

realidad económica

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

235



Juanes Güerber y
Ilustración de Héctor Gilib Sbat.

Medios de comunicación
DESPUÉS DE GUTENBERG

**INSTITUTO
ARGENTINO
PARA EL
DESARROLLO
ECONÓMICO**

Presidentes honorarios:

Horacio Giberti
Salvador María Lozada

Presidente:

Sergio Carpenter

Vicepresidente:

Guillermo Vitelli

Secretaria:

Lucía Vera

Prosecretaria:

Flora Losada

Tesorero:

Daniel Rascovschi

Protesorero:

Alberto Rosenthal

Vocales Titulares:

Etchichury, Pedro
Gak, Abraham Leonardo
García, Alfredo T.
Giai, Eliseo
Gómez, Roberto
Kanevsky, Eduardo
Vilas, Carlos
Zaietz, Carlos

Vocales Suplentes:

Amigo, Juan Carlos
Cardo, José María
García, Héctor
Pengue, Walter
Urthiague, Alberto

Comisión revisora de cuentas:

Ana Hawrylkowicz
Norma Penas

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4° piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: 4 381-7380/9337
e-mail: iade@iade.org.ar
[realidadeconomica@iade.org.ar](http://www.iade.org.ar)
<http://www.iade.org.ar>

ISSN 0325-1926

 **realidad
económica**

N° 235

1° de abril al
15 de mayo de 2008

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Secretaría de Redacción:

Irene Brousse
Mónica Padlog

Comité Editorial:

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

**Registro Nacional de la
Propiedad Intelectual N° 133452**

Los artículos pueden ser libremente re-
producidos con sólo acreditar a Realidad
Económica como fuente de origen,
salvo indicación en contrario. La respon-
sabilidad de los artículos firmados recae
de manera exclusiva sobre sus autores
y su contenido no refleja, necesaria-
mente, el criterio de la dirección.

**Pedido de suscripción
Nacional**

Valor de la suscripción
8 números/1 año \$130

Exterior

Precio del ejemplar (vía aérea) U\$S18
Suscripción anual (vía aérea) U\$S130

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

Correo
Central
Argentino
(B)

Franqueo Pagado
Concesión N° 3806

SUMARIO

Medios de comunicación

La información en un mundo globalizado

Carlos Gabetta

8

Vivimos en una época de imágenes, en una cultura de imágenes y de velocidad. Se trata de un progreso, pero depende de cómo y para qué se utilice. La conclusión es que informarse no es una tarea fácil. Pero es a través de la información que recibimos que, muchas veces sin darnos cuenta, decidimos sobre nuestro presente y nuestro futuro. De la calidad de la información de que disponemos depende nuestra calidad de vida.

La información es un servicio público, no una mercancía. A nadie se le ocurriría pensar, aunque en los hechos ocurre, que la salud es una mercancía y no un servicio público; un derecho de los ciudadanos. Sin embargo, empieza a parecernos normal que alguien no profesional, una presentadora o presentador nada más que con buena presencia, nos pase información sin ser periodista, o que la información nos llegue mezclada con anuncios publicitarios, o con aderezos de entretenimiento.

Debemos reivindicar el derecho a informarnos. Para ello debemos asumir que, como a todas las cosas importantes de la vida, debemos dedicarle tiempo y atención.



Conferencia

La crisis del sistema financiero internacional

Pierre Salama

16



El expositor afirma que estamos frente a dos crisis. La primera es la crisis de los *sub-primes*, es decir, los créditos hipotecarios de alto riesgo. Esta crisis llega desde los Estados Unidos y se generaliza en muchos países de Europa, sobre todo el Reino Unido e Irlanda, y un poco en España, Alemania y Francia. Hay otra crisis que está bastante vinculada, que es la que proviene de la suba del precio de las materias primas. Afrontamos dos crisis en el mismo momento, y eso da origen a un *shock* bastante fuerte, porque ambas provocan una gran caída en el poder de compra de la población y esto significa que la manera de superar hoy el riesgo de los *sub-primes* necesita una reforma de tipo estructural. Estamos solamente al inicio del problema, por lo cual se está empezando a ver la profundidad de los cambios que deben darse en el sistema capitalista para evitar que se acentúen dichos desequilibrios.

Mipymes

Asociatividad de micro, pequeñas y medianas empresas y economías de aglomeración en la Argentina: teoría, problemáticas y casos de intervención pública

Matías Kulfas - Marisa Duarte - Martín Schorr

29

El análisis de las aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas ha constituido una parte importante de las preocupaciones sobre el desarrollo local con posibilidades de sustentación en el tiempo. No obstante, las diversas modalidades de asociatividad empresarial y su conceptualización han sido generadas en experiencias internacionales y aplicadas o transferidas con escasas mediaciones al espacio nacional.

Las dos secciones de este trabajo unen las nociones existentes con una experiencia de trabajo con grupos de empresarios de los más diversos sectores y regiones del país. De esto se desprenden lecciones en cuanto a la teoría, las modalidades de intervención en el sector y las características empíricas de los grupos.

Capitales nacional y extranjero

Un análisis de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC y un intento de conceptualización

Gustavo M. Burachik

62

El trabajo analiza la evolución del peso del capital extranjero en las 500 empresas más grandes del país sobre la base de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas que realiza el INDEC. Se contemplan luego las conclusiones de esta investigación a la luz de otros episodios de aumento o disminución del peso del capital extranjero en la cúpula del empresariado. Se sugiere, sobre esta base, una conceptualización más general de los ciclos de extranjerización y renacionalización.

Sector agrario

Cambio tecnológico y evolución de los costos de producción. Un análisis sobre el cultivo de maíz en Pergamino

Horacio Giberti - Marcela Román

84

El objetivo del presente trabajo es analizar la evolución del cambio tecnológico pampeano, estimar los efectos que produjo en la estructura de costos de las explotaciones y discutir las implicancias de dichos cambios. Para ello se ha tomado como ejemplo la producción de maíz de explotaciones familiares de la zona norte de Buenos Aires, de la cual el partido de Pergamino se considera representativo.

Aproximación a las transformaciones del sistema político neuquino en tiempos de democracia. Una provincia sin alternancia

102

Lisandro Gallucci

Este artículo trata de identificar algunas de las tendencias manifiestas en la evolución de un sistema político provincial en tiempos recientes. En la provincia de Neuquén, el Movimiento Popular Neuquino (MPN) se ha mantenido como el actor político dominante en el terreno electoral. Sin embargo, el caso parece tener menos excepcionalidad de la que le han atribuido los investigadores. Por una parte, la provincia ha acompañado algunas de las tendencias políticas nacionales, siendo clara en este sentido una mayor volatilidad electoral en el distrito. Por otro lado, Neuquén representa sólo uno más de los varios casos caracterizados por la escasa o nula alternancia en los gobiernos provinciales, afectando así la competitividad de los rivales. Además de indagar sucintamente en estos aspectos, se ensayan diversas hipótesis sobre algunas modificaciones recientes en el escenario político provincial y en el MPN en particular.

En resumidas cuentas

45 días de noticias *1° de abril / 15 de mayo de 2008*

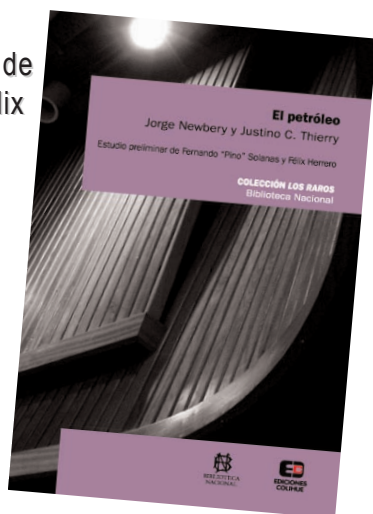
125



Galera de corrección

El petróleo
Estudio preliminar de
Pino Solanas y Félix
Herrero - JORGE
NEWBERY Y
JUSTINO C.
THIERRY

Guillermo Vitelli



152

I A D E

Actividades

Orientaciones para autores

156

Aclaración

El autor de “Comentarios al artículo ‘La Argentina pos-devaluación ¿un nuevo modelo económico?’ (Alejandro Lavopa, Realidad Económica 231, octubre/noviembre 2007)”, publicado en Realidad Económica N° 234, es Jorge Molinero.

La información en un mundo globalizado

*Carlos Gabetta**

Vivimos en una época de imágenes, en una cultura de imágenes y de velocidad. Se trata de un progreso, pero depende de cómo y para qué se utilice. La conclusión es que informarse no es una tarea fácil. Pero es a través de la información que recibimos que, muchas veces sin darnos cuenta, decidimos sobre nuestro presente y nuestro futuro. De la calidad de la información de que disponemos depende nuestra calidad de vida.

La información es un servicio público, no una mercancía. A nadie se le ocurriría pensar, aunque en los hechos ocurre, que la salud es una mercancía y no un servicio público; un derecho de los ciudadanos. Sin embargo, empieza a parecernos normal que alguien no profesional, una presentadora o presentador nada más que con buena presencia, nos pase información sin ser periodista, o que la información nos llegue mezclada con anuncios publicitarios, o con aderezos de entretenimiento.

Debemos reivindicar el derecho a informarnos. Para ello debemos asumir que, como a todas las cosas importantes de la vida, debemos dedicarle tiempo y atención.

* Carlos Gabetta es periodista y escritor. Actualmente es director de *Le Monde Diplomatique* en castellano, edición Cono Sur. De larga trayectoria profesional en Francia, España y México, fue director del semanario *El Periodista*, de Buenos Aires (1984-1988). Publicó, entre otros, los libros *Todos somos subversivos* (Bruguera, Buenos Aires, 1984), *Qué hacemos con este país* (Contrapunto, Buenos Aires, 1988), y *La debacle de Argentina* (Icaria, Barcelona, 2003)

La situación actual de las comunicaciones, y en particular de las informaciones, se inscribe en el fenómeno de la globalización mercantil, económica, financiera, tecnológica, científica y cultural. Puesto que el tema de las comunicaciones es demasiado vasto, me referiré aquí solamente a la información periodística.

Asistimos a un doble fenómeno, aparentemente contradictorio. Por un lado la información, es decir el flujo informativo, se multiplica, acelera y expande en todas direcciones, abarca el planeta entero. Por otro, y al mismo tiempo, los medios de comunicación se comprimen; es decir se fusionan, se integran en un número cada vez menor de megaempresas.

Este fenómeno obedece a varias causas, pero estructuralmente se debe al extraordinario desarrollo científico y tecnológico operado en las últimas décadas. En el campo de la información, tres elementos que antes funcionaban por separado -la telefonía, la televisión y la computadora; es decir, el transporte, el soporte y la base de datos- tienden a devenir uno solo. De manera natural, las empresas que los diseñaban y fabricaban se inclinan a fusionarse. Además, la digitalización y otros progresos tecnológicos han logrado unir el sonido, la imagen y la letra impresa en un mismo soporte. Estas tres expresiones, que antes "viajaban" por separado, ahora lo hacen juntas. La digi-

talización descodifica la imagen, el sonido y la letra impresa, los transforma en un único sistema numérico y los transporta al mismo tiempo por un mismo canal. Así, todos los elementos de la información viajan ahora juntos y a la velocidad de la luz.

De ahí que la información se universalice y los medios se concentren, ya que la tecnología no sólo lo permite: podría incluso decirse que "lo pide". ¿No tienden acaso a fundirse en un solo aparato el televisor, la computadora, el teléfono y hasta la radio y el equipo de música? Hoy por hoy, en la computadora se pueden ver, manipular y transmitir fotos, imágenes en movimiento, música, textos escritos...

Esta revolución tecnológica plantea una serie de problemas extremadamente interesantes, en varios niveles. Por un lado, se altera la noción, el concepto mismo de cuál es la función informativa. Por otro, se pone en cuestión la relación del receptor tanto con el mensaje como con su emisor.

El primer fenómeno se produce porque la inmediatez anula en la mayor parte de los casos lo esencial de la función del informador, que es responder a las preguntas clásicas: *qué, quién, cuándo, dónde, cómo* y, de ser posible, *por qué*. Si un informador llega al lugar de un hecho y todo lo que puede hacer es apuntar su cámara y sostener un micrófono (pues-

to que ya está “informando” en directo), es evidente que la investigación, la verificación de informaciones, el contraste de datos, su confiabilidad y veracidad -aspectos esenciales de su función- no pueden ser llevados a cabo. Una cultura de la inmediatez, vinculada con la imagen, reemplaza poco a poco el espíritu de verificación, de contraste, de crítica. Lo inmediato es, por definición, fugaz, y está destinado a ser reemplazado por lo “en vivo y en directo” del momento siguiente, sin que resulte posible establecer relaciones de contexto, efecto y causalidad.

El segundo fenómeno -la relación del receptor con la información y con su emisor- tiene que ver con la difusión de la idea de que “ver” (ser testigo), equivale a comprender. El ciudadano que se está informando -frente a la pantalla de televisión, escuchando una radio o leyendo un periódico- apenas unos momentos después de ocurrido un hecho (cuando no viéndolo en directo, lo que ocurre cada vez con más frecuencia), debe preguntarse si ser testigo de un acontecimiento en tiempo real significa, necesaria y automáticamente, comprenderlo, ya que *no es lo mismo ver que comprender*.

En efecto, se ha difundido la idea de que, puesto que asistimos a un acontecimiento en tiempo real, lo entendemos. Y esto no es necesariamente así. Tomemos por ejemplo la famosa frase “una ima-

gen vale más que mil palabras”. Se trata nada más que de eso, de una frase. Aunque en muchos casos algunas imágenes son extremadamente expresivas, en la comprensión racional de un fenómeno nada reemplaza el conocimiento previo y general, y la investigación posterior. Si vemos, por ejemplo, una fotografía o una película de un accidente de tránsito, la mayoría de las preguntas básicas no podrán ser respondidas por la simple visión. Esto es fácilmente verificable preguntando a los testigos de cualquier hecho: la experiencia prueba que habiendo visto todos la misma cosa, las versiones difieren y, en muchos casos, son contradictorias. La percepción de un testigo está “filtrada” por sus aptitudes físicas, la situación en que se encontraba en el momento, su capacidad de observación, su memoria, su cultura, sus prejuicios, el mayor o menor conocimiento del tema...

Los dos fenómenos apuntados -cambio en la función informativa y en la relación del receptor tanto con el mensaje como con el emisor- están provocando otro fenómeno global, contradictorio y muy preocupante: las sociedades disponen de cada vez más información -y más barata- pero los ciudadanos tienen un conocimiento cada vez menos acabado no ya del conjunto de los sucesos mundiales, sino de la media docena de asuntos vitales para su vida cotidiana. Esto es así porque la infor-

mación se hace abundante y menos cara, pero pierde calidad. La información de calidad, como es el caso de los *papers* especializados que reciben ciertos ejecutivos de empresas y dirigentes políticos, es en cambio muy cara.

Si consideramos que en las sociedades modernas un ciudadano medio se sirve de la información de que dispone para su trabajo, sus inversiones, la educación de sus hijos, elegir a sus representantes políticos, su futuro y hasta su tiempo libre, vemos hasta qué punto el tema de “conocer” al emisor de la información y de “comprender” realmente los mensajes es importante no sólo para cada individuo, sino para la sociedad en su conjunto.

La polución informativa

Pero hay un fenómeno más difícil de captar y más preocupante aún, porque sencillamente distorsiona, altera y modifica la información, en muchos casos hasta desnaturalizarla por completo. Se trata de los efectos de la concentración empresaria sobre el proceso informativo y sobre la noción misma de información.

El desarrollo científico y tecnológico genera, por un lado, necesidades de capitales (la investigación para llegar a estos descubrimientos es cara) y por otro, se origina la necesidad -y la posibilidad concreta- de reducir costos. Ambos objetivos se logran mediante la fusión de distintas

empresas, posible ahora, como se ha dicho, por la “coincidencia” tecnológica de distintos elementos que antes funcionaban por separado.

Esto tiene una serie de efectos -por ejemplo la “racionalización” productiva y administrativa, es decir, la supresión de puestos de trabajo y la sobrecarga de funciones en los remanentes- pero para lo que nos interesa aquí, uno esencial: esas fusiones empresarias suponen, del mismo modo que en el plano tecnológico, la unión de intereses empresariales que antes funcionaban por separado o eran incluso competidores. Por ejemplo, la de las industrias del entretenimiento, de la publicidad, del *marketing*, de las encuestas de opinión, etc., con la de la información. Fusiones como la de Time, Warner, CNN y otras son un ejemplo de esto. A lo que debe agregarse que el gran movimiento de capitales que estas megafusiones requieren hace que la propiedad de estas empresas se desplace desde el periodista/empresario de antaño (Randolph Hearst, Roberto Noble, por ejemplo), hacia miles, a veces millones de accionistas. De manera natural, el “objetivo”, el “cliente”, el *target* de los administradores de esas empresas pasa a ser otro: de la necesidad de conquistar a un lector, oyente o televidente con informaciones útiles y confiables, se pasa a la necesidad de satisfacer el interés económico de los inversionistas.

El mundo informativo está así cada vez más controlado por megaempresas que abarcan todas las ramas del negocio de la comunicación. Con varios efectos: eliminación de fuentes de trabajo, aceleración y polución de la información y restricción en la variedad de fuentes. No es lo mismo que en una ciudad haya cuatro diarios, tres canales de televisión y dos radios pertenecientes a propietarios distintos, a que estos mismos medios pertenezcan a un par de propietarios, cuando no a uno sólo. Estas empresas fusionadas siguen ofreciendo servicios informativos, pero ya no son gestionadas por periodistas, sino por gerentes económicos o administrativos o de finanzas, cuyo punto de referencia no son los lectores, no es el público, sino los accionistas o los patrones de la empresa. Una cosa es un periodista propietario y director de una empresa periodística y otra un gerente administrativo en la misma función. El periodista apunta a ganarse al público; el gerente administrativo tendrá una tendencia natural a preocuparse por la reacción de los accionistas si no aumenta el nivel de ganancias, si el retorno de capital no es el adecuado.

Otra transformación importante, producto de la influencia de la industria del entretenimiento, de la publicidad, etc., sobre la información y de ciertas colisiones entre los intereses respectivos: la información, que tradicionalmente debía responder a dos requisitos

para ser *transmisible* (ser *verdadera* y *verificable*), ahora debe ser *atractiva*, *interesante*, y de ser posible, *divertida*. Por supuesto, no es que se diga que no debe ser verdadera, sino que se pone el acento, se insiste, en que debe ser atractiva, lo que es completamente diferente. También en que debe ser comprendida *por todos* (es decir, por un público masivo), lo que lleva a nivelar hacia abajo la calidad del suministro de información. Una buena información no necesariamente es atractiva ni simple, a veces es deprimente o compleja, pero los ciudadanos tienen el derecho de enterarse de esas cosas, *lo más aproximadamente posible tal como son*. Pueden apagar el televisor, la radio, desconectarse de Internet o dejar de leer el periódico si no quieren enterarse de ciertas cosas o si no las entienden; es su derecho. Pero su derecho esencial es encontrar esas noticias allí donde están, con la garantía de que no estén polucionadas por otros intereses ni criterios ajenos a la información, porque necesitan formarse su propio criterio sobre lo que pasa, sobre la realidad. Y los servicios que el ciudadano paga para informarse deben ofrecer la garantía de transparencia, seriedad y profesionalidad; deben informar sobre toda la realidad, atractiva, compleja, o no.

De modo que el problema de la información -y aquí llegamos al meollo del problema- es cuál es el concepto; qué es la información:



¿se trata de un servicio público, de un derecho de los ciudadanos, o es una mercancía, algo que debe tratarse como tal, algo que debe venderse? ¿Debe tratarse a los ciudadanos como consumidores, es decir las informaciones deben seleccionarse y eventualmente “adornarse” para “ser vendidas”, o los hechos deben ser tomados tal como ocurren, seleccionados con la mayor objetividad, tratados con la mayor honestidad e independencia intelectual posible y suministrados a los ciudadanos para brindarles un servicio? ¿Deben ser presentados tal como son o, por lo contrario, vestidos para que sean atractivos y entretenidos, para ser comprados?

Quizá convenga terminar con un ejemplo que demuestra de qué modo el tiempo real, la competencia entre medios y los nuevos criterios que poco a poco se han impuesto sobre el concepto de información, llevan a distorsionar su suministro. En 1989, en las postrimerías del régimen dictatorial rumano de Nicolae Ceacescu, es descubierta una fosa común en la localidad de Timisoara. Un periodista de televisión encuentra allí decenas de esqueletos enterrados. Apresurado por salvaguardar la primicia, el periodista afirma que se trata de los restos de una masacre del régimen. Así, con prisas, sin verificación, sobre la base de puras suposiciones, se conoció en los días siguientes,

para escándalo de todo el mundo, “la masacre de Timisoara”. Después se descubrió que era una fosa que tenía muchos años de antigüedad, pero no era lo mismo decir que se trataba de una masacre reciente que advertir que podía tratarse de una fosa con decenas de años de antigüedad... La verdad no importaba.

Este ejemplo tiene más moraleja aún. Un periodista del diario francés *Liberation*, que llevaba tiempo en Rumania, se tomó el tiempo de investigar un poco más. Sospechando que algo no encajaba, llamó a su jefe de redacción en Paris y le dijo que era muy dudoso que esos esqueletos pertenecieran a una masacre reciente. El jefe de redacción -que contó autocriticamente la anécdota en un libro, años después- le contestó: “¿cómo va a ser mentira si lo estoy mirando ahora mismo en la televisión? ¿Cómo me dices que no hay cadáveres?”. El periodista contestó: “No estoy diciendo que sea mentira ni que no hay cadáveres. Sino que parece ser que no son producto de una masacre reciente; este es un osario viejo, no tiene nada que ver con nada”. El jefe insistió: “pero lo estoy mirando en la televisión y hay un vecino que dice que sí”. Total, que la información falsa también salió publicada en un periódico, un medio que no transmite en tiempo real y dispone de más posibilidades de investigar. Por un lado “lo que se ve” tiene garantía automá-

tica de veracidad; por otro, la competencia obliga: si los demás periódicos titulan con "la masacre de Timisoara", ¿cómo quedarse atrás?

Es muy importante entender estos fenómenos porque vivimos en una época de imágenes, en una cultura de imágenes y de velocidad. Se trata de un progreso, pero depende de cómo y para qué se utilice. La conclusión es que informarse no es una tarea fácil. Pero es a través de la información que recibimos que, muchas veces sin darnos cuenta, decidimos sobre nuestro presente y nuestro futuro. De la calidad de la información de que disponemos depende nuestra calidad de vida.

La información es un servicio público, no una mercancía. A nadie se le ocurriría pensar, aunque en los hechos ocurre, que la salud es una mercancía y no un servicio público; un derecho de los ciudadanos. Sin embargo, empieza a parecerse normal que alguien no profesional, una presentadora o presentador nada más que con buena presencia, nos pase información sin ser periodista, o que la información nos llegue mezclada con anuncios publicitarios, o con aderezos de entretenimiento.

Debemos reivindicar el derecho a informarnos. Para ello debemos asumir que, como a todas las cosas importantes de la vida, debemos dedicarle tiempo y atención.

La crisis del sistema financiero internacional*

*Pierre Salama***

El expositor afirma que estamos frente a dos crisis. La primera es la crisis de los *sub-primes*, es decir, los créditos hipotecarios de alto riesgo. Esta crisis llega desde los Estados Unidos y se generaliza en muchos países de Europa, sobre todo el Reino Unido e Irlanda, y un poco en España, Alemania y Francia. Hay otra crisis que está bastante vinculada, que es la que proviene de la suba del precio de las materias primas. Afrontamos dos crisis en el mismo momento, y eso da origen a un *shock* bastante fuerte, porque ambas provocan una gran caída en el poder de compra de la población y esto significa que la manera de superar hoy el riesgo de los *sub-primes* necesita una reforma de tipo estructural. Estamos solamente al inicio del problema, por lo cual se está empezando a ver la profundidad de los cambios que deben darse en el sistema capitalista para evitar que se acentúen dichos desequilibrios.

* Actividad organizada por el *Programa latinoamericano de educación a distancia en Ciencias Sociales* (PLED) y el Departamento de Comunicación del CCC "Floreal Gorini", 16.04.08

** Profesor titular de Economía de la Universidad de París XIII.

Globalización: comercial y financiera

Vamos a hablar de la crisis de los créditos hipotecarios de alto riesgo.

Nos encontramos ante una confrontación de dos efectos de la globalización: el comercial y el financiero. La primera consecuencia es de tipo deflacionista: no estamos en la era de la inflación, pero el segundo efecto es inflacionista. Son dos efectos contrarios que tienen la misma raíz: la globalización comercial y la financiera, y dependen de cómo éstas son practicadas.

La globalización comercial es más o menos importante según los países, pero hay un hecho destacable: las exportaciones vienen creciendo desde hace 25 años más del doble que el PBI mundial. Hay casos como el del Brasil, cuya participación en las exportaciones durante los años ochenta hasta ahora oscila entre el 0,9 y el 1% del PBI mundial. Por eso el grado de globalización que conoce el Brasil es medio. Si se toma el caso de China, es totalmente diferente: el peso de las exportaciones chinas respecto de las exportaciones mundiales era a comienzos de los años ochenta exactamente el mismo que el de las brasileñas, alrededor del 1%. Veinte años después pasaron a ser el 3,9%. En los últimos años la participación china en el total de las exportaciones mundiales es casi del 8%. China conoce enton-

ces un proceso de globalización mucho más veloz que el promedio, y esto sucede también con otros países del área del Pacífico.

A partir de este momento podemos decir que hay algunas consecuencias. El hecho de que efectivamente la competitividad de algunos países asiáticos en la producción de diversos productos aumenta implica por parte de las empresas de los países del Norte la determinación de bajar los salarios y, si esto no es posible, aumentar la productividad para incrementar la ganancia. Se puede ver que en América del Norte estamos en un estancamiento del salario real durante los últimos diez o quince años, pero con una distribución del ingreso cada vez más desigual. Esto significa que un porcentaje bastante importante de los trabajadores ha tenido una caída del poder de compra.

Tanto en América como en Europa se sufren las presiones por la competitividad cada vez mayor de los países asiáticos, y por eso los salarios no aumentan como lo hace la productividad del trabajo. Esto es lo que caracterizamos como un efecto deflacionista. Para una empresa es muy difícil aumentar sus ganancias manipulando los precios; para mantener su competitividad los salarios que paga deben aumentar lo menos posible.

A partir de estos datos, ¿cómo podemos explicar el crecimiento de Estados Unidos? Hay una con-

tradición: normalmente cuando el dinero circula menos hay un problema de la valorización del capital. Esto implica un freno al crecimiento, pero sucede que desde el final de la presidencia de Clinton y los dos primeros años de Bush hubo un crecimiento bastante fuerte a pesar de que los salarios no aumentaron. Esto es lo que comienza a verse también en el Brasil: se fomenta el crédito para el consumo, que es un crédito de alto riesgo. Estamos frente a una situación bastante especial, que también se da en Gran Bretaña o en España: los hogares no tienen ahorro. El ahorro es negativo en los Estados Unidos, no solamente por parte de los hogares sino por parte del Estado, que tiene un déficit comercial bastante fuerte. Estamos frente a una situación especial en que la única manera de impulsar un crecimiento y de mantener el nivel de empleo es precisamente vivir a crédito. ¿Hasta cuándo es posible?

En ese momento llega el problema de la globalización financiera. La globalización financiera es mucho más fuerte que la comercial y sus impactos son mucho mayores. La globalización financiera significa muchas cosas: las inversiones directas tienen un crecimiento que es el doble que el de las tasas de exportación, es decir que su crecimiento sería cuatro veces mayor que el del PBI. Pero hay otro concepto, el de inversión de *portfolio*, que de manera gene-

ral se puede definir como *bonus*. Los *bonus* son productos financieros cada vez más complicados, elaborados con modelos matemáticos. El desarrollo de productos de este tipo es bastante nuevo, especialmente en créditos de alto riesgo. Lo que los banqueros tratan de hacer es combinar productos financieros de alto riesgo con los de poco riesgo, pero la complejidad es tan grande que los bancos muchas veces pierden de vista lo que están haciendo. Proponen productos sofisticados pero su composición escapa al control de los banqueros. A los bancos les interesa ganar más dinero, pero no de dónde viene el dinero, lo que es demasiado complicado. Cuando los bancos elaboran sus balances deben establecer el grado de productos de alto riesgo. Es una situación completamente loca cuando se pierde el control.

Hay otro efecto que se agrega al de la globalización comercial sobre los salarios. Los productos financieros son muy lucrativos, y por eso existe la tentación para muchas empresas de comprar productos de alto riesgo que permiten dar bastante ganancia o invertir en la empresa. Pueden ser ambos, pero lo que se destina a la compra de productos financieros es cada vez más importante. Lo que quiero decir a partir de este momento es que estamos frente a la "cara mala" de las finanzas. Hay una parte de las finanzas que es buena: la que permite el desarro-

llo de productos de alta tecnología, y otra que es mala: la que favorece la especulación. La parte de la especulación tiene cada día más peso. Esto se conoce como financierización: las finanzas son cada día más opresivas e influyen cada vez más en el comportamiento de los empresarios. A partir de este momento se hace más necesario para el empresario aumentar su ganancia, porque la fracción que va al sector financiero es cada día más fuerte. La única manera de conservar una mínima ganancia en el sector productivo es que el valor agregado de los salarios disminuya. Esto explica lo que podemos ver en los países desarrollados, pero también en muchos países subdesarrollados: que el valor agregado de los salarios en el sector productivo disminuye. Estamos entonces frente a dos efectos: un efecto directo de la globalización comercial sobre los salarios, y otro efecto, que también es directo y que viene de la globalización financiera. Los dos se suman y explican el hecho de que por un lado el salario real tiene muchas dificultades para crecer en los países desarrollados y que la distribución de los ingresos es cada vez más desigual.

Esto provoca una caída en el poder de compra en los países desarrollados. El problema es que hay un efecto deflacionista y una abundancia de crédito, pero no se debe olvidar un fenómeno bastante importante: que la economía

mundial no funciona de la misma manera hoy que ayer. Actualmente existen países que registran una tasa de crecimiento bastante fuerte, como los asiáticos, pero esto viene sucediendo desde hace bastante tiempo. Estos países tienen materias primas, pero muchas veces no en cantidad suficiente. China tiene carbón, pero poco petróleo. Por eso la demanda de materia prima de China o de la India, que también tiene un crecimiento fuerte, es alta, y lo que sucede es que no hubo inversiones suficientes para que creciera la oferta de estas materias primas. Por eso se da una subida muy fuerte en el precio de algunos productos. Podemos discutir el efecto de la soja: algunos productos tienen una elevada rentabilidad gracias al incremento de sus precios. Por ejemplo, en la Argentina el 60% de la superficie destinada a la agricultura está destinada a la soja. Algo parecido sucede con la caña de azúcar en otros países, para la producción de combustibles.

Incremento de precios

Cada país tiene un problema específico que nace de la brecha entre la oferta y la demanda. Por eso el precio de algunos productos sube significativamente, especialmente los alimentos. El efecto es inmediato. En varios países, el precio del trigo o del arroz subió mucho, y en naciones como Senegal hubo manifestaciones de

protesta, porque la gente no puede comprar a este precio. Esta caída en el poder de compra afecta más a los que menos tienen, ya que su sueldo está destinado en su mayor parte a la compra de este tipo de productos. En los países desarrollados pasa prácticamente lo mismo. En mi país, Francia, ahora tenemos un pequeño Napoleón, que para ganar las elecciones dijo que iba a proteger el poder de compra del salario. Para nosotros no hubo aumentos de salarios, sino aumento de los precios de los alimentos. Por eso fracasó en las últimas elecciones municipales. La gente votó por los socialistas pero no por estar convencida de su programa, ya que copiaron las prácticas de la derecha.

Estamos frente a una situación que podemos encontrar en muchos países: aquí; en Europa; en los Estados Unidos. La gente no puede pagar por su vivienda y debe salir de ella. Los precios de las viviendas han caído fuertemente, como sucedió en España. En otros casos se produce un círculo vicioso. Por ejemplo, cuando aumenta el precio del acero, las consecuencias son indirectas, y se aprecian algunos meses después. Estos efectos, como dijimos, son contradictorios: una tendencia hacia la deflación por un lado y hacia la inflación por el otro. Ambos repercuten sobre un 30 o un 40% de la población, y son bastante duros.

¿Qué debemos hacer? En pri-

mer lugar, es interesante ver el comportamiento de los Estados Unidos. En ese país practican una cosa e intentan imponer otra. Es lo que se conoce como la "regla de Taylor", que dice que cuando sube la inflación debe subir la tasa de interés, porque es la interpretación de la inflación. Según esta teoría, la inflación proviene de un exceso en la demanda, y podemos limitar la demanda aumentando la tasa de interés mediante el control monetario. Para hacer eso debemos pensar en una autonomía del Banco Central, pero eso es puro discurso, si bien hay algunos países que lo practican, sobre todo los subdesarrollados y especialmente muchos en América latina.

La discusión actual

¿Qué pasó en los Estados Unidos? Con la crisis de los *sub-primes* y el regreso de la inflación, las tasas no subieron, sino que, por lo contrario, cayeron. La tasa tiende a ser negativa, pero esto es difícil de saber porque no conocemos el ritmo de la inflación. Estamos frente a una situación interesante, porque hay una teoría que funciona como una ideología y que se impone a algunos países pero que no se aplica en el propio. ¿Es eficaz este tipo de política? No; es la más ineficaz, porque si se bajan las tasas el dinero no llega a la gente. Tan sólo sirve para tranquilizar un poco a los bancos, pero a la gente no le



sirve, porque a la caída en su poder de compra suma su imposibilidad de pagar la deuda, se queda sin ahorro, debe vender sus casas, y por último deja de consumir para poder pagar sus deudas. Estamos frente a una contradicción de falta de demanda, para obtener una valorización de capital suficiente que permita retomar el crecimiento. A partir de este momento hay quienes en los Estados Unidos y en el Fondo Monetario están insinuando un cambio de actitud. Algunos economistas piensan que se necesita nacionalizar los bancos para limpiar los balances. Es la socialización, pero de las pérdidas.

Hay otra posición más moderada en el Fondo Monetario que sostiene que hay que intervenir en el nivel presupuestario, y aceptar que haya un déficit, porque, como decía Keynes, eso puede permitir un aumento de la demanda, una valorización del capital, y luego un crecimiento del empleo y de los salarios. La única manera de salir de la crisis es, precisamente, aumentar la demanda efectiva a través del déficit presupuestario. Esto es lo que se discute hoy en los Estados Unidos.

