuantificación y posiciones políticas respecto de la renta sojera y las retenciones en la Argentina (1996-2008)\*

*Joaquín Farina\*\**

Durante los últimos dos años, se recuperó masivamente el debate en torno de la renta agraria a la par de su conflictiva disputa en el país. Hacía ya un tiempo que el debate teórico en torno de la renta, salvo honrosas excepciones, fue prácticamente abandonado por la economía política. Si no se tiene en cuenta la teoría de la renta, se está igualando un medio de producción no producido con los producidos. Este error lleva a considerar a la tierra como si fuera capital y a ignorar la manera en que las distintas rentas forman o no parte de la conformación de los precios.

El debate ha tomado especial importancia en la Argentina actual, dado que existe una discusión acerca de la legitimidad de las retenciones a las exportaciones de origen primario. Estas retenciones son un impuesto a la exportación de los bienes de ese origen con una finalidad tan recaudatoria como inevitablemente redistributiva, dado que cuenta con gran poder a la hora de regular los precios internos de gran parte de los alimentos. De esta manera, la clase terrateniente argentina ve parcialmente disminuida la masa de renta internacional que obtendría de no mediar la acción estatal antedicha. Los debates se exacerbaban a la hora de discutir este gravamen para el principal cultivo nacional, la soja. Están quienes lo consideran una apropiación social de parte de la renta y quienes lo consideran una expropiación de una porción legítima de rentabilidad y, a su vez, una traba al 'deseo natural' de los terratenientes por expandir la producción. En este trabajo, se cuantificará el volumen de la renta sojera en la Argentina y su apropiación.

\* Este trabajo constituye un subproducto del encargo de la ONU-UNCTAD como insumo para su "Trade and development report, 2009". Parte del mismo podría ser utilizado en las tesis de maestría y doctorado del autor.

\*\* Licenciado en Economía de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Profesor Adjunto de las materias "Macroeconomía y política económica" Cátedra Perez Enri FCE-UBA; Codirector del proyecto UBACyT 2010-2012: "Economía política y tributación: el análisis del trabajo, del nivel de explotación y de la equidad fiscal en la Argentina" (FCE-UBA). joaquin\_farina@hotmail.com

## **La pertinencia teórica de la aplicación de la teoría de la renta en el cálculo de las superganancias sojeras en la Argentina actual.**

El controversial tema de la renta fue abordado por Smith en 1776, totalmente reformulado por Ricardo en 1817 y finalmente ahondado por Marx en 1894. Existieron aportes de Malthus y West alrededor de 1815 y Anderson en 1777. Según Marx (1963: 632; 1974: 336, 402-411), Malthus representa 'un plagiario profesional' mientras que Anderson es el verdadero creador de la teoría de la renta diferencial (Farina, 2006:1).

Alrededor del año 1880 gracias al desarrollo del transporte marítimo a vapor, los ferrocarriles y las técnicas de refrigeración, aumenta la importancia de la renta generada en el territorio argentino al ritmo en que el país se integraba al mercado mundial (Farina, 2006:1).

Por otro lado, desde principios de los 90 la soja es el principal cultivo del país (ya a principios de los 80 era la principal oleaginosa). Llegando a cubrir, a partir del año 2003, el 50% de superficie granarías de este país dotado de praderas con una extraordinaria fertilidad y, por consiguiente, que resultan fuente de renta diferencial. La ubicuidad del mencionado cultivo lo hace estar presente en gran parte del territorio nacional (ver **mapa N° 1**)

En el transcurso del siglo pasado hubo en la Argentina profundas discusiones acerca de su relevancia: el debate Braun-Flichman (Braun, 1974; Flichman, 1974, 1978) en los '70 fue un mojón en ese sentido. Tampoco hay que olvidar los aportes de Emmanuel Arghiri (1969) en el tema ni los últimos aportes de Arceo (2003) y Rodríguez (2004) en torno de la renta internacional (Iñigo Carrera, 1999; Farina, 2006: 1).

Durante los últimos dos años, se recuperó masivamente el debate en torno de la renta agraria a la par de su conflictiva disputa en el país. Hacía ya un tiempo que el debate teórico en torno de la renta, salvo las honrosas excepciones mencionadas y algunas otras, fue prácticamente abandonado por la economía política.

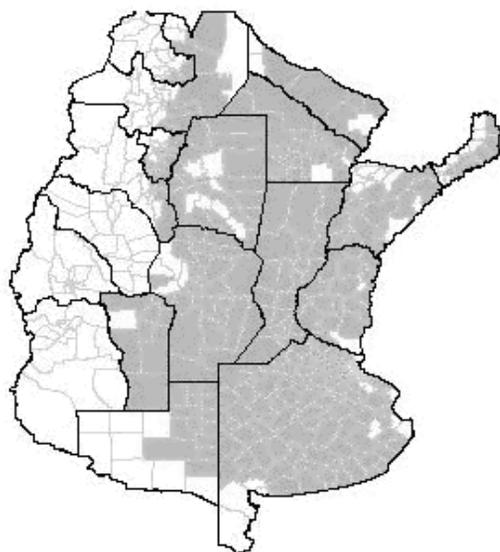
Si no se tiene en cuenta la teoría de la renta, se está igualando un medio de producción no producido con los producidos. Este error lleva a considerar a la tierra como si fuera capital y a ignorar la manera en que las distintas rentas forman o no parte de la conformación de los precios (Farina, 2006: 2).

Puede que estas igualaciones se crean legitimadas, aunque no justificadas, por un mundo en el que los roles de los capitalistas y de los dueños de la tierra (u otro recurso natural) pueden verse confundidos y/o

Mapa N° 1

## SOJA

### Zonas de Producción



**Ubicación en la  
República Argentina**



Dispersión geográfica del cultivo en función del área sembrada promedio de las últimas cinco campañas.

**Fuente: Dirección de Coordinación de Delegaciones.  
Estimaciones Agrícolas . SAGPyA**

superpuestos<sup>1</sup> frecuentemente, ya que, además, los más habituales cálculos de retorno les pasan el rasero a estos tan diferentes medios de producción.

El debate ha tomado especial importancia en la Argentina actual, dado que existe una discusión acerca de la legitimidad de las retenciones a las exportaciones de origen primario. Estas retenciones son un impuesto a la exportación de los bienes de ese origen con una finalidad tan recaudatoria como inevitablemente redistributiva, dado que cuenta con gran poder a la hora de regular los precios internos de gran parte de los alimentos. De esta manera, la clase terrateniente argentina ve parcialmente disminuida la masa de renta internacional que obtendría de no mediar la acción estatal antedicha.

<sup>1</sup> Como bien dice Smith (1958: 52), podrían ser encarnados por la misma persona. Esto no invalidó, para Smith, la importancia de diferenciar la categoría en cuestión.

Las discusiones se exacerbaban a la hora de discutir este gravamen para el principal cultivo nacional, la soja. Están quienes lo consideran una apropiación social de parte de la renta y quienes lo consideran una expropiación de una porción legítima de rentabilidad y, a su vez, una traba al 'deseo natural' de los terratenientes por expandir la producción (Iñigo Carrera, 1999:12).

En este trabajo, se cuantificará el volumen de la renta sojera en la Argentina y su apropiación.

### ¿Qué es la renta diferencial?

En este trabajo, se llamará de forma indistinta a la renta ricardiana y a la renta diferencial. Aunque el concepto de renta diferencial no es un aporte original de Ricardo<sup>2</sup> sino que, como se dijo, fue desarrollado por James Anderson<sup>3</sup>. Pero fue Ricardo quien transformó a la renta en uno de los ítems más importantes de la economía política (Farina, 2006: 5).

Para Ricardo la existencia de renta se origina en la diferencia de fertilidad entre diferentes parcelas. Como precondition, establece que las parcelas más ricas son escasas y que existen derechos de propiedad sobre la tierra.

Para él, la renta es "aquella parte del producto de la tierra que se paga al terrateniente por el uso de las energías originarias e indestructibles del suelo" (Ricardo, 1817).

Al analizar la postura ricardiana respecto de la renta, no hay que perder de vista su postura con respecto al comercio exterior, más específicamente sobre la ley de granos, y su preocupación por la caída de la tasa de ganancia. La baja de los derechos aduaneros en la época de Ricardo tiene un significado muy similar al aumento o mantenimiento de las retenciones en la actualidad argentina, ya que se trata de garantizar alimentos baratos, los que subvencionarán indirectamente la posibilidad de mantener salarios relativamente más bajos en las diferentes ramas de la producción (Farina, 2006:5).

Ricardo, al igual que Malthus y West, se va a apoyar en sucesivas colonizaciones que van de las parcelas más fértiles a las menos fértiles. Esta modalidad no fue la que se dio históricamente en el nivel internacional, pero no la invalida en principio como método de análisis (Farina, 2006: 6).

---

<sup>2</sup> Ricardo desconocía a Anderson, ya que él considera que los creadores de la teoría de la renta eran West y Malthus. (Ver Farina 2006: pág 7)

<sup>3</sup> Economista arrendatario y agrónomo que vivió entre 1737 y 1808.

Lo que efectivamente sucede es que la unidad de producto de la parcela menos fértil tiene mayor valor que el de las parcelas más fértiles pero igual precio, ya que el valor de cambio (precio para Ricardo) en todos los casos lo va a determinar la última parcela que entre en producción. De no ser así, no entrarían en producción. Este nivel debe garantizar el pago de los salarios de subsistencia y el pago de las ganancias normales para esa economía, aun en las parcelas menos productivas.

Entonces, cuando existe renta, los precios relativos de los bienes primarios son mayores con respecto de los otros bienes. Pero, a diferencia de lo que diría Smith, no es la existencia de la renta la que encarece el grano, sino a la inversa. O sea que como el grano se encarece se puede pagar una renta al terrateniente. La renta se da porque en la última parcela se usa más trabajo por unidad producida. Por lo tanto se puede inferir que la existencia de la renta no es positiva para la sociedad en términos ricardianos, ya que sería el equivalente a que conviniere tener maquinaria cada vez menos eficiente. O sea que para una sociedad sería conveniente aminorar el efecto de las ganancias que provengan de la renta diferencial (Farina, 2006: 7).

### **Las fuentes de esta superganancia sojera en la Argentina**

Las ganancias extraordinarias del sector se deben principalmente a cinco fuentes:

- a. La renta diferencial: gracias a la extraordinaria fertilidad de la región pampeana y, más específicamente, de la zona núcleo (la pampa ondulada) y a las cualidades climáticas de la región, las parcelas locales tienen un rendimiento físico adicional sobre las últimas parcelas en producción en el nivel mundial que son las que fijan el precio de los productos agropecuarios (Farina, 2006: 4-11; 2009:5).
- b. Tipo de cambio sobrevaluado: el actual tipo de cambio le permite afrontar a los capitalistas agrarios bajos costos en dólares respecto de los existentes una década y media antes. Esta fuente de ganancia se debe pura y exclusivamente a una decisión gubernamental que beneficia a los exportadores, en detrimento del poder de compra internacional de los trabajadores locales. "El sector primario ha crecido igualmente en forma ininterrumpida en los últimos quince años, sin afrontar ninguna crisis de envergadura. La devaluación de 2001 incentivó este avance y generó un nivel de rentabilidad que supera los promedios de la convertibilidad" (Katz, 2007: 97; Farina, 2009:5).

- c. Altos precios internacionales de las *commodities* en general y de los alimentos en particular. “Desde el punto de vista de los ingresos no hay mayor misterio, el dinamismo de la demanda mundial empujó el precio internacional [...]. Esta tendencia se agudizó todavía más desde 2006. En el actual contexto de inestabilidad financiera y mundial, también interviene otro componente: las presiones especulativas sobre los precios de las *commodities*” (Nahon, 2008:9; Farina, 2009:5).
- d. Bajos costos gracias al desarrollo de tecnología propia por parte del INTA y otros organismos estatales como universidades públicas. Estos desarrollos son frecuentemente cedidos gratuitamente o a muy bajo costo. Esta última ventaja no es calculada en este trabajo. Además, es fuente de una sobreganancia el no pago de tecnologías extranjeras al no estar penado, como piden las multinacionales, el uso de la llamada bolsa blanca, lo que abate fuertemente los costos.
- e. Bajos costos de insumos gracias al desacople de estos con los precios internacionales. Por ejemplo, los combustibles a los que se le aplican, de hecho, retenciones móviles.

### **Antecedentes recientes en la medición de la renta agraria en la Argentina**

Este apartado no intenta hacer una compilación exhaustiva de las mediciones realizadas sino, más bien abordar sólo dos ponderaciones previas que en rigor son la misma.

Los trabajos a los que se está haciendo mención son los de Ingaramo (2004) y Rodríguez-Arceo (2006). Ingaramo calcula la renta para los cuatro cultivos principales (girasol, soja, trigo y maíz), para ello agrega el resultado de las rentas parciales de los mencionados cultivos. Su cálculo de renta se basa sobre el precio en tranquera multiplicado por la cantidad producida a lo que se le restan los costos teniendo en cuenta el resultado que estos hubieran rendido en otra actividad. O sea les descuentan lo que llama tasa de ganancia normal. Esta tasa la supone fija en el 8% anual.

El trabajo de Rodríguez y Arceo se apoya críticamente en los cálculos anteriormente descriptos para, a partir de éstos, evaluar una distribución secundaria de la renta. Para esta distribución hace diferencia en la renta transferida entre la renta apropiada de forma directa (cobrada en forma de impuestos a las exportaciones) y la renta transferida indirectamente (vía precios de los alimentos en el mercado interno).

## Especificaciones previas al cálculo

Las características propias del cultivo en cuestión hacen inevitable no sólo abordar el cálculo sobre la soja misma, sino que también hacen necesario evaluar conjuntamente la rotación soja de segunda-trigo de ciclo corto. Para incorporar al trigo en el análisis, se utilizará un método análogo al usado con los metales secundarios a la hora de calcular la renta del cobre en Chile: considerar la rentabilidad del trigo como un costo negativo de la producción de soja de segunda. Esta forma de consideración la somete a dos cotas: la cota inferior es cero, ya que en caso de dar pérdida el trigo, no se la computa como costo adicional a la soja, mientras que la superior es el costo de la soja de segunda en el período y zona respectiva. O sea, de exceder la rentabilidad del trigo los costos de la soja de segunda, ese exceso no se agregará a la rentabilidad de la soja.

Una vez establecida la rentabilidad total por zona, se le descontará la tasa de ganancia industrial ( $g_{ind}$ ). De esta manera, se podrá determinar la porción de superganancia o ganancia extraordinaria. Este método parecería alejar al resultado de lo que sería la renta ricardiana en el sentido ortodoxo, pero no en su espíritu de captar la superganancia atribuible a la extraordinaria fertilidad local, así como a otros condicionantes de la producción.

### **Período**

El período a calcular es 1996-2008. El inicio del período se justifica en la fecha de autorización de uso de soja RR en la Argentina. Siendo a su vez 2008 el último año con todos los datos disponibles (incluso se usaron estimaciones para ese último año).

### **Método del cálculo de la Renta Sojera**

Si bien la consigna inicialmente marcada en la tarea encargada por la ONU-UNCTAD era:

$$R = (I^{me} - C^{me}) \times \text{Volumen de producción}$$

Ésta ha evolucionado para hacerla más acorde a la teoría de la renta a:

$$R = \{I^{me} - [C^{me} \times (1 + g_{ind})]\} \times \text{volumen de producción}$$

En principio esta fórmula resulta muy similar a la aplicada por Ingaramo (y por extensión por Rodríguez y Arceo). Sólo que en este caso no se usará para descontar una tasa de ganancia fija sino variable.

La tasa de ganancia variable que se utiliza es la tasa de ganancia industrial ( $g_{ind}$ ) calculada por Juan Iñigo Carrera (2007). Él utiliza la tasa “arrojada por los capitales incluidos en la gran división ‘industria manufacturera’ del sistema de cuentas nacionales”. Ella surge de dividir la producción industrial por el capital total adelantado en la producción industrial.

Se separará el análisis por regiones. Estas son tres regiones pampeanas (Zona Núcleo Maicera –NuMz-, Oeste de Buenos Aires – W de Bs As- y Sur de Buenos Aires – S de Bs As-) y dos extrapampeanas (NEA y similares; y NOA y similares). A su vez, dentro de cada región, se analizará por separado la soja de primera y la rotación trigo-soja con el método mencionado anteriormente. Esto le aportará exactitud al cálculo con respecto a sus antecesores.

Para llegar al monto deflacionado en términos internacionales de la renta en dólares se le descontará la inflación de los Estados Unidos.

### **Análisis de ingresos**

El ingreso será calculado sobre la base del precio internacional en puertos argentinos (FOB) ponderando doblemente los momentos de la cosecha, ya que los ingresos extraordinarios o perjuicios por las variaciones de precios cuando se difiere la venta no son totalmente del orden productivo sino que siempre tiene algo de especulativo. Por lo tanto, no es una renta de origen agrario, sino que se podría decir que es de origen financiero o comercial. Adicionalmente, difiriendo la venta se puede producir un ahorro de entre el 20 y el 25% en costos de comercialización (Rodríguez, Bartosik, Malinarich, Exilart y Nolasco, 2002).

### **Método de estimación de la distribución de la renta sojera**

Una vez obtenido el total, se procedió a analizar la apropiación de la misma. Por otro lado, el Estado nacional recupera parte de la renta sojera por medio de los derechos de exportación de la soja.

Respecto de la apropiación del Estado, no sería correcto aplicar otros impuestos o tasas ya que las restantes que gravan la actividad lo hacen desde su ganancia (ordinaria) o desde la propiedad, ya sea inmueble o automotor.

En cuanto a la obtención de parte de la renta por los consumidores, ésta resulta despreciable en el caso de la soja por no tratarse la misma de un alimento incluido en la cultura alimentaria rioplatense. Pero podría haber apropiación de otros actores internos intermedios. Esta porción se obtendría por diferencia. O sea que se analizará si existe apropiación

de una porción de renta por parte de otras ramas de la producción que pagan a precios nacionales parte de sus insumos (por ejemplo, la soja usada como alimento para animales o subproductos con una retención menor).

Al hacer el análisis de volumen producido menos las exportaciones netas (descontadas las importaciones en tránsito con destino de exportación), nos da un resultado despreciable por lo que se concluye que no hay una significativa apropiación interna de la renta por parte de agentes internos no estatales ajenos al sector.

El costo medio de arrendamiento es lo que se lleva en concepto de renta el propietario de la tierra (sin importar la superposición de roles, o sea sin tener en cuenta si el campo es propio o arrendado).

De existir un residuo, éste sería apropiación de renta por parte del capitalista agrario. Si eventualmente diera negativo este número, indicaría que el capitalista agrario (en cuanto a rol) ganó menos que la tasa media de ganancia.

### **Resultado y análisis del cálculo de la renta sojera**

Se ve que a lo largo del período más que se sextuplica el monto de la renta total (y se multiplica por más de 15 veces si consideramos la más baja renta del período en el año 1999).

También la participación del Estado en esta superganancia, que de ninguna manera proviene del esfuerzo de los capitalistas agrarios, ha aumentado fuertemente rondando y aun superando el 50% de la participación a partir del año 2006, hasta ser mayor al 60% al final del período. Este aumento de la participación estatal se dio por la significativa importancia que ha ganado el impuesto a la exportación a lo largo del período, el cual multiplicó su tasa más de 10 veces.

La porción apropiada por el propietario de la tierra se multiplicó por 3,7 en el período y por casi 5 si se tiene en cuenta el valle del año 1999. Adicionalmente, el capitalista agrario ha recibido fuertes cuotas de renta, llegando a casi un 18% de la misma en el año 2007. Los eventuales valores negativos en esa columna corresponden a tasas de ganancia menores a las industriales a causa, principalmente, de los altos arrendamientos exigidos por los propietarios de la tierra. También en el último año, se puede atribuir la ganancia inferior a la tasa media industrial a la decisión propia de los capitalistas agrarios de no comercializar sus mercancías durante el mejor período de la década, aun si se tenían en cuenta las tasas impositivas que intentó imponer la resistencia "resolución 125". Esta decisión fue tomada de conjunto por los auto-

denominados “el campo” al seguir a sus organizaciones patronales en un *lock out* sin precedentes a lo largo de la historia del país.

Como se dijo, la renta de la tierra atribuible a la porción del territorio dedicado a la producción sojera más que se sextuplicó (pasando de 1.331 millones de US\$ en 1996 a 8.381 millones de la misma moneda<sup>4</sup> en 2008). Si se considera el período desde antes de la caída de la convertibilidad, se multiplicó por más de doce<sup>5</sup> (de 664 millones de US\$ en 2001 a la cifra mencionada para 2008) (**cuadro N° 1**).