Quisiera decir, para terminar, que la semana pasada leí en la prensa brasileña que la inflación había llegado porque los pobres consumen demasiado. Les propongo que adivinen quién dijo eso. Se trata de una persona muy importante, que dijo también que se necesita aumentar la oferta

para que se produzca también la inversión. También dio una opinión favorable sobre algo que rechazan hoy los Estados Unidos: un aumento de las tasas de interés para controlar la inflación. Seguramente ustedes saben quién es.

Preguntas de los asistentes

P.: *Quería incorporar a tu exposición el tema de la crisis energética, el crecimiento de los precios del petróleo, el agotamiento de las reservas internacionales, cómo entran a jugar en la cuestión. También recordar que uno de los mecanismos de salida a la recesión de 2001 en los Estados Unidos estuvo dado por la estrategia de "guerra total contra el terrorismo", que no solamente afecta a los países agredidos. ¿Cómo veías estas dos cuestiones y cómo las ves hoy? Vos hablabas del manejo de las tasas de interés: en 2001 la baja de las tasas de alguna manera funcionó en los Estados Unidos para incrementar la demanda del crédito, y por lo tanto del consumo. Crecieron mucho el crédito de las familias y el del Estado.*

Una pregunta es, entonces, por qué te parece que no es eficaz la baja de las tasas de interés para incentivar a las clases pudientes y al propio Estado.

P.: *En países como China y la India se está dando un inmenso ingreso de gente al mercado, y*

eso requiere una enorme cantidad de capital nuevo para dar trabajo. ¿No es de alguna manera positiva la paralización del incremento de la suba de salarios para generar el capital para darle trabajo a esta gente? No digo que sea la única posibilidad.

P.: ¿Qué incidencia puede tener en la deuda externa de los Estados Unidos que su principal acreedor sea China?

Pierre Salama: voy a empezar por la última pregunta, porque permite explicar el contexto. Hoy resulta importante la deuda externa de los Estados Unidos. Hay una parte importante de la deuda que fue comprada por China y el Japón. Hace unos años era el Japón el mayor comprador de títulos estadounidenses, pero ahora lo es China. El problema tiene dos niveles: el político y el económico. En mi opinión, hay una estrategia política bastante fuerte. Los Estados Unidos no pueden hacer un Irak en Corea, no solamente por el fracaso en Irak sino porque se ve a Corea como un país "amigo" de China. Esto limita de alguna manera el poder de la superpotencia, y me parece algo muy importante por la diferencia que existe en relación con la situación de los años cincuenta o sesenta, con la guerra fría en la que estaban los Estados Unidos de un lado y los países socialistas del otro. Ahora es diferente, porque China tiene un medio de presión bastante fuerte frente a los Estados Unidos, y creo que debe-

mos pensar un poco más en lo que está pasando en ese sentido.

En el nivel económico, estamos ante un problema de suma cero, que es bastante peligroso para las dos partes. Si China decide vender sus bonos, el precio, lógicamente, cae, pero China mantiene los bonos por una razón bastante simple: la apreciación de su propia moneda. La tasa de interés de estos bonos es hoy muy baja. En estos momentos China debería intentar comprar otro tipo de activos en lugar de los bonos soberanos, pero también esto trae un problema político. Los Estados Unidos son un país liberal de palabra, pero no en la práctica. Es una situación bastante compleja: si China desea comprar otra cosa, no puede vender inmediatamente todos sus bonos.

Lo que me interesa destacar es que de alguna manera estamos en una época similar a los años que fueron de 1925 a 1935. En esa época hubo una concurrencia bastante fuerte entre el dólar y la libra esterlina. El dólar pasó a valer más. Ahora podemos decir que el dólar vale mucho menos que antes, aunque siga siendo una divisa clave. Si el dólar deja de funcionar como una divisa clave, eso va a significar que cuando llegue a un déficit comercial, el déficit comercial se va a pagar como se pagó aquí y en otros países. Cuando se trata de una moneda clave se paga necesariamente el déficit comercial.

La pregunta sobre el crecimiento

de las inversiones: en primer lugar, es interesante ver que en China, desde hace mucho tiempo el crecimiento oscila en torno del 10%. La tasa de inversión es de un 40% del PBI. En América del Sur es la mitad de ese valor, entre un 17 y un 20%. Ahora mismo, en la Argentina, hay un poco más; también en Chile, pero no en el Brasil. Entonces la inversión en China es un fuerte recurso. Similar esfuerzo hubo en Taiwán o en Corea hasta la crisis de 1998.

No se puede decir que haya un estancamiento de los salarios en China, sino que la situación es mucho más complicada. En primer lugar, China tenía en 1979 un índice de desigualdad igual al de Corea (el índice de Gini) de 0,3; ahora el valor es de 0,45, con lo cual la desigualdad es similar a la de la Argentina. Dicho de otra manera, China se latinoamericanizó, con un crecimiento económico fuerte y un crecimiento de la desigualdad también fuerte. No fue el caso de Corea, cuyo nivel de desigualdad se mantuvo más o menos igual. Es interesante ver que en China, a diferencia de la Argentina, la población es muy numerosa, de unos 1.300 millones de habitantes. Un 40% de esa población conoce un mejoramiento de sus ingresos, que en algunos casos es muy visible. El resto también obtuvo una mejora, pero en un porcentaje mucho menor al 10% de crecimiento anual. A partir de ese momento China es tam-

bién un mercado interno que tiene un tamaño bastante fuerte.

Ahora tenemos que ver si esta crisis que llega a Estados Unidos y a Europa va a tener algún impacto sobre el crecimiento de China. Es bastante difícil dar una respuesta, por dos razones. La primera es que la probabilidad de la llegada de una crisis a los Estados Unidos no es tan fuerte, y estamos ante dos escenarios: que esta crisis pase y se retome el ritmo del crecimiento por dos o tres años, volviéndose a entrar luego en una fase de crisis; el otro escenario es que la crisis se inicia hoy, se va a acelerar y va a durar mucho tiempo, hasta que se retome el camino de un crecimiento sostenible. En ambos casos, los efectos sobre los países de Europa serán diferentes. Creo que en el nivel político es bastante difícil aceptar que la crisis se va a desarrollar en Estados Unidos. Es posible que un cambio de gobierno traiga un fuerte aumento del déficit presupuestario, pero China tiene la capacidad, demostrada en la crisis asiática de fines de los años noventa, de revertir su modelo económico, por la dinámica de su mercado interno y por su mercado externo. Otra pregunta es si esta capacidad se extiende a su modelo político, si es capaz de prevenir este tipo de crisis valorizando la suba de salarios, la política de salud y educación. Hasta ahora China también está pagando el alza de los precios de las materias primas. La tasa anual de

inflación ha pasado en pocos meses del 4% al 7%, lo cual es bastante para China, en especial para los más pobres.

Respecto de la cuestión de las inversiones y los salarios, quisiera decir una sola cosa, para dar una idea: la relación entre el salario medio del sector de manufactura en China frente al de Estados Unidos en 2001 era de 0,6, tomada la tasa de cambio oficial. Hoy tenemos un *credit crunch*: los bancos deciden no prestar más si la tasa baja. La estrategia es conseguir dinero del Banco Central para cubrir los balances negativos. Hoy los bancos quieren limpiar sus balances. La situación es muy diferente a la de los comienzos de esta década. La gente tiene que pagar; no puede seguir pidiendo prestado, y cuando aparece una caída de la tasa es para beneficiar a los bancos. Para el que debe pagar una deuda la tasa sube, porque el riesgo aumentó bastante. Por eso es cada vez más el número de los que no pueden seguir pagando. La caída de las tasas es para los bancos, no para la gente. Eso explica que se diga que sería bueno nacionalizar los bancos.

La crisis energética es un tema importante. Esta mañana vi que el barril de petróleo había superado los 100 dólares. Por un lado, el dólar se deprecia, y los que venden petróleo desean tener un precio estable en otra moneda. Además hay un agotamiento de las reservas en buena parte del

mundo, aunque el Brasil acaba de descubrir importantes yacimientos. Si el precio del petróleo es alto pueden admitirse costos de producción también altos. Allí se verá si conviene seguir desarrollando la producción de etanol.

P.: Tengo dos preguntas, una más técnica pero creo que con una fuerte incidencia política, y que es lo que defino como una sutil nueva forma de imperialismo, y es acerca del tema de las remesas de dinero. Por otro lado, hiciste alusión a que en las elecciones municipales de tu país perdió la derecha y ganaron los socialistas, pero como vos señalaste, no por su programa sino por votar en contra. Mi planteo es cuándo vamos a poder dejar de votar en contra para poder empezar a aplicar nuestros programas cuando lleguemos al poder, y no pase como con Lula.

P.: Hay una cuestión de la exposición que me interesó mucho, la relación entre la globalización comercial y la financiera. Una interpretación que me podría llegar a sonar, como se expresó con el tema de la baja de la tasa de interés en Estados Unidos y la suba en el resto del mundo, es que la crisis financiera puede ser solucionada con un aumento de esa globalización comercial. Mi pregunta sería si se está confirmando el cierre del acuerdo de la ronda de Doha de la OMC para el 19 de mayo. Uno de los motivos que están poniendo sobre el tapete los países desarrollados, pre-

sionando para que se confirme esa fecha, es la cuestión de la crisis financiera de Estados Unidos. Esta estrategia de mantener la crisis por una cuestión de coyuntura ¿no sería la excusa para lograr ampliar la globalización que hoy está dando vueltas, con este vínculo entre la globalización financiera y la comercial?

P.: Usted hizo un breve comentario sobre el aumento de los productos primarios y la relación con el aumento de la demanda en países como China y la India. No conozco en detalle el tema de las variaciones de precios de los productos agropecuarios, pero desconozco un poco menos lo que sucede con el precio de los metales. Es muy interesante analizar el componente del sector financiero en el aumento de los precios de los metales. Los récords históricos del aumento del precio del oro en los últimos años no se explican sólo por un aumento de la demanda sino también por una fuerte corrida financiera hacia activos financieros como el oro, en detrimento de la tasa de interés en Estados Unidos. Empezamos a ver cada vez más que aun cuando analicemos sectores de la economía real es imprescindible tener como marco lo que sucede en términos de política financiera y las consecuencias políticas de cada una de estas fluctuaciones.

P.: ¿Se conocen las cifras actuales de la desocupación en los Estados Unidos? Salió publicado que en el último trimestre se habí-

an perdido 220.000 puestos de trabajo, 77.000 de ellos en California.

Pierre Salama: Sobre el desempleo voy a decir que hasta ahora no se habla de recesión en los Estados Unidos. Los efectos sobre el empleo total son escasos. La caída del empleo es pequeña; más importante es la caída de los ingresos, y eso explica que la probabilidad de una crisis mayor genere un temor al desempleo. Hasta ahora hay una tendencia leve al aumento del desempleo, que ronda el 5%. Pero es importante comparar el nivel de protección social, muy distinto del existente en los países de Europa. En Estados Unidos la gente acepta cualquier trabajo, incluso ganando menos. Son pocos los que cuando pierden su empleo logran vivir de sus ahorros. Hasta ahora solamente se reconoce un inicio de la recesión. Puede iniciarse una recesión, pero la probabilidad de que llegue a ser como en los años treinta es alta en lo que respecta al alza de los precios de los metales y de los alimentos. No se trata de una retracción de la oferta frente a la demanda sino que las bolsas de todo el mundo están atravesando problemas desde hace poco más de un año.

La crisis de las bolsas hace que en vez de capitalizarse los activos haya grandes volúmenes de dinero para invertir, lo cual favorece la especulación sobre las materias primas, especialmente sobre el

acero. La financierización tiene sus efectos también sobre el precio de algunas materias primas, que se convierte en un refugio de rentabilidad y por eso aumenta su precio. Más que eso, hay una manipulación, porque los productores de materias primas ven que si esperan un poco pueden guardar las materias primas y luego las venden a otro precio, con lo cual participan de este proceso de especulación. Hay un componente especulativo que explica lo que pasa con el precio de las materias primas.

Existe una interpretación acerca de que una apertura comercial mayor contribuiría a la superación de la crisis. Creo que es la interpretación de algunas instituciones internacionales. Cuando se habla de apertura de un país, esto implica comprar y vender. Si no hay posibilidad de vender porque el país tiene una competitividad insuficiente, el aumento de la compra incrementa la brecha. Esto es lo que sucede en mi país y en los Estados Unidos. En los Estados Unidos, y un poco menos en mi país, existe una tentación proteccionista, de limitar el comercio con las economías emergentes. Quiero decir que como estamos hoy ante una crisis, tal vez sea más difícil para los gobiernos aceptar más apertura y más globalización. Nuestro pequeño Napoleón tiene un discurso que muchas veces se hace populista en estas cuestiones. Cuando va a Bruselas defiende los intereses de

los franceses. Hoy tenemos un serio problema con los pescadores franceses y los pescadores ingleses o españoles. Esta política es contraria a la globalización y a los acuerdos firmados. Si la crisis se desarrolla podremos observar la reaparición de políticas proteccionistas. Ni siquiera los gobiernos de derecha están convencidos de ampliar la apertura, porque esto significa que la brecha comercial se hace más grande y que muchas empresas van a desaparecer por no ser suficientemente competitivas. Hoy escuchamos muchos discursos de tipo proteccionista en Francia, en sentido contrario a lo que plantea la Organización Mundial.

Siguiendo con la política francesa, el Partido Socialista francés manifiesta una crisis de dirección. Hay demasiados jefes y todos quieren tener la razón. En Francia, más que la construcción de una alternativa, prevalece la lucha interna. Muchos alcaldes fueron reelegidos, pero desde el comienzo de la campaña el Presidente se involucró, en contra de las opiniones que le sugerían mantenerse al margen, porque podría suceder que se canalizara el rechazo a su figura. Cuando se veía venir el resultado, la derecha empezó a despegarse y a relativizar el carácter local de las elecciones. En las provincias, por otro lado, se echó la culpa de la derrota a París. La derecha tiene bastantes problemas, porque cuando aparece una crisis también hay un

conflicto entre los jefes. La conclusión es que para ganar una elección hace falta tener un programa. Las elecciones municipales pueden ser entendidas como el apoyo a los pequeños jefes por sobre los grandes.

La pregunta sobre las remesas es importante. Como soy economista, conozco el valor de los datos. Cuando se habla de 1.000 millones de dólares es algo bastante abstracto, a diferencia de lo que uno tiene en el bolsillo. En su momento me interesó estudiar el fenómeno del narcotráfico. Como se sabe, la droga se paga con billetes pequeños, y el traslado físico de estas masas de dinero implica un volumen muy grande, como un tren completo. Ahora estamos frente a una situación nueva: el envío de dinero de los trabajadores inmigrantes a sus familias en sus países, que en realidad no empezó hace poco, pero hoy las sumas alcanzan un nivel que no se puede estimar. En México ingresaron 24.000 millones de dólares en remesas el año pasado. Si se hace una comparación con el pago de intereses de la deuda, es tres veces más que esa suma. Eso significa realmente mucho dinero.

En países pequeños como Honduras o Guatemala, esto se da bajo la forma de las maquiladoras. Por eso dependen de los Estados Unidos. Por otro lado, las remesas de los guatemaltecos en Estados Unidos equivalen a la mitad de las exportaciones de Guatemala. Esto genera un sutil mecanismo de coerción. Es algo interesante: el volumen de estas remesas es de 3.000 o 4.000 millones de dólares, una suma relativamente pequeña, pero esto no sólo genera problemas de política económica, porque los Estados Unidos tienen la capacidad de imponer su concepción de la vida, la política, etc. Es un problema nuevo, y en el futuro veremos muchos trabajos dedicados a él. Esta cuestión es central en algunos países por una razón bastante simple: todos los países desarrollados, ante el estancamiento demográfico, van a necesitar mano de obra fuertemente, en especial no calificada. Las medidas que se toman hoy contra los inmigrantes tenderán a ser menos severas. Habrá una selección de la gente, con prioridad para los que tengan un diploma.

Mipymes

Asociatividad de micro, pequeñas y medianas empresas y economías de aglomeración en la Argentina: teoría, problemáticas y casos de intervención pública

*Matías Kulfas **

*Marisa Duarte***

*Martín Schorr***

El análisis de las aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas ha constituido una parte importante de las preocupaciones sobre el desarrollo local con posibilidades de sustentación en el tiempo. No obstante, las diversas modalidades de asociatividad empresarial y su conceptualización han sido generadas en experiencias internacionales y aplicadas o transferidas con escasas mediaciones al espacio nacional.

Las dos secciones de este trabajo unen las nociones existentes con una experiencia de trabajo con grupos de empresarios de los más diversos sectores y regiones del país. De esto se desprenden lecciones en cuanto a la teoría, las modalidades de intervención en el sector y las características empíricas de los grupos.

* Lic. en Economía; ex Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, dependiente del Ministerio de Economía y Producción.

** Licenciados en Sociología; docentes de la UBA. Este trabajo se terminó de redactar en el mes de diciembre de 2007. Se agradece la inestimable colaboración y los valiosos comentarios de Julián Hecker, Santiago Juncal, Elina López, Pablo Pérez, Elizabeth Pirker, Marcelo Posada, Soledad Puechagut, Lucía Sánchez, Victoria von Storch y Marcelo Yangosíán.

I. Introducción

La vinculación entre empresas, en particular entre micro, pequeñas y medianas, ha sido una preocupación constante dentro del desarrollo económico. La asociatividad se relaciona con procesos de especialización, innovación y complementación recíproca que apuntan a alcanzar círculos virtuosos de crecimiento. En función de ello, en el seno de las economías nacionales se han manifestado—de hecho como respuesta a políticas públicas— incontables maneras de cooperación interempresaria, con resultados diversos según el momento histórico, las condiciones de los grupos de firmas involucradas, el contexto social y político, las condiciones macro y mesoeconómicas imperantes, y las características estructurales y la trayectoria de las diferentes regiones.

En dicho marco, una de las direcciones que toma la búsqueda de espacios de regeneración del tejido productivo se orienta hacia los núcleos regionales o subnacionales que sostienen niveles de actividad económica con posibilidades de lograr un crecimiento sostenido. Allí se encuentran diversas modalidades de aglomeración o vinculación de empresas, entre las que se destacan los distritos industriales, las cadenas de valor, las tramas productivas, las redes y los *clusters*, entre otras categorizaciones. La utilización de

estas definiciones resulta bastante usual en la literatura sobre desarrollo regional y local, y se pone en práctica a fin de poder explicar el tipo de dinámica concreta que se aprecia en estudios de caso de regiones o localidades determinadas.

Como intentaremos demostrar con especial énfasis en el presente trabajo, este instrumental teórico se encuentra frecuentemente imposibilitado de dar cuenta de la realidad que se aprecia en países semiindustrializados o en desarrollo. Esto se debe fundamentalmente a dos factores vinculados entre sí. En primer término, se destaca que en lugar de establecer un orden relativamente coherente y claro sobre los principales aspectos y matices que tienen lugar en las economías regionales, la prolífica conceptualización existente, resultado de la construcción de tipos ideales sobre la base de ciertas experiencias en algunos países, en general desarrollados, termina aportando en muchos casos imprecisiones y ambigüedades que (en vez de facilitar) dificultan el análisis concreto de dichas economías, resultando en prescripciones de política que no son las más adecuadas. Esto no es ajeno, por supuesto, al hecho de pretender encasillar una realidad altamente compleja y con trayectorias históricas y condiciones materiales, culturales y políticas muy diversas en estos conceptos. Por otro lado, una debilidad adicional de este

instrumento es que la especificidad de los países latinoamericanos exige la adaptación o redefinición de estas categorías, lo que a veces se realiza teniendo en cuenta casos particulares que no son inscriptos con precisión en la historia y la experiencia de los grupos de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) en el país y las regiones o territorios, lo cual acentúa la confusión en la conceptualización y limita notoriamente su capacidad para el análisis de la realidad y el diseño de políticas.

La insatisfacción respecto de la difusión de ciertas perspectivas de análisis del desarrollo a partir de la aglomeración de firmas surge de las evidencias y elementos de juicio recogidos a partir de la experiencia de trabajo en el territorio con grupos asociativos de MiPyMEs. En efecto, desde junio de 2006, en el marco del Programa de Desarrollo de Complejos Productivos Regionales dependiente de la SEPYME (en adelante PDCPR), se ha obtenido un significativo cúmulo de información sobre grupos de micro, pequeñas y medianas empresas con proyectos diversos, de sectores económicos diferentes y dispersos en todo el país.

El objetivo de este trabajo es esbozar, a partir de la compleja y heterogénea situación de las PyMEs en un país de las características de la Argentina, una visión alternativa de estos problemas

que facilite el desarrollo de políticas acordes con esa realidad.

El segundo apartado menciona los principales aportes de los cuales se nutre el trabajo sobre complejos productivos; así, se realiza una aproximación al desarrollo local, una revisión de las características de los distritos industriales y se concluye con una definición del *cluster*.

El tercer apartado plantea las principales características de los complejos productivos del país y su entorno. En función de ello, se establecen las exigencias que deberían contemplar las políticas de intervención en este ámbito y su concreción (más o menos acabada) en el PCPDR. Este apartado se cierra con la presentación de cinco complejos productivos, en los que se detalla desde el inicio a la actualidad la vinculación con el Programa, las modalidades de intervención, la situación actual y las perspectivas.

Por último, nos nutriremos de este análisis para poder trazar una serie de conclusiones, tanto en el nivel conceptual como en el de política de intervención que, según nuestro criterio, resultan pertinentes para encarar un plan de desarrollo de complejos productivos de grupos de empresas micro, pequeñas y medianas en el seno de economías regionales. Como veremos, estas recomendaciones se desprenderán de nuestro análisis y no tomarán la forma de un decálogo rígido que

pueda ser aplicado *urbi et orbi*. Por lo contrario, intentaremos dejar en claro que las heterogeneidades y asimetrías que se aprecian entre las diversas economías regionales ameritan el diseño y la aplicación de políticas flexibles y adaptables a cada realidad. De esta manera se intenta poder apuntar a un desarrollo lo más sostenible y equitativo posible, con eje en desandar las inequidades (entre actores, sectores económicos y regiones) resultantes de la vigencia de políticas de corte neoliberal en nuestro país.

II. Principales enfoques y conceptos existentes en la literatura sobre desarrollo local

II. a. El desarrollo local

Francisco Albuquerque (2004) plantea que la ruptura del esquema fordista de producción a mediados de los años setenta dio lugar a “nuevas estrategias de desarrollo local vistas como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido de que no se sustentan sobre el desarrollo concentrador y jerarquizado, basado sobre la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno y tratan de construir un entorno institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbi-

tos territoriales” (pág. 5). Así, influyen en el desarrollo local un conjunto de factores que van desde la innovación en tecnologías duras y blandas, las actuaciones en los niveles micro, meso y macroeconómico, la procuración de ventajas comparativas dinámicas y la flexibilización de las formas de producción.

Albuquerque estima que “la inserción de algunas actividades y empresas en los segmentos dinámicos del núcleo globalizado de la economía mundial no asegura por sí sola la difusión de progreso técnico en el conjunto de sistemas productivos locales, [...] se necesita una política específica para facilitar a estos sistemas productivos locales, integrados básicamente por microempresas y pequeñas y medianas empresas, el acceso a las infraestructuras y servicios especializados de innovación tecnológica, creación y diversificación de empresas, a fin de lograr la difusión del progreso técnico, el crecimiento económico y la creación de empleo e ingreso en todos los territorios” (pág. 7).

Para el autor, las políticas públicas destinadas a alcanzar esos objetivos deberían tender a: a) la selección, adaptación y difusión de las tecnologías más apropiadas, b) la formación de recursos humanos según los requerimientos de innovación de los diferentes sistemas productivos locales, c) la ampliación del mercado interno y la generación de empleo productivo vinculado con la necesaria

atención de las necesidades básicas, d) la utilización de los diferentes esquemas de integración supranacional y e) el fomento a la interacción creativa entre los agentes públicos y privados. En consecuencia, Albuquerque contradice las propuestas vigentes en cuanto a encontrar “nichos” o segmentos de mercado internacional como vía para el crecimiento económico y el desarrollo; y resalta la importancia que los mercados internacionales y las “mejores prácticas” tienen, como referencia para la introducción de mayores niveles de competitividad tanto en el mercado interno como en el internacional. Asimismo, propone “endogeneizar las oportunidades externas existentes”.

En efecto, el proceso de interiorización de las oportunidades se basa sobre el impulso al diálogo entre actores locales, tanto públicos como privados (municipalidades, gobiernos provinciales, entidades de capacitación, institutos de formación profesional, universidades, asociaciones y cámaras empresariales, sindicatos, organizaciones cívicas, entre otros). “[Ello] constituye una tarea que corresponde promover principalmente –aunque no en forma exclusiva– a los responsables públicos locales y provinciales, a fin de lograr su vinculación en red, para la mejora de la eficiencia productiva y la competitividad de cada sistema económico local” (Albuquerque, 2002, pág. 21).

II. b. Los distritos industriales

Hacia los años ochenta, los distritos industriales italianos captaron la atención de numerosos estudiosos del desarrollo local. Entre ellos, Pike y Sengerberger (1993a) consideraron que los distritos industriales, como centros productivos que continuaron creciendo durante los años setenta y ochenta cuando la economía mundial se retraía, podían ser modelos de promoción de otras zonas en cuanto a la conjugación de eficiencia económica y elevados niveles de empleo. Los autores consideran el distrito industrial como un sistema productivo definido geográficamente, caracterizado por un gran número de empresas pequeñas y medianas que se ocupan de diversas fases y formas de la elaboración de un producto homogéneo. La mayoría de los distritos se especializa en un producto, con diversos tipos de complejidad y uso final. El distrito aparece como una unidad económica, social y política. En el plano productivo se caracteriza por una gran capacidad de adaptación e innovación, junto con la capacidad para hacer frente a demandas rápidamente cambiantes de productos, que dependen en gran medida de la “flexibilidad” de la mano de obra y de las redes de producción. El liderazgo es ejercido por empresas pequeñas e incluso familiares.

Las empresas compiten fuertemente con las que realizan la

misma actividad y cooperan especialmente en innovación técnica y diseño con las que realizan actividades diferentes. Si bien las características son compartidas, existe una gran variedad de distritos, lo que implica la elaboración de políticas específicas para cada tipo de empresas. Las políticas generalmente se orientan a convertir las pequeñas en medianas e, incluso, grandes empresas, estableciendo incentivos o ayudas financieras, como subvenciones, exenciones fiscales, ayuda a la mejora tecnológica y suavización de cargas sociales. Sin embargo, los autores destacan que “el problema de las pequeñas empresas no es su dimensión sino el hecho de estar aisladas” (pág. 17). Lo importante no son las características y recursos de cada pequeña empresa, sino las características de la estructura y contexto industrial en que se hallan implantadas. Como prescripción de política pública aconsejan atender a la creación de formas organizativas en las que la pequeña empresa combine sus ventajas de flexibilidad con el apoyo y la estabilidad que provienen de redes más amplias.

Estos autores establecen las “condiciones necesarias para los distritos industriales” que, en general se asocian y reducen a cuestiones culturales. Así, mencionan que se ha dado un “proceso de desarrollo espontáneo cuando, conciente o inconscientemente, ciertas localidades han

aprovechado la oportunidad de utilizar las condiciones locales favorables para hacer frente al reto de cambio de los procesos económicos generales” (pág.19). Esto plantea la cuestión relativa a los tipos de condiciones, tanto locales como en el nivel más amplio, necesarias para reproducir en otras partes la experiencia del distrito industrial. Una característica del distrito es el espíritu y la capacidad empresarial generalizados. En segundo lugar, la flexibilidad, tanto en la utilización de recursos como de la estructura social para adaptarse a los cambios del mercado. Las estrechas relaciones comunitarias, así como los factores culturales y políticos para preservar el consenso local y los valores comunes y promover el compromiso social. Las normas establecidas de distribución de los beneficios económicos y sociales y la reducción de los excesos de los mecanismos del mercado estimulan la cooperación, la flexibilidad y la innovación. La existencia de un *pool* local de especializaciones cualificadas es también significativa. Los autores aclaran que el papel de impulso al desarrollo que realizan las pequeñas y medianas empresas en los distritos fue realizado en el pasado por las grandes empresas, por lo que deducen que la atracción de grandes empresas a las zonas en desarrollo puede ser una manera de incentivar el desarrollo.

Por último, los autores alertan acerca de que “una de las amena-

zas que afrontan los distritos es el accionar de las grandes empresas multinacionales, debido a que ninguna pequeña empresa ocupa el lugar de líder del distrito” (págs. 22-23). No obstante, algunos autores mencionan que es posible compatibilizar ambos tipos de empresas. Otra de las amenazas es la incapacidad de mantener el control local de los sistemas de valores. También la incapacidad de mantenerse en la frontera tecnológica constantemente puede estar entre las debilidades de los distritos.

La revisión del texto realizada permite ver que Pyke y Sengenberger —en coincidencia con autores como Tattara y Volpe (2003)— resuelven el dilema entre competencia y colaboración, estableciendo que la competencia se da entre las empresas del sector y la colaboración entre empresas de sectores adyacentes. No obstante, el trabajo concreto con grupos asociativos de empresas ha permitido ver que existen múltiples espacios de cooperación entre las PyMEs del mismo sector de actividad para dar respuestas colectivas a problemas del conjunto: las necesidades de incrementar los *stocks* con miras a la exportación o a satisfacer los nichos internos de mercado de cierta envergadura; la necesidad de convertirse en referentes zonales de un tipo de producto determinado (como obtener y potenciar la denominación de origen); el diseño de estrategias de *marke-*

ting o de sistemas electrónicos de salida al mercado (páginas web, sistemas de venta electrónica, etc.), así como el desarrollo conjunto de productos específicos del complejo.

En cuanto a las condiciones laborales, Pyke y Sengenberger (pág. 20 y ss.) hacen eje en la capacidad de adaptación del distrito a las condiciones externas, lo que lleva implícita, en la óptica de los autores, la flexibilidad laboral y la inexistencia o escasa sindicalización de la mano de obra (Trigilia, 1992). Este último fenómeno es analizado como una virtud más del distrito (Bruno, 1991) que subestima —cuando no niega los efectos que la laxitud de las condiciones laborales y contractuales traen aparejadas, como señala A. Recio (1994). Así, los altos niveles de rotación de la fuerza de trabajo, la interrupción de las trayectorias laborales, la inestabilidad de los ingresos y las altas tasas de empleo temporal que atentan contra las condiciones de vida suelen ocupar poco espacio en la literatura sobre distritos industriales. Es evidente que hay efectos adversos derivados del deterioro de las condiciones laborales necesarias para el funcionamiento del distrito industrial. Al analizar textos como el de Pyke y Sengenberger (1993b, pág. 28 y ss.), vemos que se discriminan dos vías mediante las cuales las empresas, industrias o regiones han tratado de hacer frente a los retos de la competencia interna-

cional: "la vía estrecha consistente en la disminución de los costos laborales y la desregulación del entorno en el mercado de trabajo. [...] El problema de este enfoque radica en que su contribución a la mejora de los resultados competitivos, si es que existe, suele ser de corta duración. De hecho, en la mayoría de los casos agrava la enfermedad. Salarios bajos y malas condiciones de trabajo impiden a la empresa adquirir y conservar la mano de obra cualificada que necesita para ser eficiente y flexible; y raras veces la inducen a invertir en la mano de obra para hacerla más productiva. Así pues, si no mejoran los resultados ni hay otras alternativas, puede resultar inevitable recortar los costos, en una espiral a la baja que da lugar a un círculo vicioso. La principal alternativa a esa competencia destructiva es la vía ancha de la competencia constructiva, basada sobre la mejora de la eficiencia y la innovación; es decir, mediante ganancias económicas que permiten proceder a mejoras salariales y de las condiciones sociales, salvaguardando a la vez los derechos de los trabajadores y aplicando normas adecuadas de protección social. Para que la mano de obra sea más productiva, se requieren normas laborales. [...] Sabemos por estudios anteriores que, para mantener la confianza, suele ser necesaria la comprensión mutua o el acuerdo de no rebajar los salarios ni transgredir la legislación".

Otra cuestión relevante en el análisis de los distritos es la apreciación del papel que debería cumplir la gran empresa. En este punto la lectura es ambigua; por un lado, se muestra que la dinamización del complejo puede ser llevada adelante por una PyME, y por otro, se recomienda la atracción de grandes empresas para traccionar el grupo asociativo. La observación de Pyke y Sengenberger acerca de la importancia de las firmas de grandes dimensiones que traccionan el distrito implica trasladar el esquema del mercado mundial y reducir el distrito al nivel de subsidiario de la gran empresa transnacional. En definitiva, se plantea un esquema de desarrollo basado sobre las ventajas comparativas estáticas, con escasas intervenciones de parte de la autoridad pública y, las que se realizan, potencian la base productiva y social más favorecida. La estructura del mercado argentino presenta una tensión, producto de la diferencia de ritmos de crecimiento existente entre los sectores basados sobre grandes empresas respecto de aquellos caracterizados por la fuerte presencia de MiPyMEs. Ello redundaría en dos espacios diferenciados en cuanto a la creación de empleo, la distribución del ingreso y la complejidad de la estructura productiva, pero también en un cúmulo de relaciones generadas entre grandes, medianas y pequeñas empresas, a raíz del grado de tracción económica que represen-

ten las primeras. En este punto, existe un amplio espacio para las políticas públicas orientadas a equilibrar dichas relaciones y potenciar el crecimiento.

Otro autor que merece ser mencionado en el estudio de los distritos industriales es Giacomo Becattini (1993). Este autor define el distrito industrial como “una entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada. En el distrito, al contrario que en otros ambientes como las ciudades industriales, la comunidad y las empresas tienden a fundirse” (págs. 62-63). El distrito está inmerso en una comunidad cuyo sistema de valores e ideas es relativamente homogéneo, que son la expresión de una ética del trabajo y de la actividad, de la familia, de la reciprocidad y del cambio. El conjunto de las instituciones (como el mercado, la empresa, la familia, la iglesia y la escuela, así como las autoridades locales, las estructuras locales de partidos políticos y sindicatos y otros muchos organismos públicos y privados, económicos y políticos, culturales y caritativos, religiosos y artísticos) favorecen el desarrollo del distrito. En el trasfondo se encuentra la exigencia de que el distrito ofrezca oportunidades de empleo a todos los sectores de la población.