Mientras que, como también se mencionó, la recuperación por parte del Estado de esta superganancia pasó de ser casi nula a rondar el 50% del total de la renta desde 2006 y al 60% en 2008 (el Estado aparece

**Cuadro N° 1.** Renta Sojera en la Argentina (1996-2008) (En millones de US\$ constantes de 1996)

	Renta des- conta- da gind	Tasa de reten- ciones Soja (excepto para siembra)	Tasa de reten- ciones Aceite de Soja	Tasa de reten- ciones Otros Subpro- ductos de Soja	Estado Nacional Retencio- nes a la soja	Arrenda- miento pagado y no pagado (propie- tario)	Renta al capita- lista agra- rio
1996	1.331	3,5	0	0	21	911	399
1997	1.004	3,5	0	0	5	854	145
1998	1.139	3,5	0	0	22	762	355
1999	546	3,5	0	0	17	679	-150
2000	628	3,5	0	0	25	746	-143
2001	664	3,5	0	0	40	863	-239
2002	2.102	3,5/13,5/23,5	0/5/20	0/5/21	834	853	416
2003	3.643	23,5	20	20	1.298	1.402	944
2004	2.920	23,5	20	20	1.324	1.692	-96
2005	3.235	23,5	20	20	1.366	1.484	386
2006	3.094	23,5	20	20	1.438	1.789	-133
2007	6.264	23,5/27,9/35	20/24/32	20/24/33	3.010	2.135	1.119
2008	8.381	35/movil	32/movil	32/movil	5.174	3.371	-164

Elaboración propia sobre: SAGPyA, Dirección de Mercados Agroalimentarios, <http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/agricultura/mensual/premen.xls>; Iñigo Carrera; Arbolave 2007; Dirección de Relaciones Agroalimentarias Internacionales; <http://data.bls.gov/PDQ/servlet/SurveyOutputServlet> y la Unión Industrial Argentina (UIA)

<sup>4</sup> Todas las cifras dadas serán en dólares constantes del año 1996.

<sup>5</sup> Exactamente se vio multiplicada por 12,62 en sólo 7 años.

como socio significativo de esta superganancia recién cuando ésta se torna de gran importancia). O sea que si se descuenta la participación del Estado, la renta no apropiada por éste más que se triplicó con respecto del año posterior a la aprobación de la semilla RR y se multiplicó por 5,4 desde 2001 (999 millones de U\$S en 1997, 624 millones en 2001 y 3.207 millones en 2008). Se habla de recuperación por parte del Estado, dados los orígenes mencionados de esta superganancia.

Adicionalmente, los propietarios agrícolas tuvieron un efecto riqueza que más que cuadruplicó su patrimonio desde el año anterior al comienzo del período y el año final. Rara vez este aumento patrimonial se vio reflejado en los valores fiscales, que son los que se usan para calcular los gravámenes respectivos. La “Zona Maicera”(relevados en Pergamino, Rojas y Colón -provincia de Buenos Aires-) pasó de venderse de 2.400 dólares la hectárea a 11.825<sup>6</sup> en 2008 (en este caso, el patrimonio se multiplicó por 4,93 en sólo 13 años) y la “Zona Triguera” (relevada en los partidos de Tres Arroyos, Necochea y Lobería -provincia de Buenos Aires-) pasó a cotizarse de 936 US\$ la hectárea en 1995 a 5.367 en 2008 de la misma moneda por la misma porción (dando por resultado un patrimonio multiplicado por 5,73). Si bien acabamos de mencionar el alcance de este efecto riqueza, éste no es incluido como parte de la renta sino como justificación de su existencia. ¿Qué es el precio de la tierra sino la actualización de la renta esperada perpetua apropiada por el propietario de la tierra?<sup>7</sup>

De esta manera, un “pequeño” propietario de la primera zona (supongamos 200 hectáreas) en 2008 tenía un patrimonio de US\$ 2.365.000 (en 1995 era de US\$ 480.000) y una porción similar de la segunda zona tenía en el 2008 US\$ 1.073.400 (en 1995 tenía un patrimonio de US\$ 187.200). Por lo tanto, un “modesto” propietario de una “pequeña” parcela multiplicó varias veces su patrimonio, llegando a una riqueza millonaria (sólo contabilizando el precio de la tierra) en menos de una década y media. Este incremento patrimonial desde el efecto riqueza no tiene punto de comparación con ningún otro incremento, ni siquiera por los beneficiarios de la burbuja inmobiliaria urbana.<sup>8</sup>

El actor que adicionalmente se vio beneficiado por porciones de esta renta es el capitalista agrario (no considerando los ingresos provenientes de la propiedad de la tierra, si es que la tuviera). Durante la totalidad del período, estos han capturado 2.838 millones de US\$ en 1996. De

<sup>6</sup> Sólo en este caso, el de los precios por hectárea los valores son en dólares corrientes.

<sup>7</sup> Márgenes Agropecuarios (2009), *El valor de la tierra en la pradera pampeana*, Edición del mes de Mayo, Buenos Aires pág 39.

<sup>8</sup> Sobre datos de Márgenes Agropecuarios 2009.

ganar por debajo de la tasa de ganancia media atribuible a la actividad industrial (Iñigo Carrera, 1999, 2008) durante los últimos tres años de vigencia de la convertibilidad, pasó a obtener una ganancia adicional a la media por una cuarta parte de la renta total en el año 2003 y más de un sexto de la renta total en 2007 (el mejor año en términos absolutos). Esto quiere decir que quien invierte como capitalista en la producción sojera ha ganado en general más que un capitalista industrial. Dando por resultado una ganancia adicional de 2.838 millones de US\$ de 1996 para todo el período, de los cuales 1.119 corresponden al año 2007.

Una mención aparte merece el año 2008, en el que seguramente los empresarios agrarios hubieran podido capturar porciones récord de renta de no haberse abstenido de liquidar granos en los momentos de mayor precio pagado al productor, aun después del aumento impositivo. La poca previsión económica de los dirigentes patronales agrarios llevó a sus dirigidos a perder una ganancia extraordinaria imponderable, como se dijo seguramente récord, hasta llevarlos a ganar en un año extraordinario menos que la tasa de ganancia industrial. Igualmente vale aclarar que para este último año en análisis se supuso la mayor tasa de ganancia industrial promedio del período ya que el dato no se encuentra disponible. Por lo que si fuera menor al 18,8 % supuesto y por ejemplo la tasa de ganancia fuera la misma de 2007 (15,7%) bajaría a menos de un tercio este déficit y si fuera el promedio de todo el período (14,81) a una séptima parte. Pero lo más interesante para analizar la merma en la ganancia extraordinaria es el asombroso aumento de costos que va desde un 59% a un 108% dependiendo de la zona analizada.

Si se recalculara el año 2008 con la estructura de costos de 2007 -y aun manteniendo la máxima tasa de ganancia industrial del periodo- la renta capturada por el conjunto de los capitalistas agrarios sojeros (descontada la tasa de ganancia industrial) hubiera sido de 2.947 millones de US\$ de 1996. Esto hubiera llevado a una captura por parte del conjunto de los empresarios sojeros de 5.949 millones para todo el período. Esta diferencia podría mostrar parte de la renta agraria que es arrancada a los capitalistas agrarios por los proveedores de insumos, entre ellos las multinacionales de agronegocios comercializadoras de los paquetes tecnológicos de los que se encuentran dependientes.

Por otro lado, como se analizó en la metodología, quedaron excluidos del análisis de beneficios los provenientes de aumentos en la cotización de los granos guardados en silos bolsa fuera del período de cosecha y de la baja de los costos logísticos al diferir la venta. Esta diferencia en los costos se dio en la totalidad de los años del período, mientras que la mejor cotización sólo no se dio en dos años.

En total, el conjunto de capitalistas agrarios sojeros ha pasado de ganar 1.518 millones de US\$ constantes en 1996 a un mínimo de 1.280 en 1999 y un máximo de 3.863 en 2008. Esta ganancia total contempla la ganancia ordinaria (media) industrial y la captura de renta por parte de los capitalistas.

Si comparamos la ganancia del conjunto de los capitalistas agrarios con lo que hubieran ganado en la industria invirtiendo el mismo dinero, tenemos como resultado los siguientes cuadros en los cuales periodizamos de la siguiente forma: a) 1996-2001 b) 2002-2008, Adicionalmente, agregamos la ganancia de los capitalistas agrarios si fueran propietarios de la tierra.

En el **cuadro N° 2a**, se observa que la ganancia total sojera en el primer período pasa de 1.518 millones de US\$ a 1.646 en 2001, pasando por un máximo de 1.927 en 1998 y una suma de 1.280 en 1999. Mientras la ganancia industrial para el mismo monto hubiera pasado de 1.119 millones de US\$ en 1996 a 1.885 en 2001, siendo estos mínimos y máximos respectivamente. En conjunto, los sojeros hubieran obtenido 368 millones de US\$ adicionales con respecto a los capitalistas industriales.

**Cuadro N° 2a.** Comparativo de ganancias totales (1996-2001) (en millones de U\$S constantes del año 1996)

AÑO	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Ganancia total de capitalistas sojeros	1518	1327	1927	1280	1342	1646
Ganancia hipotética total de capitalistas industriales sobre el mismo monto invertido	1119	1182	1572	1429	1484	1885
Ganancia total de capitalistas sojeros más la de los propietarios de las tierras dedicadas a ese cultivo	2429	2181	2689	1959	2088	2509

Elaboración propia sobre: SAGPyA ,Dirección de Mercados Agroalimentarios <http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/agricultura/mensual/premen.xls>; Iñigo Carrera; Arbolave 2007; Dirección de Relaciones Agroalimentarias Internacionales; <http://data.bls.gov/PDQ/servlet/SurveyOutputServlet> y la Unión Industrial Argentina (UIA)

**Cuadro N° 2b.** Comparativo de ganancias totales (2001-2008) (en millones de U\$S constantes del año 1996)

AÑO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Ganancia total de capitalistas sojeros	2126	2814	2214	2380	2123	3400	3863
Ganancia hipotética total de capitalistas industriales sobre el mismo monto invertido	1710	1871	2310	1994	2256	2282	4027
Ganancia total de capitalistas sojeros más la de los propietarios de las tierras dedicadas a ese cultivo	2979	4216	3906	3864	3911	5536	7234

Elaboración propia sobre: SAGPyA, Dirección de Mercados Agroalimentarios <http://www.sagpya.mecon.gov.ar/new/0-0/agricultura/mensual/premen.xls>; Iñigo Carrera; Arbolave 2007; Dirección de Relaciones Agroalimentarias Internacionales; <http://data.bls.gov/PDQ/servlet/SurveyOutputServlet> y la Unión Industrial Argentina (UIA)

En el **cuadro N° 2b**, correspondiente a la segunda parte del período, la ganancia total de los capitalistas sojeros fue de 2.126 millones de US\$ constantes de 1996 a 3.863 en 2008 (año de máxima ganancia total, aun con los aumentos de costos y con el *lock out*). La ganancia hipotética de la industria en el mismo periodo pasó de 1.710 a 4.027 en 2008 (se recuerda que, para este año, se había supuesto para la industria el máximo de tasa de ganancia del período 18,8 % igual a la de 2003). La diferencial entra la ganancia total sojera y la hipotética industrial es de 2.470 millones de US\$ constantes.

Si incorporamos en el análisis la propiedad de la tierra, la ganancia total de los capitalistas agrarios y de los propietarios de la tierra en conjunto (roles que frecuentemente se superponen) en el primer subperíodo pasaron de ganar 2.429 millones de US\$ constantes en 1996 a 2.509 en 2001. En el segundo subperíodo pasa de 2.979 a 7.234.

## **El conflicto del agro en la Argentina. La disputa de la renta en acción**

Desde casi la Semana Santa del año 2008 -y por más de 100 días- se dio en la Argentina una escalada de protestas que tuvieron como principales protagonistas a propietarios rurales y capitalistas agrarios de diversos tamaños.

Las protestas no fueron el conflicto en sí mismo, sino la cristalización del mismo. El “conflicto del campo” no es otra cosa que la ruptura de lanzas en torno de una especie de guerra fría en cuanto a la disputa de la renta agraria en la Argentina.

Al parecer, en el conflicto se revelaron dos modelos de país, cada uno con su carga social e ideológica. Estos dos modelos aparentemente antagónicos no son de ninguna manera los únicos modelos posibles, ni son tan antagónicos en realidad<sup>9</sup>.

### ***Los actores en pugna***

Por el lado de quienes se opusieron a la política gubernamental, tenemos a algunas entidades agrarias que van desde la Federación Agraria Argentina (FAA) hasta la “oligárquica” Sociedad Rural Argentina (SRA), pero quedan excluidos los movimientos campesinos, los que se han mantenido al margen de la protesta y del reclamo en su gran mayoría, mientras una minoría apoyó al gobierno. También hubo dirigentes regionales de la primera asociación patronal mencionada, quienes no estaban del lado del autodenominado “campo”<sup>10</sup>.

La FAA y la SRA -que eran adversarios históricos- habían encontrado en el gobierno recientemente elegido<sup>11</sup> un enemigo común. Al momento de encolumnarse, se reveló la carencia de representatividad que tiene la FAA con respecto a los pequeños capitalistas agrarios, pequeños arrendatarios y minifundistas de nuestro país.

También se plegaron a las protestas empresarios agrarios y comerciantes “independientes”; empresas de transporte motor, todos relacionados con la actividad agropecuaria en forma directa o indirecta; tales como los “tefloneros”<sup>12</sup> de Barrio Norte y Recoleta, quienes a veces usa-

<sup>9</sup> El reciente resultado electoral en las primarias en las zonas donde el conflicto agrario estuvo más caliente lo demuestra.

<sup>10</sup> Tratando de homogeneizar bajo ese nombre actores que no son homogéneos ni tienen posiciones homogéneas.

<sup>11</sup> Igualmente, el gobierno recientemente elegido de Cristina Fernández de Kirchner era una confesa continuidad política del recientemente culminado gobierno de su esposo.

<sup>12</sup> Tal como acertadamente los llamara Andrés Calamaro.

ron a su servicio doméstico como reales blandientes de parte de su batería de cocina.

Dentro de las fuerzas políticas, se alinearon la Coalición Cívica de Elisa Carrió, la UCR (la que inicialmente había quedado fuera del gobierno) y el derechista gobernante de la Ciudad de Buenos Aires del PRO.

Extrañamente, se encontraron de este lado algunos partidos de izquierda, tanto los esperables de raíz "maoista" como, sorpresivamente, algunos de origen "morenista", quienes manifestaron estar con la FAA pero contra la SRA. Vale aclarar que estos partidos se encuentran conscientemente del lado de quienes protestan y han acudido a la Plaza de Mayo, a Palermo y al monumento a la bandera de Rosario, en un claro apoyo a las medidas de fuerza<sup>13</sup>.

También apoyaron notoriamente -casi descaradamente- al "campo" importantes medios y multimedios de comunicación que suelen reivindicarse cómo independientes encabezados por el diario *La Nación* y el Grupo Clarín.

Del otro lado, se alinearon el gobierno, incluidos los llamados transversales (aunque, finalmente, los "Radicales K" alineados con el posteriormente desdibujado vicepresidente Cobos abandonaron la coalición); grandes empresarios del agro y la agroindustria como "Los Grobo"<sup>14</sup> o la Aceitera General Deheza (ésta al menos al inicio, ya que su propietario Senador del FPV por Córdoba finalmente votó en contra haciendo primar su interés privado); el progresismo que apoya críticamente al gobierno ya que mantiene esperanzas en él a pesar de no convalidar lo actuado, por ejemplo, en el INDEC.

Desde las fuerzas políticas tuvo de su lado al PJ oficial y al FPV, a los "Radicales K", incluidos algunos de sus intendentes y gobernadores que en muchos casos los apoyaron muy a su pesar (los que se alinearon con el cobismo abandonaron al gobierno cuando éste se reveló opositor en plena votación del congreso), el PC nacional. No hay que olvidar que la Presidenta había perdido en las grandes ciudades y ganó en la mayoría de los pueblos y ciudades en los que se desarrollaron lo que ella llamó "piquetes de la abundancia".

En medio de ambas posiciones, quedamos algunos investigadores, el PC de la Capital, otros partidos de izquierda más trotskistas que more-

<sup>13</sup> No estuvo de este lado, y vale la pena aclarar la situación ya que ha sido incluido en su momento maliciosamente en declaraciones gubernamentales, el Partido Obrero. Este partido tampoco apoyó al gobierno y a esto se debe la información mencionada ya que el gobierno se siente especialmente incómodo con la oposición de izquierda.

<sup>14</sup> Para más referencias sobre "Los Grobo" ver CABRINI, DÍAZ HERMELO, FORTEZA y KOSAKOFF (2007).

nistas (aquí se ubicó el PO) y, en principio, parte de la CTA, más específicamente Lozano y su línea (Lozano, 2008).

Finalmente, el diputado Lozano votó contra la resolución 125 del gobierno, alineado con el sector degennarista de la CTA, en la que extrañamente está incluida una federación de tipo patronal como la FAA. No sólo eso, sino que le atribuyen haber sido el operador que revirtió los votos en el Senado del ARI de Tierra del Fuego (cercano políticamente al gobierno), que fueron los que posibilitaron el voto de desempate del vicepresidente.

Resultó inicialmente poco claro el posicionamiento del resto de la CTA, que osciló entre el apoyo al gobierno y el prestarle instalaciones a las entidades rurales para conferencias de prensa y otras reuniones. Hoy, a la vista de las distintas líneas internas de la central, es bastante más entendible aquella situación. En la misma línea, no quedó clara la posición de la CGT en su conjunto, ya que la intervención de la familia Moyano sólo fue en defensa de intereses sectoriales de los camioneros.

En párrafos anteriores, mencionamos que la FAA había dejado de representar a los reales “pequeños productores”, tal afirmación merece una justificación. Si hiciéramos una rememoración histórica del hecho fundacional que da origen a la FAA, nos encontraríamos con “El grito de Alcorta”. Esa rebelión tuvo como puntos principales de reclamo: la rebaja de los precios de los arrendamientos y aparcerías, y que los arrendamientos duraran al menos cuatro años. En caso de triunfar un pedido de rebaja de las retenciones, los arrendamientos se dispararían al ritmo del aumento de los precios internacionales y de la renta diferencial apropiada por el agro. Adicionalmente, el largo plazo de los arrendamientos perjudicaría la lógica de los pools de siembra, hoy aliados de la FAA. “Es lamentable que la Federación Agraria, aquella del Grito de Alcorta, no haya continuado su lucha de hace un siglo y que hoy busque como aliados a quienes están en la vereda de enfrente” (Bayer, 2008).

Además algunos de los más caracterizados voceros de la FAA en ese momento distan de ser pequeños, sin contar que también son contratistas. Los contratistas son propietarios de maquinaria agrícola que prestan sus servicios y que históricamente representan intereses contrapuestos a la FAA, ya que priorizan por cuestiones de escala prestarle servicios a los grandes capitalistas y terratenientes agrarios. También se puede evaluar el volumen de riqueza de estos “pequeños”, dado el efecto riqueza mencionado, y ver si es correcto tratarlos como si fueran “kiosqueros” de barrio.

### ***El sustento teórico de las posiciones “antagónicas”***

El sustento teórico de los que en ese momento se revelaron como opositores al gobierno desde el sector agrario se ubica desde el liberalismo económico, que promueve la libertad comercial de Smith fundado sobre las ventajas comparativas de Ricardo, hasta las teorías económicas fisiocráticas “[...] la agricultura [...] es la verdadera fuente de riqueza por su capacidad de multiplicar, entonces resultará necesario promover y no restringir a la actividad productiva para alcanzar la abundancia” (Winograd, 2008). Esta última referencia teórica representa un retroceso de 250 años en la teoría económica, hasta ubicarla en su etapa de pre-ciencia.

La porción de la izquierda que apoyó al campo se basó, en el caso del “maoísmo”, en su fetichismo del campesinado (que no intervino en el conflicto con esa posición). Los “morenistas” se basan sobre la defensa al supuesto pequeño tamaño de los capitalistas agrarios en protesta (donde también estaba la SRA), lo que los haría supuestamente preferibles a los grandes.

Por el otro lado, el gobierno se apoyó en la potestad del Estado, como soberano, para elaborar políticas económicas, tanto del tipo monetario como fiscal: “[...]el Estado en su necesidad de definir las reglas del juego de la economía frente a una aparente diversidad de sectores que confluyen en el liderazgo de los grupos monopólicos de la economía ligados a intereses agropecuarios” (Vicente, 2008). Ya vimos anteriormente como las decisiones de quienes conducen el Estado en el marco de la política monetaria beneficiaron al sector en ese momento en protesta (Katz, 2007:98).

### ***La verdadera discusión***

En realidad, lo único que está en discusión son las retenciones, en este caso móviles. Es un problema de dinero. Los autoproclamados productores sienten que les “meten la mano en el bolsillo”. Todo lo demás -la coparticipación, la obra pública en el interior, los planes específicos de estímulo y subsidio a los pequeños emprendimientos productivos-poco importa.

Pero como lo único que estuvo en discusión son las retenciones a la hora de tomar posición a favor del “campo” o a favor del gobierno, o ni con el campo ni con el gobierno, también tenemos que tomar posición en torno de la medida misma.

Las retenciones gravan las ganancias extraordinarias de un sector, las cuales se deben principalmente a las fuentes mencionadas anteriormente. Pero, además, las retenciones al menos suavizan el efecto de la

existencia de altos precios internacionales en el nivel doméstico. O sea que por el sólo hecho de existir, las retenciones son redistributivas, más allá de la intencionalidad del gobierno. Al contribuir a aminorar la evolución ascendente de los precios contribuye a defender el poder adquisitivo del salario, o sea al salario real.