Otra característica de este tipo de aglomeraciones empresariales es que cada empresa tiende a especializarse en una fase o en unas pocas fases de los procesos de producción; el distrito se estructura sobre una “industria principal” rodeada de “industrias auxiliares”. Según este autor, uno de los principales problemas que afronta el distrito -inmerso en un mercado donde la demanda cambia constantemente- es la colocación en los mercados externos del creciente excedente que producen; por lo que el problema es el del destino de la producción. La versatilidad del distrito está circunscripta a un tipo de producto; por lo que cambios fuertes en la demanda (o en la oferta a partir de la aparición de nuevos competidores) pueden superar su capacidad de adaptación.

En este tipo de sistemas, la incorporación de tecnología es un proceso social que se logra gradualmente a través de un proceso de autoconciencia por parte de todos los segmentos de la industria y estratos de la población. En cuanto a las necesidades de financiamiento, el “banco local” permite al distrito un acceso al crédito que está vedado en el sistema crediticio convencional. El banco local es un organismo nacido y desarrollado en el distrito, muy vinculado con los empresarios locales y profundamente implicado en la vida de la comunidad.

Becattini describe el distrito industrial haciendo énfasis en los valores que lo circundan, estructuran y reproducen. De esta manera se establece que existen sociedades virtuosas y trabajadoras donde el esfuerzo y los valores dan como resultado inevitable el crecimiento económico y la movilidad social ascendente. Sin embargo, postular los valores como requisito del distrito y como condición de su reproducción muestra un determinismo cultural que, según la perspectiva con que se analice, puede encontrarse en todos lados o en ninguno.

En definitiva, este marco analítico y prescriptivo específicamente referido a algunas economías locales italianas durante los años ochenta y primeros noventa no parece tener una aplicación directa a las realidades de las aglomeraciones territoriales con fuerte presencia de MIPyMEs en un país con las características de la Argentina. Al tratarse de esquemas con una clara impronta descriptiva, el distrito industrial carece de directrices que permitan extrapolar el análisis a contextos económicos, políticos, sociales y culturales diferentes.

II. c. Los clusters

En los últimos años ha ido cobrando importancia la noción de *cluster*. El *cluster* es, en términos de Porter (2003) “un grupo geográficamente próximo de empresas interconectadas e institucio-

nes asociadas en un campo particular y ligadas por externalidades de varios tipos”. Otra característica, atribuida por Sölvell a los *clusters*, los convierte en la conjunción de “industrias, gobierno, academia, instituciones financieras e instituciones de asociación localizadas próximamente y relacionadas entre sí” (citado por Gómez Minujín, 2005, p. 9).

Los *clusters* constituyen un centro productivo, un espacio de asociatividad empresarial y un medio de generación de empleo local. Ello implica un cierto potencial a impulsar desde la política pública, sin subestimar las limitaciones que imponen las condiciones históricas y ambientales; las restricciones propias asociadas con la fisonomía de la estructura económica y, no menos importantes, las condiciones del mercado mundial. La visión más difundida sobre los *clusters* se sustenta además sobre un fuerte componente socio-cultural; así se plantea que “las relaciones de los actores entre sí y entre éstos y las organizaciones que canalizan la acción conjunta están determinadas por varios factores internos: i) los valores compartidos, entre los que resaltan la solidaridad, la honradez, la sinceridad, la reciprocidad y la confianza; ii) el cumplimiento de compromisos, la disciplina, el respeto, la apertura al diálogo y la disposición a la crítica y la autocrítica; iii) los sistemas de reglas formales que estipulan deberes y derechos, distribución de los

beneficios y costos, y castigo de la corrupción y otras irregularidades, y iv) la existencia de agentes innovadores capaces de liderar el desarrollo colectivo y de delegar sus funciones en agentes más jóvenes en el momento oportuno” (CEPAL, 2005).

El *cluster* está sujeto a un ciclo de vida (Rosenfeld, 1997). Atraviesa una etapa embrionaria en la que produce para el mercado local o regional; una etapa de crecimiento en la que se desarrollan los mercados, se atraen imitadores y competidores, se estimulan los emprendimientos y se adquiere cierta identidad como tal; la etapa de madurez en la que los procesos se estandarizan; y una etapa de declive en la que los productos del *cluster* comienzan a ser sustituidos. Para dar una idea de las complejas vinculaciones que constituyen un *cluster*, Porter (1991, 1998) estableció el “modelo del diamante” según el cual la competitividad de las empresas que lo componen está determinada por la rivalidad entre las firmas, la competencia dinámica por la entrada de las nuevas empresas, la cooperación organizada por medio de instituciones, las interacciones informales basadas sobre redes personales, el acceso a los factores de producción avanzados y especializados, los lazos con industrias relacionadas, universidades y centros públicos y privados de investigación, y la proximidad de compradores sofisticados.

Asimismo, los *clusters* se definen a partir de contextos económicos y políticos estables, como por ejemplo Gómez Minujín (2005, p.24) aclara que “el contexto político, económico y social en el que se implementan las iniciativas es muy importante. Factores clave son la confianza de las empresas en las iniciativas de los gobiernos así como que la presencia de gobernantes locales que puedan influir sobre los empresarios”. En el mismo trabajo, se cita a Bianchi y otros (1997) que destacan que “plantearse políticas hacia *clusters* en los países en desarrollo implica tener en cuenta las condiciones macroeconómicas. Es necesario que se promueva un ambiente estable que permita a las empresas desarrollarse. Esto incluye estructuras de gobierno, facilidades educativas y de investigación, centros de servicios, asociaciones empresariales y sectoriales, cámaras de comercio, una activa comunidad empresarial, firmas subcontratistas, etc.”.

Sin embargo cabe observar que la directiva de “promover un ambiente estable” es abiertamente insuficiente e incluso ambigua, ya que debe haber una política directamente orientada a la formación de *clusters*. Los *clusters* no necesariamente surgen automáticamente de ese ambiente estable; debe haber una política nacional o provincial para inducirlos, con una obvia articulación con los estamentos locales y municipales. A la

articulación mencionada se suma la necesidad del mayor “acople” posible entre las políticas estatales de incentivo en los niveles macro, meso y macroeconómico, así como una activa y coordinada política educativa, científica y tecnológica.

En este punto, debe señalarse el énfasis de la literatura en la generación de una lógica “de abajo hacia arriba” (Alburquerque, 2004; Vázquez Barquero, 1993), entendida como un “dejar hacer” a los ámbitos locales. En la experiencia del programa en muchos casos, sin embargo, la descentralización por sí misma no implica un grado mayor de autonomía y capacidad efectiva de intervención, ya que suele haber gobiernos municipales con escaso nivel de democratización -acompañado en muchos casos con escasez de recursos- que restringen las posibilidades de la iniciativa privada en el lugar. Además, la descentralización operativa con el mantenimiento de la concentración de los recursos y de las decisiones de política en la administración nacional no llevan a ningún lado. En todo caso, se considera beneficiosa una “lógica de abajo hacia arriba” en la cual las empresas participan junto con las agencias de desarrollo local y los municipios para llevar adelante sus propios proyectos, sobre la base de la discusión e intercambio de ideas, porque son quienes mejor conocen sus propias necesidades. Cabe aclarar que (como demuestran algunos complejos

productivos con retraso en las capacidades tecnológicas y de gestión) este intercambio debe estar respaldado por el aporte de técnicos y especialistas que le den forma a los distintos proyectos de inversión. En este punto es de suma relevancia el aporte de los institutos de tecnología como trasvasadores de conocimiento. Para asegurar la potencialidad de las iniciativas en este nivel, es imprescindible sumar, a la actividad de los actores involucrados en el diseño y puesta en marcha del proyecto, un marco de políticas nacionales en la misma dirección. Una vez más cabe destacar la importancia de la coordinación de políticas en los niveles micro, meso y macroeconómicos.

III. Los complejos productivos en la Argentina

Tradicionalmente, la economía regional en la Argentina se basó sobre el reconocimiento de la concentración de empresas de unos pocos sectores que devenían dominantes en una o varias provincias. Así, por ejemplo, la región de Cuyo se caracterizó por la producción vitivinícola, la región noreste por la producción de yerba mate y tabaco, la región pampeana por la producción agroganadera y las grandes ciudades de la región central por la producción industrial.

La importancia y difusión que

adquirieron las experiencias de aglomeración de empresas en Europa dieron lugar a su aplicación en el país, bajo diversas conceptualizaciones. Así, en los primeros años noventa, varios trabajos comenzaron a referirse a la ciudad de Rafaela como un “cuasi distrito industrial” (Ascuá *et al.*, 1989; Quintar *et al.*, 1993), Costamagna (1994) habla directamente de la ciudad como un distrito en toda regla; mientras que a fines de los noventa se la consideraba como una “red empresarial local” (Kantis, 1999). También esta ciudad ha sido conceptualizada como “área económica local” junto con Olavarria y San Nicolás (Filippo *et al.*, 2003). La ciudad de Esperanza cuenta con dos distritos, un distrito o *cuasi*-distrito del mueble y uno de metalmecánica. En Pergamino, Arrecifes y Colón se desarrolló el distrito de la confección de indumentaria. En San Nicolás y Ramallo la metalmecánica es analizada como un distrito industrial. Por último, varias de estas aglomeraciones son definidas de manera ambivalente como distrito o *cluster*.

A partir de la década pasada, el concepto de *cluster* fue cobrando importancia como orientador de la política de crecimiento en diferentes regiones. Desde entonces, diversos gobiernos locales cuentan con programas de desarrollo de *clusters*. Sólo en la provincia de Buenos Aires se encuentran identificados, entre otros, los siguientes *clusters* (Sarghini,

2001): pesquero (con eje en el puerto de Mar del Plata y General Pueyrredón como centro de captura), lácteo (sin concentración geográfica), del calzado, petroquímico (centrado sobre Bahía Blanca, Ensenada, Campana-San Nicolás), bebidas (Chascomús, Quilmes, Avellaneda), cárnico (La Matanza, Quilmes), oleaginoso (General Arenales, Colón, Pergamino, Ramallo), siderúrgico (San Nicolás, Campana, Ensenada), farmacéutico (localizado en la zona norte) y el *cluster* automotor que se halla poco concentrado geográficamente, si bien limitado a la provincia de Buenos Aires.

A su vez, el concepto de trama productiva se utiliza para definir sectores -como el automotor- donde “a) no [se] requiere necesariamente la proximidad geográfica de los agentes que lo integran, b) concibe la posibilidad de relaciones no-precio construidas sólo sobre la base de relaciones económicas y c) admite distintos grados de desarrollo, en función de la importancia de los flujos intangibles y de las relaciones no precio entabladas en su interior. Las tramas productivas han permitido establecer la dinámica de funcionamiento de diversos sectores de la producción agroalimentaria del país. La trama está conceptualizada como “un número reducido de grandes empresas, en su mayoría de capital transnacional, [que] ha alcanzado en los últimos años posiciones jerárquicas de impor-

tancia. Estas empresas tienden a establecer grados crecientes de control a través del dominio de algunas tecnologías principales en el marco de una tendencia hacia la conformación de paquetes tecnológicos” (Gutman y Binsang, 2005, pág. 128).

Desde esta perspectiva, podría sostenerse que la trama también permite el desarrollo de procesos de eficiencia colectiva, a partir de las relaciones de cooperación, bajos costos de transacción y generación de economías externas, (Schmitz 1995)” (Yoguel et al., 2001, p. 6). La trama productiva consiste en “una firma (firma ‘núcleo’) y el conjunto de relaciones que se establece con sus empresas proveedoras [...] Las firmas ‘núcleo’ de cada trama articulan entonces un conjunto de empresas en las que el conocimiento que en ella se genere y circule será esencial para su desempeño individual” (Albornoz et al., 2004, pág. 546; Hecker et al., 2007, pág. 87).

La cadena o sistema de valor fue definida originalmente como un “sistema de sucesivas transformaciones tecnológicas a lo largo de un camino que empieza en la investigación y desarrollo, y termina en el mercado” (Davis, 1957, pág. 14). En nuestro país, la cadena o sistema de valor está conceptualizada como “las diferentes actividades de producción que llevan a transformar la materia prima en un producto terminado, y el

valor agregado en cada una de las etapas” (Gómez Minujín, 2005, p. 17). El ejemplo claro de este tipo de cadena en nuestro país es la agroalimentaria que, además tiene cierta participación en los sistemas de valor global.

En este trabajo se utiliza la noción de complejo productivo debido a la imposibilidad de hallar en la realidad *clusters* tal como son descritos en la literatura. El complejo productivo se define como un conjunto de micro, pequeñas y medianas empresas asociadas entre sí en torno de un proyecto de trabajo conjunto, ya sea éste de innovación (de proceso o de producto), de expansión o simplemente tendiente a dar inicio a la conformación del grupo (en cuyo caso el proyecto conjunto se va delineando *pari passu* el desarrollo grupal). El ámbito de desarrollo es el espacio local o incluso regional. Uno de los rasgos de este tipo de agrupación de empresarios es que desarrolle su vinculación con las administraciones locales, provinciales y nacional, así como con instituciones educativas, académicas y de investigación. No obstante, el contexto institucional y político en que están inmersos es, por lo general, inestable y/o imprevisible. En este sentido, creemos que la noción de *cluster* es una idea de lo que podrían terminar siendo los grupos empresarios con los que nos hemos ido encontrando. Para ello, se plantean esquemas de trabajo a mediano y largo plazos a través

de los cuales se irán construyendo capacidades diversas que permitan construir ese tipo de aglomeración empresarial.

La experiencia de trabajo realizada con complejos productivos en el país muestra que éstos poseen rasgos propios de las economías periféricas que los alejan de los tipos ideales descritos en la bibliografía sobre desarrollo local. En efecto, se trata de grupos que reflejan: a) una gran heterogeneidad sectorial, tecnológica y de especialización, b) trayectorias de desarrollo de las MiPyMEs erráticas, cuando no truncas, en economías regionales con características particulares, c) fuertes rasgos de concentración y centralización del capital en muchos sectores y regiones, etc., lo que impide la generalización de los diagnósticos, así como una prescripción de política homogénea en el nivel nacional.

Al destacar las particularidades de los complejos productivos en el país, cabe mencionar que son pocos los complejos que presentan una buena *performance* -en términos de niveles de producción, empleo, inversión en tecnologías duras y blandas- y, por tanto, muchos han subsistido en los últimos años con niveles escasos de producción y rentabilidad. Asimismo, muchos grupos productivos son simples aglomeraciones de empresas especializadas en algún tipo de producción que no han desarrollado lazos de

cooperación que permitan potenciar las fortalezas del conjunto, con lo que en estos casos, el primer objetivo es alcanzar algún grado de asociatividad.

En segundo lugar, el trabajo realizado con complejos productivos en la Argentina ha debido prescindir del énfasis que los analistas otorgan a la estabilidad de las condiciones políticas, institucionales y económicas. Si bien la estabilidad del contexto es deseable, debe señalarse que, en general, el entorno en el que se desarrollan los complejos se caracteriza por la inestabilidad y multiplicidad de las estructuras institucionales, económicas y políticas.

IV. Repensar las políticas de intervención

La breve revisión bibliográfica realizada en los apartados previos da cuenta de la importancia que ha ido cobrando en las últimas décadas la consideración del desarrollo local y regional basado sobre la aglomeración de empresas, y los factores que lo facilitan. Según los autores, el énfasis está puesto en la participación de todos los agentes, en las condiciones de estabilidad del entorno, en la incorporación de tecnología, en la capacidad de adaptación a las condiciones del mercado, en la ética del trabajo y el esfuerzo, en la cultura, etcétera.

Mientras tanto, en el país hay poca claridad conceptual sobre

las aglomeraciones/vinculaciones de empresas, lo que hace que los grupos se denominen o autodenominen de manera azarosa de una forma u otra. Además, ninguno de ellos funciona según las “recomendaciones internacionales” de comportamiento. En línea con esta situación, el trabajo de los técnicos del Programa comenzó por conocer la literatura existente sobre el tema (dentro y fuera del país) para contar con el bagaje pero también para someterlo a testeo en el terreno.

Las características particulares que se detectaron con los primeros complejos productivos con los que se trabajó establecieron la necesidad de estipular herramientas de intervención que creen, impulsen, desarrollen y potencien grupos de micro, pequeños y medianos empresarios. En esa dirección se consideró necesario contar con instrumentos de apoyo a este sector que se caracterizaron por la flexibilidad, la sencillez de los procedimientos, la rapidez de la puesta en marcha de los proyectos y el acompañamiento de los empresarios a lo largo de todo su ciclo de vida.

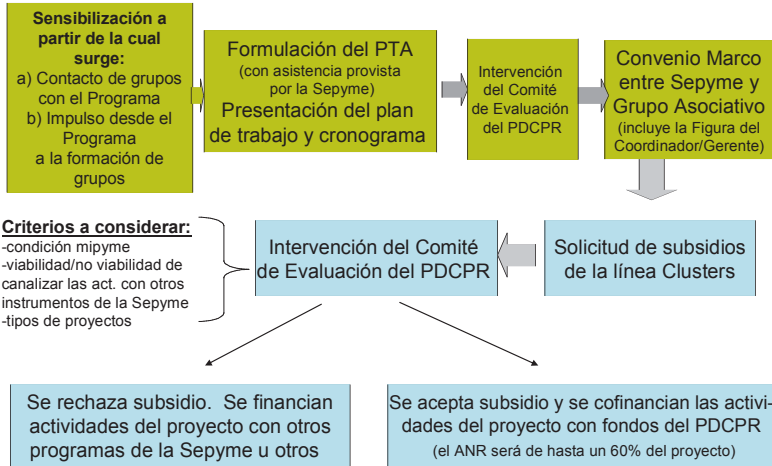
Las prescripciones de política destinadas a los grupos de pequeños y medianos empresarios no resisten la aplicación de recetas o decálogos de acción, debido a la enorme heterogeneidad a la que se hizo referencia. De allí que, en línea con los criterios aludidos que fundamentan la intervención del

programa, se planteen una serie de objetivos: i) Romper con el aislamiento de las MIPyMEs, que suele ser una de sus problemáticas más apremiantes; ii) Facilitar la ejecución de numerosas actividades involucradas en la creación y/o consolidación de los grupos asociativos; iii) Colaborar en el armado de un Plan de Trabajo, sobre la base de las necesidades y los cuellos de botella manifestados por las empresas; iv) Mantener una lógica de trabajo “de abajo hacia arriba”, es decir, canalizar las iniciativas que surgen de los propios grupos de empresas hacia los instrumentos de apoyo de la SEPYME; v) Adecuar los instrumentos de asistencia a la situación de numerosas MIPyMEs que no cumplen con los requisitos exigidos por las instituciones públicas o privadas de apoyo al empresariado; y, vi) Establecer la articulación con otros organismos nacionales de apoyo al sector productivo, con los gobiernos provinciales y los municipios. El objetivo es propender a un desarrollo social y espacial más equilibrado e influir activamente sobre la distribución del ingreso entre sectores, actores y regiones en el marco de una creciente diversificación productiva y la acelerada incorporación de tecnología.

Existe la idea de que una parte importante de las restricciones al crecimiento de las PyMEs está relacionado con el aislamiento en que se encuentran (Yoguel y

Diagrama N° 1

FLUJOGRAMA DEL PROGRAMA DE DESARROLLO DE COMPLEJOS PRODUCTIVOS REGIONALES y SUS LÍNEAS DE SUBSIDIOS



Fuente: Programa de Desarrollo de Complejos Productivos Regionales.

Boscherini, 1996). Este supuesto es cierto aunque no explica completamente las restricciones -más asociadas con las relaciones desiguales que se establecen entre las empresas según tamaño, posición de mercado y capacidad de fijar condiciones- pero es una limitación importante al desarrollo de las MIPyMEs. En función de atender las dificultades adicionales que implica el aislamiento de este tipo de firmas, el PDCPR refuerza el apoyo hacia los grupos asociativos de empresas a partir de distintas tareas, tal como puede apreciarse en el **diagrama N° 1**.

No obstante, cabe aclarar que el trabajo del grupo de empresas es realizado fundamentalmente por los empresarios y sostenido en

paralelo por los técnicos del Programa que funcionan como apoyo o asistentes.

El financiamiento -público o privado- está fundamentalmente dirigido a firmas individuales de determinada envergadura y de cierto nivel de formalidad de las pautas de funcionamiento. Por lo contrario, el Programa prevé el otorgamiento de aportes no reembolsables (ANR's) para aquellos grupos de empresas cuyo perfil las excluye de las líneas de financiamiento. De esta manera, se atiende un sector empresario que genera un impacto significativo en su región aunque su importancia relativa en el conjunto de la economía sea escasa. Una característica importante de los ANR's es

la agilidad con que son gestionados, lo que permite responder en tiempo y forma a los objetivos del proyecto en cuestión, sin desvirtuarlo. Este apoyo tiene tres destinos: a) el fortalecimiento del proceso de integración de grupos nuevos. Para esto apoya mecanismos de coordinación, introducción de sistemas de aseguramiento de la calidad, instauración de sistemas de trazabilidad, entre otros. b) la expansión de grupos existentes, aumentando su escala de operaciones, para lo cual contempla la incorporación de nuevas maquinarias, la ampliación de los procesos que se ejecutan, el avance hacia nuevas fases del encadenamiento que los contiene. c) Por último, una modalidad destinada a la innovación -para grupos nuevos o preexistentes-. Su objetivo es el desarrollo de procesos que tiendan a incrementar la capacidad competitiva de las iniciativas grupales.

En diversos casos, el grupo se formó a partir de la intervención de los técnicos que detectaron un conjunto de firmas en un espacio relativamente cercano con necesidades, posibilidades y perspectivas comunes. Los técnicos participan activamente en la búsqueda de sinergias positivas entre los integrantes del grupo asociativo de manera de obtener los mayores beneficios posibles para el conjunto.

Finalmente, el PDCPR acompaña a los grupos antes, durante y después de que comienzan a fun-

cionar como tales con la firma del convenio. Antes, mediante la asistencia técnica en la búsqueda de un proyecto, en la definición de las modalidades de superación de las necesidades y en el aprovechamiento de las posibilidades del grupo. Para esto, como se mencionó, los técnicos del Programa dialogan estrechamente con los empresarios durante el armado del proyecto. Después, una vez firmado el convenio y puesto en actividad el coordinador, el PDCPR continúa el contacto controlando, por un lado, que el proyecto se lleve a cabo y asistiendo al grupo; por otro, para acompañar el desempeño. Cabe aclarar, no obstante, que una vez conformados los grupos, éstos funcionan autónomamente en el desarrollo del proyecto y en la detección de nuevas posibilidades de acción. En ningún caso la asistencia brindada reemplaza la actividad e iniciativas del grupo ni el papel del coordinador.

Cabe aclarar que el Programa no define *a priori* las características de los grupos asociativos con los cuales trabajar. Por ello, se han incorporado grupos que combinan micro, pequeñas y medianas empresas; grupos maduros y otros que han comenzado a armar relaciones de cooperación con un fuerte trabajo de sensibilización acerca de las ventajas del trabajo conjunto; complejos ubicados en diversos sectores de actividad y en distintas regiones del país; grupos dedicados a la exportación y

otros dirigidos al mercado interno; de escaso y de alto grado de desarrollo tecnológico; complejos propios de estructuras productivas tradicionales como de sectores innovadores*. En todos los casos, el inicio de la relación tiende a que los grupos comiencen o consoliden los rasgos de formalización del proyecto y del grupo asociativo en general. En función de este último objetivo se brinda asistencia en la confección de los reglamentos operativos y en la exploración de formas jurídicas posibles según la naturaleza de los proyectos y de las empresas involucradas.

V. Casos de complejos productivos vinculados con el PDCPR

V. a. El Consorcio Astillero Río Santiago (CONARS)

CONARS está constituido por seis micro, pequeñas y medianas empresas del sector metalmecánico y naval ubicadas en las localidades de Berisso y Ensenada. El consorcio -creado en torno de la empresa estatal Astillero Río Santiago- se dedica básicamente a la construcción y reparación de embarcaciones de equipos de uso a bordo.

El proyecto del consorcio comenzó como una iniciativa del ARS que, junto con el INTI, está trabajando en el desarrollo de una red de proveedores locales. La

primera actividad que se realizó dentro del PDCPR fue un diagnóstico sobre el sector naval y un análisis del grado de desarrollo de la cadena de proveedores del ARS. La industria naval fue deteriorándose a la par del proceso de desindustrialización que afectó a todo el país en las últimas décadas, lo que desarticuló la cadena de proveedores con la que se vinculaba el ARS. En la actualidad, esas empresas presentan bajos estándares de calidad, retraso tecnológico y dificultades financieras, así como deficiencias en la capacitación de los profesionales con que cuentan.

En virtud de que el sector atraviesa cierta reactivación, a partir de una serie de construcciones previstas para el corto plazo, se produce la necesidad de rearmar la estructura de MiPyMEs nacionales proveedoras de la industria naval. Para ello, el PDCPR junto con las empresas estableció una propuesta integral de asistencia técnica, financiera, de gestión y de capacitación con arreglo a las necesidades concretas del sector. La asistencia consiste en: i) el desarrollo de la imagen corporativa; ii) asistencia técnica para el diseño del "lay out" y la organización del proceso productivo, así como también para la planificación de nuevos proyectos; iii) capacitación de la mano de obra; iv) fortalecimiento de los cuadros gerenciales y las capacidades de gestión; v) financiamiento de un

* Ver cuadro anexo en <http://www.sepyme.gov.ar>

coordinador para el grupo asociativo.

En el proyecto se ha involucrado, además del INTI, el Ministerio de la Producción de la Provincia de Buenos Aires y la Universidad Nacional de La Plata.

V. b. La Cámara de carpinteros de Caimancito

Caimancito es un pequeño pueblo ubicado a 133 km de la ciudad de San Salvador de Jujuy, en la Yunga tucumano-boliviana. Cuenta con 7.000 habitantes y unas 90 carpinterías que fabrican muebles (sillas, camas, etc.), aberturas, flejes, pisos, tirantes de obra y equipamiento rural. Uno de los problemas que afrontan es que los productos no logran alcanzar estándares de calidad satisfactorios, a pesar del gran valor maderable de la materia prima utilizada y de la buena calificación de los carpinteros. El mercado retraso tecnológico, tanto en tecnologías duras (las maquinarias y herramientas son obsoletas, utilizadas con fines multipropósito y con bajos rendimientos) como en tecnologías blandas (problemas de gestión empresarial, ausencia de registros de administración y costos, falta de organización productiva o *lay out* de las plantas, ausencia de programas de capacitación y de asistencia técnica, inexistencia de diseño de productos, desconocimiento del uso de normas técnicas y nulos sistemas de comercialización son característicos de la localidad.

La imposibilidad de aguardar el plazo necesario para el secado de la madera, las abundantes lluvias que recibe la región, unidas a la falta de desarrollos tecnológicos que contrarresten ambos problemas, hacen que los productos sean fabricados con maderas que no cumplen las condiciones para asegurar la calidad de los productos terminados. En segundo lugar, la comercialización se realiza en ferias controladas por unos pocos compradores que especulan comprando a última hora a muy bajo precio debido al alto costo de retornar los productos.

Desde el año 2004, los carpinteros de Caimancito en asociación con la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (Apyme) de Jujuy comenzó un trabajo de construcción de redes para sumar esfuerzos con el objetivo de resolver problemas y procurar vías para el desarrollo sustentable económicamente e incluso en términos sociales.

A mediados del año 2006, el grupo se vinculó con los técnicos del PDCPR con los cuales se comenzó a trabajar en la identificación de las necesidades y en la formulación de un plan de actividades. El alto grado de informalidad en que se desarrolla la actividad de este grupo asociativo hizo que se debieran flexibilizar las herramientas de asistencia de la SEPYME -habitualmente destinadas a sectores con mayor grado de formalización-, desarrollando una línea especial de ANR para

casos como éste. El plan de actividades -desarrollado a partir de la detección de las necesidades y expectativas del grupo- comprende la construcción de un centro de servicios, equipado con un secadero y maquinarias de uso colectivo, el dictado de diversos cursos de capacitación en temas comunes (propiedades de las maderas, secado, diseño y construcción de muebles, gestión de MiPyMEs madereras: mercadeo, comercialización, administración, producción, costos). Todas las tareas se encuentran articuladas por un coordinador costeadado con fondos del PDCPR. Como objetivo de largo plazo, se resolvió encarar la construcción de un parque industrial para resolver los problemas de contaminación, incomodidad y baja calidad de vida derivados del trabajo en malas condiciones. Para esta finalidad, el municipio cedió un terreno de veinte hectáreas en las cercanías para el traslado de las carpinterías.

Uno de los factores que facilitó el desarrollo de este grupo en diversos sentidos es la vinculación con otras entidades, como la municipalidad, Apyme, el INTI y, a través del PDCPR, la intervención del

Ministerio de Trabajo y de Desarrollo Social de la Nación con el fin de complementar instrumentos de política pública para el desarrollo del sector. Por último, cabe mencionar que la comunidad -de cultura aymara- se caracteriza por fuertes lazos de solidaridad, lo que hizo muy propicio el trabajo asociativo.

V. c. El grupo de software de Rosario

Está conformado por doce micro y pequeñas empresas del sector ubicadas en Rosario y ciudades aledañas, que atraviesan una etapa expansiva. Las empresas entablaron relación entre sí a partir de la injerencia del PDCPR, a fines de 2006. El primer paso fue un relevamiento de las necesidades y posibilidades del grupo a través de un análisis FODA. A partir de allí, los empresarios se abocaron a la búsqueda de vías posibles de desarrollo del grupo; determinando: i) la necesidad de capacitación común a todas las empresas para empleados y directivos; ii) el desarrollo conjunto de productos, como el de "gobierno electrónico"¹; iii) unificación de lenguajes para el desarro-

¹ El gobierno electrónico consiste en el uso intensivo de las tecnologías de la información y la comunicación, tanto en las relaciones del propio sector público entre sí, como en las relaciones de los órganos del Estado con los ciudadanos, usuarios y empresas del sector privado. [...]La nueva gestión pública establece un cambio de énfasis desde lo político a lo gerencial, propone la descentralización, la reducción de costos y la flexibilidad laboral introduce la noción de competencia interna y externa, la externalización de servicios y, quizás la más importante de todas, postula un cambio de énfasis desde los procesos a los resultados, lo que implica incorporar medición de desempeño y orientación a los ciudadanos (clientes del Estado, desde esta perspectiva) (Araya, Porrúa, 2004, p.17).

llo informático; iv) un *help desk* (mesa de ayuda) compartido; v) estudios de mercado, diseño de una marca propia del grupo incluyendo logo, sitio web y folletería.

Entre las necesidades comunes se encuentra la de retener de manera efectiva al personal calificado², la de desarrollar productos con ciertos estándares de calidad y la de ofrecer un mejor servicio de posventa. Adicionalmente a la solución de las necesidades comunes, el alto grado de asociatividad se refleja en el hecho de que las empresas se abrieran a la posibilidad de redireccionar sus productos actuales para ofrecer otros de desarrollo conjunto, en un planteo de integración y complementación. El ejemplo de trabajo conjunto más logrado es el de gobierno electrónico que se desarrollaría a partir de las partes que cada uno de los integrantes realizaba con anterioridad. Uno de los alicientes para impulsar el proyecto es la previsión de mayores niveles de rentabilidad derivados de la producción en escala.

Las dificultades del grupo no se refieren a la tecnología sino al capital humano, su calificación y las dificultades para retenerlo, ya que compite con grandes empresas que captan a los trabajadores más calificados. Ello redundaría en una reticencia a calificar con recursos propios al personal, así como a contratar trabajadores nuevos y, por ende, autolimitan

las capacidades de producción. Una de las primeras preocupaciones de los empresarios consiste en realizar la capacitación conjunta para abaratar costos y ver si, a partir de la pertenencia a un grupo asociativo de empresas, se consigue una mayor permanencia de los profesionales.

Estas demandas están en vías de resolverse a partir de dos líneas de apoyo público: el otorgamiento de aportes no reembolsables y el Programa de Reestructuración Empresarial (PRE). En el proyecto participa la Universidad Tecnológica Nacional (UTN), directamente en los cursos de capacitación e indirectamente a través de su Fundación.

V. d. El grupo apícola de Villa Ángela

Este grupo está formado por diecisiete productores y cooperativas de pequeña envergadura, ubicadas alrededor de las ciudades de Villa Ángela, Santa Sylvina y Coronel Du Graty, en la provincia del Chaco. El grupo incluye a productores apícolas y proveedores de la cadena, ya que entre éstos hay dos productores de material vivo y un fabricante de cuadros.

Los productores apícolas de esta región comenzaron a reunirse a partir del impulso otorgado por una cooperativa de la zona y del apoyo brindado por un organismo gubernamental con sede en la

² La capacitación se hace, en gran parte, dentro de las empresas.

región. El INTA, mediante el Programa Cambio Rural, brinda asesoramiento a los productores para la mejora en el manejo de las colmenas. La gestión de este organismo impulsó a los productores a reunirse en un grupo en el año 2005. Al mismo tiempo, comenzó la reactivación de la cooperativa Santa Sylvina que hasta ese momento se encontraba en manos de un monopolio existente en la localidad de Villa Ángela. Con un aporte de los socios se compró un terreno para la edificación de la sede de la cooperativa.

Luego de estos primeros pasos, el grupo identificó varias carencias como escasez de mano de obra capacitada según los requerimientos de la producción, baja productividad, bajos precios relativos de venta, mala posición relativa al momento de comprar insumos. Los productores asumen que las dificultades que se presentan para las empresas en la producción individual hacen que vendan la producción en malas condiciones. Por otra parte, existe en la localidad de Villa Ángela una sala de extracción de miel con un buen nivel tecnológico, pero la producción local no satisface suficientemente la demanda.

Por ello, el grupo viene implementando acciones para mejorar su producción. Por una parte, desde su formación viene recibiendo asesoramiento de los técnicos del Programa Cambio Rural

del INTA para el mejor manejo de las colmenas. Por otra parte, recibe el apoyo de la cooperativa Integrar, que es parte del grupo y que brinda servicios de administración, capacitación, asistencia técnica. Por último, estableció un plan de trabajo asociativo con el apoyo del PDCPR con el fin de establecer un proyecto integral de desarrollo y de fortalecimiento de la producción.

Este proyecto gira sobre los siguientes ejes: i) construir y consolidar la red apícola y sus eslabonamientos; ii) trazar un plan de desarrollo apícola grupal de mediano y largo plazos; iii) diagnosticar la situación sanitaria y nutricional de los colmenares de la red; iv) definir de un plan de manejo integral de los colmenares de la red; v) asistir técnicamente a los productores que integran la red en la implementación del plan de manejo integral y hacer un plan de capacitación en distintos aspectos de la producción; vi) elaborar proyectos de inversión para mejorar la calidad del proceso productivo.