Pero hay que tener cuidado. Se puede quedar preso de estar en contra del aumento de retenciones porque lo impone el gobierno al que me opongo y estar en contra, al mismo tiempo, de la disminución de las mismas porque implican un aumento en las canastas de consumo.

## Conclusiones

En un mundo en el que la soja estaba en alza tendencial casi ininterrumpida en término de precios relativos, era de esperar que aumentara la renta del producto en cuestión. Por lo tanto, al no estar en un óptimo en el sentido paretiano, existió la posibilidad de aumentar fuertemente la recuperación de la renta por parte del Estado (más allá de su destino final en gran parte para asumir compromisos externos), aun aumentando la participación de los capitalistas agrarios y de los dueños de la tierra.

En este marco, sólo se entiende esta protesta en un marco fuertemente ideológico y por la habitual ambición capitalista. Los verdaderos postergados del sector (campesinos y trabajadores) son los convidados de piedra del conflicto.

La resolución parlamentaria y superficial del conflicto aceleró el ritmo de descomposición política en la Argentina, al enfrentarse abiertamente la Presidenta y el Vicepresidente, entre otros nuevos frentes abiertos. Por otro lado el oficialismo demostró un gran poder de recomposición en los años posteriores del gobierno de Cristina Fernández que sería reelegida en 2011 por el 54% de los votos.

Las retenciones tienen muchos problemas desde el punto de vista de la justicia tributaria, ya que grava por igual al grano que se produjo en una parcela más fértil y al que se produjo en una menos fértil. Además, es idéntica la imposición por tamaño de explotación. Es más, gracias a la existencia de terminales portuarias privadas con escaso control estatal, los grandes exportadores ven la posibilidad de eludir este impuesto subdeclarando sus volúmenes. Muchos de estos granos, además, fueron comprados a productores menores con el descuento total de la retención. También, como se mencionó, los grandes acopiadores y exportadores no se opusieron a la medida gubernamental, ya que pudieron adelantar declaraciones de exportación de granos aun no comercializado a un nivel de retenciones anterior al aumento (de hecho,

fueron condenados judicialmente por ello). Por lo tanto, es verdad que el régimen de retenciones grava más a los “pequeños” que a los grandes.

En términos de justicia tributaria, sería más apropiado el impuesto a la renta presunta, pero -más allá de las innumerables posibilidades de elusión que presenta este tributo- está el problema de que el mismo no acciona sobre los precios internos.

Dada esta situación, los luchadores por el salario deben estar a favor de todo aumento en las retenciones (y no necesariamente del gobierno), es más tendrían que exigir mayores retenciones. La lucha es por el poder de compra del salario, o sea por el salario real en su conjunto y no por el salario nominal, ilusión monetaria de por medio. La lucha pura y exclusivamente por el salario nominal es la lucha de las burocracias que pretenden mantener engañadas a las masas de trabajadores con falsos aumentos en términos reales.

Pero concretamente el sistema de retenciones no es el mejor; lo mejor sería que el estado vuelva a centralizar el comercio exterior. De esta manera podría comprar los granos a un precio único, vender en el mercado interno a un precio menor y en el externo al precio internacional, manteniendo de esta manera los bajos los precios internos y evitando contrabandos, elusiones y desabastecimiento (Lozano, 2008).

## Bibliografía

- ANDERSON, James (1986) [1777], “Investigación sobre la naturaleza de las leyes de granos, con una opinión sobre la nueva ley de trigos propuesta para Escocia”, En *Ciencias Humanas N° 9*, UN de Medellín (Colombia).
- ARGHIRI, Emmanuel, (1969), *El intercambio desigual*, Siglo XXI editores, Madrid (España).
- ARBOLAVE, Mario R. (2007), “La renta de la tierra 2007”, *Márgenes Agropecuarios*, Junio de 2007, Buenos Aires (Argentina)
- ARCEO, Enrique (2003), *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, UNQ/FLACSO/IDEP, Buenos Aires (Argentina).
- BAYER, Osvaldo (21/06/2008), “Al toro por las astas”, *Página/12*, Contratapa, Disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/contratapa/13-106399-2008-06-21.html>
- BRAUN, Oscar (1974), “La renta absoluta y el uso ineficiente de la tierra en la Argentina”, *Desarrollo Económico*, N° 54, Buenos Aires.
- CABRINI, Silvina; DÍAZ HERMELO, Francisco; FORTEZA, Jorge y KOSA-COFF, Bernardo (2007), *Los Grobo*, Universidad de San Andrés. Disponible

en: <http://www.scribd.com/doc/15241636/UdeSA-Caso-Los-Grobo-version-final>

- FARINA, Joaquín (2006), *El concepto de la Renta: un análisis en su versión clásica y marxista. ¿Son aplicables a la Argentina actual?*, VIII Reunión de Economía Mundial. Alicante (España).
- FARINA, Joaquín (2009), *El conflicto del Agro, los modelos de país en pugna y el papel de la izquierda*, Mimeo.
- FLICHMAN, Guillermo (1974), "Nuevamente en torno al problema de la eficiencia en el uso de la tierra y la caracterización de los grandes terratenientes", *Desarrollo Económico*, N° 54, Buenos Aires (Argentina).
- FLICHMAN, Guillermo (1978), "Notas sobre el desarrollo agropecuario en la región pampeana argentina (o por qué Pergamino no es Iowa)", *Estudios CEDES*, Vol 1 N° 4/5, Buenos Aires (Argentina).
- HELLER, Pablo (2008), "La cuestión agraria: Cien años después no aprendieron nada", *Prensa Obrera*, N° 1032.
- INGARAMO, Jorge (2004), "La renta de las tierras pampeanas.", Bolsa de Cereales de Buenos Aires. Disponible en: [www.bolsadecereales.com/pdf/renta%20tierra.pdf](http://www.bolsadecereales.com/pdf/renta%20tierra.pdf)
- IÑIGO CARRERA, Juan (2007), *La formación económica de la sociedad argentina*. Volumen 1. Editorial Imago Mundi, Buenos Aires (Argentina)
- IÑIGO CARRERA, Juan (2008), *Terratenientes, retenciones, tipo de cambio, regulaciones específicas: Los cursos de apropiación de la renta de la tierra agraria 1882-2007*, Disponible en: <http://www.iade.org.ar/uploads/c87bbfe5-0ba4-00ea.pdf>
- IÑIGO CARRERA, Juan (1999), "La apropiación de la renta de la tierra pampeana y su efecto sobre la acumulación de capital agrario", *I Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*, FCE-UBA, Edición en CD, Buenos Aires (Argentina).
- KATZ, Claudio (2007), "La economía argentina en el contexto mundial. Límites y posibilidades.", *Anuario del EDI*, N° 3, Buenos Aires (Argentina).
- KAUTZKY, Karl (2002) [1899], *La cuestión agraria*, Siglo XXI editores, México DF (México).
- LOZANO, Claudio (2008), *Recuperar la soberanía alimentaria y mejorar el poder adquisitivo de la población*, Mimeo.
- MANDEL, Ernest (1973), *Introducción a la teoría económica marxista*, Ediciones Cepe, Buenos Aires (Argentina).
- Márgenes Agropecuarios (2009), *El valor de la tierra en la pradera pampeana*, Edición del mes de Mayo, Buenos Aires (Argentina).
- MARX, Carlos (1962) [1864], *El capital: crítica de la economía política*, Tomo I, Editorial Nacional de Cuba, Consejo Nacional de Cultura, La Habana (Cuba).
- MARX, Karl (1963) [1894], *El capital: crítica a la economía política*, Tomo III, Editorial nacional de Cuba, La Habana.

- MARX, Karl (1974) [1905], *Historia crítica de la teoría de la plusvalía*, Tomo 1, Ediciones Brumario, Buenos Aires (Argentina).
- NAHON, Cecilia (2008), "7 preguntas clave sobre las retenciones", *Le Monde diplomatique* (edición Argentina), Mes de Mayo de 2008, Buenos Aires.
- RICARDO, David (1959) [1817], *Principios de economía política y tributación*, Fondo de Cultura Económica, México DF (México).
- RODRÍGUEZ, Javier (2004), "Renta, cambio tecnológico y desarrollo agropecuario: una explicación del caso argentino.", *II Congreso Nacional de Sociología*, Publicado en el CD-ROM del evento, Buenos Aires (Argentina).
- RODRÍGUEZ, Javier y ARCEO, Nicolás (2006), "Renta agraria y ganancias extraordinarias en la Argentina 1990-2003.", **Realidad Económica** N° 219. IADE. Buenos Aires (Argentina). Disponible en: <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=871>
- RODRÍGUEZ, Juan Carlos; Bartosik, Ricardo; Malinarich, Héctor; Exilart, Juan y Nolasco, Miguel (2002), "Almacenaje de soja y girasol en bolsas plásticas", *Revista IDIA XXI del INTA*, Disponible en: <http://www.inta.gov.ar/ediciones/idia/oleaginosa/varios01.pdf>
- SMITH, Adam (1958) [1776], *Investigación sobre la naturaleza y causas de las riquezas de las naciones*, Fondo de Cultura Económica, México DF (México).
- VICENTE, Néstor (06/06/2008), "El derecho del Estado", *Página/12*, Pág 10.
- WINOGRAD, Mariano (03/05/2008), "Seguridad y abastecimiento", *Suplemento Rural de Clarín*, Pág 16.

**Recursos de internet:** <http://www.faa.com.ar/>

**Ley 26.331**

# Mecanismos de compensación: dificultades y propuestas

*Gerardo Denegri \**  
*Gustavo Acciaresi\*\**

Este trabajo tiene como objetivo detectar y analizar las dificultades que presentan los mecanismos de compensación que se aplican en el marco de la ley 26.331 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos, discutiendo la importancia de capitalizar la experiencia acumulada a partir de la implementación de los diferentes sistemas de fomento para la forestación utilizados por la Nación, con el objeto de mejorar su eficiencia.

Se describe la evolución de las políticas nacionales hacia los bosques nativos, enmarcada en el contexto socioeconómico, hasta la sanción de esta norma, haciendo hincapié en los mecanismos de compensación y como se están implementando en su fase inicial, situación que se compara con los instrumentos utilizados en la forestación industrial. También se presenta un modelo teórico de costos para estimar las erogaciones asociadas con las prácticas de manejo del bosque nativo.

Se concluye que el Estado nacional -en su carácter de gran árbitro del sistema- debe generar una gran base de datos con rangos de costos para cada situación representativa de manejo de las masas forestales nativas, cuya disponibilidad reforzaría su rol de supervisor en la eficiente asignación de los recursos que recibe de toda la sociedad.

\* Ing. Forestal, Docentes investigadores del Dpto de Desarrollo Rural.. Fac. de Ciencias Agrarias y Ftales-UNLP. Carrera de Ingeniería Forestal, Master en Economía Ambiental y Recursos Naturales. Coordinador de la Especialización en Economía Agroalimentaria, FCAYF-UNLP, gdenegri@agro.unlp.edu.ar

\*\* Ing. Forestal. Docentes investigadores del Dpto de Desarrollo Rural.. Fac. de Ciencias Agrarias y Ftales-UNLP. Carrera de Ingeniería Forestal, Coordinador de la Carrera de Ingeniería Forestal FCAYF UNLP. gaccia@gmail.com;

## Introducción

La Argentina sufre desde el inicio del siglo XX un proceso de deforestación que -pese a los intentos que en distintos períodos realizó el gobierno nacional a los que recientemente se sumaron distintos sectores de la sociedad organizados en ONGs- llevó a reducir la superficie de bosques nativos de más de 100 millones de hectáreas a las actuales 29 millones (FAO 2010).

Los estudios recientes ponen en duda la superficie estimada por Carlos Spegazzini de 106.888.400 hectáreas, citado en un proyecto de ley Forestal, presentado a la Cámara de Diputados en el año 1915. En este sentido, la poca confiabilidad de las cifras se evidencia en las distintas evaluaciones hechas entre 1930 y 1950, las que varían entre los 50 a las 38 millones de hectáreas (Zarrilli, 2008; SADS, 2003); de este modo, recién a fines del siglo pasado hubo mediciones confiables de esa superficie. No obstante, se puede afirmar que a lo largo del siglo XX hubo una pérdida en cantidad y calidad de los bosques, dado que fueron sometidos a severos procesos de degradación y fragmentación, comprometiendo sus funciones ecosistémicas y reduciendo el flujo de bienes y servicios ambientales, importantes para las comunidades locales.

Según Zarrilli (2008), la pérdida de bosque nativo es un proceso que ocurre por pulsos asociados a momentos favorables para la expansión agrícola, ya sea por los precios de los productos agrícolas, cambios tecnológicos o contexto sociopolítico.

Por otra parte, si bien el fenómeno de deforestación despertó el interés en distintos sectores de la sociedad argentina, aún resultaba desconocido para el conjunto, circunstancia que fue evolucionando hasta convertirse en temática de mayor presencia en los ámbitos urbanos.

El primer hito en la intervención del Estado nacional ocurrió en el año 1948 con la sanción de la ley 13.273 de Defensa de la Riqueza que fue el resultado de la definición de políticas forestales de carácter integral, instalando instrumentos programáticos cuya ejecutora fue la Administración Nacional de Bosques. Esta ley regía en forma directa en los Territorios Nacionales<sup>1</sup> que existían en esa época e invitaba a las

---

<sup>1</sup> Para la década del '40 existían 14 provincias y 10 gobernaciones. Estas últimas no gozaban de autonomía ni elegían a sus autoridades; el poder era ejercido por el gobierno federal a través de sus delegados. Los Territorios Nacionales eran: Chaco, Chubut, Formosa, La Pampa, Los Andes, Misiones, Neuquén, Río Negro, Sta Cruz y Tierra del Fuego. Durante la década del '50 la mayoría de las gobernaciones pasaron a ser provincias, con la excepción de Los Andes cuyo territorio se dividió entre Jujuy, Salta y Catamarca, y Tierra del Fuego provincializada en los años '90.

provincias a adherirse al régimen, dado que los recursos naturales por nuestra constitución son de jurisdicción provincial. Posteriormente, la inestabilidad política y la provincialización de los antiguos territorios nacionales, donde se encontraban gran parte de los bosques nativos, llevaron al progresivo abandono del tema por parte del Gobierno nacional desde la segunda mitad del siglo pasado.

A partir de la década de los '60 la acción del estado nacional se concentró en incentivar las forestaciones de especies de rápido crecimiento, a través de distintos instrumentos de política económica basados sobre subsidios que se fueron perfeccionando a lo largo de ese período.

La Constitución nacional de 1994 reafirma el concepto de la potestad de las provincias sobre sus recursos naturales, pero se introduce una salvedad, ya que en su artículo 41 se compromete a las autoridades a promover la utilización racional de los recursos naturales, la preservación del patrimonio cultural, natural y la diversidad biológica, al mismo tiempo que asigna a la Nación la responsabilidad del dictado de las normas que contengan presupuestos mínimos de protección. Asimismo, requiere que las provincias procedan al dictado de las leyes necesarias para complementarlas (Díaz Ricci y de la Vega, 2009). Este mandato constitucional quedó plasmado en la ley 25.675 de Presupuestos Mínimos que, en su artículo 2° crea un Sistema Federal de Coordinación Interjurisdiccional para la implementación de políticas ambientales en la escala nacional y regional, concretado en el Consejo Federal de Medio Ambiente (COFEMA).

Paralelamente a la sanción de la nueva constitución se produce una revolución en la producción agraria argentina impulsada por una combinación de factores analizados por Da Veiga, (2005), entre los que se puede mencionar:

- El cambio tecnológico: pueden mencionarse como ejemplo, el desarrollo de organismos modificados genéticamente, el paquete de siembra directa y uso de agroquímicos, el desarrollo tecnológico asociado con el acopio (silos bolsa), la nueva generación de maquinaria agrícola y los cambios de paradigma en la gestión de las organizaciones rurales capitalizadas.
- Los mercados financieros: surgen, en el mercado interno, como oferente de créditos baratos a través de nuevos instrumentos (ejemplo, el fidecomiso), y en el plano internacional la llegada de fondos institucionales con capacidad de compra de opciones de productos agropecuarios.
- Se visualiza la expansión de organizaciones productivas como las grandes compañías transnacionales (proveedoras de insumos), el for-

talecimiento del eslabón de los contratistas (proveedores de servicios) y las nuevas redes empresariales pampeanas que se propagan al norte argentino y países limítrofes.

- Los mercados internacionales: a partir de este nuevo siglo se registra un fuerte incremento en el precio de las *commodities* agrícolas debido a la demanda sostenida de China e India y a la disminución de los subsidios de la Unión Europea.

Esta combinación llevó a una fuerte expansión de la frontera agrícola. De este modo provincias como Chaco, Córdoba, Formosa, Salta y Santiago del Estero incrementaron la superficie cultivada, principalmente con soja, a expensas de un fuerte proceso de desmonte, coincidiendo con lo expresado por Zarrilli *ob cit.* Según las estimaciones efectuadas por la Unidad de Manejo del Sistema de Evaluación Forestal la deforestación promedió las 200.000 ha/año, para el período 1998/2002 y 300.000 ha/año para el 2002/2006.

En el contexto descrito de la aceleración en la degradación del bosque nativo, se produce un cambio en la concepción ambiental de la sociedad, especialmente la urbana, que hasta entonces no tenía conocimiento de la importancia del bosque nativo. Aparece así una combinación favorable para una segunda intervención del Estado nacional en esta materia, generándose condiciones para la creación de un nuevo instrumento legal.

Luego de muchas negociaciones en el Congreso nacional, que dieron respuesta a los planteos de ONGs y armonizaron intereses de las provincias, a fines del año 2007, se aprobó la ley 26.331 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos -fue reglamentada por el Poder Ejecutivo en 2009-, tras el reclamo en ese sentido que hicieron numerosas organizaciones sociales.

La norma, a diferencia de la ley 13.273, es de acatamiento obligatorio por parte de las provincias y establece una serie de instrumentos para proteger los bosques y financiar sus servicios ambientales. La ley crea el Fondo Nacional para el Enriquecimiento y la Conservación de los Bosques Nativos “*con el objeto de compensar a las jurisdicciones que conservan los bosques nativos, por los servicios ambientales que éstos brindan*” (artículo 30). Este mecanismo de compensación por servicios ambientales es el primer antecedente en la legislación argentina y establece la obligatoriedad de realizar un Ordenamiento Territorial de las tierras forestales para recibir los pagos. La ley clasifica los usos posibles para los bosques desde la conservación hasta la posibilidad de transformación para la agricultura, pasando por el uso sustentable del bosque. Permite al Estado nacional implementar políticas activas destinadas a la promoción del uso sustentable del bosque; paralelamente pro-

picia otro incentivo para ordenar el territorio el cual prohíbe la realización de nuevos desmontes hasta que no esté finalizado el ordenamiento territorial. Por último desde lo conceptual queda evidenciado que toda actividad que implique alteración del bosque debe ser avalada por un proceso participativo.

En el año 2010 y en lo transcurrido de 2011, no se alcanzó el nivel de ejecución de las partidas destinadas a la compensación. Esta situación generó cuestionamientos desde distintos ámbitos al gobierno nacional como por ejemplo, el editorial del diario *La Nación*<sup>2</sup> donde dice textualmente “*El Gobierno no cumple con la ley al asignar fondos ínfimos para la preservación de nuestras reservas forestales*”. Tales afirmaciones desconocen que la autoridad de aplicación se enfrentó a serias dificultades técnicas para operativizar la compensación que establece la ley 26.331, según los mecanismos que ella impone. A esta circunstancia hay que sumarle el retraso producido en la aprobación de los ordenamientos territoriales en muchas provincias, condición previa necesaria para poder acceder a las transferencias de las partidas específicas. Aproximadamente, al momento de escribir el trabajo, 15 provincias lo tenían aprobado por ley provincial y un número importante aún están en pasos previos del proceso como la consulta participativa. Asimismo, es pertinente remarcar que casos semejantes se han dado en otros países de la región con una legislación similar, tal como aconteció este año en Chile (Lignun al día, 2011)

En resumen, se presenta un problema consistente en que, por un lado, existen los fondos que asigna la ley, pero, por el otro, son difíciles de aplicar en su totalidad debido a las trabas que la misma ley impone para asegurar la sostenibilidad del sistema, a ello se suman las dificultades en las burocracias provinciales y la ausencia de mecanismos que aseguren la eficiencia del sistema.

Este trabajo tiene como objetivo explicar y resaltar las dificultades que presentan los mecanismos de compensación que se aplican en el marco de la ley 26.331 de Presupuestos Mínimos de Protección Ambiental de los Bosques Nativos, discutiendo la importancia de capitalizar la experiencia acumulada a partir de la implementación de los diferentes mecanismos de fomento para la forestación utilizados por la nación, para mejorar su eficiencia.