Una acción que tiene que ver con el fortalecimiento de los productores de miel es el plan para el manejo uniforme de las colmenas. Este tiene que ver con un paquete tecnológico que consiste en varios puntos: un plan sanitario, introducción de genética con reinas fecundadas (producidas por uno de los miembros del grupo), alimentación en el bache floral,

recambio de cuadros. A esto se suma la construcción de un galpón para el acopio de la producción.

Además, se prevé asistencia técnica y capacitación para fortalecer los conocimientos no sólo en el ámbito productivo sino también en el empresarial. Con esto se busca mejorar la calidad del proceso productivo a la vez que lograr superar la situación de venta a precios relativamente bajos y de compra de insumos desventajosamente. Adicionalmente, mediante el fortalecimiento de los proveedores, se busca lograr la provisión de insumos y materiales de calidad entre los miembros del grupo sin necesidad de compras fuera de la localidad. El objetivo de esto es el logro de mejores precios para los integrantes en su conjunto. Finalmente, se busca el efecto de un incremento en la producción por colmena, de manera de poder atender la demanda excedente.

Simultáneamente a las diferentes actividades que tienen el fin de aumentar y mejorar la producción de los integrantes del grupo, existe el objetivo de lograr un fortalecimiento empresarial, grupal e institucional. Para esto, se tienen en cuenta acciones tendientes a socializar conocimientos y capacidades entre los miembros y otras tendientes a estrechar los vínculos a través del fortalecimiento de las distintas partes de la cadena.

V. e. El cluster manisero de la región de Juárez Celman³

Se encuentra ubicado en la provincia de Córdoba, representa a un grupo de cuatro pequeñas y medianas empresas y una cooperativa, que se sitúan alrededor de las localidades de General Cabrera, La Carlota y Jovita. Éstas se encuentran patrocinadas por la Comunidad Regional de Juárez Celman, una entidad gubernamental de jurisdicción regional que integra a los Municipios y Comunas del Departamento Juárez Celman.

El *cluster* integra distintos eslabones de la cadena, con productores primarios y plantas procesadoras de distintos productos derivados del maní que se dedican al mercado interno y a la exportación. La Cooperativa Agricultores del Sur (CAS) está formada por trece pequeños productores agrícolas y posee una planta aceitera. AGRIFOOD SA es una pequeña empresa de producción primaria y de servicios a pequeños productores. MANISUR SA e INDELMA SA son pequeñas y medianas empresas industriales procesadoras y elaboradoras de productos terminados para el mercado interno y la exportación. INSA Comercio Exterior SA se especializa en la exportación de maní en grano blanchado.

Las empresas de este grupo mantienen relaciones comerciales

³ Se mantiene esta denominación que es la que se adjudica el propio grupo.

desde hace varios años y suelen intercambiar información y establecer relaciones de compra y venta conjunta. Por otra parte, tres de ellas habían recibido, mediante una presentación conjunta, apoyo por parte del estado a través de Aportes no Reembolsables (ANR's) provistos por el Programa de servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP) a fines de 2006. Este proyecto involucró inversiones tendientes a incrementar la productividad, el desarrollo de nuevos productos diferenciados, la difusión de nuevos procesos productivos (que otorgarán mayor rentabilidad económica a las empresas o a la cadena en su conjunto) y, acciones tendientes a la creación de una mejor imagen de la producción.

La agroindustria manisera constituye una economía regional netamente exportadora, que hace un uso intensivo de la mano de obra local, generando un producto elaborado que incorpora valor en su cadena de producción. La actividad genera directamente unos 10.000 puestos de trabajo y otros miles de empleos dependientes de sectores comerciales, industriales y de servicios, vinculados con la producción manisera (combustibles, agroquímicos, bancos, seguros, fabricación de equipos y maquinaria, talleres metalmecáni-

cos, previsión social, atención médica, transportes, ingeniería y tecnología industrial, investigación científica, construcción, comunicaciones, informática, etc.). De esta manera, los catorce municipios de esa zona⁴, que integran el Departamento de Juárez Celman, consideran la agroindustria manisera como un sector estratégico que debe ser apoyado con políticas estatales para afianzar su crecimiento y desarrollo.

Pese a sus buenas perspectivas, la producción manisera no puede descansar sobre las ventajas transitorias que les otorga actualmente: el tipo de cambio, el bajo costo de la mano de obra, las pocas aplicaciones de fungicidas requeridas, los buenos precios internacionales, la presión del maíz y la soja en Estados Unidos en detrimento de la superficie de maní o la expansión del consumo chino.

En este sentido, cobra importancia la voluntad de las empresas de conformarse como grupo y realizar un proyecto de desarrollo conjunto con una mirada dinámica de largo plazo. El proyecto realizado por el grupo con el apoyo del PDCPR de la SEPYME consiste en mejorar la capacidad competitiva del grupo asociativo, especialmente a través de la utilización de las ventajas que ofrecen las nuevas variedades de maní Alto Oleico y sus productos derivados.

⁴ Alejandro Roca, Assunta, Bengolea, Carnerillo, Charras, El Rastreador, General Cabrera, General Deheza, Huanchilla, La Carlota, Los Cisnes, Olaeta, Santa Eufemia y Ucacha.

Para la realización de estas acciones se estableció un proyecto integral con eje alrededor de cuatro puntos: a) actividades relativas a la infraestructura, como la formulación de proyectos de equipamiento para cosecha (arrancadoras, invertidoras y cosechadoras) y poscosecha (silo en chacra, aireadores), instalaciones de recepción (prelimpieza) y almacenaje (celdas y silos), proyectos de reequipamiento de unidades de transporte chacra - galpón, proyectos de consultoría para reingeniería de proceso industrial; b) actividades relativas a los procesos, como la elaboración de proyectos para equipamiento para procesamiento industrial (secadores artificiales, horno tostador, granalladora), para consultorías en desarrollo de aceites Alto Oleico, para consultorías en diseño de sistema de trazabilidad para los materiales Alto Oleico; para capacitación de recursos humanos (operarios, mandos medios, técnicos y directivos) en normas de calidad y en sistemas de trazabilidad; c) actividades relativas a los nuevos productos, como la producción de semilla fiscalizada de nuevas variedades Alto Oleico, la producción de maní en grano (tostado y blanchado) Alto Oleico, la producción de aceite de maní Alto Oleico; la producción de granas de maní Alto Oleico y la expansión del cultivo de varieda-

des de maní Alto Oleico con semilla de primera multiplicación fiscalizada; d) actividades relativas a la comercialización, como la elaboración de un plan de *marketing* sobre la base del desarrollo de la marca Alto Oleico, la realización de campañas de promoción y posicionamiento de productos Alto Oleico y la participación en ferias internacionales (Anuga, Sial y Snackex).

VI. Reflexiones finales

Los complejos productivos detectados en la Argentina poseen rasgos propios de las economías periféricas que los alejan de los tipos ideales que generalmente se describen en la bibliografía sobre desarrollo local⁵: reflejan una gran heterogeneidad sectorial, tecnológica y de especialización, así como del perfil de las empresas que los integran, lo que impide la generalización de los diagnósticos, y también una prescripción de política homogénea nacional.

Los pocos casos revisados bastan para tener una idea de la diversidad geográfica, sectorial, de composición tecnológica, cantidad y dimensiones de las empresas que componen los complejos. Cada grupo de empresas pertenece a una provincia diferente (Buenos Aires, Jujuy, Santa Fe y el Chaco), lo que supone un entor-

⁵ La bibliografía sobre desarrollo local tiene una fuerte inclinación a relatar los casos exitosos y a omitir los fracasos o las experiencias de evolución mediocre.

no productivo específico de cada complejo. A su vez, se han tomado ejemplos de sectores productivos diferentes (industria naval, madera y mueble, *software* y apicultura). Asimismo, el grupo de *software* tiene un alto componente de tecnologías, en especial blandas, pero puede decirse -a diferencia de CONARS- que posee un buen nivel de desarrollo tecnológico, o bien cuenta con las herramientas para alcanzarlo y mantenerlo. El grupo de carpinteros necesita un cierto desarrollo de máquinas y herramientas, por lo que el foco de la intervención está puesto en la dotación de un *stock* básico y elemental de máquinas y herramientas (donde cumple un papel fundamental la instalación y puesta en funcionamiento de un secadero de madera). Por último, el sector apícola necesita cambios en diversos sentidos: innovación tecnológica, asistencia técnica en aspectos ligados con la producción y también con la gestión empresarial.

Una de las primeras cuestiones que merece mencionarse es que la existencia de un programa de asistencia a grupos de micro, pequeños y medianos empresarios como el de referencia ha permitido a los actores tomar cierta distancia de las preocupaciones cotidianas y encontrar un espacio para pensar las perspectivas y problemas del mediano y largo plazos.

En segundo lugar, una recomen-

dación recurrente de la literatura es la participación coordinada de diversas instituciones ligadas con la educación o sectores productivos y el Estado. Existe un alto nivel de interrelación pero no siempre alcanza los niveles de eficacia esperados. En especial se observan fallas en la coordinación de las distintas instituciones estatales, lo que produce superposiciones, reiteración de acciones y contradicción entre los efectos de las políticas, lo que lleva al desgaste de los productores y/o emprendedores. A esta situación se suma la inestabilidad institucional y la falta de continuidad entre las distintas administraciones (como se enunciará más adelante). En este sentido, cabe insistir acerca de la necesidad de coordinar las acciones en los niveles micro, meso y macroeconómico para evitar duplicaciones, vacíos y/o contradicciones en los efectos de las políticas.

En tercer lugar, los ejemplos muestran que la ampliación de los márgenes de acción de los gobiernos locales no siempre implica un aporte a la política de expansión de las MiPyMEs sino que, por lo contrario, suelen actuar como restrictores de la iniciativa de los empresarios, ya sea por diferencias de intereses o ideológicas. En estos casos, una parte sustantiva de los esfuerzos del Programa ha sido destinada a resolver disfuncionalidades de este tipo.

En cuarto lugar, en cuanto a la proyección de los grupos, la preocupación por la vinculación con el mercado externo es razonable y estimulante en aquellos casos en que la producción puede encontrar un espacio de demanda específico para sus productos (como puede ser el caso de la producción apícola o la de *software*); pero no en aquellos donde los niveles de producción son pequeños y los productos están lejos de responder a las magnitudes y estándares de la demanda externa y que deberían atravesar un largo proceso de consolidación en el mercado interno para plantearse la salida al exterior (tal es el caso de los productores de muebles de Jujuy).

En quinto lugar, el trabajo realizado con complejos productivos en la Argentina ha debido prescindir del énfasis que los analistas otorgan a la estabilidad de las condiciones políticas, institucionales y económicas. En América latina los ciclos políticos de la economía, entendidos como efectos de los períodos electorales sobre la gestión pública, hacen que periódicamente se interrumpan los programas de política, con el agravante de que, al tratarse de políticas de ámbito local, suman los efectos electorales del propio espacio, del nivel provincial y del nacional. Ello implica el cansancio y el hartazgo de los micro, pequeños y medianos empresarios del interior y su reticencia a disponer del tiempo y el esfuerzo de partici-

par en experiencias con altas probabilidades de quedar truncas. El contexto de inestabilidad y complejidad de las estructuras institucionales es una variable más a considerar entre los factores que influyen en el desarrollo de los complejos productivos en la Argentina. Dicha situación impacta en el lapso de duración de los programas y muchas veces explica el ciclo de vida de ciertas actividades (empresas y sectores) que suelen ser impulsadas por una administración y abandonadas por la siguiente. Suponer la estabilidad del contexto implica edificar conceptualmente a los *clusters* sobre una construcción ideal de escasa utilidad.

En sexto y último lugar, la prescripción de política hacia los complejos productivos debe ser diferencial según sectores de actividad, tamaño y grado de formalización de las empresas y sus vínculos. Debe ser flexible en cuanto a extender el alcance a las empresas más desfavorecidas. Además de ser una modalidad de intervención activa y con protagonismo de los actores involucrados. Para alcanzar todo ello, es necesario plantear innovaciones en las modalidades de política destinadas a las MiPyMEs. Teniendo en cuenta ese telón de fondo, se impone establecer y consolidar modalidades de intervención sobre los complejos que no sólo consideren sino que incorporen estos “desvíos” respecto de la teoría convencional como puntos

centrales y prácticamente determinantes de la evolución de los grupos de MiPyMEs.

A modo de resumen se presentan las lecciones aprendidas por el Programa. Éstas se ubican en dos niveles: el de la prescripción de políticas y el conceptual. En el nivel de la prescripción de política pública destinada a los complejos productivos concluimos que: i) es imprescindible la flexibilización de los instrumentos de intervención, adaptándolos a las características de cada grupo asociativo de manera de convertirlos en accesibles para grupos asociativos con escasa formalización de las pautas de funcionamiento o para aquellos que, debido a la pobreza e informalidad en la que subsisten, son incapaces de postularse como beneficiarios de las políticas gubernamentales.; ii) las iniciativas e inquietudes del grupo empresario deben ser el motor del proyecto en todo momento, ocupando los técnicos un papel de asesoramiento y consulta permanente pero no decisoria; iii) es importante la coordinación de políticas en los niveles micro, meso y macroeconómicos. En este punto es central la relación fluida al interior del grupo empresario como la vinculación entre los distintos niveles del Estado (municipal, provincial y nacional) y entre todas las áreas de cada uno de los estamentos, así como la intervención de las Agencias de Desarrollo Local, entidades educativas (universidades, institutos

de formación, escuelas técnicas, etc.) y los institutos de tecnología industrial y agropecuaria.

En el nivel conceptual vemos que los complejos productivos permiten pensar el desarrollo local más allá de las regiones, de los sectores de actividad y de los actores. Se trata de conjuntos de empresas que, a partir de las ventajas propias de la región en la que se encuentran generan ventajas comparativas dinámicas dentro del sector o sectores en que operan. Pero también se da el surgimiento de actividades nuevas en regiones que cuentan con un sector de actividad dominante (es el caso de Mendoza donde la producción vitivinícola es el sello de la economía regional pero donde se está desarrollando un sector de *software*). Esto lleva implícita la intención de diversificar la estructura productiva del país, sin apostar sólo al sector primario o agrícola-industrial, sino tendiendo a la reindustrialización de las distintas regiones.

El desarrollo basado sobre micro, pequeños y medianos empresarios en el país se da a partir de impulsar altos niveles de cooperación tanto horizontal como vertical; esto es, intra e intersectorial. Ello contradice lo establecido por la teoría convencional, según la cual sólo pueden establecerse relaciones de cooperación con los sectores adyacentes mientras que al interior del sector prima la competencia.

Otra cuestión central al momento de solventar programas de inversión es considerar la estructura de poder que existe al interior del grupo asociativo y con respecto a su entorno geopolítico. Este es un punto escasamente tratado en la teoría sobre complejos productivos y, cuando se menciona a las grandes empresas se las considera como una unidad económica más que no posee capacidad de imponer precios, niveles de calidad, condiciones de producción, etc. Por ello, suele recomendarse a los países subdesarrollados la atracción de las grandes empresas transnacionales como nexo entre el complejo y el mercado mundial. El ideal es lograr una distribución más equitativa del ingreso al interior del grupo, así

como un achicamiento de las diferencias entre las regiones del país, logrando que las empresas y los sectores más desfavorecidos sean los principales beneficiarios de los programas de apoyo. Dicho fin se alcanzaría a partir de la generación de las ventajas competitivas dinámicas producto de una mayor complejidad de la estructura productiva existente. Asimismo, se cree necesaria la regulación de las relaciones entre las grandes empresas y las PyMEs en función de contrarrestar tendencias monopólicas y “fallas de mercado” que tienden a relegar a las empresas de menor envergadura.

Diciembre de 2007

Bibliografía

- Albornoz, F.; Milesi, D.; y Yoguel, G. (2004): “Tramas productivas en viejos sectores: metodología y evidencia en la Argentina”. *Revista Desarrollo Económico*, vol. 43, N° 172.
- Albuquerque, F. (2002): “Desarrollo económico territorial. Guía para agentes”, Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria, Sevilla, España.
- Albuquerque, F. (2004): El enfoque del desarrollo económico local. Serie Desarrollo Económico Local y Empleabilidad. Programa AREA - OIT. Italia Lavoro.
- Araya, R.; Porrúa, M. (2004): “Introducción: gobierno electrónico en América Latina” en *América Latina puntogob. Casos y Tendencias*. FLACSO-AICD/OEA, Chile.
- Ascuá, R.; Gatto, F.; Quintar, A. (1989), *Rafaela, un cuasi distrito industrial argentino a la italiana*, Programa CFI-CEPAL, Documento de Trabajo N° 28

- Becattini, G. (1993): "El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico" en *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I: Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia*. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (Comp.) Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Bianchi, P.; Millar, L.; Bertini, S. (1997): "The Italian SME Experience and Possible Lessons for Emerging Countries", *Nomisma*.
- Bruno, S. (1991): "La flexibilidad, un concepto contingente", en M. Maruani *et al.*, *Debates sobre el empleo en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- CEPAL (2005): "Aglomeraciones en torno de los recursos naturales en América Latina y el Caribe". Libro 88.
- Costamagna, P. (1994): "Rafaela una estrategia local integrada de desarrollo industrial" Universidad Nacional de Córdoba. Facultad de Ciencias Económicas. Instituto de Economía y Finanzas, septiembre-octubre.
- Davis, J.; Goldberg, R. (1957): "A Concept in Agribusiness". Division of Research. Graduate School of Business Administration. Harvard University. Boston.
- Dirven, M. (comp.) (2005). "Aglomeraciones en torno de los recursos naturales en América latina y el Caribe". Libro de la CEPAL N° 88.
- Filippo, A.; Mazonna, X.; Schleser, D. (2003): "Áreas económicas locales y mercados de trabajo". Ponencia presentada en el 6º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. ASET.
- Gómez Minujín, G. (2005): "Competitividad y complejos productivos: teoría y lecciones de política". Estudios y Perspectivas N° 27, CEPAL.
- Hecker, J.; Juncal, S. (2007): "Los complejos productivos regionales. Cuestiones teóricas y aproximación a un plan de desarrollo". Revista *Desarrollo Pyme*, N° 1.
- Kantis, H. (1999): "El caso Rafaela: Redes y desarrollo local" en Elgue, M.C. (Eds.) *Globalización, desarrollo local y redes asociativas*; Editorial Corredor.
- Porter, M. (2003): "The Economic Performance of Regions". Regional Studies, Vol. 37. 6&7, pp. 549-578, Agosto/Octubre. Boston.
- Porter, M. 1991. "La Ventaja Competitiva de las Naciones". Ediciones B, Buenos Aires.
- Porter, M. 1998. "Clusters and the new Economics of Competition". *Harvard Business Review*, Noviembre/Diciembre.

- Pyke, F.; Sengenberger, W. (1993a): "Introducción" en *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I: Distritos industriales y cooperación empresarial en Italia*. F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (Comp.) Publicaciones del Ministerio de trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Pyke, F.; Sengenberger, W. (1993b): "Distritos industriales y regeneración económica local: Cuestiones de investigación y de política", en Pyke, F. y Sengenberger, W. (Eds.) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas (III). Distritos industriales y regeneración económica local*. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Madrid.
- Quintar, A; Ascúa, R.; Gatto, F. y Ferraro, C. (1993): "Rafaela. Un cuasi distrito italiano a la argentina". CFI/CEPAL.
- Recio, A. (1994): "Flexibilidad laboral y desempleo en España (reflexiones al filo de la reforma laboral)" en *Cuadernos de Relaciones Laborales*, N° 5, Editorial Complutense, Madrid.
- Rosenfeld, S. (1997): "Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development", *European Planning Studies*, Vol.5, N°1.
- Sarghini, J. (2001). "Clusters productivos en la provincia de Buenos Aires". *Cuadernos de Economía*. N° 61, 62 y 64. Ministerio de Economía de la Provincia de Buenos Aires. La Plata.
- Schmitz, (1995): "Collective efficiency: growth path for small-scale industry", *Journal of Development Studies*, 31/4.
- Schmitz, H. (1995): "Collective Efficiency: growth path for small-scale Industry", *Journal of Development Studies*, Vol. 31, N° 4.
- Tattara, G.; Volpe, M. (2003): "Las redes en los distritos industriales italianos: la Terza Italia", en *Nuevas Tecnologías de Información y Comunicación. Los Límites en la Economía del Conocimiento*. Fabio Boscherini, Marta Novick y Gabriel Yoguel Compiladores. UNGS, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Triglia, C. (1992): "Trabajo y Política en los Distritos Industriales de la Tercera Italia"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Vázquez Barquero, A. (1993): *Política económica local: la respuesta de las ciudades a los desafíos del ajuste productivo*. Ediciones Pirámide, Madrid.

-
- Yoguel, G. (2000) "El aislamiento de las firmas y el rol del ambiente de negocios", en Moori-Koenig, V. y Yoguel, G. (Eds.) *Los problemas del entorno de negocios. El desarrollo competitivo de las Pymes Argentinas*, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires.
- Yoguel, G.; Novick, M.; Marin, A. (2001): "Estilos de vinculación, procesos de innovación y tecnologías de gestión social en una trama productiva del complejo automotriz argentino". LITTEC. UNGS.

Capitales nacional y extranjero

Un análisis de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas del INDEC y un intento de conceptualización

*Gustavo M. Burachik**

El trabajo analiza la evolución del peso del capital extranjero en las 500 empresas más grandes del país sobre la base de la Encuesta Nacional a Grandes Empresas que realiza el INDEC. Se contemplan luego las conclusiones de esta investigación a la luz de otros episodios de aumento o disminución del peso del capital extranjero en la cúpula del empresario. Se sugiere, sobre esta base, una conceptualización más general de los ciclos de extranjerización y renacionalización.

* Departamento de Economía, Universidad Nacional del Sur (Argentina). Se agradecen los comentarios de Valentina Viego, Francisco Cantamutto, Nicolás Seitz, Rodrigo Pérez Artica, Isaac Fainstein, Mariana Fernández y Martín Schorr.

Introducción

La Encuesta Nacional a Grandes Empresas (ENGE) realizada por el Indec se basa sobre el seguimiento de las 500 compañías más grandes según valor de producción. El relevamiento recoge datos sobre un gran número de variables económicas de interés desde 1993 hasta, según el caso, 2003, 2004 o 2005. La encuesta se dirige a grandes corporaciones de todos los sectores económicos, excepto el agropecuario, el financiero y el de servicios personales. El objetivo de estas notas es estudiar el proceso de extranjerización de la élite empresarial desde los '90 a la luz de los resultados de la ENGE¹.

El trabajo se divide en cuatro secciones. La primera presenta dos posibles indicadores del grado de extranjerización. La segunda analiza la evolución temporal del fenómeno. La tercera indaga sobre algunas diferencias económicas y financieras entre las grandes firmas de capitales nacional y extranjero. En un cuarto apartado se reúnen las principales conclusiones y se procura situar el análisis empírico realizado aquí en un marco histórico y conceptual más amplio.

En la **tabla Nº 1** del trabajo se

presentan todas las series básicas utilizadas y las abreviaturas que designan las variables. Los subíndices *n* y *e* aluden a las dos "categorías" de empresas cuya evolución diferencial se analiza aquí; respectivamente las de capital nacional y las de capital extranjero. El panel completo es designado con *T*.

1. Concentración y extranjerización; evolución general

La participación del capital de origen extranjero en el capital total de las empresas se refiere a los aportes de capital de no residentes². La ENGE presenta los resultados en dos grandes categorías. Considera como de capital **nacional** las firmas con hasta un 10% de participación de capital extranjero. A su turno, la encuesta agrupa a aquellas cuyo capital cuenta con **participación extranjera** en tres subcategorías; hasta 50%, más de 50% a 98,9% y de 99% a 100%. Esta última subdivisión será ignorada en este trabajo, que considera como "compañías extranjeras" a todas aquellas en que los no residentes ostenten una participación superior al 10 por ciento.

Dos cuestiones deben discutirse

¹ Se adjunta, al final, el listado de las publicaciones de la ENGE empleados en este análisis.

² Sea que se trate de no residentes con participación directa en el capital de las empresas o que participen en sociedades residentes que son a su vez accionistas de las empresas.

Tabla N° 1

Variable	Abreviatura	OC	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	unidades
Valor bruto de producción	vp	n	29.735	30.661	30.341	28.771	27.319	26.199	23.824	21.775	19.984	29.922	36.303	43.564	50.940	millones de \$
	e	e	44.602	53.455	54.145	62.947	72.065	75.557	73.821	82.311	76.709	136.168	188.462	208.694	250.199	
Valor agregado bruto	va	n	11.719	11.522	11.511	10.737	10.050	9.674	8.562	7.947	7.414	10.642	12.021	14.799	17.265	millones de \$
	e	e	18.804	22.611	23.668	27.094	31.453	32.962	33.182	36.625	34.282	62.537	74.284	87.989	103.705	
Ganancias de las empresas con resultado positivo	g	n	2.767	3.006	2.792	2.663	2.864	1.969	1.519	1.301	1.209	4.154	3.426	4.539	5.062	millones de \$
	e	e	4.546	6.331	6.246	7.655	8.540	8.601	7.841	9.400	7.989	22.641	22.714	30.248	36.807	
Pérdidas de las empresas con resultado negativo	p	n	-713	-727	-568	-473	-473	-605	-825	-826	-837	-729	-1763	-1.912	-2.083	millones de \$
	e	e	-740	-512	-832	-938	-930	-1.098	-2.281	-2.294	-3.006	-5.722	-5.027	-2.875	-1.797	
Intereses y rentas netas (cobradas menos pagadas)	r	n	-535	-469	-1.018	-661	-161	-830	-993	-1.016	-838	-836	-1.645	-1.951	-2.055	millones de \$
	e	e	-546	-748	-1.533	-2.023	-2.277	-2.637	-3.711	-4.565	-4.569	-10.008	-9.402	-9.009	-9.561	
Salarios	s	n	5.533	5.412	5.075	4.776	4.488	4.437	4.123	3.844	3.694	3.241	3.817	4.714	5.918	millones de \$
	e	e	5.122	5.757	6.008	6.354	6.973	7.600	8.021	8.183	7.909	8.565	9.946	11.527	14.239	
Cantidad de empresas	N	n	281	298	248	234	211	206	189	182	175	160	160	162	163	Número de
	e	e	219	242	252	266	289	294	311	318	325	340	340	338	337	empresas
Activo total	A	n	sd	sd	49.728	44.808	42.544	43.355	41.899	37.121	37.131	55.880	69.031	sd	sd	millones de \$
	e	e	sd	sd	77.340	86.579	104.008	114.204	123.589	134.664	134.338	210.240	285.619	sd	sd	
Pasivo total	P	n	sd	sd	21.221	21.676	22.422	23.998	22.708	21.280	21.554	35.264	37.000	sd	sd	millones de \$
	e	e	sd	sd	35.033	40.770	50.930	57.896	63.304	67.731	68.516	144.627	143.893	sd	sd	
Pasivo corriente	Pc	n	sd	sd	12.704	12.372	11.961	13.027	11.588	11.286	14.639	15.426	sd	sd	sd	millones de \$
	e	e	sd	sd	23.234	24.877	30.114	32.501	39.985	41.541	86.284	91.964	sd	sd	sd	
Puestos de trabajo asalariado	Pt	n	366.878	310.619	286.818	263.485	246.309	243.933	221.588	209.789	204.442	182.095	183.278	193.110	209.691	Número de
	e	e	243.380	253.379	259.307	277.358	302.272	326.643	339.766	341.609	333.088	324.375	320.254	342.760	351.637	asalariados

OC: origen del capital

en esta sección: la pertenencia de una empresa dada al panel de las 500 más grandes y el peso relativo de cada categoría en dicho panel.

a. Pertenencia al panel

Se puede concebir el ordenamiento (decreciente, según su valor de producción) de todas las empresas de la economía en el año t como formado por tres subconjuntos;

- segmento “firme”; formado por compañías cuya posición en el listado es tan encumbrada que su pertenencia al panel de las 500 más grandes en $t+1$ está prácticamente garantizada, independientemente de su tasa de crecimiento $(t+1)/t$. Como el número de corporaciones que integra ese estrato es inferior a 500, el resto del *ranking* va a contener dos subconjuntos más;
- segmento “pequeñas”; reúne a compañías que están en la situación opuesta; son tan pequeñas en t que es casi imposible que alcancen a integrar el panel en $t+1$, independientemente de su tasa de crecimiento $(t+1)/t$,
- segmento “expectante”, firmas ubicadas entre los dos grupos anteriores y cuya pertenencia al panel en $t+1$ depende del valor específico que alcance su par; [tamaño en t ; crecimiento $(t+1)/t$].

Así, para cualquiera de las variables medidas, la variación de todo el panel en un período dado es el resultado de una combinación de dos procesos. Por un lado, la variación experimentada por las firmas “perennes”, presentes tanto en el momento inicial como en el final. Este grupo incluye a todos los miembros del segmento “firme” y a aquellos “expectantes” cuya combinación de tamaño y crecimiento resultó compatible con su pertenencia al panel en el período en cuestión. El otro es la migración de empresas desde y hacia el panel en función de sus realizaciones de tamaño y crecimiento. Desde el punto de vista de la evolución del panel como un todo, esta fuerza no resulta inocua si las firmas involucradas presentan alguna diferencia sistemática (tamaño, crecimiento de la producción, origen del capital, rentabilidad, etc.) respecto de las perennes. Cuando esto sucede, no se trata ya de una mera alteración de los nombres de las empresas incluidas en el panel de las 500 más grandes sino de un cambio en el comportamiento promedio de dicho panel.

La presentación de los resultados de la ENGE a través de paneles homogéneos permite analizar la evolución de las variables entre dos años consecutivos discerniendo el aporte de las empresas perennes (las que están en ambos años) del que se origina en salidas, entradas y reestructuración de compañías del panel.

Hasta 1995 las variaciones originadas en las firmas perennes explicaban en general cerca del 95% de la variación total del valor de producción, valor agregado y puestos de trabajo del panel. Pero la importancia de las entradas y salidas se elevó en 1996/97 hasta explicar entre el 10% y 12% de la variación total. Desafortunadamente, no se han publicado paneles homogéneos para presentar los resultados de los años siguientes.

Así, por ejemplo, no es posible determinar en qué medida la evolución del panel desde la devaluación refleja el comportamiento de las empresas perennes y en qué proporción refleja el reemplazo de firmas "expectantes" pertenecientes a sectores no transables por otras "expectantes" ligadas a la producción transable exportable y/o sustitutiva de importaciones³.

b. Peso relativo de ambas categorías

Lo importante, sin embargo, en esta investigación no es la pertenencia al panel por parte de las grandes empresas en general sino la que ostentan las firmas de capital nacional. Hay dos indica-

dores básicos que permiten evaluar el peso relativo del capital nacional en el panel de las 500 empresas más grandes: el porcentaje de empresas y la participación en el valor agregado.

i. Cantidad de empresas

El primer indicador y el más directo es la cantidad de firmas nacionales como porcentaje del panel (N_N/N_T) que ha disminuido un 42% entre 1993 y 2005 (de 56% a 33%). Esta evolución puede deberse a dos procesos;

- en lo que hace a la pertenencia al panel, ha tenido lugar una salida neta de empresas nacionales; esto es; dentro del conjunto de las expectantes, las extranjeras han tenido sistemáticamente combinaciones más favorables de [tamaño, crecimiento] y
- los cambios de propiedad predominantes (y que tienen lugar tanto en el subconjunto de las firmas y como en el de las expectantes) fueron las adquisiciones de empresas nacionales por extranjeras⁴.

La primera forma de extranjeri-

³ Nótese que, por definición, estos cambios no afectan la pertenencia al panel de las firmas pertenecientes al segmento "firme". Las más grandes compañías no transables difícilmente hayan sido expulsadas del panel después de 2002 mientras que las más grandes empresas transables del panel seguramente lo integraban con anterioridad a la devaluación.

⁴ Otras fuentes posibles que no pueden ser analizados con la ENGE son los cambios de actividad principal (empresas que pasan a adoptar como actividad principal alguna de las que se excluyen en la encuesta), las salidas por cierre y el ingreso de nuevas empresas al panel.

zación será llamada aquí “relativa” y se basa sobre diferencias en las tasas de crecimiento entre categorías. La segunda es “absoluta”, en el sentido de que refleja directamente una contracción del universo existente de grandes empresas nacionales.

ii. Participación en el valor agregado del panel

Otro indicador de extranjerización es la participación de las nacionales en el valor agregado (va_n/va_T). Este índice cayó un 63% entre 1993 y 2005 (mucho más que N_n/N_T) al pasar de 38% a 14%. Su evolución depende a su vez de dos fuerzas.

Primero, si cambia el porcentaje de firmas nacionales es esperable que se altere también su aporte al valor agregado del panel. Segundo, el tamaño medio relativo entre categorías. Esta variable se puede representar por un cociente de los tamaños medios (medido como va/N) de ambas categorías. Los datos muestran que el tamaño medio de las nacionales evolucionó siempre en sintonía con el ciclo; fue ascendente en 1993/97, descendente en 1998/2002 y otra vez ascendente en 2003/05. Pero la evolución del tamaño medio de las extranjeras fue siempre más dinámico; crecieron más que las nacionales en 1993/97 y en 2003/05 y se contra-

jeron menos en los años de recesión. Las nacionales pasaron de ser, en promedio, la mitad de grandes que las extranjeras en 1993 a representar apenas un tercio en 2005. Casi con seguridad esta evolución debe haber resultado de la diferencia en las tasas de crecimiento del valor agregado de ambas categorías⁵.

En suma, el menor crecimiento relativo de las firmas nacionales y su adquisición por grandes compañías de capital extranjero condujeron a una disminución de su presencia en el panel. A su turno, las nacionales que sobrevivieron en el panel también crecieron menos que las extranjeras. Ambas fuerzas llevaron a una disminución de la participación de las nacionales en el valor agregado de la muestra (va_n/va_T).

2. Etapas

Todos los indicadores sugieren que, al menos en lo que hace a este panel de grandes empresas, el año 2002 fue el último en que se experimentó un fuerte avance de la extranjerización. Desde entonces, la participación de las firmas nacionales, sea numérica o de valor agregado (N_n/N_T o va_n/va_T) dejó de disminuir, producido el desenlace de la larga crisis iniciada en 1998, el peso relativo de las dos categorías se estabili-

⁵ No es posible establecer si la entrada y salida de firmas jugó a favor o en contra de esta tendencia.

Cuadro N° 1. Número y valor agregado de las empresas nacionales según tamaño

Escala	Número de empresas (1993=100)		
	1993	1997	2001
valor de producción hasta \$ 150 millones año	100	70	92
valor de producción mayor a \$ 150 millones año	100	102	53
<i>Total empresas nacionales</i>	<i>100</i>	<i>75</i>	<i>83</i>
Escala	Valor agregado (1993=100)		
	1993	1997	2001
valor de producción hasta \$ 150 millones año	100	73	64
valor de producción mayor a \$ 150 millones año	100	99	62
<i>Total empresas nacionales</i>	<i>100</i>	<i>86</i>	<i>63</i>

zó. Se puede inferir de esto que:

- en alguna medida, la desnacionalización de grandes empresas ha sido compensada en 2003/05 por operaciones de renacionalización (lo que explicaría la estabilidad de N_n/N_T) y
- las empresas nacionales han alcanzado tasas de crecimiento de la producción similares a las de las extranjeras (lo que explicaría la estabilidad de va_n/va_T).

En otras palabras; parece haberse verificado una recuperación del crecimiento de la producción por parte de las grandes empresas en un contexto de relativa sequía de nuevas inversiones extranjeras (y algunas desinversiones) y de ace-

leración de los giros al exterior de las ya instaladas⁶.

Por su parte, el período de activo progreso de la extranjerización 1993/2002 puede, a su vez, ser dividido en dos fases según lo sugieren los datos que se presentan en el **cuadro N° 1**⁷.

Se puede reconocer una primera fase, en 1993/97, caracterizada por una acelerada disminución del número y el valor agregado de las firmas nacionales situadas en el estrato de menor tamaño. Pese al contexto de expansión agregada el estrato de las nacionales más grandes, por su parte, permaneció notablemente estático tanto numéricamente como en valor agregado. En una segunda fase, signada por la crisis de la convertibilidad y su eclosión final

⁶ Algo similar ocurrió en otros países de América latina desde el comienzo del presente siglo. En algunos casos la interrupción o reversión de los flujos de inversión extranjera dio lugar, incluso, a una cierta renacionalización de grandes empresas (Cepal, 2006).

⁷ Los datos nominales de 2002 no son comparables con los de los '90; se toma 2001 como año final de la segunda fase del proceso de extranjerización.

(1998/2002), la extranjerización ocurrió en paralelo con la contracción del segmento de las más grandes. No puede saberse, sin embargo, cuánto aportó ese estrato a la disminución del número de firmas nacionales en el panel en este período. Diversos procesos están detrás de esta evolución; la venta de firmas nacionales (que experimentaron un auge precisamente en estos años y que afectó a algunas de gran tamaño) y la fuerte contracción de su producción lo que, por su parte, debe haber significado el descenso de algunas grandes al estrato de menor tamaño⁸.

3. Algunas características del proceso de extranjerización

Hay tres cuestiones interrelacionadas que resultan de interés para caracterizar el proceso de extranjerización; diferencias de rentabilidad, determinantes de las ganancias y grado de endeudamiento. Por otra parte, el análisis del comportamiento de estas variables en el contexto de relativa "paridad de fuerzas" entre

ambas categorías en 2002/5, puede aportar algunas ideas adicionales acerca de los posibles motores del proceso de extranjerización.

a. Diferencias de rentabilidad

El análisis de la ENGE se enfrenta aquí con dos dificultades de medición. Por un lado, el efecto de la inflación en 2002/05. Para eludir el problema, como ya se indicó, conviene limitar el análisis a indicadores basados sobre cocientes de valores nominales. Pueden también construirse ratios de valores medios (una variable nominal dividido por el número de empresas) siempre y cuando se exprese a una de las categorías en función de la otra. Así se hizo más arriba, por ejemplo, para comparar la evolución de los tamaños medios (va/N) de ambas categorías. El segundo obstáculo es la sobreestimación de las utilidades netas en el año 2002. Un cálculo tentativo permite afirmar que el monto real de utilidades netas percibidas por las n en 2002 no alcanzó al 16% del que informa la encuesta⁹.

⁸ Esto explicaría el significativo aumento del número de firmas nacionales en el estrato de menor tamaño en la fase recesiva.

⁹ Esto surge de aplicar la siguiente relación: utilidad neta estimada 2002 = valor agregado 2002 * (utilidad neta/valor agregado) 2001. Este cálculo se basa sobre la previsibilidad de los indicadores de rentabilidad (altamente procíclicos) e implica dar por buena la estimación del valor agregado de 2002. Cualquiera sea el indicador de rentabilidad empleado esta extrapolación sugiere que, para las nacionales, la utilidad neta informada de 2002 por la ENGE equivale aproximadamente a un 16% de la estimada para 2002 por el criterio explicado más arriba. La distorsión parece haber sido mucho menor para las extranjeras; el ratio utilidades reales/utilidades informadas es 0,52/0,54.

Cuadro N° 2. Brecha de rentabilidad = firmas e/firmas n, promedio 1993/97 = 1

	1993/97	2000/1	2003/05
un/N	1	3,1	2,1
un/va	1	2,6	1,5
un/vp	1	2,8	1,7
un/A	(a)1	2,6	(b)1,9

(a) Período 1995/97. (b) Año 2003

La encuesta informa, para cada año, el monto total de utilidades obtenido por las firmas con rentabilidad positiva y el monto total de pérdidas en que incurrieron las compañías con rentabilidad negativa. Surge de allí un dato de utilidad neta anual que depende de la evolución del número de firmas con ganancias o con pérdidas y de las respectivas magnitudes.

El análisis que sigue reposa en varios indicadores de rentabilidad; utilidad neta media (un/N), utilidad neta/valor de producción (un/vp), utilidad neta/ valor agregado (un/va), utilidad neta sobre activo total (un/A) y p/g (pérdidas generadas por las firmas con rentabilidad negativa sobre ganancias generadas por las empresas con rentabilidad positiva). Se busca analizar aquí, en particular, las diferencias de rentabilidad entre categorías para lo cual se realizó, para cada uno de estos indicadores, un cociente entre el índice de rentabilidad de las empresas extranjeras y el de las nacionales.

Previsiblemente, la rentabilidad de las extranjeras es sistemáticamente más elevada que la de las

nacionales; más aún, la diferencia es muy apreciable. Pero además, la diferencia de rentabilidad entre categorías ha evolucionado de un modo inteligible que no depende del indicador utilizado. Para visualizar dicha evolución se ha construido el **cuadro N° 2** que toma como valor de referencia la brecha de rentabilidad que existía en promedio en la llamada fase de extranjerización extensiva 1993/1997.

La ventaja de rentabilidad se amplió sustancialmente en la fase de extranjerización "intensiva" (1997/2001) como consecuencia de un marcado deterioro de la rentabilidad de las nacionales. En 2003/05, por su parte, la brecha se estabilizó en un nivel intermedio respecto de las dos fases previas. Así, la brecha de rentabilidad en favor de las empresas extranjeras es amplia, sistemática y, previsiblemente, contracíclica (en las recesiones las firmas más débiles sufren más).

El único ratio de rentabilidad respecto del cual la diferencia entre categorías no se ha ajustado a este patrón es p/g. Este índice

puede considerarse como un indicador del grado de difusión de los quebrantos entre las firmas de cada categoría, esto es, qué proporción de las firmas de cada categoría está incurriendo en pérdidas y cómo evoluciona su monto medio dividido por la proporción de firmas de la categoría que está obteniendo ganancias y la evolución de sus montos. El conjunto de las extranjeras es ampliamente rentable en todo el período; sólo en 2001 la relación p/g supera el 30%. En 2000 las pérdidas generadas por las nacionales con pérdida equivalían a 2/3 de las ganancias generadas por las nacionales que tenían ganancias; para las extranjeras la relación era 1/4.

A diferencia de los indicadores que figuran en la tabla anterior, la brecha en materia de p/g no se alteró significativamente al pasar la extranjerización de su fase extensiva a su fase intensiva; recién se ensanchó tras la devaluación. Esto último refleja la mayor velocidad relativa con que disminuyó el ratio para las extranjeras en el nuevo escenario. Mientras las nacionales apenas alcanzaron en 2005 niveles de p/g similares a los que tenían en los primeros momentos de la fase de crisis 1998/1999, las extranjeras

lograron reducirlo hasta alcanzar los valores más bajos de toda la serie¹⁰.

El ritmo desigual con que se recuperó el margen de beneficio después de la devaluación oculta importantes diferencias de desempeño entre ambas categorías.

Por un lado, aunque el número de firmas de ambas categorías se ha mantenido estable, el monto de ganancias generadas por firmas extranjeras se ha incrementado en 2003/05 más rápidamente que el obtenido por las nacionales¹¹. La otra razón es la también desigual evolución del monto de pérdidas generado por las corporaciones de ambas categorías. El monto de quebrantos generado por las extranjeras en 2005 equivale a un 1/3 del que registraron en 2003, pese a que el número de firmas extranjeras en la muestra no aumentó y el valor agregado nominal generado por ellas lo hizo en un 40%. Las nacionales, a su turno, experimentaron (en plena fase de recuperación) un incremento del 18% (nominal) en el monto de sus pérdidas.

En suma las extranjeras gozan, en promedio, de una ventaja sistemática de rentabilidad respecto de las nacionales. Esta ventaja ha retrocedido en alguna medida tras

¹⁰ Mientras que en 2005 las extranjeras casi no registraron pérdidas, las nacionales tuvieron un ratio p/g de 0,41.

¹¹ La mejora 2002/3 se debió enteramente al mayor número de firmas con ganancias pero en 2003/4 se nota también un aumento de las ganancias medias. No se han publicado datos que permitan realizar este mismo análisis para 2004/5.

Cuadro N° 3. Utilidades netas por empresa en 1997 y en 2005

Categorías	1997	2005	2005 ipc	2005 ipim	2005c u\$s
Nacionales	100	161	96	66	54
Extranjeras	100	395	235	162	132

Variación entre los meses de diciembre de los años respectivos

la devaluación respecto de los años de extranjerización intensiva pero está lejos de haber retornado a su nivel de 1993/97. Desde 2003, aunque el margen de beneficio se recuperó para ambas categorías, sólo para las extranjeras el nuevo escenario puede describirse como de generalizada revitalización; disminuyó drásticamente el monto de pérdidas y se incrementó el de las ganancias generadas por estas corporaciones. La mejoría promedio que muestran las grandes empresas nacionales es, en cambio, el resultado de un proceso más contradictorio; sus ganancias se han recuperado (aunque no tan rápidamente como las extranjeras) pero sus pérdidas, en lugar de reducirse al compás de la recuperación, aumentaron.

Conviene, por último, presentar algunos datos que permitan al lector poner en perspectiva la recuperación de la rentabilidad que tuvo lugar en los últimos años (**cuadro N° 3**).

Este cuadro permite comparar

las utilidades netas de 1997 (el mejor año del período de la convertibilidad desde el punto de vista de las empresas) con las de 2005. Para ello se depuran las utilidades netas de 2005 de la variación 1997/2005 del índice de precios al consumidor, del índice de precios mayoristas y del tipo de cambio. Sin perder de vista que las utilidades netas informadas por la ENGE son el resultado de restar, para cada categoría, las pérdidas obtenidas por algunas de las firmas de las ganancias obtenidas por otras, se puede señalar que;

- corregida por la inflación, la utilidad neta (promedio) de las firmas nacionales en 2005 fue inferior a la de 1997 y su poder adquisitivo en dólares disminuyó casi a la mitad,
- en contraste, las utilidades netas (promedio) de las extranjeras en 2005 superó largamente el año de mayor rentabilidad de los '90, incluso en dólares¹².

¹² A decir verdad, las extranjeras ya habían alcanzado en 2004 el nivel en dólares de las utilidades netas (medias) percibidas en 1997. En Bezchinsky y otros (2007), sobre datos del balance de pagos, se confirma la rápida recuperación de las ganancias en dólares de las empresas extranjeras.

b. Determinantes de las ganancias

Los datos de la ENGE permiten identificar, al menos de un modo preliminar, los principales determinantes de las diferencias de rentabilidad entre categorías.

Naturalmente, el descenso del cociente de utilidades netas sobre valor agregado de las firmas nacionales $(un/va)_n$ durante la fase recesiva 1997/2001 (casi un 80%) refleja una disminución más acelerada de las ganancias netas que del valor agregado. Dos factores básicos subyacen esta evolución. Primero, la masa salarial se contrajo (18%) más lentamente que el valor agregado (26%). Segundo, en un contexto de ingresos declinantes, el flujo neto de intereses (negativo) más que quintuplicó su magnitud entre 1997 y 2001 (su peso en el valor agregado se elevó de 2% a 11%).

Es notable el contraste con la evolución de la razón utilidades netas/valor agregado de las corporaciones extranjeras $(un/va)_e$. Para empezar, la caída del margen fue la mitad que para las nacionales. Luego, las empresas extranjeras consiguieron trasladar a la masa salarial la recesión que estaban experimentando en sus ingresos. Y, por último, el flujo neto de intereses (negativo) "apenas" se duplicó en 1997/2001.

Ciertamente, la cuestión laboral es uno de los principales puntos de diferenciación entre las firmas de las dos categorías. En

1997/2001, mientras experimentaban una disminución de su producción media [por ejemplo, $(va/N)_n$ cayó 11%] las firmas nacionales mantuvieron constante su dotación media de ocupados. Las extranjeras, en cambio, mantuvieron estables ambas variables durante la recesión.

A decir verdad, las nacionales muestran una dotación media de ocupados más alta que las extranjeras. Ambas categorías de empresas contrajeron sus planteles hasta mediados de los '90 pero la evolución posterior fue divergente; las nacionales mantuvieron una dotación media notablemente estable durante toda la crisis mientras que las extranjeras iniciaron en 1999 un proceso contractivo que duraría hasta 2003 y que terminaría implicando un recorte del 15% entre estos dos años.

Como resultado de lo anterior, en 2001 el peso de los salarios en el valor agregado de las nacionales más que duplicaba el que tenían las extranjeras. Esta diferencia no se modificó con la licuación salarial de 2002 ya que ambas categorías recortaron entonces su ratio de salarios sobre valor agregado en una proporción casi idéntica del 40%. En los años de recuperación cubiertos por la ENGE (2003/05) el comportamiento de ambas categorías volvió a divergir en el mismo sentido; mientras que las extranjeras lograron mantener el peso de los salarios en el

mismo nivel en que lo situó la devaluación, el de las nacionales tendió a aumentar.

El otro factor influyente del deterioro del margen de beneficio durante la fase recesiva, los pagos netos de intereses, representó desde la devaluación una carga de magnitud decreciente para ambas categorías. Con todo, la asimetría también emerge aquí ya que esta mejora ha sido mucho más marcada para las extranjeras que para las nacionales.

El modo desigual en que evolucionaron el tamaño medio (medido como va/N) y la dotación media de puestos de trabajo asalariados por empresa, comentado más arriba, expresa las diferencias de productividad laboral entre ambas categorías. Durante los '90, el valor agregado por asalariado de las extranjeras fue de unas 2,5 veces el de las nacionales. Pero esta brecha se ensanchó rápidamente con el agravamiento de la crisis. A decir verdad, la productividad media de las nacionales se mantuvo estacionaria durante toda la década pasada mientras las extranjeras la incrementaron en un 33% entre 1993 y 2001. Tras la devaluación, el plus de productividad laboral de las extranjeras se incrementó para luego estabilizarse en torno de 3,5 veces la de las nacionales.

Podría decirse que el cociente de utilidades netas sobre salarios, como *proxy* de la noción marxista de tasa de plusvalía, ofrece una

ilustración de la diferencia entre capital extranjero y local que condensa gran parte de lo comentado más arriba. Este indicador parece ser procíclico independientemente del origen del capital de las empresas. Pero la contracción de la tasa de plusvalía experimentada por las nacionales durante la recesión (-80% entre 1997 y 2001) no puede compararse con la mucho más leve caída que afectó a las extranjeras en esos mismos años. Los factores subyacentes a la abrupta declinación de la tasa de plusvalía entre las firmas nacionales son, como ya se comentó, una disminución de las utilidades netas no adecuadamente acompañada por una contracción del capital variable invertido (salarios pagados) y/o de aumentos compensatorios de la productividad laboral.

Ciertamente, desde un punto de vista teórico (en el largo plazo), las diferencias de productividad laboral asumen un rol explicativo clave de las diferencias de rentabilidad, salarios e inversión (aunque también interviene aquí la asimetría en las condiciones de acceso al crédito). Los datos de la ENGE ofrecen una confirmación de esta correlación pero sólo en un nivel muy general; en todos los años para los que existen datos las extranjeras han sido (en promedio) más productivas y rentables, han pagado salarios más elevados y han invertido más. Sin embargo, las brechas de rentabilidad, salarios e inversión han ten-

dido a oscilar en una banda¹³ situada siempre en un nivel inferior que la brecha de productividad.

Más aún, sólo la brecha de rentabilidad ha acompañado (a grandes trazos) la ampliación de la brecha de productividad observada en los últimos años de la serie. Las demás “ventajas” de las extranjeras respecto de las nacionales se rezagaron. Así, por ejemplo, en 1993 las extranjeras obtenían por cada trabajador 2,4 veces el valor agregado que obtenían las nacionales y pagaban salarios 40% más elevados, pero el plus salarial fue el mismo en 2005 pese a que la ventaja de productividad se elevó un 50%¹⁴.

c. Endeudamiento y liquidez

Las grandes empresas que operan en el país fueron partícipes de un ciclo de crecimiento apalancado que recorrió varias etapas. La primera, desde principios de los '90 hasta aproximadamente 1997, consistió precisamente en la realización de inversiones financiadas con crédito bancario, emisión de obligaciones negociables en el país y en el exterior, etc. El rasgo central de esta primera etapa era la disponibilidad de financiamiento y la consiguiente facilidad con que las empresas renovaban sus pasivos en lugar de sacrificar liquidez

para cancelarlos. En la segunda fase, que se inició en 1997/8, las grandes compañías de capital nacional debieron afrontar la digestión de las elevadas deudas contraídas en la fase anterior en un contexto caracterizado por una creciente iliquidez, disminución de la demanda y aumento de la competencia del capital y las mercancías extranjeras. En respuesta a ello muchas empresas suspendieron inversiones y/o disminuyeron la producción (por falta de capital de trabajo). Con todo, resulta notorio que muchas firmas quedaron en una situación aún más crítica, lo que por su lado derivó en cesaciones parciales o totales de los pagos de deuda, aumento de la venta de activos a capitalistas extranjeros o renegociaciones que derivaban en el ingreso de los acreedores externos al capital de los deudores. Ambos procesos explican la aguda contracción del peso de las grandes empresas de capital doméstico en el panel de las 500 en lo que aquí se denominó fase “intensiva” de la extranjerización.

En el semestre que siguió al bloqueo de las cuentas a la vista y a plazo en los bancos locales (decidido a finales de 2001) y a la devaluación del peso (producida a principios del 2002) la segunda fase alcanzó su cénit; muchas

¹³ La mayoría de las observaciones se sitúan por encima de 20% y por debajo de 80% en favor de las extranjeras.

¹⁴ La correlación entre brecha de productividad laboral y brecha de tasa de inversión es aún más débil, aunque faltan los datos de 2004/05 para tener un panorama más completo. Ver el inciso siguiente.

empresas interrumpieron parcial o totalmente los pagos de sus deudas. Sin embargo, al mismo tiempo, la pesificación de los pasivos con el sistema financiero doméstico (al tipo de cambio previo a la devaluación) y las primeras renegociaciones de deudas privadas con el exterior pueden ser reconocidos como elementos de una tercera fase. Esta nueva instancia se caracteriza por una recuperación de la capacidad de pago de los deudores y por la realización masiva de renegociaciones con los acreedores cuyo objetivo es el de restablecer la armonía entre dicha capacidad y los montos y condiciones de pago de las deudas.

¿Qué información proporciona la ENGE para evaluar el modo desigual en que el capital extranjero y el local han recorrido este proceso? En el inciso anterior se mostró que la punción de utilidades derivada del costo financiero fue muy superior para las corporaciones de capital local que para las extranjeras. Esto refleja, por un lado, la asimetría entre categorías en términos del costo unitario del crédito y, por el otro, las diferencias en términos del grado de endeudamiento. La ENGE permite abordar esta última cuestión¹⁵.

En primer lugar, la evolución de la **solvencia** (P/A ; pasivo

total/activo total) ha sido realmente muy similar; ambas categorías han tendido a incrementar la porción de activos financiada con deuda a lo largo de todo el período para el que se dispone de estos datos (1995/2003). En cambio, el cierre de los mercados de capitales a partir de 1997/98, aunque no detuvo esta tendencia general, dio lugar a procesos divergentes; mientras que la razón $(P/A)_e$ aumentó por un mayor crecimiento de los pasivos que de los activos, $(P/A)_n$ lo hizo por una contracción del valor de los activos con montos estables de deuda. En definitiva, tanto las nacionales como las extranjeras han incrementado en 1995/2003 la proporción de activos financiada con recursos de terceros pero mientras las primeras muestran una contracción real de la masa de activos bajo su control¹⁶, las segundas lo han multiplicado (en términos nominales) por un factor de 3,4.

El ratio Pc/vp indica la evolución del endeudamiento de corto plazo respecto de los ingresos corrientes y es en este sentido un indicador de **liquidez** (proveniente de fondos propios). Este cociente muestra una evolución similar para ambas categorías; la liquidez se redujo en la fase de crisis pero comenzó a recuperarse en 2003.

¹⁵ Nótese sin embargo que los datos sobre pasivos en 2002/03 son de difícil interpretación debido a la situación de cesación de pagos y reestructuración de las deudas privadas que estaba teniendo lugar.

¹⁶ Un aumento nominal de 39% en 1995/2003.

Pero este indicador resulta engañoso ya que, a menos que decidan disminuir su demanda de insumos, mano de obra, etc., las empresas sólo pueden destinar una porción residual de sus ingresos corrientes a la cancelación de deudas de corto plazo. Como ya se comentó, el flujo neto de intereses (negativo) pagado por las nacionales más que quintuplicó su magnitud entre 1997 y 2001 al mismo tiempo que las utilidades netas percibidas disminuyeron nada menos que un 85%. Las extranjeras, por su parte, vieron duplicarse los intereses netos pagados mientras sus utilidades netas cayeron un 35%. De un modo general, la relación entre los intereses a pagar y las utilidades percibidas cada año resultó siempre más elevada para las nacionales y esta brecha tendió a ampliarse en la fase de crisis 1998/2001 y también en la de recuperación 2002/05.

Lo mismo se observa a través de la relación entre utilidades netas y pasivos corrientes (un/Pc). La contracción de la liquidez ha sido brutal; en 1997 las utilidades netas anuales de las nacionales alcanzaban para cubrir un 20% de las deudas de corto plazo pero este porcentaje descendió a 3% en 2001. Los respectivos valores para las extranjeras fueron 25% y 12 por ciento.

Se concluye que no sólo la situación económica y financiera de las nacionales fue sistemáticamente

más desfavorable que la de las firmas extranjeras sino que, en 1997/2001, experimentaron un deterioro adicional simultáneo de la rentabilidad, la solvencia y la liquidez.

4. Conclusiones y discusión

(a) El peso del capital nacional en el panel de las 500 empresas más grandes ha declinado consistentemente desde que comenzó a relevarse la ENGE. Esta declinación es un reflejo del menor crecimiento relativo de las corporaciones locales y de la venta de muchas de ellas a corporaciones de capital extranjero.

(b) Pese al gran número de operaciones de venta de activos de grandes empresas locales a capitalistas del exterior desde 2002, muchas de amplia repercusión periódica, el proceso de extranjerización, después de casi una década de ininterrumpido progreso, parece haberse detenido.

(c) El aumento del peso del capital extranjero en 1993/2002 tuvo lugar en una coyuntura económica y financiera cambiante en niveles internacional y local. Más aún, el proceso fue, en alguna medida, el reflejo de estas transformaciones.

La crisis asiática ocurrida en 1997 constituyó la primera estación de una extensa serie de colapsos financieros y económicos producidos en diversos nodos del sistema económico mundial y

constituyó por ello un factor clave en la transformación de las condiciones generales del proceso. Hasta ese año el retroceso del capital nacional fue caracterizado como "extensivo" porque afectó a un elevado número de empresas de capital nacional de reducido tamaño relativo. La demanda agregada interna aún crecía y la inversión agregada tendía a focalizarse (especialmente hasta mediados de los '90) en la adquisición de empresas estatales. Desde la crisis asiática y hasta el advenimiento del desenlace final de la crisis en la Argentina tuvo lugar un proceso más "intensivo" en el sentido de que involucró a un menor número de compañías locales pero de mayor porte relativo. El contexto de esta segunda fase fue de crisis creciente; el crédito tendió a extinguirse, la demanda interna a contraerse y ya se había agotado el *stock* de empresas estatales apetecibles para la inversión extranjera. Las operaciones de adquisición de firmas nacionales por extranjeras alcanzó sus máximos valores de los '90, precisamente, en 1997/2000 (Cep). Además, dentro del panel de las 500, todo sugiere que la contracción de las ventas y las ganancias afectó más rudamente a las compañías de capital local.

(d) La información provista por la ENGE deja ver que el margen de beneficio acompañó, en promedio y a grandes rasgos, la evolución del ciclo económico independien-

temente del origen del capital de las empresas. Pero se observa también una brecha de rentabilidad en favor de las firmas extranjeras que resulta cuantitativamente amplia, sistemática y contracíclica. Más aún, tampoco benefició a ambas categorías por igual la recuperación de los márgenes verificada desde 2003; sólo para las extranjeras el nuevo escenario puede describirse como de generalizada revitalización. La mejoría promedio que muestran las grandes empresas nacionales es, en cambio, el resultado de un proceso más modesto y acotado.

Incluso algunos de los factores subyacentes de esta diferencia de rentabilidad pueden ser observados con los datos de la ENGE. Primero, las firmas nacionales son, sistemáticamente, menos productivas. Segundo, parecen relativamente menos capaces para desplazar los costos de la recesión desde las utilidades hacia el gasto salarial y para excluir luego a los asalariados de los beneficios de la recuperación, cuando ésta tiene lugar. Es notorio, en tercer lugar, que operan con un mayor grado de endeudamiento lo cual tal vez pueda vincularse con su menor capacidad de autofinanciamiento. Son por ello más sensibles que las extranjeras a la disponibilidad de financiamiento al que, además, tienen un menor acceso.

En 2005, el nivel de utilidades netas de las firmas nacionales

era, en promedio y en términos reales, bastante inferior al que habían alcanzado en 1997, el año más rentable de los '90. Las extranjeras, por su parte, lo habían superado holgadamente, incluso en dólares. Es cierto que la utilidad neta informada por la ENGE es un promedio de situaciones individuales muy diversas y que la recuperación de las ganancias de las extranjeras debe estar fuertemente influida por la rentabilidad de las grandes firmas exportadoras de hidrocarburos y otras materias primas cuyos precios internacionales aumentaron rápidamente en los últimos años. Incluso con estos atenuantes, la información sugiere que al menos para algunas firmas extranjeras la "devaluación" del peso operó como una precondition para alcanzar la "dolarización". Este fue el contenido concreto de la llamada "reconstrucción de la burguesía nacional" esgrimida como bandera política por el gobierno que asumió en 2003.

(e) La extranjerización de las grandes empresas locales puede ser concebida como un episodio en el proceso de centralización del capital en escala global. El factor dinámico subyacente es, en ambos casos, el nivel desigual de desarrollo de los capitales individuales. Incapaces de penetrar y permanecer en las ramas más rentables y dinámicas en compe-

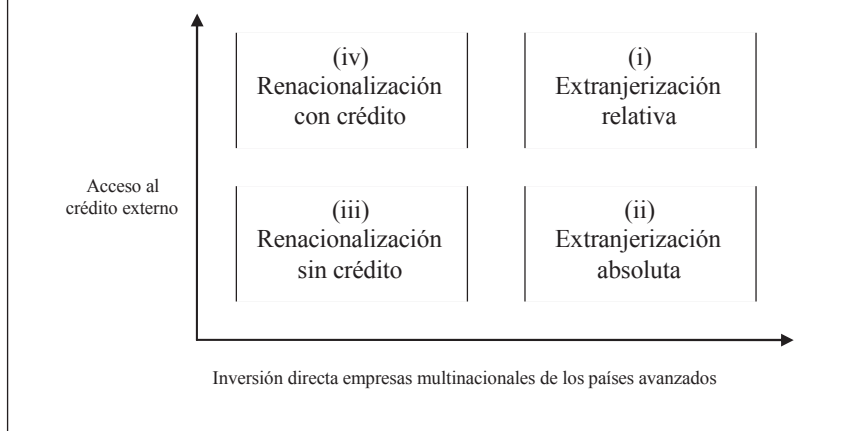
tencia con corporaciones extranjeras más avanzadas, con menor acceso a la tecnología y el financiamiento, las grandes empresas y grupos económicos locales crecen más lentamente. Por otra parte, debido precisamente a estas asimetrías, los mismos activos valen menos para los capitalistas locales que para los del exterior lo cual estimula su extranjerización.

La información proporcionada por la ENGE ilustra adecuadamente el rezago competitivo de las nacionales; su menor productividad y rentabilidad (y por lo tanto menor capacidad de autofinanciamiento y mayor dependencia del crédito)¹⁷. Y deja ver también la intensificación de estas desventajas en la medida que tiene lugar la transición de la fase de extranjerización extensiva a la intensiva.

En cuanto se reconoce que el proceso de extranjerización es, desde el punto de vista cualitativo, un episodio del proceso de centralización, su intensificación en un contexto de crisis y continuada afluencia de inversión extranjera resulta teóricamente previsible. Cuando la crisis arriba a su desenlace y en la medida en que el capital extranjero deja de penetrar o se retrae, la extranjerización pierde impulso como ocurrió en la Argentina, o hasta puede revertirse parcialmente como ocurrió aquí en algunos sectores y en

¹⁷ Aunque no ha sido tratado aquí, la ENGE muestra también la menor capacidad de inversión de las nacionales.

Gráfico N° 1



otros países de América latina después del año 2000.

La extranjerización es “relativa” y por ello menos visible cuando el proceso de acumulación agregado se encuentra en alza y/o existen oportunidades de negocio apetecibles para el capital extranjero y a la vez desvinculadas del campo de acción actual de las grandes compañías de capital doméstico (en los ‘90; las privatizaciones). Podría decirse que de esta naturaleza fue la extranjerización que tuvo lugar en los ‘60, especialmente al principio cuando la inversión extranjera tendió a orientarse a ramas tecnológicamente modernas a las que las firmas nacionales no tenían acce-

so¹⁸. El choque es más frontal y aumenta la probabilidad de un desplazamiento “absoluto” del capital nacional cuando la inversión extranjera que ingresa no encuentra aquellas condiciones.

De un modo general, la experiencia de la Argentina y América latina sugiere que los ciclos de extranjerización y renacionalización del gran capital resultan de;

- el perfil temporal de la inversión extranjera que puede ser caracterizado como una sucesión de ondas u oleadas¹⁹; grandes influjos seguidos de períodos de relativa escasez,
- la ocurrencia de desfases temporales entre los flujos de

¹⁸ Algunas de las cuales, no obstante, implicaban la inmediata obsolescencia de firmas nacionales que operaban versiones tecnológicas más atrasadas como ocurrió en el sector de fibras textiles.

¹⁹ Lo mismo ocurre con el perfil temporal de las operaciones de fusión y adquisición (en los países capitalistas desarrollados) en general (Gaughan, 1999), otra de las formas que adquiere el proceso de centralización del capital.

capital de préstamo y de inversión directa proveniente de los países capitalistas más avanzados y

- la desigual distribución de estos flujos entre los países de la región

Las distintas combinaciones posibles de estos procesos dan lugar a una serie de fases que encuentran a su vez un correlato histórico concreto en la experiencia argentina posterior a la segunda guerra mundial. El **gráfico N° 1** sintetiza las cuatro situaciones posibles.

(i) La **extranjerización relativa** avanzó cuando el arribo de la inversión directa tuvo lugar en un contexto de expansión. Ya desde los '60, pero de un modo más general desde los '70, esta última ha tendido a reposar crecientemente, a su vez, en la ocurrencia de una coyuntura financiera internacional favorable²⁰. De este tipo fue la extranjerización en la Argentina en la primera mitad de los '60 y en los '90, hasta 1997.

(ii) El capital industrial extranjero ha tendido incluso a acelerar su penetración en el lapso transcurrido entre el momento en que el crédito externo comenzó a escasear y aquél en que se produjo su completa interrupción. Como ocu-

rió, por ejemplo, en los años 1998/2002. La extranjerización fue, en este contexto, **absoluta**.

(iii) Los procesos que generaron la extinción del financiamiento externo convergieron a principios del actual siglo en una crisis más general en los países desarrollados llevando con ello a la interrupción de los flujos de inversión directa a los países de la periferia y, en algunos casos, a la desinversión. Surgieron entonces condiciones para un aumento de la participación del capital local en el proceso de acumulación doméstico cualquiera sea la intensidad que, en ausencia de liquidez, éste puede alcanzar. O sea, una **renacionalización sin financiamiento**. Son estos capitalistas los que tienden a ocupar los espacios liberados por la desinversión (o baja inversión) extranjera y por la crisis que afecta a las empresas más vulnerables desde el punto de vista financiero. América latina atravesó un proceso de este tipo en los '80 (tras la crisis de la deuda) y también al comienzo del presente siglo (tras el estallido de la burbuja bursátil en EUA en el 2000) dando lugar en varios países a una parcial renacionalización²¹.

(iv) La tendencia a la renacionalización alcanza su máxima inten-

²⁰ El Brasil accedió masivamente al mercado de eurodólares en la segunda mitad de los '60 y en ello reposó el financiamiento del llamado "milagro" (Frieden, 1987).

²¹ El porcentaje de las extranjeras en las ventas de las 500 firmas no financieras más grandes de América latina fue del 29% en 1995, del 40% en 2000 y del 36% en 2004 (Cepal, 2006). En la industria, en cambio, no hubo renacionalización; las extranjeras continuaron ampliando su participación desde 22% en 2000 hasta 23% en 2004.

sidad cuando la ausencia de inversión extranjera directa de los países capitalistas más avanzados se combina con un acceso fluido al crédito internacional. Es decir; una **renacionalización con financiamiento**. De estas características fue la coyuntura existente en la Argentina hacia fines de los '70. Tuvo lugar entonces un acelerado crecimiento de las grandes empresas locales.