## Desarrollo

La ley establece en su artículo 9, tres categorías de conservación. La

<sup>2</sup> Editorial II “Nuestros bosques, sin presupuesto” Diario *La Nación* Miércoles 19 de octubre de 2011

categoría I: son sectores de muy alto valor de conservación que no deben transformarse. aunque estos sectores puedan ser hábitat de comunidades indígenas y ser objeto de investigación científica. La II (amarillo): son áreas de mediano valor de conservación, que pueden estar degradados pero que a juicio de la autoridad de aplicación jurisdiccional con la implementación de actividades de restauración pueden tener un valor alto de conservación y que podrán ser sometidos a los siguientes usos: aprovechamiento sostenible, turismo, recolección e investigación científica. Por último la III (verde): presenta bajo valor de conservación que pueden transformarse parcialmente o en su totalidad aunque dentro de los criterios de la presente ley.

La definición de las categorías resulta de mucha importancia para la compensación económica ya que la ley expresa el mecanismo a utilizar. El decreto reglamentario establece una fórmula para calcular el monto asignado a cada provincia, al respecto la variable de mayor ponderación es la superficie asignada a la categoría I y en menor medida la II.

Es importante aclarar que el 70% del monto se destina a los propietarios de los bosques conservados mientras que el 30% restante ingresa a la provincia para fortalecimiento institucional y robustecer la capacidad de monitoreo de los bosques.

En este punto, surge la duda acerca de como motorizar esta compensación de modo que se cumpla, de manera eficiente, con los objetivos de la ley. Así, los equipos técnicos de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable desarrollaron el sistema -oportunamente aprobado por el COFEMA- que actualmente se está aplicando, el cual se desarrolla seguidamente en sus aspectos centrales:

Una vez aprobado el ordenamiento territorial por la legislatura de una provincia, los propietarios de bosques (privados, públicos, comunidades aborígenes o criollas asentadas sobre bosques en territorios fiscales o que habitan en forma ancestral) están en condiciones de formular planes para recibir la compensación. Los planes, que se deberán presentar en la autoridad de aplicación provincial quienes lo evaluarán y elevarán a la Nación, pueden tomar dos formas:

- Planes de Manejo Sostenible. Se aplica a las categorías II o III y pueden tener distintos objetivos como el aprovechamiento de madera o de productos no madereros y servicios, producción silvopastoril, el enriquecimiento o restauración<sup>3</sup> de los bosques, entre otros. El plan

---

<sup>3</sup> El Decreto 91/2009 que reglamenta la ley define como: restauración: proceso planificado de recuperación de la estructura de la masa original; enriquecimiento: técnica de restauración destinada a incrementar el número de individuos, de especies o de genotipos en un bosque nativo, a través de la plantación o siembra de especies forestales autóctonas entre la vegetación existente

deberá asegurar siempre que el bosque no sea sustituido; que siga manteniendo los atributos de conservación de la categoría bajo la cual ha sido clasificado y si la alterara, establecer de que forma se va a recuperar.

- Planes de Conservación. Pueden ser presentados para cualquier categoría de bosques. Presenta distintas variantes como aprovechamiento de productos no madereros y servicios, mantenimiento y recuperación del potencial de conservación mediante el enriquecimiento y/o la restauración. En este caso los planes deben asegurar que no se extraiga madera para uso comercial y que las acciones a desarrollar mantengan o incrementen los atributos de conservación.

Ambas modalidades pueden incluir también actividades de extensión y educación, como una forma de tender a la sustentabilidad en un sentido más amplio del término.

El mecanismo elegido para pagar la compensación está en línea con lo expresado por la ley que en el artículo 35 inciso a), establece: *el aporte no reintegrable, será abonado por hectárea y por año, de acuerdo a la categorización de bosques nativos, generando la obligación en los titulares de realizar y mantener actualizado un Plan de manejo y conservación de los bosques nativos . . . El beneficio será renovable anualmente sin límite de períodos.*

Se puntualiza que la ley no establece la forma ni el monto de efectivización de los beneficios a percibir. En este sentido, la autoridad de aplicación consensuó en el COFEMA que el monto de la compensación es el presupuesto del plan de manejo o el de conservación. Preliminarmente aparece, pues, una primera contradicción consistente en que quien va a recibir el subsidio es el encargado de determinar el monto. Adicionalmente se presenta una segunda referida al control: el primer eslabón en la aprobación del plan y su control -que es la autoridad de aplicación provincial- aparece directamente vinculada, dado que recibirá un monto equivalente al 30% del monto total compensado.

Una vez aprobados los planes, el responsable deberá presentar un Plan Operativo Anual (POA) que detalla las actividades a ejecutar y los medios necesarios. Así, el presupuesto del POA, al que se le adiciona una compensación propiamente dicha que establece la ley, constituye el monto a percibir por el propietario para ese año.

A esta altura es pertinente expresar que existe una experiencia que puede aportar a esta discusión, surgida con la sanción de la ley 13.273. La norma en su artículo 60 establecía que: *Serán liberadas del impuesto a los réditos las utilidades que se inviertan en nuevas plantaciones forestales y en mejoras silvícolas en general.* Este artículo permitió el

desarrollo de un proceso de forestación subsidiado que constituyó el origen de nuestra foresto industria, basada sobre bosques de cultivo, el cual atravesó a lo largo de 60 años por diversas situaciones e instrumentos económicos de promoción, generando una rica experiencia de aplicación de potencial utilidad en la implementación de la compensación ambiental.

Históricamente, la primera forma de promocionar las forestaciones tuvo el siguiente mecanismo: el propietario del establecimiento debía presentar un plan de forestación cuya viabilidad técnica era evaluada por el organismo de aplicación y que incluía un presupuesto (elaborado por el interesado) que de ser aprobado, los comprobantes del desembolso eran tomados a cuenta del pago del impuesto a los réditos, hoy ganancias. Este sistema estuvo vigente hasta mediados de la década de los '70 y tuvo como resultado positivo el desarrollo de las actuales cuencas forestales proveedoras de la mayor parte de la madera de uso industrial, que se produce en la Argentina. Además, produjo una serie de efectos negativos que condujeron a su reemplazo, entre los que se pueden mencionar: baja calidad de las forestaciones por ausencia de manejo y muy alto costo de establecimiento. También, el sistema generaba un desvío de fondos hacia otras actividades económicas cuyos insumos o actividades se presupuestaban como parte de los costos de forestación, no siempre formalizadas debidamente desde el punto de vista impositivo.

Reconocido este problema por parte del Estado nacional, se decidió reemplazar este instrumento mediante la ley 21.695 que establecía un subsidio directo (a través de un instrumento llamado de crédito fiscal), que cubría entre el 20 y el 70% de los costos de forestación. La gran diferencia estaba constituida porque se establecía especies promocionadas por regiones y para cada grupo la autoridad fijaba un costo modal. El principal problema en su implementación fue que una parte del apoyo se pagaba antes de efectuar la plantación, circunstancia que no aseguraba su efectiva realización.

El sistema se fue perfeccionando al concretar el apoyo en el estado de forestación lograda<sup>4</sup> mediante ley 25080, prorrogada por la ley 26432 que la compatibiliza con la ley 26331, objeto de este trabajo. Esta norma junto con el desarrollo de sistemas de control mediante imágenes satelitales aportó eficiencia al sistema. Las trabas existentes hoy son de índole esencialmente burocráticas y de ejecución del Presupuesto nacional

---

<sup>4</sup> Se entiende por forestación lograda aquella que se considera que ya no requiere más intervención para lograr su supervivencia. El texto de la Ley establece que esta condición se alcanza en un período de entre 12 y 18 meses de finalizados los trabajos.

Un aspecto adicional a considerar es que los bosques de la Argentina presentan una gran heterogeneidad producto de su gran dispersión geográfica y de la variación climática, derivando en formaciones que van desde ecosistemas subtropicales (húmedos y secos) hasta templado fríos. Por ende, se hace difícil alcanzar un conocimiento científico y tecnológico para fundamentar y normalizar prácticas de manejo acordes con los planes que exige la ley 26.331. Este *corpus* está hoy fragmentado y concentrado en los bosques de algunas áreas geográficas y en determinadas especies arbóreas.

La misma situación se produjo en ocasión del inicio del proceso de forestación industrial por medio de la ley 13.273. En efecto, el conocimiento de esa actividad era incipiente y se encontraba en una situación similar a la actual del bosque nativo: no había estandarización de tareas y por lo tanto de costos, si bien presentaba menor complejidad que para el bosque nativo.

Un principio a resaltar es que la situación actual debe ser considerada como el punto de partida de un proceso de mejora continua a fin de ir perfeccionando el pago de las compensaciones de la ley. En ese marco, surge la necesidad de desarrollar un mecanismo que considerando la diversidad de tareas y condiciones ecológicas aporte eficiencia económica al sistema de compensaciones.

Según la experiencia regional, el Congreso chileno aprobó, a fines de 2007, la *ley de Recuperación del Bosque Nativo y Fomento Forestal* con el fin de proteger, recuperar y mejorar el recurso forestal. El instrumento contempla un sistema de incentivos a la preservación de los bosques nativos y las formaciones xerofíticas, a las actividades silviculturales para obtener productos no madereros y otras destinadas a manejar y recuperar estos bosques. A diferencia de nuestra ley, la trasandina establece los montos máximos a subsidiar para cada actividad. La homogeneidad y simpleza de sus bosques le permiten hacer, dentro de ciertos límites, esta simplificación. Replicar este modelo llevaría a situaciones complejas y poco eficientes, dado que es muy centralizado y aplica demasiadas simplificaciones para lograr una razonable eficiencia.

Frente a este panorama, correspondería postular que en la construcción de un modelo se debe tener claro, en primera instancia, definir que variables del sistema deliberadamente se omitirán para simplificarlo, tanto en su diseño como en su aplicación. Seguidamente, se presenta un modelo conceptual, que a medida que se obtenga información, se podrá progresivamente pasar a uno empírico, posiblemente de tipo econométrico, que relacionará los costos de las distintas estrategias de

**Figura N°1.** Modelo teórico para determinar costos estándares de compensación

$$CM = F(Ti, ENM, G, DE, CE, ND, I, P, J, C, ACP)$$

**Referencias:**

Variable dependiente:

CM = costo modal de la intervención a compensar. Forma de obtención: presupuestos parciales presentados por los beneficiarios, en los POAs. Su validación surgirá de datos tipos provenientes de información estándar existente en los ámbitos público y privado.

Variables independientes:

Ti= Tipo de intervención: la variable puede tomar 3 formas: clausura, restauración y enriquecimiento. Forma de obtención: registro de los planes

ENM= Extracción de productos no madereros. Variable dicotoma que toma el valor de 1 si incluye esta actividad, si no es 0. Forma de obtención: registro de los planes

G= Presencia de ganado, variable dicotoma que toma 1, si incluye esta actividad, si no es 0. Forma de obtención: registro de los planes.

DE= Diversidad de especies. Se transforma en un índice de 1 a 10 (1: formación mono-específica – 5: gran diversidad de especies) Forma de obtención: registro de los planes.

CE= Cantidad de estratos que componen los bosques: se transforma en un índice de 1 a 10 (1: presencia de un solo estrato y 5: gran diversidad de estratos). Forma de obtención: registro de los planes

ND= Nivel de degradación: se transforma en un índice de 1 a 10 (asume el valor 1 para un bosque primario prístino a 10 en un bosque secundario totalmente degradado). Forma de obtención: Declaración provincial en el ordenamiento territorial.

I= Área de plan afectada por incendios: porcentaje de área del bosque afectada por incendios. Forma de obtención: registro de los planes

P= Precipitación promedio del sitio: cuantitativa. Forma de obtención: Estación meteorológica más cercana.

J= Precio del jornal en la región: cuantitativa. Forma de obtención: ANSES/Ministerio de Trabajo.

C= Precio del gasoil: cuantitativa. Forma de obtención: Secretaria de Energía

A= Costo del metro lineal del alambrado: cuantitativa. Forma de obtención: publicaciones del sector agropecuario.

CP= Costo de la prevención del ataque de vertebrados exóticos: Dirección de Producción Forestal -Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca-

manejo o conservación, respetando las características heterogéneas de nuestros bosques.

El desarrollo de un modelo único para el país es muy difícil por las razones antedichas, motivo por el cual se propone una metodología consistente en dividir todo en unidades de análisis más pequeñas. Cada una de ellas deberá generar su propia información, constituyendo de esa forma un modelo particular. Así, las unidades propuestas son:

- Bioma / Provincia
- Plan de Manejo Sostenible/Plan de conservación

La **figura N° 1** muestra la relación entre los costos y las posibles variables predictoras por medio de una relación matemática.

Se destaca que la construcción de este modelo se inscribe en un proceso largo y complejo debido a la multiplicidad de actores y ambientes. Como se puede inferir, se trata de una primera aproximación que debería ser discutida y consensuada en el ámbito de la Dirección de Bosques de la Secretaría de Ambiente y Desarrollo Sustentable (COFEMA), articulando con los mecanismos participativos que prevé la ley 26.331.

## Conclusiones

- Lograr eficiencia en la asignación de subsidios a la forestación fue un proceso de aciertos y errores que llevó más de medio siglo. En el caso de las compensaciones de la ley 26.331 podría hacerse en un plazo mucho menor, por medio de una planificación participativa y la generación de información con rigor científico, proceso que demanda un inmediato inicio, vistas las presiones que sufren los bosques por la expansión de la frontera agropecuaria.
- Otra de las lecciones provenientes de la experiencia histórica es que se debe asegurar la dotación de personal técnico en calidad y cantidad suficiente, con recursos materiales y fondos necesarios, a los efectos de administrar una cifra que en los próximos años superaría los 2.000 millones de pesos.
- No se puede soslayar el papel del Estado nacional como un árbitro, generando una gran base de datos con rangos de costos para cada situación, cuya disponibilidad reforzaría su rol de supervisor en la eficiente asignación de recursos que recibe de toda la sociedad y, por lo tanto, asegurar su correcta aplicación a los sectores y grupos que efectivamente son sujetos de esta ley.

## Bibliografía

- Da Veiga A., 2005. La Soja y la Expansión de la frontera agrícola argentina. En *SOJA. Eficiencia de Cosecha y Postcosecha*. Bragachini y Casini Editores. PRECOP- INTA Manual N° 3. I.S.S.N. 1667-9199

- Díaz Ricci, R. y de La Vega, A., 2009. "Principios articuladores para una red federal ambiental. Ponencia del V Congreso Argentino de Administración Pública: *Administración Pública y Cuestión Federal: la red Nación, Provincias y Municipios*". San Juan Argentina.
- FAO, 2010. Evaluación de los recursos forestales mundiales 2010. Informe nacional Argentina. Departamento Forestal FRA2010/009 Roma
- Lignum al día 2011. Ley del bosque nativo: Todavía queda plata por asignar. Revista Lignum. Chile. <http://www.lignum.cl/noticias/index.php?id=22372>
- SADS (Secretaria de Ambiente y Desarrollo Sustentable), 2003. *Atlas de los bosques nativos argentinos* Capítulo I. Proyecto Bosques Nativos y Áreas Protegidas BIRF 4085-AR,
- Zarrilli A., 2008. Bosques y agricultura: una mirada a los límites históricos de sustentabilidad de los bosques argentinos en un contexto de la explotación capitalista en el siglo XX. Revista *Luna Azul* 26: 87-106. Univ. De Caldas Colombia
-

---

**Conflictos ambientales**

# Primera Jornada-Debate La problemática agraria en la Argentina III

**El 6 de julio de 2011 se llevó a cabo en el Centro Cultural de la Cooperación “Floreale Gorini” la Primera Jornada Debate “La problemática agraria en la Argentina”, organizada por la Cátedra Libre de Estudios Agrarios “Ing. Horacio Giberti”, Sec. de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil-Facultad de Filosofía y Letras-UBA, el Departamento e Instituto de Geografía- Facultad de Filosofía y Letras-UBA, el Centro Cultural de la Cooperación “Floreale Gorini” y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE). Las intervenciones están contenidas en tres entregas en Realidad Económica; esta es la última.**

## Primera Jornada-Debate

### La problemática agraria en la Argentina

Cátedra Libre de Estudios Agrarios  
"Ing. Horacio Giberti"

**6 de julio 2011**

Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"  
Avda. Corrientes 1563- 1° Piso- C.A.B.A

#### Palabras de bienvenida

*Dr. Hugo Héctor Trincheo* (Facultad de Filosofía y Letras)

*Prof. Juan Carlos Junio* (Centro C. de la Cooperación "Floreal Gorini")

*Lic. Flora B. Losada* (Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti" e Instituto Argentino para el Desarrollo Económico -IADE).

#### 1ª Mesa – Debate "El trabajo agrario: situación y políticas."

Objetivo: analizar las transformaciones recientes en los mercados de trabajo agrario y su vinculación con los cambios productivos en la agricultura argentina. Se considerará las situaciones de los distintos tipos de trabajadores así como la participación de las empresas y otros agentes en la conformación de dichos mercados y se analizarán las características y alcances del proyecto de ley sobre trabajo agrario que se encuentra en tratamiento legislativo.

##### Coordinador:

*Guillermo Neiman*, investigador del CONICET y coordinador de la Maestría en Estudios Sociales Agrarios de FLACSO. Profesor de Sociología Rural en la Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

##### Panelistas:

*Avaro Ruiz*, Subsecretario de Relaciones Laborales del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. Presidente de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (MTESS).

*Mónica Bendini*: Socióloga. Docente e Investigadora de la Universidad del Comahue. Directora de la Maestría en Sociología de la Agricultura Latinoamericana. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, UNCo.

#### 2ª Mesa- Debate "Transformaciones de la estructura agraria regional del noreste y noroeste de Argentina".

Objetivo: caracterizar los aspectos salientes de las transformaciones económico-productivas de estas regiones y su impacto en la distribución y tenencia de la tierra en los últimos decenios. Ganadores y perdedores de este proceso.

##### Coordinadora

*Ing. Marcela Román*. Ing. Agrónoma-UBA, MsC Estudios Sociales Agrarios, Profesora Asociada Cátedra de Economía Agraria, Facultad Agronomía - UBA.

**Panelistas:**

Región NEA: *Lic. Cristina Valenzuela*, Geógrafa. Investigadora del Conicet en economía y actores sociales agrarios. Docente de la Universidad Nacional del Nordeste con sede en Resistencia. Autora de numerosos trabajos sobre la estructura agraria del NEA, los cambios en la dinámica agraria algodonera, etc.  
Región NOA: *Lic. Daniel Slutzky*, Sociólogo-investigador independiente adscrito al Centro de Estudios Urbanos y Regionales, docente de posgrado de la Universidad Nacional de Lujan y autor de trabajos sobre la expansión de la frontera agraria en el NOA.

**3ª Mesa- Debate “Los conflictos ambientales”****Objetivo:**

Analizar la relación entre la cuestión ambiental y el agro. Aspectos pertinentes de los enfoques económicos que abordan la cuestión ambiental. Perspectivas ambientales de las actividades agropecuarias. Algunos rasgos del proceso de agriculturización.

La problemática de la nueva agricultura/agriculturización/expansión sojera y sus efectos sobre los recursos naturales e impactos sobre los distintos actores sociales involucrados, en el nivel del país en general y en particular, en el nivel regional.

Mecanismos y forzantes sociales del cambio ambiental. Análisis de procesos de transformación en los que se exponen situaciones acumulativas de degradación tomando un caso de estudio dentro de la Región Chaqueña.

**Coordinador:**

*MSc Pedro Tsakoumagkos*: MSc en Ciencias Sociales. Prof. Tit. Depto. de Geografía FFyL UBA, Prof. Asoc. Depto. CCSS UNLu, Prof. y miembro Comité Académico Maestría en sociología de la agricultura latinoamericana GESA/UNCo y Prof. Maestría en políticas ambientales y territoriales IG/FFyL/UBA

**Panelistas:**

*Dr. José Paruelo*: Ing. Agr. UBA MSc Recursos Naturales UBA PhD Colorado State University USA Prof. Asoc. UBA Investigador principal CONICET. Director del Laboratorio de Análisis Regional y Teledetección (LART), Facultad de Agronomía- UBA.

*Lic. Ana Murgida*: Lic en Cs. Antropológicas. Integrante equipo PIRNA FFyL UBA. Docente carrera Cs. Antropológicas FFyL UBA. Área de interés: Problemática del riesgo social y del cambio climático. Tesis doctoral en curso: Dinámica climática, vulnerabilidad social y riesgo. Valoraciones y procesos adaptativos en un estudio de caso del Chaco- salteño.

**Palabras de cierre.**

*Dr. Carlos Alberto León*: Ingeniero Agrónomo egresado de la Facultad de Agronomía y Veterinaria-UBA. Doctor en Geografía de la Facultad de Filosofía y Letras de la –UBA. Profesor de la Maestría de FLACSO en Estudios Sociales Agrarios. Profesor de la Maestría de Política y Gestión de la Ciencia y Tecnología-UBA. Coordinador del Área de Competitividad en el PROSAP. Miembro de la Comisión de la Cátedra de Estudios Agrarios "Horacio Giberti". F.F y Letras-UBA.