Aunque dejó de perder posiciones en el panel, la "resucitación" del capital local en la Argentina desde la devaluación de 2002 resultó, sin embargo, magra. Esto

se debió a diversos factores. Primero, aunque dejó de ingresar inversión directa, la desinversión de las empresas extranjeras ya instaladas fue poco importante. Segundo, mientras la Argentina ingresó a partir de la crisis en una coyuntura como la descrita en iii (baja inversión directa de los países desarrollados y ausencia de crédito internacional) otros países grandes de la región (Brasil) se encuentran en coyunturas como la descritas en i ó iv, esto es; conservan acceso al financiamiento externo.

Lista de publicaciones de la Encuesta de Grandes Empresas utilizadas, por orden cronológico:

Grandes empresas en la Argentina 1993/97. Fecha de publicación; 1999

Grandes empresas en la Argentina 2000. Informe de prensa. Fecha de publicación; 16/5/02

Grandes empresas en la Argentina 1993-2004*. CD-ROM. Fecha de publicación; 2006

Grandes empresas en la Argentina. Informe de prensa. Fecha de publicación; 19/10/06

Grandes empresas en la Argentina. Informe de prensa. Fecha de publicación; 2/1/07

* Se utilizó también, para este período, información disponible en el sitio del Indec.

Otra bibliografía consultada

- Bezchinsky G., Dinenzon M., Giussani L., Caino O., López B. y Amiel S. (2007); "Inversión extranjera directa en la Argentina. Crisis, reestructuración y nuevas tendencias después de la convertibilidad". Cepal Buenos Aires
- Cepal (2006); *La Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe. Informe 2005*. Santiago de Chile.
- Frieden J. (1987); "The Brazilian borrowing experience: from miracle to debacle and back". *Latin American Research Review*, vol 22, N° 1.
- Gaughan P. (1999); *Mergers, Acquisitions and Corporate Restructurings*. Segunda edición. John Wiley & Sons Inc; Nueva York, Chichester, Weinheim, Brisbane, Singapur y Toronto.

Cambio tecnológico y evolución de los costos de producción.

Un análisis sobre el cultivo de maíz en Pergamino*

*Horacio Giberti ***

*Marcela Román****

El objetivo del presente trabajo es analizar la evolución del cambio tecnológico pampeano, estimar los efectos que produjo en la estructura de costos de las explotaciones y discutir las implicancias de dichos cambios. Para ello se ha tomado como ejemplo la producción de maíz de explotaciones familiares de la zona norte de Buenos Aires, de la cual el partido de Pergamino se considera representativo.

* Trabajo realizado en el marco del Programa de Estudios Ricardo Menassé, auspiciado por la Fundación E. y H. Minyersky.

** Director del Grupo de Estudios Agrarios (GREA) auspiciado por el IADE.

*** Integrante del GREA

Introducción

El modelo productivo pampeano de las últimas décadas significó un cambio cualitativo que modificó los patrones de uso del suelo y la productividad (Lema, 1999). El cambio tecnológico que provocó ese proceso tuvo numerosos impactos sobre la producción de los cultivos tradicionales pampeanos; uno, poco estudiado, es el que se refiere a los verificados en la estructura de costos. La naturaleza de ese cambio no se circunscribe exclusivamente a la evolución del margen bruto, el precio de los insumos, o las variaciones en las relaciones insumo-producto. También se aplica al efecto de la incorporación de las nuevas técnicas sobre los requerimientos de diferentes tipos de capital y, en consecuencia, sobre las necesidades de financiamiento de corto, mediano o largo plazos. Particularmente, puede vincularse el cambio en la estructura de costos, con el importante endeudamiento de los productores agropecuarios en el sistema bancario y comercial durante los años noventa que, en muchos casos, derivó en situaciones financieramente comprometidas y en el abandono de la producción directa.

El impacto de los aumentos en los requerimientos financieros no ha sido el mismo para diferente tipo de productores. Un estudio reciente sobre las formas de financiamiento en relación con los

estratos de tamaño de las explotaciones realizado para el sudeste de Córdoba (De Nicola et al, 2003), muestra que las unidades pertenecientes a los estratos de menor superficie se encontraban endeudadas en menor medida con el sistema bancario (37% de los casos) y en mayor proporción con los proveedores de insumos (63% de los casos), a través de los denominados "planes canje". Esta modalidad de financiamiento implicó un acceso más fácil para "empresas excluidas del financiamiento bancario por su situación patrimonial" (AACREA, 2005), pero costos significativamente más elevados, ya que las tasas de interés implícitas resultaron más altas en términos reales (FAO, 1992, Russo, 1997).

En ese sentido, sostenemos que el cambio tecnológico, acompañado por el repliegue de la acción estatal, tuvo efectos concentradores de la propiedad y la producción. Para las explotaciones con mayores restricciones financieras, la combinación de los cambios en la estructura de costos agrícolas con las restricciones crediticias, pudo significar una espiral de endeudamiento que culminó en la cesión de la explotación, su venta o su pérdida lisa y llana. En cambio para aquellas con mayor liquidez y acceso al crédito, el abandono por parte de las primeras, pudo significar una forma barata de expansión. Ambos procesos, unidos a la ausencia de una política que acompañara dichos cam-

bios (créditos baratos, cobertura del riesgo, asesoramiento técnico) explicarían los fenómenos de concentración de la producción que los datos censales más recientes nos muestran con crudeza. En otras palabras, el cambio técnico generó efectos positivos en el nivel de producción, pero la ausencia de una política apropiada, tuvo efectos sociales y económicos negativos sobre la estructura agraria pampeana.

El objetivo del presente trabajo es analizar la evolución del cambio tecnológico pampeano, estimar los efectos que produjo en la estructura de costos de las explotaciones y discutir las implicancias de dichos cambios. Para ello se ha tomado como ejemplo la producción de maíz de explotaciones familiares de la zona norte de Buenos Aires, de la cual el partido de Pergamino se considera representativo. Se ha seleccionado la producción de maíz, debido a que, a pesar de la disminución en la superficie sembrada con este cereal (y su reemplazo por la expansión de la soja que viene registrándose en Pergamino), el cultivo acompaña la historia agraria del partido desde fines del siglo XIX (Giberti, 2001) y, por lo mismo, es posible analizar la estructura de sus costos desde

tiempo atrás.

Si se analizan los cambios técnicos aplicados a este cereal según décadas, se observa que el salto más importante en la productividad (medida en kilogramos por hectárea), se produjo con la aparición de los híbridos, luego de que ésta atravesara una aguda declinación. El impacto de los híbridos se visualizó con más énfasis en los años setenta (Giberti, 1951b; Obstchatko, 2003).

Metodología de cálculo de los costos de producción

Desde 1932 el entonces Ministerio de Agricultura de la Nación¹ calcula los costos de producción por cultivo y por campaña. Hasta la década de los ochenta, el cálculo se realizaba para la productividad “normal” y la productividad “del año” para explotaciones familiares representativas de cada zona maicera del país.

Los datos de productividad y los precios de los insumos recogían las diferencias zonales debido a factores económicos o agroecológicos. Así la provincia de Buenos Aires se hallaba subdividida en dos zonas, de acuerdo con su aptitud para el cultivo de maíz: la zona Norte (que incluye el partido

¹ Originalmente los cálculos se realizaban en la Dirección de Economía de la Producción, división Costos Agropecuarios del Ministerio de Agricultura y Ganadería. Actualmente es la Dirección de Economía Agraria, área Costos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería Pesca y Alimentación, la encargada de proporcionar esa información.

de Pergamino)² y la zona Central. Para 1960, en la primera la superficie media representativa de la “chacra” modelo se ubicaba en las 130 ha, mientras que para la zona central alcanzaba una superficie de 180 hectáreas.

El cálculo se refería a explotaciones agrícolas que practicaban una rotación “normal”. Se incluían todos los llamados costos directos e indirectos del cultivo: renta fundiaria o arrendamiento, gastos especiales del cultivo, gastos generales de conservación de mejoras, reparaciones, impuestos y salarios, intereses sobre el capital invertido, amortización de mejoras (equipos y animales de trabajo) y, finalmente, gastos de cosecha, comercialización y transporte. Este último costo estaba calculado de acuerdo con la ubicación de cada zona respecto del puerto de Buenos Aires, con transporte ferroviario.

El método partía de la llamada “cuenta cultural” de la explotación o “cuenta capital”, que reflejaba la dotación de capital agrario (fundionario, de explotación y circulante) y se realizaba para todas las situaciones de tenencia de la tierra y modalidades de producción. Se calculaban, por ejemplo, los costos para el arrendatario y para el propietario, primero con cosecha solamente manual y luego

agregando la cosecha mecánica. Finalmente se resumía en una planilla el costo en puerto, que ponderaba el peso del costo de cada alternativa particular (Pritz, 1952).

Como los costos indirectos estaban referidos a la totalidad de la explotación luego se prorrateaban éstos entre los diversos cultivos, de acuerdo con la superficie sembrada de cada uno de los cultivos que componían la rotación.

Lamentablemente, los informes de años anteriores a la campaña 1960/61, no fueron conservados en la Secretaría de Agricultura. Sin embargo, algunos boletines estadísticos publicados por el entonces Ministerio de Agricultura presentaban un resumen de los datos globales del año. Esto nos ha permitido ubicar un punto anterior a la serie disponible, aunque con menor grado de detalle respecto de la composición del capital.

En los ochenta, la metodología se interrumpe y los cálculos, que actualmente se publican en Internet, presentan sólo datos globales, no pudiéndose identificar en el costo total la evolución del peso de sus componentes parciales, cuyo análisis permitiría seguir la dinámica de los cambios técnicos (costo de semillas, de protección del cultivo, sistemas de cose-

² Los partidos que componen la zona norte son: Baradero, Bartolomé Mitre, Carmen de Areco, Colón, Chacabuco, Gral Arenales, Junín, Leandro Alem, Pergamino, Ramallo, Rojas, Salto, San Andrés de Giles, San Antonio de Areco, San Nicolás, San Pedro y Zárate.

cha y de labranzas, cambios en la estructura de la explotación promedio, etc.) y su impacto en los costos. Por esta razón, para el período 1980-1991, la serie que analizamos se completó, con datos de revistas especializadas³ y un cálculo realizado en la Cátedra de Economía Agraria de la UBA para 1980 (González y Pagliettini, 1981). Estos cálculos permiten construir los costos de producción que tendría la explotación representativa definida para el último año del registro de la actual Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentos (SAGPyA), pero con los precios y paquete tecnológico de años posteriores. Si bien las publicaciones consultadas para el último período dejan de referir los costos a la estructura de una explotación representativa de la manera en que eran calculados oficialmente, permiten dar cuenta de las prácticas más difundidas en cada año.

Los cálculos del Ministerio de Agricultura ponderaban la participación de los arrendatarios (con un peso que resultaba cada vez menor con el paso del tiempo). En este caso, la cuota de arrendamiento constituía un costo fijo. Los costos que estimamos a partir de 1980, se construyeron para una explotación manejada por su propietario. Si bien esto implica un cambio en la serie, ello no afecta la comparación que se desea analizar ya que en definitiva, lo que

ese cambio significa es la disminución de los gastos fijos indirectos al eliminar el correspondiente al arrendamiento anual. Pero como lo que se desea demostrar es el aumento en los costos fijos, si éstos hubieran aumentado a pesar de esta corrección, nuestro supuesto se vería más que confirmado.

Actualmente, la Secretaría de Agricultura calcula para la zona norte de Buenos Aires, los costos de dos modelos: uno de 1.000 has propias y 900 arrendadas, de agricultura permanente; y otro de 600 has propias de agricultura permanente. También estima costos para modelos correspondientes a otras zonas de Santa Fe y Buenos Aires.

Los nuevos costos, como lo indica la Secretaría, buscan representar la estructura productiva de un sector que cubre una parte sustancial de la superficie utilizada. No lo dice, pero resulta evidente, que así se deja de lado la estructura productiva de la mayor parte de las explotaciones, constituidas por predios mucho más pequeños.

Sin perjuicio de la idea central que motiva este trabajo, cabe aquí una reflexión colateral. El cambio en la estructura del costo resulta un indicador de una acción estatal que parece ocuparse más de la producción que de los productos.

³ Revista *Agromercado y Márgenes agropecuarios*, varios números.

Cambio tecnológico y estructura de costos

La estructura de costos puede analizarse desde diversos puntos de vista. Para un determinado modelo productivo, la distinción entre costos fijos y variables se refiere a la modificación de los costos ante cambios de una variable independiente con la cual pueden o no relacionarse (Frank, 1980). Aquellos que varían con la variable independiente serán costos variables y, por oposición, serán fijos los que permanezcan inalterables frente a los mismos cambios. Si la variable independiente es la productividad, la distinción indicará la diferencia entre los costos que pueden evitarse, o no, frente a una caída del volumen de producción por hectárea; por factores climáticos adversos, efectos de plagas y enfermedades del cultivo o disminuciones del precio del producto. Esto es así debido a que frente a una disminución de la productividad, disminuirán también los costos variables, pero se mantendrán inalterables los fijos. Por lo tanto, si aumenta la proporción de costos fijos, aumentará el riesgo involucrado, debido a que es necesario incurrir en dichos costos a riesgo de perder lo adelantado, si ocurriera que la producción fracasara o no alcanzara a cubrir un mínimo. Debido a la estacionalidad agrícola-

la, los costos fijos son los que se realizan al inicio del cultivo. Esto también significa que aumentan los desembolsos requeridos para iniciar cada ciclo productivo anual, casi seis meses antes de recuperarlos (si es que se recuperan). En esas condiciones el aumento de los costos fijos se traduce en un aumento en las necesidades de financiamiento de corto plazo (para asumir los gastos del año que ocurrirán antes de obtener ingresos), lo que se convierte en una restricción para los productores más pequeños o con dificultades financieras, más que en una estrategia de gestión.

Los componentes de los costos fijos y variables de cada campaña analizada, pueden observarse en el **cuadro N° 1**.

Los datos (desde los años 1932 a 1992) permiten comparar la evolución en el peso porcentual de los costos fijos y variables hasta el inicio de los noventa. También puede observarse la disminución de la importancia del maíz en la rotación. Era casi del 80% en 1932 y se ha mantenido en el 25% para las últimas campañas consideradas.⁴ Es importante recordar que, debido a esa disminución, disminuye también el prorrateo de los costos indirectos atribuibles a este cereal.

⁴ Esta misma proporción aparece en los modelos actuales desarrollados por la Secretaría de Agricultura.

Cuadro N° 1. Componentes de los costos fijos y variables Período 1932-1992.

<i>Campaña</i>	<i>Supuestos del modelo</i>	<i>Componentes costos fijos (en función de la productividad del cultivo)</i>	<i>Componentes costos variables (en función de la productividad del cultivo)</i>
1932/33	<ul style="list-style-type: none"> - Superficie de la explotación: 130 ha - Semilla: uso de semilla propia reservada casi exclusivamente, a pesar de la existencia de semilla "seleccionada" por problemas de costos. - Rotación: trigo, maíz (80%) y lino - Arrendamiento: 24.87 \$/ha - Cosecha: manual - Interés: fundiario: 5%, fijo vivo e inanimado: 6% - Productividad normal MAÍZ: 2450 kg/ha 	<p>Total gastos productivos:</p> <ul style="list-style-type: none"> - semilla - desinfección, - combustible y lubricante, - conservación de mejoras - reparación y repuestos - manutención de animales - contribuciones, impuestos, patentes, seguros - sueldos y jornales - alimentación y vestuario del agricultor y su familia <p>Amortizaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - mejoras, - herramientas, rodados, arneses, animales de trabajo <p>Renta fundiaria</p> <p>Interés</p>	<p>Cosecha: cosecha o desgrane</p> <p>Embolsado</p> <ul style="list-style-type: none"> - hilo y bolsa <p>Transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - acarreo de chacra a estación de FC <p>Gastos de comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> - carga y descarga - almacenaje - mermas - comisiones
1960/61	<ul style="list-style-type: none"> - Superficie de la explotación: 130 ha - Semilla: 18kg /ha. 25% semilla híbrida, 20% fiscalizada primera y 55% semilla común - Rotación: trigo (15%), lino (20%), maíz (80%) - Arrendamiento: 408 \$/ha 33% costo del propietario, 52% del arrendatario, 5% del aparcerero) - Cosecha: manual: 25%, mecánica (con operarios): 75% - Interés: 8% sobre fundiario, 10% sobre fijo y circulante - Productividad normal MAÍZ: 2.215 kg/ha - Productividad del año MAÍZ: 2435 kg/ha 	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - semilla - desinfección, - combustible y lubricante, - conservación de mejoras - reparación y repuestos - manutención de animales - contribuciones, impuestos, patentes, seguros - sueldos y jornales - alimentación y vestuario del agricultor y su familia <p>Amortizaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - mejoras, - máquinas y herramientas, rodados, arneses, animales de trabajo) <p>Renta fundiaria</p> <p>Interés</p>	<p>Cosecha:</p> <ul style="list-style-type: none"> - cosecha o desgrane. Pago servicio contratista en el 75% de los casos (con mermas del 16%) y 25% de los productores con juntada manual <p>Embolsado</p> <ul style="list-style-type: none"> - hilo y bolsa (32% usa bolsa nueva) <p>Transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - acarreo de chacra a estación de FC <p>Gastos de comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> - carga y descarga - almacenaje - mermas - comisiones
1965/66	<ul style="list-style-type: none"> - Superficie de la explotación: 125 ha - Semilla: 59% semilla híbrida, 13% variedades fiscalizadas y 28% semilla común - Rotación: trigo (15%), lino (20%), maíz (80%) - Arrendamiento: 408 \$/ha - Cosecha: manual: 25%, mecánica (con operarios): 75% - Interés: 8% sobre fundiario, 10% sobre fijo y circulante - Prod. normal MAÍZ: 2.215 kg/ha - Prod. del año MAÍZ: 2.435 kg/ha <p>Arrendamiento: 1600 \$/ha 31% costo del propietario, 61% del arrendatario, 8% del aparcerero</p>	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - Semilla - desinfección, - herbicidas (70% casos) - combustible y lubricante, - conservación de mejoras - reparación y repuestos - manutención de animales - contribuciones, impuestos, patentes, seguros - sueldos y jornales - alimentación y vestuario del agricultor y su familia <p>Amortizaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - mejoras, - máquinas y herramientas, rodados, arneses, animales de trabajo) <p>Renta fundiaria</p> <p>Interés</p>	<p>Cosecha:</p> <ul style="list-style-type: none"> - cosecha o desgrane. Pago servicio contratista en el 82% de los casos <p>Embolsado</p> <ul style="list-style-type: none"> - hilo y bolsa (55% usa bolsa nueva) <p>Transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - acarreo de chacra a estación de FC <p>Gastos de comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> - carga y descarga - almacenaje - mermas - comisiones

Cuadro N° 1. Componentes de los costos fijos y variables Período 1932-1992. (continuación)

<i>Campaña</i>	<i>Supuestos del modelo</i>	<i>Componentes costos fijos (en función de la productividad del cultivo)</i>	<i>Componentes costos variables (en función de la productividad del cultivo)</i>
1969/70	<p>Superficie de la explotación: 100 ha Rotación: trigo (30ha), maíz (40ha), 40% girasol o sorgo(28), girasol sobre rastrojo (30) pastoreo(2) Prod. normal: 2.248 kg/ha Prod. año. 3.647 kg/ha</p> <p>Aparece en la cuenta cultura una pick- up en el 60% de los casos y la sembradora de grano grueso. total intereses (6% sobre fundiario, 7% sobre fijo y circulante) Se reducen a 2 los animales de trabajo</p>	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - semilla y desinfección (95% híbrida, 5% semilla común) - aplicación de herbicidas - conservación mejoras fundiarias - reparación y repuestos - combustibles y lubricantes - contribuciones fiscales y municipales - seguros - sueldos y jornales - remuneración productor y flia. <p>Amortizaciones</p> <ul style="list-style-type: none"> - mejoras, - máquinas y herramientas, rodados) <p>Renta fundiaria Interés</p>	<p>Cosecha:</p> <ul style="list-style-type: none"> - cosecha y ensilado (100% productores) - cosecha mecánica 100% - alimentación personal - costo alimentación 4 pers. para cosecha <p>Transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - acarreo de chacra a estación de FC <p>Gastos de comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> - movimiento carga, descarga, estadia y merna - gastos administrativos y comisión - flete ferroviario
1975/76	<p>Superficie de la explotación: 100 ha Rotación: trigo (30ha), maíz (40ha), girasol o sorgo(28), girasol sobre rastr. (30) pastoreo(2) Prod. normal: 2.956 kg/ha Prod. del año: 2.912 kg/ha</p> <p>Mayor dotación de maquinaria en la cuenta cultural: v 1 rastra rotativa v 1 arado de 5 rejas de 14" v 1 rastra doble 36 discos cuerpos v 1 rastra dientes 5 cuerpos v 1 tractor JD de 58HP v 1 acoplado total intereses (6% sobre fundiario, 7% sobre fijo y circulante)</p>	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - semilla y desinfección (100% híbrida) - herbicidas , insecticidas, fertilizantes - conservación y reparación mejoras fundiarias - reparación y repuestos fijo s. cuenta capital + fijo s. costo operativo - combustibles y lubricantes - movilidad y costo operativo - contribuciones impuestos y patentes - seguros - sueldos y jornales: tractorista y peón (sólo 50%) - remuneración productor y flia <p>Amortizaciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mejoras fundiarias - Máquinas y herramientas, rodados <p>Interés</p>	<p>Cosecha:</p> <ul style="list-style-type: none"> - recolección a granel sobre camión o ensilado (100% productores) - alimentación personal - costo alimentación 4 pers. <p>Transporte</p> <ul style="list-style-type: none"> - acarreo de chacra a estación de FC <p>Gastos de comercialización</p> <ul style="list-style-type: none"> - movimiento carga, descarga, estadia y merna y secado - gastos administrativos y comisión - flete ferroviario
1981/82	<p>Superficie de la explotación: 100 ha Rotación: 35% maíz Prod. normal: 4.000 kg/ha.</p> <p>Se mantiene la cuenta capital actualizada, sembradora con fumigadora.</p>	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - arrendamiento o renta fundiaria - semilla - herbicidas , insecticidas, fertilizantes - conservación y reparación mejoras fundiarias y resto capital fijo prorrateado - labores totales contratadas(UTA) - contribuciones impuestos y patentes - seguros - remuneración productor y flia 	<p>Cosecha gastos de cosecha a porcentaje</p> <p>Gastos de comercialización y comisiones</p>

Cuadro N° 1. Componentes de los costos fijos y variables Período 1932-1992. (continuación)

<i>Campaña</i>	<i>Supuestos del modelo</i>	<i>Componentes costos fijos (en función de la productividad del cultivo)</i>	<i>Componentes costos variables (en función de la productividad del cultivo)</i>
1986/87	<p>Superficie de la explotación: 100 ha Rotación: 25% maíz Prod. normal: 4.500 kg/ha</p> <p>Se mantiene la cuenta capital actualizada</p>	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - arrendamiento o renta fundiaria - semilla - herbicidas, insecticidas, fertilizantes - conservación y reparación mejoras fundiarias y resto capital fijo prorrateado - labores totales contratadas(UTA) - contribuciones impuestos y patentes - seguros - remuneración productor y flia. 	<p>Cosecha gastos de cosecha a porcentaje Gastos de comercialización y comisiones</p>
1991/92	<p>Superficie de la explotación: 100 ha Rotación: 25% maíz Prod. normal: 5.000 kg/ha</p> <p>Se mantiene la cuenta capital actualizada</p>	<p>Total gastos productivos</p> <ul style="list-style-type: none"> - arrendamiento o renta fundiaria - semilla - herbicidas, insecticidas, fertilizantes - conservación y reparación mejoras fundiarias y resto capital fijo prorrateado - labores totales contratadas(UTA) - contribuciones impuestos y patentes - seguros - remuneración productor y flia. 	<p>Cosecha gastos de cosecha a porcentaje Gastos de comercialización y comisiones</p>

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Costos Agropecuarios (SAGPyA), Boletines estadísticos de la Secretaría de Agricultura -1935, Cátedra de Economía Agraria -FAUBA- y revistas *Agromercado* y *Márgenes agropecuarios*.

Durante 1932, los costos fijos directos (es decir los costos directamente atribuibles al cultivo de maíz) estaban constituidos básicamente por el gasto en semilla y en mano de obra. Los costos fijos indirectos (es decir los que afectan a toda la explotación y no sólo al maíz), estaban representados por el canon de arrendamiento, los gastos de conservación de mejoras y herramientas, la manutención de animales, los impuestos, el interés del capital, y las amortizaciones de mejoras y herramientas. Es importante destacar que sólo los primeros rubros

mencionados representan erogaciones en efectivo. En cambio, las amortizaciones e intereses, si bien forman parte del costo, pueden resultar "variables de ajuste" de acuerdo con los ingresos del año, ya que se trata de meras imputaciones al costo.

Respecto de la semilla, en 1932 se destacaba el uso de semilla propia reservada, casi exclusivamente (a pesar de la existencia de semilla "seleccionada") ya que los productores preferían esta opción para disminuir sus costos, ante la perspectiva de los bajos precios del grano. Los costos variables

estaban representados por los gastos de "cosecha: desgrane y embolsado" (esta última actividad con dos insumos básicos: hilo y bolsas) y los de comercialización (movimientos, carga, descarga, merma y flete ferroviario). Para 1932, los costos fijos eran relativamente altos (67,5%) y más de la mitad (35%) se explicaba por el arrendamiento. El maíz significaba el 80% o más de la rotación, y por lo tanto absorbía buena parte de los costos indirectos. Entre estos últimos era relevante la manutención de caballos.

Es importante hacer notar que, según nuestras estimaciones, aún en 1949 y hasta 1970, la producción de semilla fiscalizada no alcanzaba a cubrir la demanda teórica aparente, calculada ésta en función de los requerimientos de semilla para la superficie sembrada con maíz, por lo que necesariamente parte de la semilla empleada debía ser de propia producción.

En la campaña 1960/61, en el modelo de la Secretaría de Agricultura, ya el 25% de la semilla utilizada era híbrida, otro 25% era semilla fiscalizada de primera y se mantenía un 55% de productores que empleaba semilla no híbrida. Sólo el 25% de las explotaciones realizaba cosecha manual y el resto trabajaba con cosecha mecánica a través de

contratistas. La mecanización de labores, iniciada con la tractorización de los años '50, se apoyó fuertemente sobre el desarrollo de los híbridos, porque éstos presentaban una mayor uniformidad de cultivo. A su vez, el desarrollo de los híbridos fue favorecido por la mecanización, ya que se necesitaban productividades elevadas para amortizar el costo de la inversión en equipos (Obstchatko, 1988). Sin embargo, para la campaña analizada, este cambio no había tenido aún consecuencias importantes en los valores de producción normal. Se estima que, en la década de los '60, la producción de híbridos alcanzó a cubrir sólo el 38.6% de las necesidades teóricas de siembra y por lo tanto el impacto en la producción fue moderado (Obstchatko, 1988). En cambio, se modificaron los costos del cultivo. A pesar de la aparición de los herbicidas en el 70% de los productores, lo que representaba un aumento del costo fijo, la proporción de los costos fijos en los totales disminuyó al 48,4% (**cuadro N° 2**). Esto se debe a que los costos variables se mantuvieron comparativamente altos, por el peso de los insumos (hilo y bolsas)⁵ que aún eran necesarios para la cosecha.

Por otra parte, la creciente mecanización de las cosechas por vía de contratistas, elevaba los

⁵ Por la falta de elevadores de campaña, la Argentina aún mantenía la cosecha en bolsas, a pesar de que las exportaciones eran a granel, por lo que se consideraba a la bolsa como un "intermediario ineficaz" que encarecía los costos (Giberti, 1951a).

Cuadro N° 2 Comparación del porcentaje de costos fijos y variables y gastos fijos y variables, por campaña

Campaña	Fuente	% costos fijos	%costos variables	%gastos directos fijos	%gastos directos variables
1933/34	Boletín estadístico	67,5	32,5	52	48
1960/61	Dirección Economía Agraria	48,4	51,6	8	92
1965/66	Dirección Economía Agraria	46,8	53,2	2	98
1969/70	Dirección Economía Agraria	68,0	32,0	32	68
1980/81	Costos agropecuarios, González y Pagliettini	62,0	38,0	27	73
1986/87	Revistas <i>Agromercado</i> y <i>Márgenes agropecuarios</i>	77,0	23,0	38	62
1991/92	Revistas <i>Agromercado</i> y <i>Márgenes agropecuarios</i>	76,6	23,4	48	52

Fuente: Elaboración propia con datos de la Dirección de Costos agropecuarios (SAGPyA), Boletines estadísticos de la Secretaría de Agricultura -1935, Cátedra de Economía Agraria -FAUBA- y Revistas *Agromercado* y *Márgenes Agropecuarios*.

costos fijos pues esos contratistas cobraban una suma fija por hectárea a la cual se adicionaba una cantidad relativamente pequeña en función de la productividad obtenida.

En la campaña 1965/66, ya se estimaba que el 55% de los productores utilizaba semilla híbrida, y en consecuencia había aumentado el peso de este insumo en el costo total. Sin embargo, ese peso no era aún alto; la proporción de costos fijos sobre los costos totales se mantenía baja: 46,8%. Además habían aumentado los costos fijos, al aumentar la cantidad de explotaciones que contrataba la cosecha mecánica.

En la campaña 1969/70, la proporción de costos fijos comienza a aumentar, por efecto del costo de

la semilla (ya el 95% era híbrida), la aplicación de herbicidas (en el 70% de los productores), además del costo de combustible para las labranzas y el uso de contratista. La proporción de costos fijos pasaría a representar ahora al 68% de los costos totales, mientras que el peso del maíz en la rotación se reducía al 40%. Nótese que los aumentos se dieron ahora en las erogaciones en efectivo y no en las imputaciones al costo, como amortizaciones e intereses. Es decir, no era posible escapar a estos aumentos ni dejar de cubrirlos temporalmente. Los costos variables, en cambio disminuyen, porque la cosecha ya se realizaba a granel y no se requería el uso de bolsa e hilo.

Para la campaña 1980/81, el maíz constituía el 35% de la rota-

ción y los costos fijos representaban una proporción algo menor al dato anterior: 62%. La disminución del prorrateo de los costos indirectos, quedaba compensada por el aumento de los gastos directos en herbicidas, insecticidas y fertilizantes, y el costo de las labores contratadas.

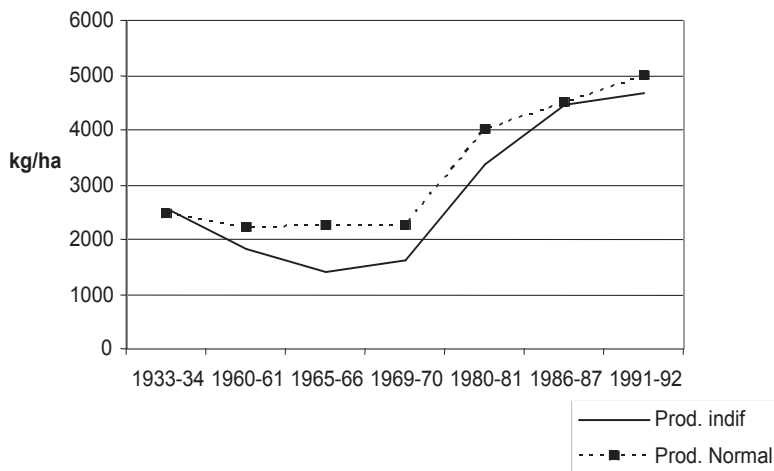
En los años siguientes analizados en este trabajo, (1986/87 y 1991/92) el peso del cereal en la rotación cayó al 25%. Paralelamente había aumentado el uso de plaguicidas y específicamente el de herbicidas. Un trabajo de la Secretaría de Planificación (León y otros, 1986) demostraba que los herbicidas habían incrementado su participación relativa entre los agroquímicos desde el 49% al 61% entre 1978 y 1984. Además había cambiado su forma de aplicación, prefiriéndose paulatinamente los herbicidas preemergentes que además implican un riesgo económico mayor, pues el costo se asume antes de conocer el grado de infestación de la campaña siguiente (Obstchatko, 1988). Entre 1983/84 y 1984/85 el consumo de estos herbicidas preemergentes había aumentado el 101% (Abramovich, 1986, citado por Obstchatko, 1988) Como resultado, los costos fijos de maíz superaron el 75% del total de costos de las dos campañas citadas (resultando el 77,4% y 76,6% respectivamente).

Otra forma de analizar el impacto del mismo proceso de cambio

técnico es a través de la observación de las proporciones requeridas de gastos fijos y gastos variables, analizando sólo los gastos anuales directos del cultivo, en lugar de analizar los costos totales. Además de los gastos directos, los costos totales incluyen los intereses, las amortizaciones, los gastos de conservación y reparaciones, y todos aquellos que no pueden atribuirse a una sola actividad productiva y que dependen de la dotación de capital de cada explotación.

También puede analizarse el cambio técnico con la evolución de la productividad de indiferencia. Si se suman los costos fijos y variables por hectárea para cada período, se puede determinar cuál debía ser la producción mínima por unidad de superficie (o productividad de la tierra) que, en cada caso, permitiría cubrir los costos totales (fijos más variables). Para evitar incluir en las comparaciones las variaciones en los intereses, cuya estimación fue variando por modificaciones en el costo de oportunidad del capital para cada año, la productividad de indiferencia se calculó sin incluir ese componente dentro de los costos fijos. En consecuencia, las diferencias positivas entre la productividad "normal" y "de indiferencia" así calculada, serán las ganancias adicionales, que justamente, cubrirían los intereses sobre el capital invertido. En cambio si las diferencias fueran negativas, significa que los productores

Figura N° 1. Evolución de la productividad de indiferencia y productividad normal de maíz.



operaron “sin ganancias” si no cubrieron intereses o probablemente “a pérdida” cuando tampoco cubrieron la depreciación del capital (amortizaciones). Situaciones de diferencias negativas se verifican para la campaña 1932/33 (**cuadro N° 2**), en las que la depresión económica había provocado pérdidas importantes en los resultados de los cereales (Giberti, 1951a)

Respecto de la distinción entre gastos fijos y variables, se observa en el **cuadro N° 2**, que los costos fijos y gastos fijos fueron disminuyendo desde 1932 hasta las campañas 1965/66, para aumentar gradualmente desde entonces, hasta una situación, al inicio de los noventa, en la que más del 75% de los costos y el 48% de los gastos directos debieron realizar-

se, antes de tener certeza sobre los niveles de producción, y en consecuencia, los ingresos.

Paralelamente, puede observarse que la productividad de indiferencia sigue la misma tendencia (**figura N° 1**). Desde la campaña 1965-66, el logro de valores altos fue una necesidad para cubrir los costos crecientes. Los mayores incrementos de productividad (normal y de indiferencia) se observan, justamente en los años setenta aunque, desde ese año también, se acortan las distancias entre ambos valores.

Cabe destacar que el reemplazo del maíz por la soja, no hizo más que acentuar el cambio de estructura del costo, ya que para la campaña 2006 la estimación de la proporción de gastos fijos directos de soja ascendía al 61,8% del total

de los gastos directos, para un planteo de siembra convencional, al 62% para un planteo de siembra directa sin fertilización y al 67,7% para un planteo de siembra directa, fertilización e inclusión de abonos verdes. Si a ello se le agrega que en los planteos que la incluyen⁶, la oleaginosa es la preferida en las rotaciones, se deduce que el prorrateo de los costos fijos directos correspondientes también fue mayor.

A pesar de estos importantes cambios técnicos, la asistencia oficial brindada a las explotaciones no resultó suficiente. Los datos del censo experimental realizado en Pergamino durante 1999, permiten analizar cómo se distribuía ese asesoramiento hacia fines de la década analizada entre las explotaciones del partido. De las 1.216 EAP, 886 (72,86%) recibían asistencia técnica, siendo sólo 20 de ellas (1,64%) atendidas por organismos nacionales, y de las cuales 9 tenían más de 200 ha. El asesoramiento brindado por las empresas de servicios (entre las que se cuentan las proveedoras de insumos) y las agroindustrias era bastante superior (en conjunto representaba el 7,98% de las EAP). El porcentaje más importante provenía de profesionales independientes y resultaba mayor entre las explotaciones de superficies

superiores a las 500 ha.

El cambio en la estructura de costos, aumentó la exposición al riesgo de esa nueva estructura. Tales riesgos pueden atenuarse a través del sistema de seguros que, mediante una prima, permiten cubrir el valor de la cosecha, frente a posibles pérdidas o mermas de producción. Pero según el Censo Agropecuario de 2002 menos del 3% de las EAPS de las provincias pampeanas⁷ poseía un seguro multiriesgo; el seguro contra granizo estaba un poco más extendido (casi 15%) pero evidentemente no alcanzaba mayor significación. Unos pocos años antes, el Banco Mundial había señalado que "en Estados Unidos se asegura el 44 por ciento de la superficie cultivada; en Canadá el 50; en España el 30, y en nuestro país, apenas el 8 por ciento, es decir 2.000.000 de hectáreas, considerado uno de los índices más bajos entre los países más importantes del sector agropecuario."⁸. Evidentemente la falta de cobertura adecuada y accesible puede constituir un serio factor limitante para los productores con menor capacidad financiera.

Como resultado de todos los factores comentados, se dieron en Pergamino los procesos ya conocidos de disminución en la cantidad de explotaciones y concentra-

⁶ Posee un peso en la rotación del 40% para los modelos actuales de costos de la Secretaría de Agricultura.

⁷ Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe

⁸ En *La Nación*, 14/1/1999, sección 2, página 4

Cuadro N° 3. Comparación de la cantidad total de explotaciones y porcentaje de superficie ocupada por estrato de tamaño para el partido de Pergamino, y censos agropecuarios de 1988, 1999 y 2002.

Censo		Estrato de tamaño (ha.)					
		Total	Hasta 50	50,1 - 100	100,1 - 200	200,1 - 500	más de 500
2002	EAP	1.116	272	229	234	248	133
	sup (ha)	284.386,7	7.443	16.727,4	33.633,1	76.393,5	150.190,0
	% sup. ocupada	100,00	2,62	5,88	11,83	26,86	52,81
1999	EAP	1.216	348	241	250	245	132
	ha	285.516,2	9.371	17.413,4	36.390,3	77.737,7	139.243,1
	% sup. ocupada	100,00	3,28	6,10	12,75	27,23	48,77
1988	EAP	1.605	536	343	330	289	107
	ha	285.548,7	13.891,6	24.703,0	47.612,4	88.183,5	111.158,2
	% sup. ocupada	100,00	4,86	8,65	16,67	30,88	38,93

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC y reprocesamientos especiales del censo experimental de 1999

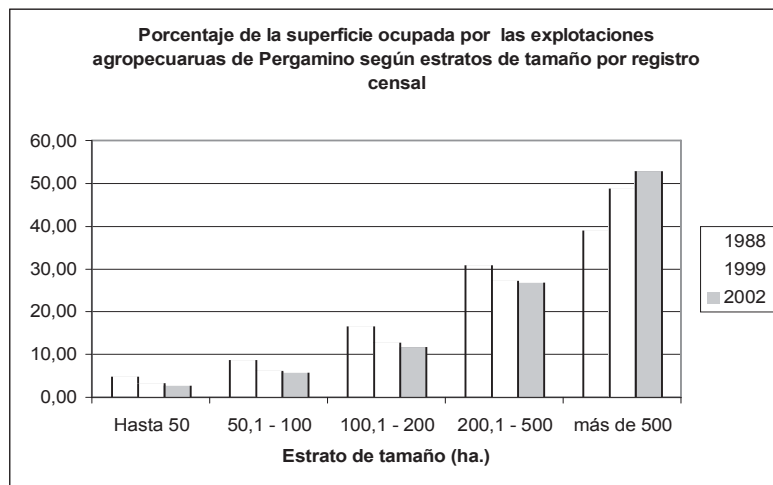
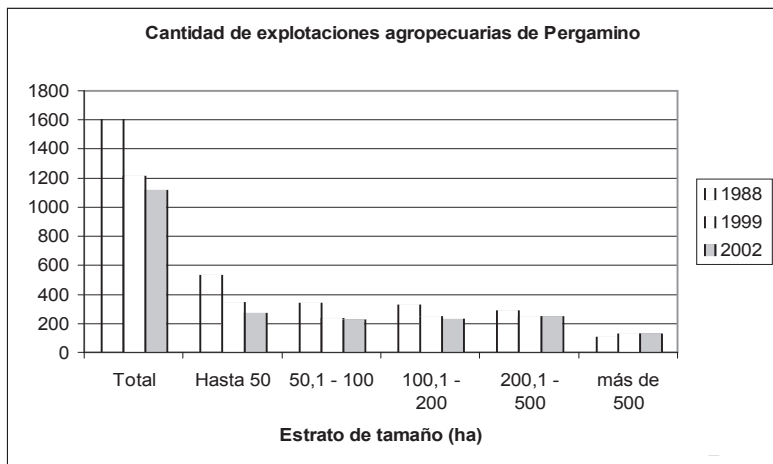
ción de la superficie de las explotaciones, que pueden observarse en el **cuadro N° 3** y la **figura N° 2**, a partir de los datos de los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002 y el Censo experimental de 1999 realizado como prueba piloto.

En total, entre 1988 y 2002, dejan de funcionar 489 EAP (poco más del 30% de las explotaciones que había en 1988), pero la pérdida se explica por las explotaciones menores a las 500 ha, y dentro de éstas las menores de 100 ha son las que llevan la peor parte. En cambio las unidades mayores a las 500 ha aumentan su presencia un 24% y la superficie que controlan pasa de casi el 39% en 1988 hasta el 53% en 2002.

Conclusión

Con los datos presentados, no se están planteando caídas en la rentabilidad, tampoco el aumento de los costos en términos reales, sino cambios en su composición interna que tienden a aumentar el riesgo productivo. El cambio tecnológico de los noventa ha tendido a aumentar los costos fijos y en consecuencia los requerimientos financieros de corto plazo. Más allá de los efectos en los ingresos a través de los aumentos de producción, los cambios en la estructura de costos tendieron a hacer más frágiles esos mejores resultados para algunas empresas. A pesar del aumento de la productividad, debieron aumentar los compromisos financieros que se contraen en las campañas inme-

Figura Nº 2. Evolución de la cantidad de explotaciones y superficie ocupada para el partido de Pergamino, por estrato de tamaño, para los censos de 1988, 1999 y 2002.



diatamente anteriores, y que es necesario cubrir con los resultados de las siguientes. Parece obvio concluir que, sin un financiamiento que acompañe esos requerimientos crecientes, falta de cobertura de seguros y la esca-

sa presencia del asesoramiento técnico público que priorice la sostenibilidad de las explotaciones familiares, las consecuencias de concentración de la producción eran esperables.

Bibliografía

- AACREA (2005) Agroalimentos argentinos II. Trabajo de Compilación y Análisis de Información realizado por el Área de Economía de AACREA Buenos Aires, Argentina, julio de 2005
- Abramovich, A. (1986) "Insumos agrícolas y tecnología. En Ponencias de las Jornadas Nacionales de Perspectivas Agropecuarias de la Asociación Argentina de Economía Agraria, Bs As, 1986. Citado en Obstchatko, E. S. (1988) "La transformación económica y tecnológica de la agricultura pampeana, 1950-1984". Ediciones culturales argentinas. Secretaría de Cultura. Ministerio de Educación y Justicia, 191 pp.
- Banco Mundial (1999) "Desarrollo del seguro agropecuario y análisis de riesgo en Argentina". Informe del Proyecto ARG/94/018/B/01/99, Buenos Aires, septiembre de 1999, 99 pp.
- De Nicola, M.; Merigo, I., Peretti, M.; Preda, G. (2003) "Endeudamiento agropecuario pampeano. El caso sudeste de Córdoba. *Revista de investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias de Rosario*. Año 2003 Número III. URL: <http://www.fcagr.unr.edu.ar/Investigacion/revista/rev3/5.htm>
- FAO 1992 (a) El estado mundial de la agricultura y la alimentación. Colección FAO. Agricultura, N° 24. Parte III. Políticas y cuestiones agrícolas: los años ochenta y perspectivas para los noventa. Roma, Italia. 228 pp.
- Giberti, H. (1951a) "La producción agropecuaria en el decenio 1940-49". Conferencia pronunciada en el Colegio Libre de Estudios Superiores el 25 de agosto de 1950; Talleres gráficos Continental, Buenos Aires, 64 pp.
- Giberti, H. (1951b) *Maíces híbridos*, Ediciones Sociedad Rural Argentina, Buenos Aires, julio de 1951, 17 pp.
- Giberti, H. -director- (2001) con la colaboración de Boveri, S., Colombo, C., Dámaso, M., Losada, F., López, R., Román, M., Secreto, A., y Taruselli, G. (2001). "El maíz, estructurador del espacio (Pergamino 1900-1930)" GREA, Grupo de estudios agrarios, Buenos Aires, setiembre de 2001, (mimeo), 27 pp.
- González, M y Pagliettini, L. (1981) *Costos de producción, Unidad económica y Tasaciones rurales*. Editorial Tesis, Buenos Aires, 89 pp.
- Lema, Daniel (1999) El crecimiento de la agricultura argentina: un análisis de productividad y ventajas comparativas. Primeras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, UBA, Buenos Aires, 22 pp.

-
- León, C., D'amatto, L. e Iturreghi, M.E. (1986) "El mercado de plaguicidas en la Argentina". Secretaría de Planificación, Ministerio de Economía, Buenos Aires, marzo de 1986
- Obstchatko, E. S. (1988) "La transformación económica y tecnológica de la agricultura pampeana, 1950-1984". Ediciones culturales argentinas. Secretaría de Cultura. Ministerio de Educación y Justicia, 191 pp.
- Obstchatko, E. S.(2003) "El aporte del sector agroalimentario al crecimiento económico argentino 1965-2000". Instituto Interamericano de cooperación para la agricultura. Oficina en la República Argentina, Buenos Aires, 198 pp.
- Pritz, O. (1952) "Resultados económicos de quince años agrícolas en la República Argentina". 1932/33 a 1946/47. Trabajo presentado por la Cátedra de Economía agraria de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de La Plata, Artes Gráficas Flores, Mendoza, 83 pp.
- Russo, J.L. (1997) "Las disparidades regionales en Argentina y sus efectos sobre los sistemas agroalimentarios en el marco del MERCOSUR". Tesis doctoral, Universidad de Córdoba (España). Escuela de Ingenieros Agrónomos y Montes, Economía Agroalimentaria - Desarrollo Regional. Accesible a texto completo en URL: <http://www.eumed.net/tesis/>
- Vessuri, H. (2003) "El hombre del maíz de la Argentina: Salomón Horovitz y la tecnología de la investigación en la fitotecnia sudamericana". EIAL. Estudios interdisciplinarios de América Latina y el Caribe. Volumen 14 - N° 1, enero - junio 2003

Aproximación a las transformaciones del sistema político neuquino en tiempos de democracia

Una provincia sin alternancia

*Lisandro Gallucci**

Este artículo trata de identificar algunas de las tendencias manifiestas en la evolución de un sistema político provincial en tiempos recientes. En la provincia de Neuquén, el Movimiento Popular Neuquino (MPN) se ha mantenido como el actor político dominante en el terreno electoral. Sin embargo, el caso parece tener menos excepcionalidad de la que le han atribuido los investigadores. Por una parte, la provincia ha acompañado algunas de las tendencias políticas nacionales, siendo clara en este sentido una mayor volatilidad electoral en el distrito. Por otro lado, Neuquén representa sólo uno más de los varios casos caracterizados por la escasa o nula alternancia en los gobiernos provinciales, afectando así la competitividad de los rivales. Además de indagar sucintamente en estos aspectos, se ensayan diversas hipótesis sobre algunas modificaciones recientes en el escenario político provincial y en el MPN en particular.

—Profesor en Historia por la Universidad Nacional del Comahue. Profesor e investigador en la misma universidad. Miembro del Centro de Estudios Históricos Regionales (CEHIR) y del Grupo de Estudios de Historia Social (GEHISO) de la UNCo. Becario doctoral del CONICET. lisa_gallucci@yahoo.com.ar CONICET-UNCo/UNSam. Agradezco los comentarios del evaluador anónimo del artículo, siendo de mi responsabilidad los errores u omisiones que puedan encontrarse.

En el curso de las dos últimas décadas, la reflexión sobre la política volvió a ocupar un lugar central en la comunidad académica argentina. Tanto el vigoroso desarrollo de una 'nueva' historia política como el auge de la ciencia política, constituyen quizá las dos mejores señales de ese retorno a campos problemáticos que durante la segunda posguerra habían permanecido eclipsados por la posición privilegiada de temas socioeconómicos. Sin duda, el retorno a la democracia en la Argentina alentó a los científicos sociales a retomar la agenda de 'la política' en sus aspectos más institucionales, incorporando al mismo tiempo aquella dimensión de 'lo político' que representa el "centro nervioso"¹ de los procesos de constitución de la realidad social.

De este modo, la reanudación de la reflexión sobre la política estuvo guiado desde un principio por la preocupación de identificar las

(varias) debilidades de la democracia argentina, buscando así coadyuvar al fortalecimiento de esa forma de gobierno y reducir las posibilidades de retorno a los regímenes dictatoriales que prácticamente dominaron la segunda mitad del siglo XX. Los estudios vinculados con la "transitología" definieron un conjunto de interrogantes y problemas orientados, sobre todo, a producir un diagnóstico de la sociedad saliente de la última dictadura, para determinar qué apoyos y desafíos encontraba la renaciente democracia. Ya sin tanta incertidumbre respecto de la estabilidad democrática, durante la década de 1990 buena parte de los científicos sociales modificaron el rumbo de sus reflexiones para comenzar a inquirirse sobre la *calidad* de la democracia argentina.² El "populismo neoliberal", la consolidación de una "democracia delegativa" y los inéditos niveles de marginalidad y exclusión social,³ entre otras cuestiones,

¹ Pierre Rosanvallon, *Por una historia conceptual de lo político*, Buenos Aires, FCE, 2002, p. 17.

² Guillermo O'Donnell, "Notas para el estudio de procesos de democratización política a partir del estado burocrático-autoritario", *Desarrollo Económico*, N° 86, Buenos Aires, IDES, 1982. Un análisis sobre los estudios "transitológicos" en Cecilia Lesgart, *Usos de la transición a la democracia. Ensayo, ciencia y política en la década del '80*, Rosario, HomoSapiens, 2003.

³ Gerardo Münck, "Una revisión de los estudios sobre la democracia: temática, conclusiones, desafíos", *Desarrollo Económico*, N° 164, Buenos Aires, IDES, 2002, pp. 599 y ss.

⁴ Marcos Novaro, "Menemismo y peronismo: viejo y nuevo populismo", Cuadernos del CLAEH, N° 71, Montevideo, 2ª serie, año XIX, 1994; Guillermo O'Donnell, "¿Democracia delegativa?" en su *Contrapuntos. Ensayos escogidos sobre autoritarismo y democratización*, Buenos Aires, Paidós, 1997; Carlos Vilas, "Deconstruyendo la ciudadanía: fragmentación social, globalización económica y política de identidades", *Estudios Sociales*, Santa Fe, UNL, 1999, N° 17.

pronto se colocaron como las nuevas preocupaciones de un creciente número de intelectuales y marcaron el tono de las reflexiones aportadas desde las ciencias sociales. Si bien algunos rescataron ciertas transformaciones positivas durante los años noventa -especialmente en cuanto al sistema político-,⁵ la mayor parte de los investigadores coincidió en un balance mucho menos optimista que señalaba la subordinación de la política a la economía como el signo de esos tiempos.

Las reflexiones producidas en torno de la calidad de la democracia no tuvieron los mismos puntos de partida, ni llegaron tampoco a las mismas apreciaciones, guiadas como estaban por diferentes inquietudes. Pero más allá de esas diferencias, resulta todavía más patente que la enorme mayoría de los análisis sobre las vicisitudes de la democracia argentina durante las dos últimas décadas han tomado como escala de análisis preferida al espacio nacional. Además, las novedades que cada coyuntura traía al sistema político argentino eran interpretadas como síntoma de un movimiento más general hacia el que tendía toda la sociedad argentina. Así, la derrota electoral del Partido Justicialista en 1983 fue entendi-

da como la desmentida definitiva de su invencibilidad en las urnas, la reforma constitucional de 1994 como un paso hacia un sistema electoral de mayor estabilidad, la emergencia del Frepaso como ruptura del bipartidismo argentino y el primer traspaso del poder de un gobierno peronista a uno de otro partido en 1999, fue visto como un avance de la democracia argentina hacia una mayor alternancia. Pero una mirada más profunda al sistema político argentino, atenta a lo que sucedía en los espacios subnacionales, probablemente habría llevado a una valoración más cautelosa de las transformaciones advertidas en el ámbito nacional.

Los espacios provinciales, en cambio, fueron objeto de escasas reflexiones entre los politólogos, sirviendo sólo como evidencia de apoyo -en cuanto la evolución política de ciertas provincias ratificaba las transformaciones conjeturadas en el nivel nacional- o denostadas como "feudos" bajo el férreo control de ciertas familias conspicuas del interior del país. Sólo en tiempos recientes han comenzado a plantearse algunas sugerentes miradas que atienden a lo sucedido en esos niveles más profundos del sistema político argentino. Poniendo de manifiesto

⁵ Marcos Novaro señalaba, en pleno auge del menemismo, que "como consecuencia de la importancia sin precedentes que adquieren los lazos de representación y del cambio en el principio de legitimidad del peronismo, se abre el camino a una 'política de ciudadanos', definitivamente asentada sobre las opiniones libres de los votantes", en Marcos Novaro, "Menemismo y peronismo...", op. cit., p. 75.

la continuidad en el control de varios espacios subnacionales que gozó el Partido Justicialista a lo largo de las últimas décadas, algunos estudios han señalado en qué medida la desigualdad de recursos existente entre los actores políticos ha afectado las posibilidades de la alternancia gubernamental.⁶ El escenario ofrecido por los espacios provinciales advierte sobre un comportamiento mucho más estable que el observado en el nivel nacional, donde los grandes centros urbanos -y en particular la ciudad de Buenos Aires- han sido sistemáticamente sobrerrepresentados en el análisis de la dinámica política argentina de los últimos veinte años, puesto que en un modelo institucional como el argentino las provincias aún retienen una fuerte presencia, en tanto que representan actores con considerable poder de veto.⁷

Algunas señales parecen sugerir que, más allá de las diferentes formas que la espuma del acontecimiento ha traído cada vez a los ojos de los observadores, en niveles más profundos de la dinámica política argentina existen corrientes bastante más estables y duraderas que aquellas que se manifiestan sobre la arena nacional. Esto ha llevado a Juan Russo a

sostener que la Argentina puede ser entendida como “un país congelado en sus preferencias políticas territoriales”, donde en los últimos veinte años de experiencia democrática se ha fortalecido la desigualdad de recursos entre los partidos políticos, dada “la oportunidad continuada de colonizar las estructuras administrativas provinciales y las propias sociedades civiles” de esos espacios gobernados por un determinado partido predominante⁸. De todo ello resulta que el dinamismo manifiesto en la fluctuación electoral nacional puede no resultar un indicador fiable para entender el desarrollo de la experiencia democrática reciente, sobre todo porque sobreestima la importancia de ciertos distritos de mayor inestabilidad, tales como la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Uno de los ejemplos más claros de ese congelamiento de las opciones políticas en el nivel subnacional está representado por el largo predominio del Movimiento Popular Neuquino, que desde su fundación en 1962 jamás ha perdido una elección de gobernador y cuya media electoral en dicha provincia alcanzó, entre 1983 y 1999, el 49,9% de los votos. Un índice de predominancia que lo ubica justo en el segundo lugar en el

⁶ Juan Russo, “La alternancia imperfecta”, *Estudios Sociales*, N° 25, Santa Fe, UNL, 2003.

⁷ Juan Manuel Abal Medina y Julieta Suárez Cao, “Análisis crítico del sistema electoral argentino. Evolución histórica y desempeño efectivo”, *Revista de Ciencias Sociales*, N° 14, Quilmes, UNQ, 2003.

⁸ Juan Russo, “La alternancia...”, op. cit., p. 19.

nivel nacional, sólo detrás del obtenido por el Partido Justicialista en el área de supremacía peronista, donde alcanzó una media de 51,6% a lo largo del mismo período⁹. En los apartados siguientes trataremos de interpretar la dinámica política de un espacio subnacional como el neuquino que, más allá de sus peculiaridades, comparte con una buena porción del territorio argentino un escaso dinamismo en términos de alternancia gubernamental. La propuesta consiste entonces en analizar la vida política neuquina de las dos últimas décadas, no para llamar la atención sobre las especificidades del caso neuquino, sino para desarrollar algunas preguntas que puedan ser extensibles a otros espacios subnacionales, con el propósito de colaborar a una mejor comprensión del funcionamiento del sistema político argentino en sus niveles más profundos. Cabe aclarar que nuestro trabajo se extiende hasta el año 2003, decisión que obedece a que, a partir de esa fecha, las aspiraciones presidenciales del ex gobernador Sobisch introdujeron a la política

provincial elementos singulares cuyo análisis dejamos para otra ocasión.

Predominio electoral en un caso provincial

Si bien durante la década de 1980 la provincia de Neuquén fue representada como “capital nacional de los derechos humanos”¹⁰ y en los años noventa como cuna del movimiento piquetero,¹¹ la evolución electoral manifestada por el sistema político provincial desde 1983 a la actualidad no parece confirmar de manera fehaciente las representaciones que se derivan de aquellas dos imágenes. En cierto modo, el claro predominio del MPN en el plano electoral es la contracara de la beligerancia que algunos escritos atribuyen a la sociedad neuquina.¹² Que la provincia de Neuquén sea escenario de la única experiencia “neoperonista” exitosa, ha llevado a buscar en los rasgos particulares de la sociedad provincial la explicación de aquella singular experiencia, reforzando así su pretendida insularidad.¹³

⁹ Ídem, pp. 20-21.

¹⁰ Laura Mombello, “Neuquén es memoria y memoria es Neuquén”, *Revista de Historia*, Nº 9, UNCo, Neuquén, 2001-2002.

¹¹ Paula Klachko, “La conflictividad social en la Argentina de los '90: El caso de las localidades petroleras de Cutral Co y Plaza Huinul (1996-1997)”, en www.clacso.org.ar, p. 210.

¹² Ariel Petruccelli, *Docentes y piqueteros. De la huelga de ATEN a la peblada de Cutral Co*, Buenos Aires, El Cielo por Asalto, 2005.

¹³ Entre los trabajos más recientes, Orietta Favaro y Graciela Luorno, “Neuquinos y rionegrinos ¿cautivos o cautivados?”, ponencia presentada al VIII Congreso Nacional de Ciencia Política de la SAAP, Buenos Aires, 2007.

Sin embargo, la singularidad que aquellas miradas atribuyen a la sociedad neuquina no resulta tan firme cuando se toman en consideración otros elementos. Por ejemplo, desde 1983, el comportamiento del electorado neuquino en las elecciones presidenciales ha mostrado una muy alta integración con las tendencias dominantes en el nivel nacional. De hecho, en el distrito neuquino siempre se impuso la fórmula presidencial que resultó victoriosa en el nivel nacional: en 1983 la UCR obtuvo un 45,31% de los votos, mientras que en el nivel nacional había logrado un 51,75%; en 1989, aunque Neuquén fue el distrito donde el Frejupo realizó su peor elección nacional -cuando alcanzó un 47,49% de votos-, quedó ubicado en el primer lugar con un 39,44%, a poco más de diez puntos de diferencia respecto de la fórmula de la UCR. Si este acompañamiento de las tendencias nacionales parece cumplirse efectivamente durante la década de 1980, una vez disuelto el Colegio Electoral con la reforma constitucional de 1994 -diluyéndose la posibilidad de comportamiento estratégico que el MPN tenía en ese espacio- el comportamiento del electorado neuquino se afirmó por ese mismo rumbo. Así, en las elecciones de 1995 mientras el PJ obtuvo un 50,01% de votos, en Neuquén la fórmula Menem-Ruckauf logró el apoyo del 53,62% de los votos positivos, aunque cabe señalar que con un importante aforo de la

U C e D e -16,23%- que superó ampliamente al que esta expresión de centroderecha logró para dicha fórmula en el nivel nacional (2,62%). Asimismo, la coalición Alianza obtuvo una fuerte victoria en las presidenciales de 1995 en Neuquén, donde conquistó el 52,39% de los sufragios cuando en el nivel nacional logró un 48,37% de los votos. Esto parece explicarse por el rápido crecimiento que el Frepaso había logrado en la provincia, sobre todo a partir de las elecciones para convencionales constituyentes, en las que había logrado contar con la candidatura de monseñor Jaime De Nevares, una figura cuyo capital simbólico ayudó al joven partido no sólo a derrotar al MPN sino también a convertirse en el único distrito del interior del país donde salió victorioso el Frepaso. Las elecciones de 2003 también parecieron corroborar esa tendencia del electorado neuquino a seguir las corrientes de opinión dominantes en el nivel nacional. En esta última ocasión, la fórmula Kirchner-Scioli se alzó con la victoria (25,27%), aunque con una diferencia de sólo 600 votos respecto de la candidatura Menem-Romero que obtuvo el segundo lugar (25,02%).

Pero el comportamiento del electorado neuquino se transforma por completo frente a las elecciones provinciales, donde el MPN se ha mantenido como el actor dominante a lo largo de todo el

período aquí comprendido. En lugar de registrarse un acompañamiento de la tendencia nacional de alternancia de partidos en el gobierno, en este nivel encontramos que el panorama de Neuquén se ajusta bastante a la situación de congelamiento de las preferencias políticas territoriales que Juan Russo ha encontrado para, cuanto menos, la mitad de la Argentina.¹⁴ En efecto, el MPN no ha sido derrotado en ninguna de las seis elecciones de gobernador realizadas a lo largo del período aquí comprendido. Esto ha llevado a numerosos investigadores a caracterizar al MPN como un partido hegemónico,¹⁵ sin considerar las derrotas que dicho partido ha sufrido en elecciones legislativas y municipales. Por su parte, otros autores han intentado explicar esa prevalencia por la autoridad carismática del “sapagismo”,¹⁶ puesto que los picos de apoyo electoral al MPN coincidieron precisamente con las candidaturas de Felipe Sapag al cargo de gobernador, alcanzando un 55,26% en 1983 y un 61,16% para 1995.

Con todo, la considerable estabilidad del electorado del MPN parece indicar un importante

grado de lealtad partidaria que va más allá de la figura del fundador. Como puede observarse en el **gráfico N° 1**, el MPN ha contado con un sostenido apoyo electoral a lo largo de todo el período -ubicándose su media histórica muy cercana al 50% del electorado-, mientras que dos grandes partidos nacionales como el PJ y la UCR, no han logrado colocarse como competidores de aquel partido provincial, como lo muestran sus medias históricas no superiores al 20%. Podría decirse, siguiendo las definiciones de Panebianco, que la situación presenta sólo la ‘oposición’ de partidos con bases electorales frágiles y no, en cambio, una ‘competencia’ efectiva por el voto de los ciudadanos de la provincia.¹⁷

Resulta altamente sugestivo observar que, si tomamos las dimensiones de las cajas como virtuales indicadores de la lealtad partidaria -correspondiendo una caja “abierta” para electorados de alta volatilidad y una más “compacta” para los de mayor lealtad-, tenemos que tanto el MPN como el PJ han recibido el respaldo de un electorado de considerable lealtad partidaria, que no retiró el

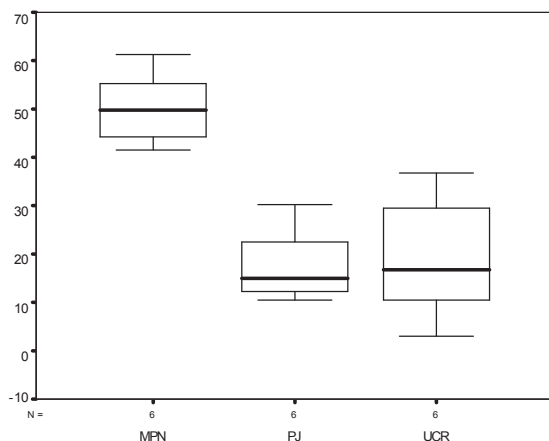
¹⁴ Juan Russo, “La alternancia...”, op. cit.

¹⁵ Orietta Favaro y Graciela Luorno, “Poder político y estrategias de reproducción en los territorios de Neuquén y Río Negro, Argentina (1983-2003)”, en Orietta Favaro (coord), *Sujetos sociales y política. Historia reciente de la Norpatagonia argentina*, Buenos Aires, La Colmena, 2005.

¹⁶ Liliana De Rosas y otros, *Neuquén vota. El Misterio del Sapagismo*, Buenos Aires, Macchi, 1996, pp. 115-119.

¹⁷ Angelo Panebianco, *Modelos de partido. Organización y poder en los partidos políticos*, Madrid, Alianza, 1995, p. 398.

Gráfico N° 1. Oscilación en elecciones para Gobernador en Neuquén (1983-2003)



Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaria Electoral Provincial
 Nota: para el caso del PJ y de la UCR se han incorporado los resultados obtenidos por las coaliciones electorales en las que participaron.

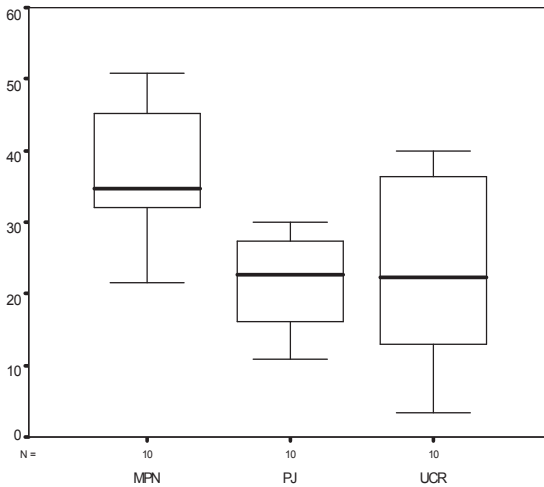
apoyo al partido de forma significativa ni aun tras períodos de baja *performance* de los gobiernos en cuanto a responder satisfactoriamente a las demandas sociales. En Neuquén, tanto el electorado del MPN como el del PJ parecen estar mayormente constituidos por ‘adherentes’ que mantienen firmes vínculos identitarios con su

partido, mientras que -en sintonía con la tendencia descubierta por Torre en el nivel nacional-¹⁸ los votantes de la UCR parecen haber sido la principal fuente de volatilidad electoral en el distrito. Asimismo, los patrones de fluctuación electoral estudiados por Inés Pousadela para Mendoza restan singularidad al caso neuquino.¹⁹

¹⁸ Juan Carlos Torre distingue entre “adherentes” y “simpatizantes” para referirse a dos modos diferentes de vinculación de ciertas porciones del electorado con los partidos políticos a los que apoyan con su voto. Véase Juan Carlos Torre, “Los huérfanos de la política de partidos. Sobre los alcances y la naturaleza de la crisis de representación partidaria”, *Desarrollo Económico*, N° 168, Buenos Aires, IDES, 2003, p. 655.

¹⁹ Inés Pousadela, “Escenarios móviles. Un estudio sobre la fluctuación del voto y la variabilidad de la oferta electoral en la provincia de Mendoza (1999-2001)”, en Isidoro Cheresky y Jean-Michel Blaquier (comps.), *De la ilusión reformista al descontento ciudadano. Las elecciones en Argentina, 1999-2001*, Rosario, HomoSapiens, 2002.

Gráfico N° 2. Oscilación en elecciones para Diputados Nacionales en Neuquén (1983-2003)



Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría Electoral Provincial

Nota: para el caso del PJ y de la UCR se han incorporado los resultados obtenidos por las coaliciones electorales en las que participaron.

En el **gráfico N° 2** hemos representado los rangos de variación para las elecciones de diputados nacionales a lo largo de todo el período. En esta oportunidad puede observarse que las máximas y mínimas se encuentran considerablemente más abiertas que en las elecciones para gobernador, lo que indica una fluctuación más pronunciada en el caso de los comicios para legisladores nacionales que en los realizados para el ejecutivo provincial. La apreciación se confirma cuando observamos que el MPN ha obtenido victorias en siete de las once elecciones celebradas entre 1983 y 2003, mientras que la UCR ganó en dos oportunidades -1983 y

1985-, en tanto que el PJ y el Frepaso vencieron sólo en una ocasión, en 1989 y 1997 respectivamente. Pero más allá de la dispersión electoral que resulta en las elecciones para diputados nacionales, es importante notar la reaparición de la mayor lealtad de los electorados del MPN y el PJ, cuyas cajas relativamente “compactas” nos informan de un apoyo electoral que probablemente no obedece a la evaluación de los resultados de gobierno, manifestando por consiguiente una menor volatilidad del sufragio. Por lo contrario, los votantes de la UCR -y de la coalición Alianza en la que participó durante algunos años- han mostrado a lo largo de las dos

últimas décadas una movilidad electoral mucho más elevada y parecen haber constituido la principal fuente de volatilidad durante el período.