## Tercera Mesa - Debate Los conflictos ambientales

*Coordinador:*

*Pedro Tsakoumagkos*

MSc en Ciencias Sociales. Prof. Tit. Depto. de Geografía FFyL UBA, Prof. Asoc. Depto. CCSS UNLu, Prof. y miembro Comité Académico Maestría en sociología de la agricultura latinoamericana GESA/UNCo y Prof. Maestría en políticas ambientales y territoriales IG/FFyL/UBA. Miembro de la Comisión de la Cátedra de Estudios Agrarios "Horacio Giberti". F.F y Letras-UBA.

Hemos llamado a esta mesa "Conflictos ambientales" y tal vez esa denominación pueda sugerir que se va a abordar la totalidad de lo que esa problemática implica. Pero en realidad se tratarán aquellas cuestiones ambientales que tengan vinculación con las principales producciones agropecuarias de la Argentina, particularmente las graníferas, y sobre todo las vinculadas con la expansión de la frontera agrícola hacia el norte del país. Esto no implica una subestimación de otras problemáticas ni ninguna otra consideración de esa naturaleza, sino que simplemente teníamos que optar y lo hicimos por estas temáticas.

La mesa hablará de conflictos ambientales, y a modo de introducción señalaré tres formas de considerar estos conflictos.

Uno sería el conflicto por el planteamiento de la cuestión ambiental.

En segundo lugar, lo que podría ser el modo en que ha sido considerado el agro o lo agrario en el marco de los planteamientos ambientalistas.

Y en tercer lugar, la cuestión misma que nos convoca, es decir la agriculturización y algunos de los temas que con ella se vinculan y que tienen relación con la cuestión ambiental.

Este término -"cuestión ambiental"- me parece muy útil desde el punto de vista semántico, inicialmente, en la medida en que está aludiendo a la delimitación de un conjunto coherente de problemas y a una cierta historicidad en la consideración del recorte. Durante esta Jornada se aludió, por ejemplo, a la "cuestión social" de fines del siglo XIX y principios del XX. Había un cierto entendimiento de que delimitaba un cierto recorte problemático y que requería cierto tipo de atención desde distintos puntos de vista.

En este caso, quiero empezar planteando que además de la cuestión de hecho que hay en el recorte -es decir, tales y cuales problemas que tal vez existían previamente a esta denominación o abordaje, tal o cual recorte en cuanto a los hechos- hay una directa vinculación con otro recorte que se refiere al debate y a la discusión -por momentos la lucha- acerca del modo en que se plantea el problema.

En ese sentido me gustaría señalar que lo que podríamos llamar un planteamiento ortodoxo tiende a ver esta cuestión ambiental como una falla de mercado. Esto es particularmente significativo y para nada neutro en un enfoque como el ortodoxo, en el cual la alusión al supuesto de la competencia en el análisis de

los problemas económicos constituye en realidad la alusión al único tema que dicho enfoque considera de interés teórico. Junto con esto está el concepto de "externalidades". La idea es que es una falla en particular, un tipo específico de externalidad. Esto se encuentra tanto cuando se habla de la renta de escasez, a propósito de lo que se había llamado "recursos agotables"; o, cuando se habla de bienes públicos, o de la vinculación entre bienes públicos y cuestiones ambientales; como cuando se habla de un tipo particular de externalidades ambientales. Esto puede parecer trivial, pero creo que no lo es de ninguna manera porque, en realidad, hay toda una superestructura teórica o metodológica y política que se deriva de este enfoque, porque según como se caracterice el problema así será la solución, y en este caso, si es una falla de mercado, la solución es corregirla. Esto implica debatir el concepto de externalidad.

El segundo enfoque o enfoque ecológico, mira los problemas ambientales como violaciones a condiciones naturales del proceso económico. Para que el proceso económico siga su curso se requieren ciertas condiciones, y estas pueden ser violadas, vulneradas, dañadas, perjudicadas, etc., todos términos que se utilizan en este caso. En realidad, tal mirada no quedó solo en eso, la crítica ambientalista fue más allá, y abordó con éxito la crítica del enfoque ortodoxo y del propio concepto de externalidad. Señaló que la asunción de este concepto implica necesariamente asumir una unilateralidad, es decir, asumir que la única lógica o racionalidad pertinente es la de la rentabilidad del capital. Ello porque la medición de las externalidades implica la utilización de un cuerpo conceptual que está en la base de esa idea y una única unidad de medida absolutamente opuesta, por ello, a una diversidad axiológica. La crítica esencial -yendo al punto que me interesa- es que el aspecto central de esta crítica consiste en plantear que la forma en que se toman las decisiones en la sociedad, y particularmente las que tienen que ver con la cuestión ambiental, implica, de hecho, la utilización de muchos criterios que pueden ser contradictorios entre sí, de una multicriterialidad; necesariamente entonces, de una diversidad axiológica. En el enfoque ortodoxo, por lo contrario, se utiliza un único criterio como criterio de decisión o, si ustedes quieren, como el criterio determinante.

Podríamos hablar de una tercera manera de considerar esta cuestión ambiental; aunque me apresuro a decir -frente a las perspectivas ortodoxa y ecológica ya mencionadas- que no es una posición alternativa a ambas sino que se acopla a la segunda o está íntimamente conectada con ella y es una crítica de la primera, en la medida en que entiende que la problemática ambiental es -en definitiva- una de las expresiones materiales, una de las manifestaciones de conductas sociales, y estas conductas tienen factores que las determinan. Así pues, el estudio del complejo causal que vincula la lógica de la conducta de sujetos sociales, la tipificación de las acciones sociales que las caracterizan y la tipificación de los problemas ambientales que se les yuxtaponen o entrelazan nos remite al bagaje de los estudios en las diversas disciplinas de las ciencias sociales. En éste sentido, a esta altura puede hablarse de una tradición puesto que una buena parte de los estudios ambientales, sobre todo aquellos que han utilizado dicho bagaje, ha puesto el acento -sin que necesariamente sea algo plenamente consciente- en estos factores que están determinando esas conductas.

Tenemos entonces estos enfoques, y vamos a considerar brevemente a continuación cómo se ponen de manifiesto.

En cuanto al modo en que ha sido considerado lo agrario dentro de lo ambiental en diferentes momentos y miradas, digamos muy brevemente que ha podido pasar desde ser ignorado, subalternizado, considerado como el modelo de lo deseable, como el escenario de problemas graves pero perfectamente recorables, hasta el escenario de transformaciones radicales en las que están involucradas cuestiones ambientales sustantivas. Esto, que acabo de decir en una frase, implica décadas de consideración de diferentes discursos, de diferentes actores que los pronunciaban, y, de diferentes temáticas. Voy a dejar aquí este punto, para ir al tema que nos convoca, al fenómeno de la agriculturización.

Entre los diferentes nombres que se le da, prefiero seguir hablando de agriculturización no por ser conservador, sino porque aunque es indudable e innegable la importancia de la diferencia cualitativa en muchos aspectos que tiene la etapa más reciente de este proceso (comenzada alrededor de la mitad de la década de los noventa), está claro que forman parte de un proceso mucho más largo y más abarcativo. Podríamos decir que tiene sus orígenes ya en los años sesenta, por ejemplo, con el maíz híbrido o la mecanización; o, durante los años setenta, con la aparición de los trigos de ciclo corto o la incorporación de la combinación trigo-soja. En ese momento había aparecido el término "agricultura permanente" y después se empezó a hablar de agriculturización. No fue inicialmente ni únicamente un proceso de desplazamiento de la ganadería desde las regiones históricamente ganaderas, sino desde las regiones principalmente agrícola. Después, por supuesto, aparecieron otros híbridos, como en el caso del girasol, que fue importante en los comienzos de la agriculturización en zonas ganaderas y no durante todo el proceso. Y así sucesivamente hasta la aparición del paquete de la soja transgénica, con el glifosato y la siembra directa.

No he traído ninguna información cuantitativa, porque creo que son muy conocidos la expansión granífera, la sojización, los cambios en el uso del suelo, la incorporación de nuevos agroquímicos, y son continuamente citados, cuantificados y descriptos de todas las formas posibles. Lo que me gustaría plantear, como presentación para mis colegas, es que hay una cuestión ambiental alrededor de este cambio productivo, de esta expansión productiva que llamamos agriculturización, y en cuanto a esta problemática ambiental también hay una disputa, como decía al comienzo, acerca de cómo plantearla, y entonces tenemos que señalar, en principio, dos extremos.

Uno sería el de quienes plantean que en realidad la Argentina puede alcanzar equis millones de toneladas de producción granífera, para lo cual hay que reponer los nutrientes perdidos mediante la incorporación de fertilizantes y agroquímicos, o proponer cierto tipo de utilización de la mecanización, por ejemplo mediante la siembra directa, una consideración que a veces ha sido tildada de productivista.

En el otro extremo tenemos quienes plantean que, en realidad, toda la mecanización, la utilización de agroquímicos, tiene que ser desmontada en función

de una producción de carácter agroecológico; en un sentido estricto, podríamos llamarlo una postura ecologista.

Entre esos extremos tenemos una variedad de posturas al respecto. Voy a mencionar solo algunos de estos conflictos puntuales para señalar lo que me parece que podría ser una postura de abordaje que se propusiera superar planteos de carácter dicotomizante.

Si tomamos, por ejemplo, la problemática del uso del suelo, la visión ortodoxa tiende a plantear que lo fundamental es que la propiedad privada del suelo, si no garantiza, por lo menos sienta las bases para un uso adecuado del suelo. Sin abundar demasiado, hay una tradición importante dentro de la literatura económica que desemboca en lo que ha dado en llamarse el paradigma de los derechos de propiedad en las políticas ambientales, y que, a través de las propuestas de los organismos internacionales se ha materializado en que dichos organismos recomiendan la generalización de los derechos de propiedad privada del suelo como una forma de garantizar este uso adecuado. Los estudios de caso están mostrando que puede ser una condición necesaria, pero está lejos de ser una condición suficiente. Tenemos casos en que la dinámica entre propietarios y arrendatarios o aparceros -en general tomadores de tierra- puede hacer que el papel activo de esta utilización dañina, perjudicial o como se la quiera llamar, del suelo puede estar tanto en el propietario como en quien no lo es. Creo que hay bastantes estudios de caso, pero también hay estudios de caso que están mostrando qué formas de propiedad o de uso común o comunitario pueden ser más eficaces desde una perspectiva ambiental.

Pongo otro ejemplo: la utilización de la mecanización y los agroquímicos. En general se plantea que tienen una relación lineal con la escala del capital utilizado por los insumos y maquinaria, también el capital circulante que se requiere es mayor, y por lo tanto uno puede pensar en una relación más o menos directa, en principio, entre la escala del capital utilizado y la mecanización, la utilización de agroquímicos, etc. Pero, al mismo tiempo, cuando los estudios de caso permiten ahondar en esta cuestión podemos entrar en los factores que determinan estas conductas, que finalmente se manifiestan como esta problemática ambiental. Por de pronto encontramos que los cambios en la escala pueden implicar cambios cualitativos, como adopción parcial de la mecanización o de los agroquímicos, o al tamaños de la tierra utilizada, pueden estar vinculados con historias distintas de los lotes. Pueden utilizarse, a lo mejor, dosis distintas de agroquímicos o tipos diferentes de ellos, y por lo tanto expresarse como problemáticas ambientales también diferentes. Un ejemplo más de ello ha sido la deforestación a lo largo del tiempo y por impulso de distintas actividades económicas, diferentes estímulos, y también resultados disímiles.

Se podría seguir señalando otros problemas y la viabilidad de un abordaje que considere la pluralidad de criterios que entran en juego cuando hay que tomar decisiones, y los factores que determinan la conducta que, finalmente, se lleva adelante en estos procesos.

Para resumir, en primer lugar, significa que no basta con señalar la existencia de la cuestión ambiental (en este caso, alrededor de la agriculturización) sino que lo fundamental es la forma y la intensidad que adopta y esto, como digo,

conecta directamente con los sujetos que la llevan adelante y, me parece, en la forma en que he sugerido y que cabe estudiar desde la perspectiva de las ciencias sociales.

En segundo lugar, efectivamente hay una sociedad capitalista para la cual la rentabilidad es una lógica que está en la base de la toma de decisiones, pero hay que tener en cuenta dos cosas. Primero que la búsqueda de la maximización de la rentabilidad es ilimitada e inagotable (desde la perspectiva de quién la busca, obviamente, no de aquella de su efectiva realización), y, segundo, que involucra particularmente en la competencia intercapitalista la búsqueda de la reducción de costos -entre otros factores- mediante la utilización gratuita de la naturaleza. Este último es un elemento de juicio que hay que tener muy en cuenta para el análisis, sobre todo, hay que tener en cuenta que la maximización de la rentabilidad se alcanza de muy diferentes maneras, y responsabilizarla de las problemáticas ambientales es correcto, pero, podría ser demasiado general a la hora de diseñar e implementar políticas ambientales.

En tercer lugar, quiero insistir en la existencia fáctica de otros criterios, además del que acabo de aludir, que comportan tanto una diversidad axiológica como frecuentes contradicciones al interior de los múltiples criterios así resultantes. Cuando la sociedad toma decisiones, utiliza varios criterios que incluso pueden ser contrapuestos entre sí; entre otros, señalo que hay otras formas productivas, otras formas sociales de producción, además de la forma empresaria, particularmente en el sector agropecuario: productores campesinos, productores familiares, que requieren también ser considerados. Así como se habla de pérdida de biodiversidad tenemos que hablar también de desalojo, desplazamiento y pérdida de identidad cultural que están asociados con un fenómeno como el de la deforestación. Si vamos a hablar de estos temas, si los vamos a estudiar, creo que puede ser útil diferenciarlos y hacer centro sobre los factores que determinan las conductas concretas. Porque no es lo mismo la ingeniería genética puesta al servicio de producir una semilla, en realidad, al servicio de la venta de un producto; que la ingeniería genética puesta al servicio de vivir mejor, del buen vivir. Tampoco es lo mismo una orientación productiva que la deforestación, cuyas consecuencias, evidentemente, de más largo plazo, son en algunos casos irreversibles.

*José Paruelo*

Ing. Agr. UBA MSc Recursos Naturales UBA PhD Colorado State University USA Prof.  
Asoc. UBA Investigador principal CONICET. Director del Laboratorio de Análisis  
Regional y Teledetección (LART), Facultad de Agronomía- UBA.

El cambio en el uso del suelo afecta a los ecosistemas; transforma las coberturas, los modifica estructural y funcionalmente. Eso ocurre porque queremos producir una serie de bienes, generalmente bienes transables, *commodities* de algún tipo. Simultáneamente, al producir esos bienes generamos una serie de estreses y perturbaciones sobre los ecosistemas, que visualizamos como problemas y que generan consecuencias que valoramos como negativas. Uno

puede hablar de procesos de agriculturización en muchos sistemas y contextos diferentes. Por caso una coyuntura particular, el proceso de la expansión en lo que sería el Chaco semiárido subhúmedo, que es un lugar dominado por bosques xerofíticos. Allí, el proceso de cambio en el uso del suelo, de transformación del territorio, implicó cosas distintas. Por ejemplo, la modificación de esos bosques xerofíticos como una fuente de forraje con la introducción de ganado, o bien la utilización para la producción de madera. Muchos de los nuevos conflictos que se nos plantean están asociados con la conversión de esos bosques, no a la transformación, en cosas muy distintas estructural y funcionalmente como la implantación de cultivos.

La transformación del territorio no es algo nuevo; obviamente, la humanidad la practica desde hace siglos. En algunos casos, esas transformaciones fueron más o menos exitosas, en el sentido de la sustentabilidad, porque se mantuvieron a lo largo del tiempo. Se suele poner como ejemplo las chinampas en México, que perduran hasta hoy, aunque reducidas a una función casi turística. Hay otros ejemplos, como la isla de Pascua, donde hicimos un desastre espantoso y rápidamente destruimos los ecosistemas insulares. Cuando uno analiza estos sistemas y muchos otros, y ve las “metidas de pata” en las que incurrimos: en Islandia, en el Medio Oriente, en la isla de Pascua, en la Patagonia, nos encontramos con una serie de elementos comunes.

Por un lado, el modelo que se usó para tomar decisiones se basa sobre un conocimiento que aprendimos en otros ecosistemas, con similitudes, pero que generalmente son superficiales. Generalizamos de más. Contamos con una información insuficiente y no se estudia el problema en sus particularidades o tenemos una descripción muy pobre de la heterogeneidad espacial de esos sistemas. El período de observación de ese ecosistema para abstraer sus características, y evaluar su fragilidad, es breve, y eso hace que aspectos esenciales de la dinámica o de las tendencias a largo plazo no se perciban.

Al mismo tiempo hay cuestiones que tienen que ver con cómo tomamos las decisiones. Muchas veces las decisores no son de quienes efectivamente gestionan los recursos. Las decisiones se tomaban en una metrópolis central o en las oficinas de una sociedad anónima en Buenos Aires o vaya a saber en qué otro lugar.

La reacción de quienes toman las decisiones está muchas veces desfasada de la dinámica del proceso de deterioro. Eso lleva a que ocurra un problema y se genere una serie de reacciones que disparan una decisión en algún lado. El problema es que esa cadena de reacciones tiene retardos y lleva a que se termina haciendo “demasiado poco y demasiado tarde”. Otra cosa que tienen en común estas “metidas de pata” es que los que manejan y toman las decisiones pueden percibir el proceso de deterioro o la eventual degradación de un recurso, pero les resulta ajeno. No son ellos quienes se ven directamente involucrados o afectados por esos cambios que puedan darse en los problemas ambientales. Por último, muchas veces hay muy buenas intenciones, hay estudios, hay conocimientos, pero el modelo de naturaleza que subyace la toma de decisiones es, por decirlo de una manera liviana, complejo. Típicamente nos podemos imaginar un modelo de naturaleza plana, con un modo ingenieril, donde uno

puede mover el sistema a la posición que más le conviene o le gusta, en términos de su rentabilidad, de su belleza escénica o de lo que sea. Pero la naturaleza no se comporta de una manera plana: hay sorpresas, hay cambios, hay dinámicas endógenas, que este modelo plano que la naturaleza no contempla.

Esta idea de “servicios ecosistémicos” ¿nos puede ayudar a minimizar las “metidas de pata” que hacemos en cuanto a la transformación del territorio o los conflictos que se generan en torno de eso? Creo que sí. Se puede ejemplificar con dos esquemas asimilables a la salud humana, uno “natural” y otro transformado. El primero con un funcionamiento normal, el segundo alterado. En este último, por alguna razón, se identifican disfunciones en el sistema.

Asociados a esos dos sistemas, hay una cantidad de beneficios que los humanos obtenemos, que cambian. Esos beneficios, obviamente, van más allá de los asociados con los bienes transables (producción de *commodities*, en el caso de los cultivos agrícolas) e involucran una cantidad de otros procesos y su regulación (hídricos, control de inundaciones, regulación de la producción de gases con efecto invernadero, mantenimiento de la biodiversidad, etc.) que en ambas situaciones cambian en cuanto a su magnitud. Hay actores sociales que los perciben de manera diferente, que son sensibles a ese cambio en los beneficios que está produciendo cada uno de esos sistemas.

En el medio de ese esquema que les planteaba antes estaba esto que denominamos cambio en el uso del suelo o de las coberturas del suelo. Este cambio tiene una dinámica compleja, que involucra controles o factores que lo determinan, e involucra también consecuencias de distinta naturaleza. Por otro lado, hay controles que podríamos asociar con la esfera humana, que tienen que ver con los mercados, las políticas, la estructura social, la biotecnología. Por otro lado, hay controles relacionados con factores que podríamos denominar biofísicos: las características edáficas, la biota de ese sistema, las cuestiones climáticas que, de manera conjunta y compleja -en el sentido de que involucran acciones y no linealidades-, determinan ese cambio en el uso del suelo, de la cobertura. Eso tiene, obviamente, consecuencias en la dimensión humana, porque producimos más *commodities*, porque modificamos, para un lado o para el otro, la seguridad alimentaria y la soberanía alimentaria, porque modificamos los ingresos, valores culturales, estéticos, y acá no estoy diciendo si eso cambia en un sentido positivo o negativo. También cambian cuestiones en la dimensión biofísica. Estos cambios en la dimensión biofísica son estos servicios ecosistémicos de los que hablábamos antes: la capacidad de proveer agua, la regulación de gases con efecto invernadero, la biodiversidad, el secuestro de carbono, etc.

¿Por qué es importante saber la dinámica de este sistema? Primero, porque hay retrocontroles: las consecuencias que tiene el cambio en el uso del suelo afectarán la manera en la que el cambio puede seguir ocurriendo o, aún más, la posibilidad de que esos cambios se mantengan en el tiempo, por ejemplo: que un área siga siendo agrícola en el futuro. La otra razón por la que nos interesa es que acá hay interacciones muy fuertes: la capacidad de asegurar estos beneficios en la dimensión humana está muy ligada a la posibilidad de asegurar beneficios en la dimensión biofísica.

Quienes nos dedicamos a la ecología o a las ciencias ambientales, o a la agronomía, tenemos un papel muy importante por jugar en este esquema, porque tenemos que evaluar, cuantificar, entender, hacer prospecciones, monitorear lo que está pasando en la dinámica de ese sistema. Una de las primeras cosas que tenemos que hacer es cuantificar los cambios en el uso del suelo. Para poder entender sucesos, uno tiene que describir patrones a lo largo del tiempo, y una de las cuestiones importantes es conocer cómo ha estado cambiando el uso y la cobertura del suelo, que no son necesariamente lo mismo, a lo largo del tiempo, y aquí hay números de los que ya hemos hablado, pero para la región de los bosques chaqueños tenemos números que son muy impresionantes.

Estamos frente a un fenómeno que tiene una magnitud enorme. La tasa de pérdida de bosques nativos en el período 2002-2006, que no es necesariamente el que ha tenido la intensidad más alta, es más de dos veces y media la tasa promedio de Latinoamérica, que a su vez es el subcontinente que tiene la tasa mayor en el mundo en cuanto a la transformación de bosques. Estamos frente a un fenómeno que tiene características inéditas en el nivel mundial.

También uno tiene que entender cuestiones que están asociadas al patrón espacial de esos cambios, cómo ocurren, en qué dirección, con qué características espaciales.

Si observamos un mapa de lo que fue sucediendo en Salta vemos un avance hacia el este de los sistemas agrícolas y ganaderos que "se mueven". La expansión es contagiosa; la probabilidad de transformación está muy ligada a lo que hay al lado de cada lote; otra característica es un aumento en el tamaño de los parches agrícolas. Cada vez se deforesta más, y cada vez se deforestan partes más grandes, y hay una cantidad de amenazas muy fuertes. Una ONG, Asociana, relevó lo deforestado entre 1998 y 2002, el crecimiento producido en el área deforestada entre 2002 y 2006, pero también las autorizaciones pendientes de desmonte luego de la sanción de la ley de Ordenamiento Territorial de Bosques Nativos.

El área amenazada por deforestación es muy superior a todo lo deforestado desde 2000 hasta ahora, y más allá de que esas autorizaciones están pendientes, el proceso sigue ocurriendo, porque el Estado tiene poca capacidad de control, porque hay ciertas dificultades para detectar la intervención efectiva.

¿Qué factores están detrás de estos cambios? Los conocemos relativamente, y hay algunos obstáculos para conocerlos en detalle. La falta de datos asociados con los censos agropecuarios es una dificultad superlativa para entender el tema. Si se mira cuáles fueron los factores que determinaron la expansión agrícola en las provincias del norte argentino, se nota una concurrencia (últimos datos de 2002) de factores biofísicos: por ejemplo, buena parte de la variabilidad entre departamentos en la magnitud de la expansión del cultivo de soja está asociada con la profundidad del suelo; donde los suelos son más profundos hubo más expansión de la soja, pero también estuvo muy asociada con la infraestructura. La densidad de caminos tuvo un efecto muy significativo. También tuvo un efecto importante, en este caso negativo, la proporción de la superficie que estaba ocupada por establecimientos de menos de 100 has. Parece que la

expansión no buscaba potreros o establecimientos de más de 100 has; también intervienen cuestiones edáficas, como la alcalinidad de los suelos. Son hipótesis cuantitativas de qué factores pueden estar detrás de esto.

Contar con esa información nos ayuda a la prospección tener idea de qué factores están detrás del proceso de expansión, una idea del patrón espacial. El otro tema es entender las consecuencias que el cambio en el uso del suelo tenía sobre estos procesos ecosistémicos que determinan esos beneficios de los cuales nos queremos apropiar como sociedad.

Las definiciones y las clasificaciones de los servicios ecosistémicos son muchas. Una relativamente nueva, propuesta por Fischer, dice que son las estructuras y los procesos ecosistémicos que utilizamos, de manera activa o pasiva, para generar bienestar humano. Esta definición me gusta porque tiene una característica que la torna fácilmente "operativizable" ya que habla de que los servicios son las estructuras y los procesos ecosistémicos, y eso se puede medir. Fischer menciona servicios ecosistémicos intermedios clave como la ganancia de carbono, la dinámica del agua, el balance de energía, el nivel de la biodiversidad. También cuestiones asociadas con la estructura del paisaje, que determinan servicios finales: la provisión de agua, el control de las inundaciones, la provisión de leña, de los cuales obtenemos beneficios. Por ejemplo, de la provisión de leña obtenemos beneficios: energía o bienes transables. Separa estas tres categorías: servicios intermedios, servicios finales y beneficios que obtenemos de esos servicios.

De modo que el desafío es cuantificar cómo cambian esos procesos ecosistémicos cuando se modifica la estructura del uso de la tierra o cobertura del suelo.

Si se observa un mapa sobre ganancias de carbono en el NOA, Chaco y Salta, y en el límite entre la Argentina y el Paraguay, se puede ver que donde más se expandió la agricultura más cayeron las ganancias de carbono de los ecosistemas. Contrariamente a lo que pensamos, los sistemas agrícolas son menos productivos que los sistemas naturales que reemplazamos, en función de la captura de carbono.

Otra forma de verlo es a partir de una evaluación sobre lo que pasa en el Chaco con el cambio que se produce en un índice espectral conocido como EVI, que mide las ganancias de carbono cuando se reemplaza un pastizal, un arbustal, un bosque sérico y un bosque húmedo, y las reducciones van desde 5%, en el caso de reemplazarse un pastizal; 1,4% en el caso de reemplazarse un bosque sérico y 15% cuando se reemplazan bosques húmedos. Hay otros cambios asociados con el funcionamiento de los ecosistemas que pasan a ser muy importantes para cuestiones de regulación hídrica y de regulación climática que son, por ejemplo, la estacionalidad a lo largo del año. Los sistemas agrícolas se vuelven mucho más estacionales: tienen valores mínimos más bajos y valores máximos más altos.

Otro estudio muestra balances generales de la producción de dióxido de carbono que estamos liberando a la atmósfera (Gases de efecto invernadero) por efecto de la deforestación, de la eliminación de esas cubiertas vegetales, en general quemándolas, en un porcentaje altísimo. La magnitud de ese cambio es muy similar a todas las emisiones asociadas con combustibles fósiles de fuen-

tes fijas, básicamente producción de energía eléctrica, y es muy superior a todas las emisiones asociadas con combustibles fósiles quemados en algún tipo de transporte, y mucho más que cualquiera de las otras fuentes de dióxido de carbono.

El agua es otra de las dimensiones clave que planteábamos para la medición de los servicios. Cuando uno se encuentra en la región chaqueña con un bosque, una de sus características es que casi toda el agua que llueve, se va por transpiración. Entra el agua al suelo por precipitación y sale a través de la evaporación directa del suelo, y fundamentalmente de la transpiración de la planta. Cuando entra agua de lluvia trae sales disueltas que se van acumulando en una porción del suelo que es hasta donde llega el agua. El agua no pasa del volumen del suelo explorado por las raíces, porque el sistema evolucionó de manera de evapotranspirar cada uno de los milímetros de lluvia que caen. Eso hace que el agua superficial y el agua de la napa estén desconectadas, que en el medio haya una zona en donde las dos fuentes de agua no se conecten. En el medio hay un lugar en donde se acumulan esas aguas. ¿Qué pasa cuando ese sistema se modifica y el bosque se reemplaza por un cultivo? Sucede que la precipitación termina siendo mayor que la cantidad de agua que evapotranspiran los cultivos, porque en la mayor parte del Chaco hay que sembrar los cultivos después que empezó a llover, de lo contrario las semillas no germinan, y eso hace que generemos una suerte de agujero por donde se va el agua, le sacamos el tapón al sistema. Una de las consecuencias de eso es que el agua va a seguir para abajo, porque no hay ninguna fuente de absorción, ninguna planta capaz de absorber el agua y evapotranspirarla. El agua sigue de largo y entra en contacto con la napa. Cuando llega el agua a la napa, arrastra las sales que estaban en el perfil y genera un proceso de salinización de napas.

Laura Andam analizó esa situación y vio que efectivamente sucedía. Sintéticamente hizo pozos de hasta 10 metros, y miró los cloruros que se podían formar, los perfiles de humedad, etc., y encontró evidencias incontestables de que realmente pasa eso: después de treinta años de desmonte, los perfiles del suelo en áreas agrícolas están mucho más húmedos y perdieron todos los cloruros, es decir, todas las sales que se habían acumulado. El agua se fue a la napa. Ella calculó cuánto tiempo tardaría en llegar la napa a la superficie y estamos en unas pocas décadas: 30, 40 ó 50 años. Esto no es nuevo, ya ocurrió en otros lugares del planeta. Les pasó a los australianos, a algunos africanos, a los norteamericanos, y ahora, por el tipo de agricultura que estamos planteando en este sistema, nos podría pasar a nosotros. Parece que las evidencias son lo suficientemente duras como para prestarles atención: el problema ya no sería la pérdida de biodiversidad o la producción de gases con efecto invernadero, sino la existencia misma de la agricultura en el plazo de unas décadas. No es un problema menor, incluso para aquellos que no se consideran como directos afectados por la problemática ambiental.

Cuando miramos otras cosas, por ejemplo la estructura del paisaje, también vemos cambios muy importantes que están asociados con cómo cambian los parches agrícolas, y fundamentalmente con un aumento en el área promedio. Esa superficie casi se duplicó entre 1988 y 2003, pasó de 440 a 800 hectáreas. Esto implica, entre otras cosas, menor conectividad del paisaje en áreas de bos-

que. En definitiva, entender esta dinámica de cómo se afectan los servicios ecosistémicos es clave para decidir cuál es el nivel de transformación del territorio que nos asegura un determinado nivel de provisión de un servicio.

¿Cómo pasar, entonces, de la definición de servicios a la toma de decisiones? Por un lado, y volviendo a Fischer, la cuantificación de los procesos biofísicos está en la base. Entender en qué medida estos procesos ecosistémicos determinan los servicios finales es, básicamente, generar funciones de producción, algo a lo que los agrónomos estamos más o menos habituados para hacer funcionar producciones de trigo o cualquier otro cultivo, y después evaluar qué pasa con los beneficios. Ahí necesitamos el concurso de todos los que estamos acá adentro, porque tenemos que caracterizar actores, grupos sociales involucrados, y tenemos que ver cómo se reparten los beneficios y los perjuicios de estos cambios, cuál es el nivel de apropiación de cada uno de esos beneficios que se generan ahí.

Los cambios en el uso del suelo generan situaciones que pueden valorarse como positivas o negativas. Si el cambio conlleva la producción de bienes y servicios con valor de mercado, tendrá una valoración positiva para quien la realiza. Puede que se valore como negativa la producción de otros bienes y servicios que no tienen valor de mercado, como los servicios ecosistémicos.

Desde la agronomía, las ciencias ambientales, la biología, estamos en condiciones de hacer estas evaluaciones, es un aspecto claramente técnico. Hay que salir y medir.

El problema aparece cuando hay que evaluar el compromiso entre producción y conservación. Tenemos que ver cómo se distribuyen beneficios entre distintos actores sociales y económicos, y por supuesto que esos conflictos se plantean cuando hay actores involucrados que difieren en la valoración que se hace, o cuántos de esos beneficios están dispuestos a apropiarse o dejar que se los apropie el otro. Eso, claramente, tiene que ver con valores e intereses, y entramos en la arena política, que va a realimentar este proceso a través de lo que llamamos el ordenamiento territorial.

¿Cómo definimos cuál de estos dos paisajes, el no transformado o el agrícola, es el mejor? ¿Cómo se ordenan y regulan esas transiciones? Claramente, la decisión es política. Sin embargo el aporte del sistema de ciencia y técnica puede ser clave en varias cosas. Evaluar cuáles son esas consecuencias y cómo se reparten los costos y los beneficios de las transformaciones entre quienes están involucrados, sean actores o participantes de algún tipo, mejora la calidad de las decisiones. Permite determinar qué pierde y qué gana cada uno, desmitifica algunas cosas que podrían estar ocurriendo o no, y hace evidentes cambios que antes no resultaban tan obvios, como los que les planteaba sobre la salinización o el ascenso de las napas. Por otro lado, tener una cuantificación de estos cambios nos permite generar escenarios, y anticiparnos a las consecuencias de las distintas modificaciones que hagamos del territorio.

*Ana Murgida*

Lic en Cs. Antropológicas. Integrante equipo PIRNA FFyL UBA. Docente carrera Cs. Antropológicas FFyL UBA. Área de interés: Problemática del riesgo social y del cambio climático. Tesis doctoral en curso: Dinámica climática, vulnerabilidad social y riesgo. Valoraciones y procesos adaptativos en un estudio de caso del Chacosalteño.

Voy a presentar algunos resultados de un estudio de caso en el chaco salteño, que recupera algunos aspectos presentados por José Paruelo desde una perspectiva procesual, y con una mirada interdisciplinaria. Cabe resaltar el agradecimiento a quienes apoyaron económicamente este trabajo el Instituto Interamericano de Investigaciones sobre Cambio Climático y a la Universidad de Buenos Aires.

Una de las primeras imágenes que vi en mi recorrido por las rutas de Anta, presenta uno de los aspectos más contrastantes del proceso de desarrollo del chaco salteño. Unos enormes silos, no recuerdo si de Noble o de Olmedo, y delante de ellos unas chozas hechas de maderas y silobolsas. Al preguntar quienes las habitaban, la respuesta fue que se trataba de gente wichi que había llegado para trabajar en la producción agrícola y quedó al costado del camino. Imagen marco para una de las tantas afirmaciones que se escucha en boca de técnicos y empresarios del agronegocio: “La expansión agrícola genera riqueza”.

Dos aspectos que desde el inicio del trabajo respondían de manera contradictoria a mi pregunta más general ¿cuáles son los efectos sobre la dinámica social y natural de los cambios observados en el semiárido? Las metas de esta presentación van a ser muy acotadas: mostrar las modificaciones en el uso de la tierra que forman parte del desarrollo y de los movimientos globales observados en la región, de qué manera la actividad agrícola que dinamiza la economía del país da lugar a efectos localizados no deseados. Otra pregunta fue ¿cuál es la urgencia de la intervención política para regular el uso y la distribución de los recursos?.

En busca de las respuestas realicé un análisis histórico procesual sobre el eje agroindustrial, para lo que recuperé trabajos antecedentes que entre otros hicieron Sutzky y Reborati para Anta, además de los de Trincherero en otros departamentos del chaco salteño. No obstante, me basé sobre la etnografía es decir que la construcción de conocimiento estratégicamente se situó en las perspectivas de los actores. De ese modo fui reconstruyendo la historia de los cambios en términos de acumulación de situaciones de degradación ambiental identificando causas sociales y sus efectos sobre la sociedad.

En el análisis del proceso, busqué identificar cuáles fueron las actividades y los procesos que marcaron los cambios ambientales tomando como referente la variabilidad y cambio climático. Entre las actividades sociales me centré sobre los mecanismos públicos y privados que fueron los forzantes o los caminos por los cuales se generaron estas situaciones. Para ello consideré especialmente los procesos de apropiación y de producción que operan sobre los recursos monte, tierra y agua que se emplean en el desarrollo local y cuyo control se distribuye desigualmente entre los grupo sociales.



Foto: Claudio Casparrino

En el caso de ésta área de la región chaqueña, ¿cómo demostrar la interacción entre las dinámicas social y natural que genera los cambios? Una de las maneras fue considerar las actividades productivas.

Comenzamos considerando el aprovechamiento de la madera de los bosques en el lapso 1940-1970. Se trata de un recorte modélico, un recorte artificial; obviamente esto comenzó antes, con la construcción del ferrocarril. Pero en Anta, que es el caso de estudio, la década de 1940 es central, porque en ese momento se incrementó la instalación de los obrajes forestales sobre un eje comprendido por localidades como Joaquín V. González, Apolinario Saravia y Las Lajitas. Este proceso para aprovechar las maderas del bosque dinamizó la economía de la zona y se transformó en un atractor de población criolla y expulsor de otro tipo de población que no se integraba a este sistema productivo y tecnológico basado en la extracción intensiva de madera, y mano de obra dependiente, como lo señaló Slutsky. Esta forma de producción derivó en la degradación del monte y con ello a la escasez de los recursos que él provee: madera, animales. Si bien se trataba de una tala selectiva, de todas maneras repercutió cambiando las condiciones iniciales del monte.

¿Para qué se sacaba madera? para el ferrocarril, para postes en la región pampeana, para carbón, y si se encontraban maderas preciosas, se empleaban en mueblería.

La degradación (podemos decir escasez o disminución del recurso) enfrentó a los productores locales a la caída de la renta de sus tierras y a la necesidad de generar innovaciones productivas y técnicas que revirtieran su situación. Una de ellas fue la ganadería, otra la venta de tierras. Pero la principal respuesta tec-

nológica que condujo a la revalorización económica del monte degradado fue la agricultura. No vamos a referirnos a los detalles de la ganadería y la agricultura, pues ya fueron descritos en detalle por los anteriores expositores y existe una profusa bibliografía especializada en la cuestión. Pero sí vamos a señalar ¿Por qué se pudo revalorizar este monte degradado entre 1970 y 1990? Entre los hechos que componen la respuesta encontramos los naturales y los sociales: se disponía de la cantidad de agua necesaria para generar este tipo de actividades, por un lado por incremento de precipitaciones, por lo cual consideramos que el forzante climático aportó cierta seguridad hídrica necesaria pero no suficiente. Esta seguridad se reforzó con la construcción de obras hidráulicas sobre el río Juramento. Con ello lograron controlar el caudal estacional del río y permitieron incorporar el riego.

La actividad disparadora del éxito agrícola en la zona fue el monocultivo de porotos. Una vez estabilizada esta actividad se intensificó con la incorporación de tecnología innovadora como la mecanización y los productos químicos que acompañaban a la labranza tradicional. Aunque en esta oportunidad no estamos presentando un análisis de multiescala, mencionemos que uno de los dinamizadores fue la información que llegaba desde ámbitos internacionales acerca de la aplicación con éxito de los herbicidas en producciones de gran escala en diferentes lugares del mundo como Latinoamérica y África. Este escenario, también favoreció localmente la revalorización económica de la tierra, a través de operaciones inmobiliarias.

Las prácticas agrícolas implementadas finalmente generaron un impacto negativo, y los empresarios se enfrentaron con una caída de los rindes. Antes habíamos hablado de la degradación del monte, y en esta etapa se degradó el suelo: se perdieron los nutrientes en una combinación con procesos de erosión por mal manejo del agua dentro de los lotes productivos.

La innovación tecnológica está en el corazón de todos estos procesos de cambio de un estado a otro de este sistema.

Lo que se supuso como una solución tecnológica para desarrollar el área, derivó entonces en otra situación de degradación ambiental, y nuevamente la respuesta fue otra aplicación tecnológica: la fertilización, la siembra directa y el paquete tecnológico de la soja. Esta última innovación tecnológica es definida, desde los organismos de desarrollo y de transferencia, como una tecnología conservacionista de las condiciones del medio. Sin embargo, estas aplicaciones, como bien lo mostró José Paruelo, implican una serie de métodos y procedimientos para que sus resultados no generen mayor degradación. De este modo, hablar de innovación tecnológica implica considerar como sus componentes definitorios a los modos en que se aplica y su escala de realización.

En esta zona vemos, particularmente que entre 1995 y 2008 se definió otro gran período de cambios marcado por el decremento exponencial del monte. Ya estaba probado que la agricultura funcionaba. Con la nueva tecnología se aumentaron los rindes. Se pasó del monocultivo del poroto al monocultivo de soja, y se multiplicaron las transacciones inmobiliarias entre privados, destinándose incluso, tierras fiscales para la producción de granos.

Este nuevo modelo productivo implementado encadenó entre las transforma-

ciones la intensificación de la producción de *commodities* en invierno y verano, es decir que quienes innovaron superaron la estacionalidad del ciclo agrícola. Porque a la tecnología genética siguieron innovaciones para el aprovechamiento de la tierra, de la humedad del suelo. Este proceso exitoso desde el punto de vista de los rendimientos, simultáneamente derivó en una modificación de la distribución de la tierra y de las oportunidades de producción que amplió la brecha social local.

Por ello señalamos que entre los impactos sociales uno de los más notorios de este período es el desplazamiento de la población rural dispersa. La misma que había llegado primero como mano de obra, hacheros de los obrajes, luego para incorporarse en la agricultura, finalmente fue desplazada a partir de la confluencia de procesos de degradación del desmonte, de la implementación de tecnologías agrícolas de escala, y de la dinamización del mercado de tierras.

La compraventa de tierras cambiaba el tipo de productor, desplazando a los productores tradicionales, descendientes de las familias de terratenientes locales, por nuevos perfiles empresariales, entre ellos llegaron extranjeros y pampeanos. Si bien el arrendamiento es un motor dentro de este nuevo sistema tecnológico de producción agrícola nacional, en esta zona de Anta aunque existe este tipo de operaciones, la propiedad de la tierra es considerada como un valor social positivo relacionado con el cuidado del recurso suelo, mientras que el arrendamiento es una estrategia local de diversificación y expansión productiva acordada temporalmente entre empresas.

Al explorar información oficial clasificada pudimos registrar para Anta, que en números relativos, las transferencias de tierras a manos de sociedades hacia la década de los setenta se ubican en el orden del 2%, mientras que durante la década de los noventa se observa un 31%, y un 55% corresponde al período entre 2000 y 2009.

Este proceso, además de implicar transferencia de tierras, significaba el cambio de uso del suelo, y con ello, otro de los efectos que tuvo lugar fue el desplazamiento de población. En esta oportunidad solo me referiré al desplazamiento rural urbano con eje en la población que se instaló en los pueblos del mismo eje productivo tras dejar sus unidades de producción rural. Este desplazamiento se ve reflejado en los censos, cuyo análisis fue complementario a la explicación que sale del trabajo de campo, es decir de los protagonistas de este proceso. Tomando sólo las ciudades más importantes de Anta vemos una variación intercensal positiva en términos del crecimiento de la población en general entre 1991 y 2001 del orden del 27%, y solo para Las Lajitas encontramos un crecimiento de 54 por ciento.

Este cambio en la población urbana local responde el propio movimiento que se da en el nivel local. Las ciudades y pueblos con escasa población ven modificada y densificada su estructura urbana con la incorporación de población que se instala en condiciones de precariedad y de riesgo social. De riesgo pues las áreas donde se asientan corresponden en muchos casos a los márgenes de ríos, de las fincas y de las rutas.

Al ubicarse al lado de los ríos quedan expuestos a inundaciones, la cercanía a las fincas, a los productos que se emplean en la producción, de las rutas,

bueno, quienes están al costado de los caminos, no cuentan con ningún tipo de servicio ni asistencia, esta última situación es la más extendida entre los aborígenes.

De este modo el proceso de cambio de uso del suelo entre finales de la década de los setenta y finales de la primera década del dos mil es además la historia del desplazamiento social y territorial, la historia de la innovación tecnológica, la historia de la degradación del medio natural.

Mientras crecen en población los pueblos, en las tierras fiscales rurales aún quedan algunos criollos habitando y produciendo ganadería extensiva, a monte. En el ámbito rural la expansión de la agricultura derivó en la reducción de la población y de la producción ganadera tradicional que llevaban adelante los pequeños productores que se adscriben como criollos o puesteros con tenencia precaria de la tierra.

En las imágenes satelitales vemos el desmonte con la agricultura detrás, que avanza desde afuera dejando a los puesteros encerrados entre las parcelas agrícolas. Los de adentro, los que ya estaban, son los que terminan encerrados, y ese encierro configura y confirma su lugar de exclusión. Estas personas, pueden hacer ganadería de subsistencia con un bajo margen de comercialización regional. Especialmente aquellos que mantienen las familias más numerosas y con los hijos jóvenes, pues el trabajo es familiar, sin contrataciones. Pero para salir de sus puestos, tienen que pasar por las tierras concesionadas a los productores agroindustriales. Una condición que repercute en los desplazamientos de los animales para buscar pasturas y de los pequeños productores para circular el territorio.

Con posterioridad a 2003, cuando las condiciones económicas favorecieron las posibilidades de inversión y mejoraron la rentabilidad en por los precios de mercado internacional, la actividad se extendió en escala territorial e intensificó en producción estacional. Al promediar la década aparecieron nuevas situaciones de degradación que repercutieron en los rindes y limitaron nuevamente la productividad del suelo para los grandes productores. Esta vez, la degradación del suelo está relacionada con el aprovechamiento del agua.

Habíamos dicho que el modelo productivo implicó la intensificación del uso de la tierra y del agua, que se habían superado las limitantes hídricas, lo que supuso la aplicación de técnicas para su aprovechamiento.

Las intervenciones para el aprovechamiento de la tierra y del recurso hídrico desplegaban acciones para evitar el riesgo de pérdidas por lluvias intensas y por anegamiento dentro de las parcelas productivas. Los planes para dar soluciones siempre se apoyaron en el empleo de técnicas en las que invierten los privados y en el apoyo político público para implementarlas: obras hidráulicas de gran porte, infraestructura para tomas de agua para riego, legislación para ordenar la distribución de agua, planteándose esta última de manera descentralizada y con autonomía bajo la figura jurídica de los consorcios de riego.

Hacia finales de los noventa se sancionó la Ley de Aguas denominada "Código de Aguas de la provincia de Salta" que entre otros usos normaba el de irrigación, tanto en volúmenes a disponer como en la forma de organizarse para

gestionarlo. Propendió a la constitución de consorcios de usuarios, o asociaciones de productores para la administración, control y distribución de recurso y la planificación y mantenimiento de la infraestructura hídrica empleada para al riego. Estas asociaciones son autónomas, sus miembros son socios que pagan una cuota mensual, y son presididos por uno de sus miembros a través de una votación.

¿Quién participa de la gestión del consorcio? ¿Quién tiene voz, voto y genera información? Es el gran productor y su equipo técnico. Y la jerarquización del conocimiento y del éxito económico son elementos que acompañan la legitimidad de quienes presiden los consorcios.

Los grupos de inversión también participaron haciendo presión sobre la ley de ordenamiento territorial. Unos meses antes de que se terminara de hacer el estudio y la propuesta para el ordenamiento territorial, los productores hicieron un estudio en paralelo y terminaron anteponiendo sus intereses a estudios que habían involucrado a diferentes instituciones de la sociedad civil de Salta. Por eso la autorización de desmontes en la zona productiva de Anta está pintada de color amarillo. Se puede desmontar con cuidado, con ciertas técnicas, pero siempre existe el peligro de que una chispa termine expandiendo ese desmonte selectivo.

En cuanto al aprovechamiento del agua en las empresas de escala las obras fueron por ejemplo la sofisticación de tomas de agua, el represamiento dentro de las grandes fincas, luego para manejar el agua construyeron canales y sistemas de terrazas. Estas últimas son como un escalonado que se hace sobre el terreno productivo para evitar que el agua quede en un lugar y escurra. Pero el escurrimiento en muchos casos dio paso a conflictos entre productores de parches contiguos, porque el agua escurre y trasciende los límites privados.

Dentro de los límites privados, el resultado de la aplicación de las tecnologías actuales derivó en efectos como la aceleración de procesos de elevación de napas y de salinización de los que ya habló Paruelo en detalle explicando su relación con el desmonte. Ambos redundan en una degradación del suelo restándole aptitud productiva.

En términos del sistema socioambiental en su conjunto, esto es realmente complejo por cuanto las parcelas productivas se presentan en un continuo de parcelas cubre superficies con cultivos decenas de miles de hectáreas, y consecuentemente los efectos terminan involucrando en la situación de riesgo a los pueblos cercanos y a productores que no cuentan con acceso a la tecnología adecuada para reconducir el agua que ingresa a sus tierras.

Recordemos que los pueblos crecieron expandiéndose hacia los límites con los campos cultivados y hacia las riberas de los ríos, lugares que combinados con la presencia humana se tornan en espacios de riesgo social. De hecho la reiteración de inundaciones en Las Lajitas desde 2005 es una de las cuestiones que la población relaciona con el modo de producción intensivo. El drama social o conflicto pasa a ser en estos últimos años una presión para buscar una solución tanto para el gobierno como para los productores.

Bajo la nueva situación la preocupación es traducida, entre los empresarios

agrícolas, en la búsqueda de nuevas tecnologías. Una de ellas es lo que llaman sistema integral de agua, que significa el drenaje y aprovechamiento del recurso hídrico sobre amplias superficies.

Ante el escenario presente de elevación de napas, de salinización de suelos, y de pérdida de materia orgánica por erosión, uno de los riesgos además de la reducción de ganancias por el abandono del terreno afectado, se genera un forzante de riesgo ambiental que podría incidir en el sistema climático. La situación de incertidumbre que queda planteada, reúne al gobierno provincial y a los productores para intervenir con obras de manejo hídrico, hasta ahora probadas aisladamente en fincas de la región, y experimentar dicha tecnología en el área productiva de la cuenca de uno de los ríos de la zona, el río del Valle. Para evitar esto, se propone una intervención infraestructural de gran magnitud que deja tanto a los productores como al Gobierno en una situación de incertidumbre. Modificar mediante obras de infraestructura el comportamiento del agua no se sabe qué resultados va a tener, pero se trata de otra intervención relevante que, en principio garantizaría la productividad por medio del manejo del agua. Pero es un interrogante que queda abierto hacia el futuro junto con otros que refieren investigadores de diferentes disciplinas respecto de la incidencia de los cambios en el uso del suelo sobre el sistema hidroclimático.

En resumen, hemos visto en el recorrido del relato que entre el desarrollo orientado al mercado en el semiárido ha dado lugar a la profundización de las disputas por el acceso a los recursos. Las intervenciones tecnológicas para controlar el sistema socioambiental derivan en resultados inciertos seguidos por la degradación del medio y el incremento de la vulnerabilidad social. En términos locales y regionales la heterogénea composición social queda expuesta a la incertidumbre de los resultados de las intervenciones sobre el medio que de acuerdo con investigaciones de diferentes universidades nacionales coinciden en los efectos de las actividades humanas sobre el sistema hidroclimático, como por ejemplo la proliferación de parches salinizados o anegados, que terminan siendo abandonados por los productores.

Tenemos agentes de intereses, gobiernos ejecutantes que valorizan la región a través de una legislación que avala determinados procesos y gestión privada del territorio. Desde los '70 hay una valorización de la intervención privada; pero durante los '90 esto se consolidó de manera más resuelta. Quienes llegaron en búsqueda de espacios de producción por medio de diferentes asociaciones, fueron bienvenidos en un área que buscaba inversores. Esta confluencia de intereses los colocó en situación de maximizar su influencia política, expresada incluso en apresurar la consecución de obras infraestructurales que acompañaran el proceso. Una de las condiciones para instalarse a producir era contar con la disponibilidad de cantidades de agua necesaria. ¿Cómo se garantizó el agua? Con obras como diques o represas, que permitieran controlar la llegada del agua disponible para el riego.

La integración de los rindes con los mercados globales y la facilidad de acceso a las innovaciones tecnológicas permiten selectivamente, dar solución a los problemas de degradación. Aunque los agentes moderadores como ONGs y grupos dentro del mismo Estado están tratando de atender a los sectores emergentes como vulnerables ante esta nueva configuración socioambiental, nos

quedan algunas dudas. La discusión en torno de las contradicciones que plantea la orientación de la acción en torno de buscar incrementar la resiliencia de los grupos sociales ante los cambios naturales y hechos económicos, Cuando en realidad la situación actual de la población rural y urbana vulnerable requiere no solo que no se deterioren sus condiciones, sino contrariamente esperan cambiar su condición de vulnerabilidad, cambiar los valores de las variables jurídicas y económicas que les confieren vulnerabilidad: tenencia de la tierra, acceso a créditos, frente a las ofertas tales como dejar el ganado mayor y pasar a cría de cerdos, dejar las tierras y mudarse a tierras menos aptas.

Los habitantes rurales y urbanos enfatizan en que quieren reducir la vulnerabilidad social en la que están situados, tener una mayor esperanza y perspectiva de vida en esa zona donde están viviendo. Tienen un gran temor ante la situación de que un cambio extremo les haga perder las bases de su subsistencia. ¿Qué es un cambio crítico? Uno que ya está ocurriendo, que los saquen del territorio, que los saquen del monte, que los encierren y no puedan obtener agua para sus vacas.

Estos efectos socioeconómicos observados son, de manera conjunta, el aumento de los rindes de los *commodities*, la difusión del arrendamiento como forma de asociación entre propietarios para asegurarse ante la irregular distribución de las precipitaciones y alcanzar su equilibrio en rindes. Mientras que en la producción doméstica están teniendo una marcada reducción de rindes cárnicos; eso se asocia a esos parches que se ven en las imágenes satelitales, los peladales: el pastaje en extensión y siempre sobre un mismo lugar termina generando una disminución de pastura natural. El encierro de estos pobladores implica reducirlos a una menor superficie para que pasten las vacas, más ese suelo que queda limpito, como se ve en la parte superior de la imagen de Salta Forestal. Esto hace que las vacas no den ni la carne ni la leche que necesitan para sobrevivir. Esto es inverso a lo que sucede con los grandes productores, que acceden a implantar pasturas como el *gatton panic*. Práctica que requiere una importante inversión para preparar la tierra y comprar las semillas, cuestión que dificulta su aplicación entre los puesteros. Es uno de los reclamos para mantener su actividad.

Finalmente el desplazamiento rural-urbano que generó el crecimiento de población vulnerable en los pueblos y pequeñas ciudades del área pasa a necesitar de subsidios estatales para garantizar su subsistencia y en su adaptación a una organización social marcada por el consumo. Acá el Estado aparece central en cuanto a la responsabilidad social. El encadenamiento espacial y temporal, la degradación del bosque, el suelo y el agua con intervenciones privadas, trasciende ese locus territorial en el que se están haciendo las mejoras y provoca una situación de interés general, poniendo de relieve la responsabilidad del gobierno, que es el que tiene que activar, en todo caso, las medidas para reducir la vulnerabilidad social y asegurar que los cambios y estas mejoras no solo generen "riqueza" sino que se logre una distribución sustentable en el tiempo.

## Debate con los asistentes

P.: Una es para Paruelo, sobre la opinión acerca de si puede haber una agricultura sustentable en esas zonas a partir de la degradación y la salinización. Por otro lado, esa degradación ¿es inevitable, es comparable con la de otras zonas del país? No entiendo muy bien si la salinización es producto del riego.

**José Paruelo:** La salinización no solamente está asociada con el riego, que de hecho la puede acelerar. Si uno ve los efectos de la salinización en el descenso de las napas, se ha observado en las zonas en donde se riega: cerca del río Juramento, por ejemplo. Este es un proceso que ocurre aun en condiciones de secano. Estos cambios y esta dinámica de ascenso de napas en 30, 40 ó 50 años están calculados para lugares de secano, donde el agua de lluvia es la responsable de ese ascenso. Se va llenando ese balde, que tiene menor capacidad de ser desagotado por vía de la vegetación.

Respecto de si es posible una agricultura sustentable, o por lo menos que no genere este tipo de problemas, creo que es posible plantearse el tema del uso del territorio donde la agricultura sea un elemento, pero que forme parte de una planificación de la distribución de los distintos usos en el territorio. Lo que tenemos ahí es un sitio, una parcela, que está perdiendo agua, pero hay otras parcelas que están usando esa agua. ¿En qué medida un diseño de paisaje que combine lugares donde se va el agua con lugares donde se consume agua puede minimizar este impacto? El otro elemento que juega es el de los cultivos perennes, típicamente las pasturas. En las pasturas este efecto se ve muy reducido. La magnitud de la pérdida de agua, en el caso de las pasturas, ha sido mucho menor que en los cultivos, básicamente porque evapotranspiran agua durante un periodo mayor de tiempo. Creo que es posible pensar en un diseño del paisaje que minimice estos efectos. De hecho, hay gente que está trabajando para pensar y cuantificar esto, generando escenarios. Sabemos que pasa esto: no sabemos muy bien cuánto se puede subsidiar algunos parches con lo que se pierde de los otros, es decir, hay que estudiarlo con más detalle, pero sí es posible imaginarse que hay otras maneras de combinar esos usos, y hay posibilidades de plantearse una opción entre dos extremos casi igualmente malos: una ganadería de monte que, evidentemente, produce efectos de degradación y no es sustentable, y una agricultura industrial que tampoco es sustentable.

La cuestión es plantearse alternativas que miren otro eje, que no estén distribuidas en ese eje y que tengan que ver con otras maneras de usar el territorio, como el aprovechamiento del monte para bioelectricidad y otros usos que abren otras dimensiones y que tienen una desventaja enorme: no atraen a las corporaciones y al agronegocio para un desarrollo sobre inversiones. Esto es casi imposible que se plantee desde el sector privado; se necesita una impronta estatal muy fuerte. Hay que pensarlo de otra manera, en un contexto de planificación del uso del territorio en donde se tienen que relajar una cantidad de factores. Por ejemplo, es muy difícil plantear en Salta, y yo diría en todo el país, cualquier discusión que de alguna manera relativice el usufructo absoluto de la

propiedad de la tierra. Nadie siquiera discute resignar el manejo de los recursos naturales asociados con un título de propiedad, y eso es muy difícil. Ahora estamos empezando con algunas cosas; de hecho, la Ley de Ordenamiento Territorial de Bosques es un avance.

*P.: Para Ana Murgida la pregunta es si en Las Lajitas los propietarios de las tierras son puramente los grandes inversores de afuera y si no hay propietarios de la zona.*

**Ana Murgida:** En la zona de Las Lajitas hay pequeños propietarios, pero la expansión fue presionando de diferentes modos, como la situación de la imagen del “encierro” de pequeños productores. Ese sería un efecto negativo, sobre la población de subsistencia, necesita la dinamización del comercio regional y el comercio local, para que salga del campo. El gran productor llega desde los años '70 y '80, con prebendas legislativas, promociones de la tierra muy atractivas que le garantizaban la amortización de los costos por el alambrado, bajos precios, situaciones de engaño en la compra de los títulos de propiedad. La población tenía títulos precarios, se iban metiendo y así empezaba el desarrollo. Esta es especialmente la historia de Las Lajitas, que es la más alejada del subhúmedo. Se da toda una situación donde la gente se va del campo, y lo único que saben hacer es trabajar la tierra (en este caso eran todos ganaderos). Se ubican en el pueblo. En el pueblo necesitan hacer algo; algunos son contratados temporalmente en la cosecha, en la selección de granos, en los silos, para manejar un camión, si es que saben manejar, pero la tecnología que se utiliza también excluye a esta población. La mayoría de esta población está subsidiada, porque es la única manera de que se mantenga en la zona. La zona es atractora también de población; por eso en este momento es tan grande la diferencia, y estos números van a quedar viejos, o ya lo son, porque esa tasa de desmonte, desde 2003 en adelante, se elevó tanto que fue otro factor de desplazamiento de la mayoría de la gente a las ciudades.

Apunto a que la población que está en Las Lajitas está viviendo de actividades comerciales y de servicios, centralmente a los grandes productores (se han abierto hoteles y comedores). Como si se viviera una situación que ellos llaman “efecto derrame”, la riqueza que se derrama, pero en realidad está sostenida por el Estado, porque la población recibe constantemente dinero del Estado. También se empiezan a ver situaciones de contaminación ambiental por las máquinas que echan el glifosato, el herbicida para que sigan teniendo altos rindes, que se lavan adentro del pueblo. Eso también drena a las napas. Ya tienen problemas con el agua que toman, que tiene altos niveles de arsénico, pero ahora tienen un plus, que es la contaminación por el glifosato, que va drenando en el pueblo. Por eso son una multiplicidad de cuestiones que en este crecimiento tan rápido que sucedió en la zona, se termina configurando una ciudad renga. Le falta planificación, le falta espacio para crecer, le faltan normas y faltan subsidios para seguir sosteniéndose.

Otro de los factores de riesgo es que se siguen haciendo desmontes que generan una contribución a los gases que producen el efecto invernadero, y tienen otro elemento. Después de hacer esa quema, necesitan sacar los troncos

y las raíces que quedan enterradas. Eso es un atractor de mano de obra; los llaman “desbrozadores”. Sus subcontratistas se encargan de traer poblaciones de localidades muy pobres de Santiago del Estero, poblaciones aborígenes de otras zonas que ahora están en conflicto por la cuestión territorial, como Rivadavia y San Martín. Esa población, cuando conoce Las Lajitas, que no es que sea una maravilla, pero tiene electricidad, teléfono y ahora también bingo, hoteles, boutiques, cibercafés: ve un estilo de vida distinto, que lo trae la esposa del gran productor, que llega ahí, se aburre y se muere de calor, trayendo Buenos Aires o Salta a su pueblo (Las Lajitas, Joaquín V. González, Apolinario Saravia). La gente que llega del monte o del campo, o de Santiago del Estero, empieza a vivir esta nueva ciudad, con una estructura totalmente distinta, y no es que vea todo negativo, pero por eso la pregunta inicial sobre si este modelo de desarrollo tecnológico está generando riqueza habría que responderla diciendo que también genera mucha vulnerabilidad, con gente que vive de los subsidios del Estado, que está en zonas marginales, en pueblos que se están empezando a inundar, cuando esto antes no pasaba. El cambio es muy interesante, pero hay que monitorearlo. Hay más dinero circulando, porque la soja sigue facturando bien.

*P.: Lo que quería saber es qué es lo que pasa, por qué ocurre todo esto que es totalmente negativo, tal como lo perciben los actores del lugar. Para hacer política sobre esta cuestión la percepción no debe ser totalmente negativa.*

**Ana Murgida:** Están en la ciudad.

*P.: Una reflexión en torno de la información que ustedes utilizan. Como decía Daniel, el INTA ha generado una información muy abundante sobre este tema. Desde 1994 viene funcionando un observatorio, que es el Proyecto de Relevamiento de Áreas Agrícolas en el NOA, que ha trabajado en el área de Las Lajitas, y por otro lado, en relación con la exposición de José, el tema de la medición de esas cinco variables está trabajado también por Ernesto Viglizzo, que recientemente ha sacado una publicación haciendo una sistematización de toda su experiencia. Lo señalo porque no vi esta información en ninguna de las exposiciones de ustedes.*

**José Paruelo:** Tenés toda la razón. No puse ningún logo, pero todos estos trabajos los hacemos con PRORENOA (Proyecto de Relevamiento de Cultivos del Noroeste Argentino), específicamente con José Volante, que es un compañero más del equipo, y de hecho con José Volante y con Ernesto Viglizzo estamos sacando un artículo que sintetiza esto. Uno de los gráficos que mostré ahí es de un trabajo que estamos haciendo con Ernesto y con José. Yo creo que el INTA Cerrillos, en Salta, es el actor más importante en cuanto a la generación de información en el sistema, y es de donde surge buena parte de estas cosas.

Por eso hablaba del sistema de ciencia y técnica. Me parece que es cierto -y hago el *mea culpa* por no haber puesto ningún otro logo adicional de las fuentes de información-

*P.: No hablaba de logos.*

**José Paruelo:** Es importante, porque si no lo preguntabas pasaba...

*P.: Vos hablaste del sistema de ciencia y técnica, pero no lo vi en el gráfico de Ana donde habla de la relación del mapa de actores. Me parece que está faltando un elemento importante, tanto en la parte gubernamental como en el aspecto modelador.*

**José Paruelo:** En relación con lo que decís, estoy convencido de que el abordaje de estas problemáticas es muy difícil desde una sola de las instituciones del sistema de ciencia y técnica. Siendo maniqueo, veo en esto tres patas: el INTA, el CONICET y las universidades, y el INTI en algunos casos. Pongamos al INTI y al INTA en una misma pata, porque son instituciones que tienen misiones parecidas, pero no iguales, y que tienen que ser compatibilizadas. Difícilmente se pueda abordar la problemática sin el concurso de las tres patas de la academia. Como decía Daniel, no soy del INTA, no tengo ningún vínculo más que de amistad y relaciones con profesionales. Es el actor fundamental en esto, porque es la institución en el país que tiene la cobertura territorial más importante. No se puede hacer nada territorialmente sin el concurso del INTA, porque tiene esa red tan bien tramada, que a veces puede resultar complicada para algunas cosas pero que garantiza que uno se conecte con el agente de extensión, con técnicos, con gente que ha mirado la cosa desde distintos lugares. Es un actor central.

**Ana Murgida:** Respecto del INTA, quiero señalar que me pasó lo mismo. No mencioné al INTA, pero mi entrada al campo fue con el INTA, ellos nos proporcionaron de información ambiental experta, y también el conocimiento territorial por cuanto los extensionistas tienen interacción con todos los tipos de productores, desde el más pequeño hasta el más grande.

En general los productores toman una cierta distancia en el compartir sus datos o discutir sus tomas de decisiones con la gente del INTA. Hay contacto, obviamente, pero es una zona que expresa realmente todo lo que fue el período de los '70, '80 y '90, con una orientación política centrada sobre el actor privado. Las Lajitas expone claramente eso.

*P.: Yo quería preguntarles si, en función de las investigaciones que ustedes hacen o del conocimiento de otras experiencias en otras partes del mundo o incluso algún tipo de hipótesis que ustedes elaboren en el nivel local, encuentran diferencias en cuanto a la intensidad de la afectación ambiental en sistemas productivos altamente concentrados como los que ustedes mencionaron, u otros sistemas productivos donde hay mejor distribución de recursos, por ejemplo, de tipo más familiar.*

**José Paruelo:** Yo no tengo datos duros acerca de eso. Lo que puedo hacer es alguna especulación, que tiene que ver con esa lista de cosas que habían llevado a "meter la pata" en muchos temas ambientales. Me preocupa mucho lo que llamamos la agricultura agroindustrial, o ese modelo que podemos ejempli-

ficar en Cresud, que no sabemos muy bien qué es y que tiene un enclave con un encargado que rota mucho, gente que traen de otro lado, etc., por varias razones: una de ellas es que se corta un mecanismo de retrocontrol muy importante, que es que quien es afectador de la provisión de servicios no es beneficiario. La persona que decide que se afecte el tema de las napas o la pérdida de biodiversidad, o lo que sea a nivel local, puede ser muy buena y no percibe esos cambios. No se le contaminan sus propias napas y no padece esos problemas. En el caso de la agricultura familiar, ese retrocontrol existe inmediatamente, y eso nos “vacuna” un poco frente a la prolongación en el tiempo de efectos que van a tener consecuencias serias en el futuro. No tenemos mucha oportunidad de medir esto, porque muchas de estas cosas apenas se empiezan a medir. Esto empieza a sonar hace relativamente poco y también hace poco que se cuantifican sus efectos. Por lo pronto, no ha estado desagregado en términos de actores sociales.

**Ana Murgida:** En esta zona de gran producción agroindustrial, de acuerdo con la distribución de las precipitaciones, tenemos gente que hace horticultura y ganadería. Lo que sucede es que una pequeña producción al lado de las grandes producciones no sólo sufre la presión de quedar territorialmente entre alambrados y las vacas no pueden salir de ese pequeño espacio, sino que quienes practican horticultura, y tienen salida a la ruta encuentran otra presión, los precios. Así como tenemos pequeños horticultores, también hay grandes horticultores. Los grandes cumplen el rol de acopiadores y comercializadores, el pequeño sólo puede venderle al grande, quien fija los precios y las condiciones. Estos productores tienen un límite económico para poder hacer una reinversión, y terminan utilizando las mismas tecnologías pero adaptadas, por ejemplo, los horticultores están usando los mismos herbicidas que los grandes productores, pero usan una máquina de fumigar manual, sin máscara, con una mochila, rociando los tomates. Esto se ve en la zona de mayores precipitaciones como Apolinario Saravia.

**Daniel Slutzky:** Unos pocos comentarios. Creo que ha sido una mesa realmente “de lujo” y esto evidencia que la ciencia nos puede servir en algo, sobre todo para predecir y evitar algunas desgracias que ocurren por deforestación. No nos olvidemos de que Tartagal casi se inunda porque desmontaron la zona del monte, donde supuestamente no se deforestaba, pero cuando algunos de nosotros fuimos a Tartagal en la semana en que se inundó veíamos que en el puente que se destruyó había troncos cortados de una magnitud impresionante. José Paruelo lo dijo muy claramente: el problema aquí es político, y quiero poner un ejemplo. Cuando el gobierno de Urtubey subió hubo un grupo muy interesante de gente que fue incorporada a la Secretaría de Medioambiente y Recursos Hídricos. La Secretaría de Medioambiente tenía que controlar los desmontes en el momento en que la Corte Suprema salió a impedirlos, a pedido de los grupos de criollos e indígenas que presentaron una demanda, y la Corte intimó al gobierno de Salta a impedir los desmontes, hasta que no se pintara en un relevamiento las zonas en las que se podía y en las que no.

A cargo de la Secretaría de Medioambiente estaba una compañera antropóloga de primera, Catalina Buliubasich -ex decana de Humanidades de la Universidad de Salta- que se puso firme en el cargo y duró cuatro meses. La

sustituyeron por otra compañera de esa Universidad, Cristina Camardeli (la nombro porque es importante que se sepa lo que hace esta gente, desde el sector público y con comportamiento digno). Cristina tampoco duró mucho y fue reemplazada por un funcionario de (Juan Carlos) Romero: el romerismo no desapareció en Salta.

Otro ejemplo: la compañera que está trabajando en el "melting pot" de la soja en Las Lajitas. Había un parque natural provincial, el Pizarro, de unas 30.000 has que Romero quiso privatizar. Las fuerzas de ahí se opusieron, y cuando salió la licitación para la venta del parque, eran superficies de 3000 y 5000 has., no de 500 o 600 has. Quiero decir que son ejemplos concretos de que es un problema político de los sectores económicos y del poder real.

Agrego a lo dicho por Paruelo, que hay un efecto del desvío de algunos ríos en el departamento de San Martín por estos desmontes. Los desmontes en tierras en declive tienen buenos resultados para el que está arriba, pero el que está abajo lo padece, como pasó en Tartagal (yo trabajo con poblaciones indígenas). Con la acción de los famosos desmontadores de Salta, el río Blanco llegó a Orán y comió media tierra de la comunidad que está sobre él. Ahí está San Martín del Tabacal. ¿Quién se le atreve? Hay que juntar fuerzas.

**José Paruelo:** Dos cuestiones. Una es que nuestro estudio se hace en el Chaco, una zona chata. Todos los problemas del desmonte que planteás en áreas con pendiente son claramente un tema muy serio, distinto de éste. Sobre los avatares políticos, con José Volante y gente de la Universidad de Salta hicimos un *racconto* de todo este proceso en un artículo. Es muy interesante ver cómo, a pesar de tener cambios en el discurso político entre la administración Romero y la Urtubey, dentro de la administración de este último uno empieza a ver transformaciones más o menos encubiertas o sutiles del discurso, pero claramente en las acciones se mantiene una visión general del proceso de transformación, de ecodesarrollismo o el nombre que se prefiera. El caso que me resulta más emblemático, además de la reserva Pizarro, es el de Salta Forestal, muy conocido, y que tiene el ingrediente de la magnitud. Estamos hablando de 300.000 has que le dieron a Olmedo y otras tantas que le dieron a Cresud. Hay dos concesiones: la que ha sufrido la mayor transformación es la que le dieron a Olmedo, cerca de Joaquín V. González. La otra está al norte y eso es casi la síntesis de la visión que tuvieron los sectores dominantes en Salta sobre quiénes deberían ser los actores de la transformación del paisaje. Un área que era una sociedad del Estado, que tenía problemas en su concepción, pero que constituía un laboratorio de alternativas de desarrollo rural, social, cultural, etc., fue transformada en la peor versión del modelo del agronegocio. Esas postales de tremendos portones en el medio del monte que impiden el acceso a Salta Forestal, donde uno tiene que pasar numerosos controles, guardias de seguridad, como si entrara en un banco, y afuera la favelización de toda la gente que fue expulsada y que vive en ranchos con silobolsas, lo cual es otro de los ingredientes culturales que muestran ese tipo de transformación extrema. Eso, obviamente, es político.

**Ana Murgida:** Los cambios de discurso vienen como camuflados, porque en la época de Romero, al mismo tiempo que se difundían los herbicidas y la ferti-

lización, el discurso ambiental fue la alternativa, para generar una legislación que se aplicara a las tierras fiscales. Pizarro es una de ellas. Las tierras declaradas de interés provincial, fueron entregadas en custodia de alguien, y ese alguien es el Estado, por medio de alguna secretaría. Pero si no es el Estado mismo, ¿quién entonces? Algún privado, alguna ONG. Hay diferentes ONGs que actúan en la zona, ayudando a la gente para que logre resiliencia frente a todos los cambios que se les vienen encima, que también tienen tierras en custodia. ¿Qué se hace en esas tierras? En Pizarro le habían encontrado una orientación: había que abrir una ruta y había que hacer soja en un porcentaje del área protegida. En otros lugares no sé, porque no fui siguiendo toda la aplicación de esta ley, pero es muy interesante. Pero enarbolando un principio ambiental se hace un trabajo completamente distinto.

*P.: Creo que más que de “agronegocio” habría que hablar de “agrodelito”. Hace más de veinte años que algunos de los técnicos que se mencionaron aquí hablaban de un panorama similar y llamaban la atención sobre la violación de los resguardos sobre el bosque natural, y objetivamente los planes más ambiciosos y más criticados de colonización de tierras fiscales nunca hubieran imaginado que iban a lograr estos efectos, porque lo que claramente hubo es una violación de todas las leyes vigentes. Si en esta Jornada escuchamos que entre el 65 y el 95% de los trabajadores rurales ni siquiera están registrados, y ahora vemos que no se puede preservar ni el suelo ni la napa ni la superficie boscosa y que se desvirtúan las actividades de las ONGs, lo que está pesando a la par de estas cuestiones de las empresas, que tienen un hábito de lucro desmedido, es la ilegalidad y la falta de arbitraje y de control, de poder de policía del Estado para impedir el saqueo. En el plano local, muchas entidades lo han dicho. En el plano internacional, la CEPAL ya habla de residuos en la leche materna, en esta misma zona, de fosforados que tienen que ver con esas actividades indiscriminadas. Lo que nos está ocurriendo ya es conocido en el mundo. Pero independientemente de eso, me gustaría conocer un comentario de la mesa sobre el desmonte que se va a hacer en el Chaco, con más de 80.000 has. Quizá en este caso ni siquiera las van a ceder al capital privado, sino que las van a dar en comodato a capitales saudíes para que implementen todo tipo de actividades agrícolas en el Impenetrable con el resguardo, que ya hemos visto cómo se verifica, de los factores ambientales críticos.*

**José Paruelo:** Dos comentarios. Primero acerca del delito, una de las cosas que está ocurriendo es que a pesar de que la Corte Suprema de Justicia, no la justicia provincial, prohibió los desmontes, siguen ocurriendo. ¿Cuál es la razón por la que siguen ocurriendo? Primero, porque no hay controles, pero aun cuando se detecten -algo que ocurrió- las multas que se pagan son irrisorias. No puedo repetirlas ahora, pero seguro que acá, si hacemos una “vaquita”, nos alcanza para pagarles las multas a esos tipos que deforestaron 5000 has. Las cifras son ridículas. Incorporar eso como un costo más del desmonte es un problema absolutamente menor. Ahí hay una seria dificultad. No quiero poner énfasis en esto, pero me parece que lo que hizo la Corte Suprema es revolucionario, porque nunca una Corte se había metido en temas ambientales, pero también tenemos que revisar después qué pasa con quienes violan la ley, y bási-

camente no pasa nada. Respecto de la pregunta, no tengo detalles sobre lo de los saudíes, pero vuelvo a lo dicho: si miramos las maneras en las cuales como humanidad “metimos la pata” en el pasado, traer a los saudíes, a los que solo les interesa llevar alimentos, a hacer sus cosas acá, parece la manera de garantizar un “macanazo”. ¿Por qué razón van a venir a hacer las cosas como a nosotros nos parece que se deben hacer? Las harán como a ellos les parece bien. Tener una ausencia absoluta de vínculo territorial es asegurar casi inevitablemente la macana, independientemente de que sean saudíes, chinos o de cualquier país.

*P.: En este caso no hay transferencia de la tierra sino que es peor, es un comodato.*

**José Paruelo:** Es un comodato que paga un canon de 1 peso por hectárea.

**Pedro Tsakoumagkos:** Una acotación brevísima. No me caben dudas de que hay cuestiones políticas y legales involucradas, además de todas las que se mencionaron. Yo quería conectar esto con algo que había planteado inicialmente. El punto es que el criterio de la rentabilidad privada es hegemónico; entonces, los intereses que están asociados operan en consonancia con esa hegemonía. Lo que habría que agregar es que no es el único criterio y que se tomen decisiones de planificación territorial como la que estamos demandando en estos planteos, de otro carácter, no es sólo una cuestión de reconocer que hay otros criterios, sino también una cuestión de poder, una cuestión de que esos intereses alternativos, que son los que están siendo vulnerados, puedan tener una expresión, y eso no es una cuestión de buena voluntad, sino una cuestión de hecho. Decía Daniel que hay que juntar fuerzas, y es así.

## Cierre de la Jornada

*Jorge Testero*

Centro Cultural de la Cooperación

En nombre de la dirección de nuestro Centro Cultural “Floreál Gorini” estamos muy contentos por haber dado el puntapié inicial a esta Jornada, que ha recorrido parte de los grandes problemas que la Argentina enfrenta en cuestiones tan trascendentes como la política agraria. Entendemos que es un hecho importantísimo que abre la perspectiva de un trabajo en común. Nuestro Centro Cultural, como ustedes saben, es hijo dilecto del movimiento cooperativo y, por lo tanto, nuestra relación con el IADE, el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico, es histórica y muy fuerte, y esta vinculación con el IADE con la figura de Horacio Giberti, incluso en colaboraciones muy importantes con él en vida, produjeron esta posibilidad. Nos hemos acercado a la Cátedra Libre “Horacio Giberti”, y también tenemos relaciones con la Facultad de Filosofía y Letras,

donde el profesor Giberti ejerció la docencia y cuyo decano hoy abrió las Jornadas. Creemos que puede ser una amalgama productiva, operativa, que abra la posibilidad de que nuestro centro congregue a investigadores, jóvenes estudiantes, profesores, profesionales, que hoy han estado aquí. Esta es su casa; las puertas están abiertas para que vengan. Este es un centro cultural que tiene como principal objetivo ayudar a generar que jóvenes doctorandos, o que están a punto de recibirse, sin tener ningún interés en competir con la Universidad, pero sí como un aporte a la formación del pensamiento crítico, se hagan cargo de estos problemas en todos los aspectos.

Tenemos catorce departamentos disciplinarios que tratan de abarcar distintos aspectos de la problemática social, que van desde lo artístico y su problemática teórica hasta los derechos humanos, la historia y la economía. No hemos tenido, a pesar de ser nuestro país lo que es, un departamento que atienda a las cuestiones agrarias o a las problemáticas agrícolas. Nos parece que esta puede ser una buena oportunidad de generar, como señaló Flora Losada, un núcleo de trabajo y de investigación que aporte. Todo lo que se dijo aquí es de gran importancia, todo el material que evidentemente el INTA y distintas organizaciones que trabajan en estos problemas producen. Hay que tratar de unificar, de juntar, de potenciar esas informaciones y ponerlas al servicio de esas soluciones. No me cabe ninguna duda de que son políticas. No hay ninguna otra posibilidad; no va a ser ni la naturaleza ni la obra de grupos humanos que intentan paliar estos problemas, ni siquiera estas cuestiones de la propiedad de la tierra.

Como se dijo aquí con claridad, si consideramos a los propietarios sujetos de soberanía están incluso atrás de uno de los puntales del capitalismo, de Hobbes, que decía que tienen que renunciar a parte de su soberanía para poder sobrevivir en el capitalismo, suponiendo que lo único que quiere este sujeto soberano es su propia satisfacción. Obviamente, se enfrenta con las satisfacciones de otros sujetos que también son soberanos. Si no renuncian a parte de su soberanía, no hay posibilidad de vivir organizadamente. Evidentemente, estos sujetos hoy propietarios no están dispuestos de ninguna manera a renunciar siquiera a una parte mínima de su soberanía, y esto es un problema político. Estos problemas políticos tienen que ver necesariamente con la justicia social, con lo que siempre digo de la solidaridad vertical, una solidaridad que hace que alguien plante un árbol para que la sombra la gocen sus nietos o los descendientes de sus nietos, esto que se ha perdido con esta vertiginosidad. Se hace necesario no solamente formar conciencia, sino que esta conciencia se transforme en acción política para frenarlo y para permitir que las generaciones que nos sucedan puedan tener un mundo para vivir. Les agradezco a la Cátedra y a ustedes, y les repito que esta es su casa y que cuando quieran pueden venir a traer cualquier inquietud, cualquier presentación, cualquier trabajo que quieran hacer en nuestra casa, que está hecha para eso.

*Carlos Alberto León*

Yo también quería, en nombre de la Cátedra "Horacio Giberti", agradecerles a todos la participación y a los expositores de los tres paneles, el de la mañana sobre el trabajo agrario, y los de la tarde, de estructura agraria y el que acabamos de terminar sobre el tema ambiental, por sus presentaciones. Ustedes vieron que la jornada fue muy rica en preguntas, en debates, en opiniones, en propuestas. Por eso la llamamos "jornada-debate". Lo otro a lo que tendríamos que atender es que la llamamos "Primera Jornada Debate". La idea es hacer otras jornadas más; de ahí que nosotros también rescatamos como importante esta actividad que hace la Cátedra, el poder realizar este evento junto con el Centro Cultural de la Cooperación, con el IADE y con toda la Facultad de Filosofía y Letras. Me parece que esto va en la línea de lo que se dijo al terminar el panel anterior, que hay que juntar y aunar esfuerzos. Creo que esto es muy importante.

Para los que no estuvieron, la Cátedra realizó hace pocos meses una reunión para tratar otro tema fundamental del problema agrario, que es el grado de conflictividad que hay fundamentalmente en el norte del país pero también en otras partes, a partir de todos los intentos de desalojo y las resistencias a ellos. Para eso invité a dirigentes campesinos de tres provincias del NOA. Fue sumamente rica la presentación y también el debate. Yo creo que con esto vamos cumpliendo gran parte de los objetivos de la cátedra, que es tratar de hacer este tipo de actividades, lograr análisis serios y profundos, poder debatir, y creo que es la forma en la que vamos a poder aportar, también aunando nuestros esfuerzos, a tratar de lograr un desarrollo económico y agrario que sea en beneficio de toda la población.

Por último, más que nada para los investigadores jóvenes que han estado aquí, provenientes de varias instituciones, la biblioteca de Horacio Giberti fue donada al Centro Cultural de la Cooperación y forma parte de su excelente biblioteca. En este momento se está ordenando, y posiblemente a partir de fin de año o principios del año que viene se va a poder utilizar. Es una biblioteca sumamente rica en documentos, en notas, en archivos, que realmente hace entender por qué se pudo escribir este libro. Básicamente, diría que es una biblioteca de la historia económica y social agraria de los últimos cincuenta años. Muchas gracias al Centro Cultural de la Cooperación por poner a disposición todas sus instalaciones y sus esfuerzos intelectuales y físicos para que se pudiera hacer esta Jornada.