Un buen ejemplo de la menor fidelidad partidaria de los votantes al radicalismo puede observarse al comparar las diferentes cantidades de votos que la UCR obtuvo en las elecciones presidenciales de 2003 y los que alcanzó en las de gobernador realizadas en el mismo año. Mientras que en el primero sólo logró el apoyo de 1.895 votantes -representando el 0,82% de los votos positivos-, en la elección de gobernador obtuvo 6.465 votos, equivalentes a un 2,97%. Este electorado, compuesto mayormente por “simpatizantes”, parece articular sus apoyos políticos en función de sus evaluaciones de las gestiones de gobierno y, especialmente, de una crítica “moral” a la política, desde la cual demandan prácticas transparentes que se entienden ausentes en el partido provincial gobernante. En concreto, ese grupo parece haber sido el más receptivo de los discursos de los liderazgos fuertemente mediáticos en torno de los que se construyeron las agrupaciones políticas surgidas de la implosión de la Alianza, como son los casos de ARI y Recrear. Estos últimos, cabe destacarlo, tampoco parecen haber modificado dema-

siado el predominio del MPN en el nivel provincial, porque fuertemente atados a las figuras personales de Carrió y López Murphy respectivamente, y habiendo logrado su rápido crecimiento sólo gracias a la esfera mediática nacional, han sido incapaces de construir sólidas organizaciones partidarias en Neuquén, como también en otras provincias argentinas.²⁰ Al tratarse de agrupaciones políticas mediáticas -en la medida que no han logrado una firme implantación territorial y que carecen de una fuente sostenida de recursos materiales-, puede entenderse que en la provincia de Neuquén tanto el ARI como Recrear fueron incapaces de transportar las preferencias que expresó el electorado neuquino en las elecciones presidenciales de abril de 2003 a las de gobernador provincial en septiembre del mismo año. Así, mientras para las presidenciales el ARI obtuvo en Neuquén 41.271 votos -17,06%- y Recrear logró 40.925 -16,92%-, en la elección de gobernador provincial lograron rendimientos mucho más bajos: 15.128 para la fórmula Moraña-Villar -6,94%- y 9.948 para el binomio Taylor-Etcheverry -4,57%-. Como puede observarse en el **cuadro Nº 1**, ese electorado independiente y móvil ha sido el principal agente de variación en la concentración electoral del sistema político neu-

²⁰ En las elecciones presidenciales de 2003, la debilidad organizativa de ambos partidos quedó puesta de manifiesto, por ejemplo, en su incapacidad para contar con fiscales propios en la totalidad de los distritos provinciales.

Cuadro N° 1. Concentración del voto (MPN + PJ + UCR)

Año	Presidente	Gobernador	Dip. Nacional
1983	96,18	97,94	95,08
1985			91,26
1987		87,44	85,66
1989	92,68		93,28
1991		95,57	95,29
1993			88,67
1994			64,55
1995	54,2	86,04	73,98
1997			60,89
1999*	80,47	96,54	96,19
2001			70,88
2003	59,32**	56,69	61,55

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría Electoral Provincial.

Notas:

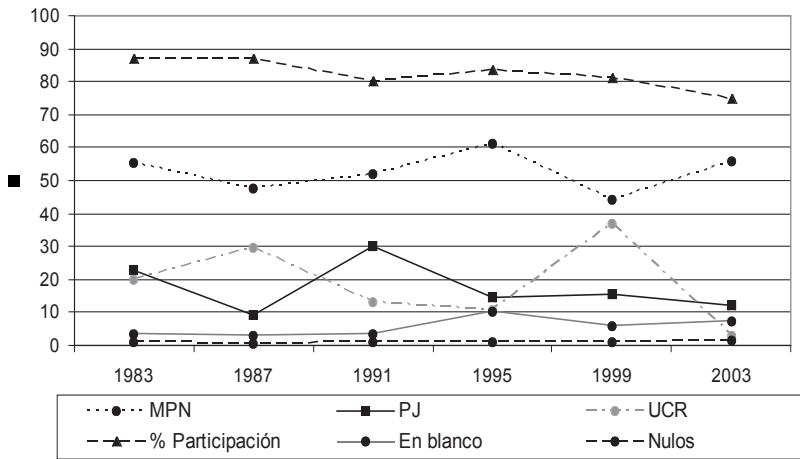
* Los valores para 1999 han sido estimados incorporando los resultados de la coalición Alianza en la que participó la UCR.

** Incluidas las tres fórmulas justicialistas competidoras.

quino desde 1983, que aquí ha sido evaluada teniendo en cuenta la adición del partido dominante -el MPN- y los dos grandes partidos nacionales.

A partir de los datos del cuadro, podría suponerse que existen datos confiables sobre la pérdida de predominio del MPN, en la medida que hasta 1994 los índices de concentración superan en todos los casos el 85% y que, luego de ese año, el abanico de opciones políticas parece sugerir la emergencia de un sistema político más competitivo. Sin embargo, una mirada más atenta no parece confirmar completamente

esa lectura. Antes bien, ratifica la delimitación precisa de los electores independientes como fuente de inestabilidad. En efecto, la importante disminución en la concentración electoral de las elecciones constitucionales de 1994 y las legislativas de 1995 y 1997, deben comprenderse por la aparición en escena de un cuarto actor político de peso -el Frepaso- que, hasta producida la coalición con la UCR en el nivel provincial, había introducido importantes modificaciones en el escenario político. Incorporado ese caudal electoral a la Alianza en 1999, los índices de concentración electoral retornaron a los niveles habituales de

Gráfico N° 3. Evolución porcentual en elecciones para Gobernador (1983-2003)

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría Electoral Provincial

los años anteriores y no volverían a descender, como puede verse, sino hasta la disolución de la coalición hacia fines de 2001. En primer lugar, la aparición del Frepaso y su posterior incorporación a la Alianza y, en segundo término, las características de las elecciones de 2001 -que además de ser sólo legislativas estuvieron dominadas por el formas negativas de voto-,²¹ convierten los datos de ese período en una fuente muy sesgada que induce a pensar en un debilitamiento acumulativo del predominio del MPN.²² En

este sentido, el **gráfico N° 3** permite observar en un plazo más extenso la evolución de los principales partidos del sistema político provincial a partir de las elecciones de gobernador, lo que parece un procedimiento más adecuado para entender la dinámica electoral de Neuquén.

A partir de ese gráfico pueden observarse algunas cuestiones interesantes. En primer lugar, el fenómeno de la crisis de la representación política que muchos analistas derivaron de los resultados electorales de 2001, no pare-

²¹ Yann Basset, "Abstención y voto negativo. De la interpretación sociológica a la lógica política", en Isidoro Cheresky y Jean-Michel Blaquier (comps.), *De la ilusión...*, op. cit.

²² Por ejemplo, Demetrio Taranda y José Luis Bonifacio, "Estado, enclave y gobernabilidad en la provincia de Neuquén", *Revista de la Facultad*, N° 9, UNCo, General Roca, 2003, p. 57.

ce haber dado lugar al crecimiento de los votos blancos y nulos que expresarían una supuesta desaprobación moral de la política. La evolución que esos votos muestra en el sistema político neuquino no parece salirse de la tendencia que cada uno de ellos marca a lo largo del período. Por otra parte, el gráfico permite observar que los mejores resultados obtenidos por la UCR y el PJ a lo largo de las dos décadas de vida democrática, están ligados con la formación de coaliciones electorales creadas con el propósito de quebrar la supremacía del MPN, tal como ocurrió con la alianza Unidad de los Neuquinos para el Cambio en 1991 -que obtuvo un 30,13% de los votos para gobernador- y con la Alianza, que en 1999 llegó al 36,67% de los sufragios.

Continuidades y transformaciones

A primera vista, los datos de las elecciones provinciales de septiembre de 2003 parecen dar cuenta de una verdadera revitalización del MPN. En esa ocasión, el partido registró su segunda mejor marca en todo el período -56%- , tan sólo detrás del 61,16% obtenido en la última candidatura de Felipe Sapag en 1995. Sin

embargo, sobre esta última evidencia deben hacerse algunas precisiones que obligan a relativizar el fortalecimiento electoral de dicho partido.

Como se recordará, el MPN llegó a los comicios de septiembre de 2003 completamente seguro del triunfo electoral y teniendo como única incertidumbre la magnitud de la distancia que lo separaría de los demás partidos.²³ Durante los meses previos al desarrollo de las elecciones de gobernador, la imagen que había logrado instalar en la esfera pública neuquina no era sino la de un partido autosuficiente en la producción de votos y, por consiguiente, seguro ganador de la competencia electoral.²⁴ Mientras que la decisión del intendente de la capital provincial, Horacio Quiroga, de romper los compromisos electorales adquiridos con la coalición que había apoyado su reelección en marzo del mismo año allanó el camino de Sobisch a la victoria, los intentos de algunos actores opositores por lograr articularse como competidores políticos de la fórmula oficialista estuvieron bastante lejos de responder a sus expectativas. Un buen ejemplo de ello fue la decisión de la dirigencia de la Asociación de Trabajadores de la Educación de Neuquén (ATEN) de mantener un corte sobre el puente carretero

²³ *Río Negro*, 15/5/2003.

²⁴ En un acto de campaña del MPN en Plottier, Sobisch prometía que "el MPN pondrá en marcha una máquina picadora que es imparable cuando estamos todos juntos", *La Mañana del Sur*, 1/8/2003.

Neuquén-Cipolletti hasta el día anterior a las elecciones.²⁵ Con el propósito de socavar el apoyo electoral del MPN, la medida terminó siendo un fracaso para la dirigencia sindical y para la fórmula justicialista que intentaba sacar partido de la coyuntura, dado que no logró superar el 20% de los sufragios positivos ni afectar mayormente el caudal de su principal rival.

Luego del triunfo que logró la fórmula Sobisch-Brollo -un 56% de los votos-, la imagen autosuficiente del MPN era fortalecida por el propio gobernador, para quien una victoria tan contundente no expresaba sino la “confianza” que la sociedad neuquina volvía a depositar en el poderoso partido provincial.²⁶ Esta victoria expresaba, de acuerdo con las dirigencias partidarias, la vigencia del partido como único defensor de “los intereses de la provincia”, que desde

hace cuarenta años enfrentaba al centralismo del gobierno nacional.²⁷ Sin embargo, existen algunos indicios que permiten conjeturar la existencia de una cierta transformación en los apoyos electorales del MPN. Para las interpretaciones más habituales, las bases de sustento electoral de dicho partido se encuentran en sus propias redes clientelares. De acuerdo con algunos investigadores, la victoria del MPN en aquellas elecciones podía entenderse a partir de la misma explicación: “con una maquinaria electoral de siete mil punteros, sobre una totalidad de 279.254 personas en condiciones de elegir y 119.827 afiliados al MPN, este partido vuelve a triunfar.”²⁸ De acuerdo con estas miradas, el partido provincial es caracterizado como hegemónico porque se basta por sí mismo para garantizarse permanentes triunfos electorales, al

²⁵ *Río Negro*, 11/8/2003; *Río Negro*, 14/9/2003; *Río Negro*, 23/9/2003. Pocos días antes de las elecciones y en el marco del conflicto, el titular de la seccional Capital del gremio docente señalaba que “... éste es el momento para sostener el reclamo (...) si no vamos a tener que estar cuatro años más viendo cómo el gobierno reparte el dinero de la provincia entre sus funcionarios”, *Río Negro*, 7/8/03, cit. en Demetrio Taranda y otros, *La protesta social en Neuquén. Viejas y nuevas formas*, Neuquén, Educo, 2006, p. 148.

²⁶ Alcanzada la victoria, Sobisch expresaba que el triunfo no “hubiera sido posible sin el compromiso de todos ustedes y del acompañamiento de la inmensa mayoría de nuestro pueblo que una vez más reivindicó a nuestro proyecto político como la verdadera opción de desarrollo”, *La Mañana del Sur*, 29/9/2003.

²⁷ Luego de los comicios, el gobernador reelecto expresaba “me voy a llenar de la humildad del triunfo para renovar nuestro compromiso y así todos juntos ponemos a trabajar por el engrandecimiento de nuestra provincia” y que “vamos a seguir trabajando para que esto -por el triunfo- se repita en otros lugares de nuestro país, lo vamos a hacer promoviendo nuestra propuesta abarcativa y federal.”, *La Mañana del Sur*, 29/9/2003.

²⁸ Orietta Favaro y Graciela Luorno, “Poder político y estrategias...”, op. cit., p. 46.

menos cuando se trata de competir por el cargo de gobernador. Sin embargo, estas interpretaciones canónicas que cargan todo el peso explicativo en el aparato del MPN, no parecen haber advertido algunas señales significativas respecto de ciertas transformaciones de dicho partido y del sistema político neuquino en general.

En las elecciones de septiembre de 2003 la fórmula Sobisch-Brollo no fue sustentada sólo por el MPN y su "aparato" electoral, sino que gozó del respaldo de una más amplia coalición de formaciones políticas, lo que constituye una interesante novedad en la historia del partido provincial. La candidatura del MPN contó con el apoyo de Opción Federal y de Apertura Popular de Neuquén, ambas integradas por los huérfanos locales del menemismo que buscan retomar la senda de la economía política de los noventa, colocándose al abrigo del partido provincial. Lejos de haber consistido en un mero apoyo simbólico a la candidatura de Sobisch, el caudal electoral que ambas fuerzas reportaron a la fórmula permitió al partido provincial alcanzar la mayoría absoluta. En efecto, la Apertura Popular de Neuquén se hizo con el 8,10% de los sufragios positivos de toda la provincia y Opción Federal con el 6,31% de éstos, lo que significó que ambas fuerzas dieron a la candidatura de Sobisch algo más de treinta mil sufragios de apoyo a la reelección

provenientes *desde fuera* del MPN. Al observar entonces más de cerca el origen de los votos favorables a la candidatura Sobisch-Brollo, encontramos que si bien el MPN mantuvo su capacidad para hacerse con la victoria por sus propios medios, sólo alcanzó el 41,59% de los votos positivos, lo que representa el peor rendimiento del MPN en elecciones para gobernador durante todo el período. Estas características singulares que rodearon a la victoria de la fórmula Sobisch-Brollo representan sugestivas pistas de algunas transformaciones experimentadas por el partido provincial.

En primer lugar, se observa que bajo los resultados electorales públicamente interpretados por Sobisch como confirmación de la evaluación positiva que la sociedad neuquina haría de su modelo de gobierno, existe en ciertas fracciones dominantes al interior del partido un fuerte interés por ampliar los sostenes electorales más allá de los límites de la comunidad partidaria. La novedad que ha representado negociar con otras fuerzas políticas el apoyo a una fórmula emepenista, parece indicar que la actual dirigencia del MPN reconoce la necesidad de trabajar activamente para fortalecer un predominio electoral que el "aparato" partidario no parece ya asegurar con la eficacia de antes.

Desde 1999, los rendimientos electorales obtenidos por el parti-

do provincial han mostrado una progresiva disminución de los porcentajes, que todavía no han afectado la capacidad del MPN para mantener el control del ejecutivo provincial. Ese decrecimiento electoral parece explicarse, en parte, por la transformación que ha sufrido dicho partido desde finales de la década de 1990, cuando debió enfrentar el grave problema que representa la sucesión en partidos fuertemente ligados con la imagen de un líder fundacional y carismático como era Felipe Sapag.²⁹ Mientras que en el pasado la figura de éste último atraía una considerable proporción de votantes no directamente vinculados con el MPN pero que votaban a “don Felipe”, la evolución decreciente de los saldos electorales obtenidos desde 1999 pone de manifiesto un nuevo escenario para el partido. Para algunos, esta evolución es interpretada como evidencia de un proceso acumulativo de “deshegemonización” del MPN,³⁰ lectura

que resulta cuestionable sobre todo porque atribuye a ese partido una condición hegemónica de la que en rigor carece. No obstante, esa disminución en los rendimientos electorales bien puede ser entendida como síntoma del proceso de institucionalización que el partido ha debido transitar forzosamente ante el ocaso de la generación fundacional, haciendo también que las fuentes de apoyo electoral estén crecientemente limitadas a quienes están ligados con la organización partidaria³¹ Por otra parte, y también ligado con el problema de la sucesión, no cabe duda de que esa tendencia guarda una estrecha relación con la división operada dentro del partido a partir de mediados de los años noventa entre una fracción “amarilla” y otra “blanca”, lideradas por Sapag y Sobisch respectivamente. Como fuere, esta reducción de los apoyos electorales que el MPN obtiene mediante su propia estructura,³² parece haber llevado a la nueva dirigencia partida-

²⁹ Esta evolución del MPN encuentra ciertas similitudes con los procesos de institucionalización de otras formaciones políticas “movimientistas”. Para el caso del justicialismo, véase Ana Mustapic, “Del Partido Peronista al Partido Justicialista. Las transformaciones de un partido carismático”, en Marcelo Cavarozzi y Juan Abal Medina (h) (comps.), *El asedio a la política. Los partidos latinoamericanos en la era neoliberal*, Rosario, HomoSapiens, 2002.

³⁰ Demetrio Taranda y José Luis Bonifacio, “Estado,...”, op. cit.

³¹ Si sólo se consideran los votos conquistados por el MPN en las elecciones para gobernador, se tiene que desde 1999 el partido ha obtenido sus peores resultados en todo el período: 44,2% en 1999 y sólo 41,6% en 2003, el más bajo desde 1983.

³² En esta disminución de los caudales electorales obtenido por el propio partido, es probable que tenga un peso importante la división de las dirigencias partidarias entre una facción “amarilla” y otra “blanca” -vinculadas con Sapag y Sobisch, respectivamente-. Todavía faltan estudios sobre las mutaciones producidas en la vida interna del partido por esa división facciosa que, con todo, no parece haber puesto en riesgo su unidad formal.

ria a lanzarse en la búsqueda de coaliciones con otros partidos. Éstos, por su parte, encuentran en el MPN el mejor atajo para acceder a puestos en la burocracia estatal o para lograr bancas en la legislatura provincial.

Esa tendencia está a su vez profundamente ligada con el interés de la actual dirigencia emepenista por colocar en la esfera pública una nueva imagen del partido, con la que intenta ponerse a tono con la crítica moral a la política y la demanda de transparencia impulsadas por expresiones del centro-izquierda y del centro-derecha a partir del último gobierno de Menem. Aunque sólo a la manera de señales imperfectas, algunas de las medidas tomadas por el gobierno provincial durante los últimos años parecen confirmar ese afán de la dirigencia partidaria por lograr cierta combinación entre, por una parte, la respuesta a la demanda de transparencia en las prácticas de gobierno y, por la otra, el mantenimiento de la estructura partidaria que, como hemos dicho, parece haber fortalecido su importancia como fuente de apoyos electorales propios. En esa dirección, el objetivo de la dirigencia liderada por Sobisch insinúa ser el de avanzar en la construcción de una nueva imagen

partidaria, que lo muestre como una opción política capaz de atraer al electorado independiente y de considerable volatilidad que hemos identificado en la sección anterior.

Una de las mejores señales de ese proyecto de "transparentización" de la imagen pública del MPN la dio el gobierno provincial durante la segunda mitad de 2003, con la decisión de implementar una tarjeta magnética para el cobro de los subsidios de desempleo que, según la expresión de los propios funcionarios de gobierno, tendría el propósito de permitir al beneficiario acceder al cobro en impersonales cajeros automáticos, superando así la cadena de mediadores que controlaban la distribución de los planes sociales y la percepción de los subsidios. La medida significó un importante negocio privado para las firmas encargadas de producir las mencionadas tarjetas magnéticas, pero la decisión del gobierno provincial no obedeció puramente a ello sino, más bien, al interés de "sanear" las imágenes dominantes del partido que asocian directamente su fortaleza con el mundo de los mediadores políticos barriales conocidos como *punteros*.³³ Es por demás evidente, sin embargo, que la diri-

³³ Es paradigmático, en tal sentido, el caso de "Zapallito" Molina, un dirigente barrial de Centenario que actuaba como líder de una organización de desocupados siendo 'puntero' del independiente emepenista. Cfr. Demetrio Taranda, Enrique Mases y José Luis Bonifacio, *La protesta social en Neuquén. Viejas y nuevas formas*, Neuquén, Educo, 2007, pp. 116-117. La figura de Molina como emblemática del MPN, en Río Negro, 11/9/2003.

gencia del MPN jamás buscó llevar esas políticas de eliminación del clientelismo hasta sus últimas consecuencias, puesto que ello habría significado renunciar a una densa red de vínculos que le ha asegurado una fuerte implantación territorial en toda la provincia.

Sin embargo, no parece adecuado entender que esas medidas sean simples ardidés del gobierno provincial. En efecto, la decisión de disminuir el poder de los intermediarios parece estar en sintonía con el interés de la dirigencia conducida por Sobisch de lograr una redefinición de los vínculos entre el partido y sus "adherentes", tarea que encuentran necesaria para aumentar el margen de los técnicos de gobierno a la hora de definir las políticas públicas. Esta búsqueda de una mayor autonomía respecto de los requerimientos y demandas de los mediadores políticos, que permita a los 'expertos' tener las manos libres a la hora de tomar decisiones públicas, sugiere que dentro del MPN se desarrolló una tensión entre una legitimidad burocrática -encarnada por los cuadros profesionales reclutados por la fracción "blanca"- y una legitimidad popular para la cual el Estado y sus funcionarios siguen siendo blancos de las demandas sociales. Las manifestaciones de descontento que protagonizaron algunos beneficiarios de planes sociales frente al intento de implementación de la tarjeta magnética revelaron una clara tensión entre un

sector tecnocrático-profesional y otro más tradicional que, si tiene su principal fortaleza en el contacto cotidiano con el mundo de los mediadores, resulta -al contrario que el primero- escasamente atractivo para los votantes independientes de la sociedad neuquina.

De la misma manera, el acercamiento a partidos mediáticos de centro-derecha y las aspiraciones presidenciales del gobernador Sobisch, constituyen significativos indicios de las motivaciones de esa dirigencia que buscó redefinir la imagen pública del partido. No obstante, esa dirigencia se enfrenta al dilema de avanzar en el acercamiento al electorado independiente, al tiempo que trata de mantener la tradicional fuente de sustentación que para el partido han representado los sectores populares de la sociedad neuquina.

El apoyo electoral nada despreciable que la candidatura Sobisch-Brollo obtuvo en 2003 desde fuera del propio MPN, sugiere que el proyecto de la nueva dirigencia partidaria ha sido bastante eficaz en la apelación a un electorado extrapartidario independiente que vota en función de una evaluación positiva del gobierno de Sobisch y no sobre la base de los vínculos de lealtad partidaria. Esta estrategia, mediante la cual la nueva dirigencia buscó acrecentar sus apoyos electorales más allá de los límites de la estructura del partido,

parece indicar la lenta pero firme construcción de un campo de centro-derecha, en el cual el MPN opera como partido pivote de coaliciones electorales con las que se garantiza la afluencia de un caudal electoral más que significativo.

Este rumbo no ha sido más que fortalecido por el comportamiento de los restantes partidos que gozan de presencia efectiva en el sistema político neuquino. Por una parte, existen algunas fuerzas políticas que, sin tener un importante peso electoral propio, ven en la formación de alianzas con el MPN un medio para acceder a la burocracia provincial o para continuar negociando el apoyo dentro de la legislatura, actuando como recursos adicionales del oficialismo para lograr la aprobación de sus proyectos políticos. Por otro lado, los partidos ubicados en el arco de la oposición enfrentan serios problemas organizativos, como lo demuestra que no han logrado todavía garantizar la disciplina partidaria de sus bancadas en la legislatura, siendo así altamente vulnerables a las estrategias de cooptación desplegadas por el partido dominante.

Conclusiones

Este breve repaso sobre la evolución del sistema político neuquino -fuertemente afectado por las transformaciones desarrolladas

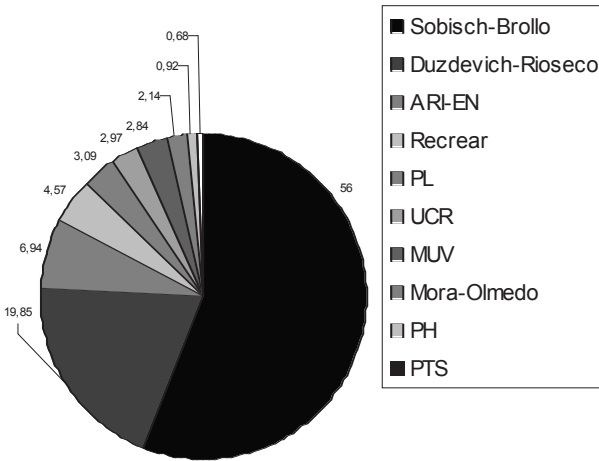
dentro del MPN-, muestra un claro proceso de deterioro de los rendimientos electorales del partido provincial a lo largo del período. Sin embargo, como hemos señalado, es equívoco tomar esa trayectoria como evidencia de un debilitamiento absoluto de aquel partido. Más bien, como hemos intentado demostrar en este trabajo, se trata de un proceso ligado con la resolución de la sucesión partidaria y las nuevas estrategias coalicionales desplegadas por el partido para compensar su pérdida de votos. En efecto, al haber completado la sucesión de la generación fundacional -proceso abierto hacia 1991-, el MPN se dirige hacia la articulación de un campo de centro-derecha que opera como fuente adicional de apoyo político al mantenimiento del modelo económico por el cual se ha definido la nueva dirigencia partidaria, atando el destino de la provincia a la suerte de los recursos hidrocarburíferos y reduciendo los organismos de planificación a entidades dedicadas a la recolección de información estadística.³⁴

Además de garantizar la reproducción de esta economía de enclave, los miembros no emepennistas de ese campo de centro-derecha se mostraron como aliados del partido gobernante en el proyecto de reforma de la constitución provincial.³⁵ A través del

³⁴ Demetrio Taranda y José Luis Bonifacio, "Estado, ...", op. cit., pp. 54-57.

³⁵ *Río Negro*, 1/10/2003.

Gráfico N° 4. Porcentaje de votos en elecciones para gobernador 2003 (sobre votos positivos)



Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría Electoral Provincial

mismo, la dirigencia del partido renunciaba a la re-reelección del gobernador -accediendo con ello a las demandas de "transparencia" del electorado independiente- pero al mismo tiempo intentaba avanzar en una reforma política que brindara al MPN algunos resguardos institucionales que favorecieran su permanencia al frente del gobierno, tales como la reducción de las bancas de la legislatura o el establecimiento de un sistema mixto de representación. Aun cuando proyectos de ese cuño no lograron su aprobación en el seno de la Convención Constituyente, su propuesta comprueba que la dirigencia partidaria ha mostrado preocupación por introducir reformas institucionales

que le permitieran hacer frente al declive de sus resultados electorales.

Sin embargo, no debe tomarse ese decrecimiento electoral como evidencia de un proceso acumulativo de debilitamiento del partido provincial. Como hemos intentado demostrar, el MPN ha reaccionado a la merma de su electorado estableciendo coaliciones con partidos de centro-derecha que han coadyuvado a garantizar el predominio de aquél en el escenario político provincial. Si bien la exitosa supervivencia de uno de los últimos partidos provinciales gobernantes ha acaparado la atención de los analistas políticos regionales, resulta interesante notar que la importancia adquirida

Cuadro N° 2. Elecciones para Gobernador 28 de septiembre de 2003
Electores hábiles: 322.109

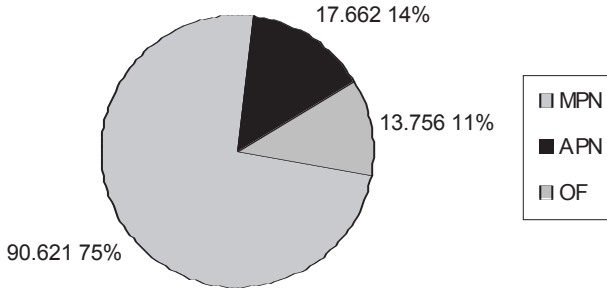
Partido/coalición	Votos	%
Sobisch-Brollo	122.039	56
Movimiento Popular Neuquino	90.621	41,59
Apertura Popular de Neuquén	17.662	8,1
Opción Federal	13.756	6,31
Duzdevich-Rioseco	43.247	19,85
Partido Justicialista	26.441	12,13
El Frente y la Participación Neuquina	9.101	4,18
Movimiento de Integración y Desarrollo	7.705	3,54
ARI-Encuentro Neuquino	15.128	6,94
Recrear	9.948	4,57
Patria Libre	6.733	3,09
Unión Cívica Radical	6.465	2,97
Movimiento Unidad de los Neuquinos	6.197	2,84
Mora-Olmedo	4.664	2,14
Izquierda Unida	2.615	1,2
Partido Obrero	2.049	0,94
Partido Humanista	2.008	0,92
Partido de los Trabajadores Socialistas	1.488	0,68
Votos positivos	217.917	90,73
En blanco	17.727	7,38
Anulados	3.906	1,63
Recurridos e impugnados	632	0,26
Totales	240.182	74,57

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría Electoral Provincial

por aquel espectro de centro-derecha parece estar en sintonía con el contexto de desmasificación y oligarquización de la política que Kenneth Roberts ha señalado para el conjunto de América latina³⁶ En el caso particular del MPN, esa tendencia al reforzamiento de las elites frente a las

bases partidarias resulta comprobable en la emergencia de un conflicto entre una fracción “tradicional”, dedicada a la construcción de vínculos con los mediadores surgidos de los sectores populares, y otra tecnocrática que ha colonizado los cargos de la administración pública con sus propias

³⁶ Kenneth Roberts, “El sistema de partidos y la transformación de la representación política en la era neoliberal latinoamericana”, *Asedio a la política...*,

Gráfico N° 5. Procedencia del voto para Sobisch-Brollo

Fuente: elaboración propia sobre datos de la Secretaría Electoral Provincial

redes, integradas por funcionarios profesionales.

Por otra parte, las tendencias que hemos identificado brevemente en el marco de este trabajo, exigen una profunda revisión de la caracterización tradicional del MPN como partido hegemónico. Lejos de haber triunfado en todas las votaciones celebradas en el período, el partido provincial ha registrado un número de derrotas en elecciones legislativas y municipales que no debe ser desestimado en el análisis. Aunque en el período observado en este trabajo el MPN retuvo sin mayores dificultades el control del ejecutivo en cada competencia electoral por el cargo, los reveses que ha registrado en otros planos electorales sugieren que es necesario abandonar la idea del MPN como hegemónico y considerarlo en cambio un partido predominante.

Las últimas elecciones nacionales y provinciales parecen confirmar las tendencias que hemos señalado. En primer lugar, las presidenciales volvieron a poner de manifiesto la correspondencia del electorado provincial con los resultados nacionales, a pesar de que Neuquén era el distrito más fuerte de la fórmula Sobisch-Asís, consiguiendo un 20,44% de apoyo contra el 1,40% que obtuvo en todo el país. De esta manera, como lo hizo a lo largo de todo el período aquí analizado, el electorado neuquino acompañó los resultados en elecciones presidenciales. Puertas adentro de la provincia, el MPN ha logrado mantenerse como partido predominante, aunque para ello volvió a recurrir a una política de coaliciones que parece haber acrecentado su importancia para el oficialismo. Aun con un nuevo candidato, Jorge Sapag, el MPN ratificó las alianzas establecidas con partidos

menores que en esta oportunidad se mostraron todavía más importantes desde el punto de vista estratégico para asegurar una mayoría legislativa al partido gobernante. Al mismo tiempo, los resultados de las elecciones de senadores y diputados nacionales han representado reveses importantes para el partido provincial a manos de la alianza Frente Para la Victoria. En cuanto a los escenarios municipales, tuvo lugar una

serie de desplazamientos que han implicado la pérdida de algunas localidades y la recuperación de otras por parte del MPN. Considerados estos elementos en su conjunto, parecen existir pocas dudas de que la caracterización del MPN como partido hegemónico deba reemplazarse por la más consistente definición del mismo como partido predominante.

Marzo 2008

Desarrollo Económico Revista de Ciencias Sociales

COMITÉ EDITORIAL: Juan Carlos Torre (Director), Carlos Acuña, Luis Beccaria, Rosalía Cortés, Mario Damill, Juan Carlos Korol, Edith Obschatko, Fernando Porta, Elena Kiyamu (Secretaría de Redacción).

ISSN 0046-001X

Vol. 47 Julio-setiembre de 2007 N° 186

EDWARD L. GIBSON : Control de límites: autoritarismo subnacional en países democráticos.

EDUARDO M. BASUALDO , CECILIA NAHON Y HUGO J. NCHTEFF : La deuda externa privada en la Argentina (1991-2005). Trayectoria, naturaleza y protagonistas.

OSVALDO BARRENECHE : La reforma policial del peronismo en la provincia de Buenos Aires, 1946-1951.

JOSÉ LUIS NCOLINI LLOSA : Tipo de cambio dual y crecimiento cíclico en Argentina.

COMUNICACIONES

LAURA C. ROTH: Acerca de la independencia judicial en Argentina: la creación del Consejo de la Magistratura y su desempeño entre 1994 y 2006.

INFORMACION DE BIBLIOTECA

INFORMACION INSTITUCIONAL

Desarrollo Económico es indizada, con inclusión de resúmenes, en las siguientes publicaciones: **Current Contents** (Social Science Citation Index, Institute for Scientific Information); **Journal of Economic Literature** (American Economic Association); **Sociological Abstract** (Cambridge Scientific Abstracts); **International Bibliography of the Social Science** (British Library of Political and Economic Science y UNESCO); **Clase** (UNAM, México); **Hispanic American Periodicals Index** (HAPI, Universidad de California, Los Angeles). También en otras ediciones de carácter periódico y en volúmenes especiales nacionales e internacionales, así como en índices en versión electrónica.

DESARROLLO ECONOMICO – *Revista de Ciencias Sociales* es una publicación trimestral editada por el Instituto de Desarrollo Económico y Social (IDES). Suscripción anual: R. Argentina, \$ 120,00; Países limítrofes, US\$ 68; Resto de América, US\$ 74; Europa, US\$ 76; Asia, África y Oceanía, US\$ 80. Ejemplar simple: US\$ 15 (recargos según destino y por envíos vía aérea). Más información en: desarrollo@ides.org.ar, o disponible en el Web SITE : www.ides.org.ar. Pedidos, correspondencia, etcétera, a:



Instituto de Desarrollo Económico y Social

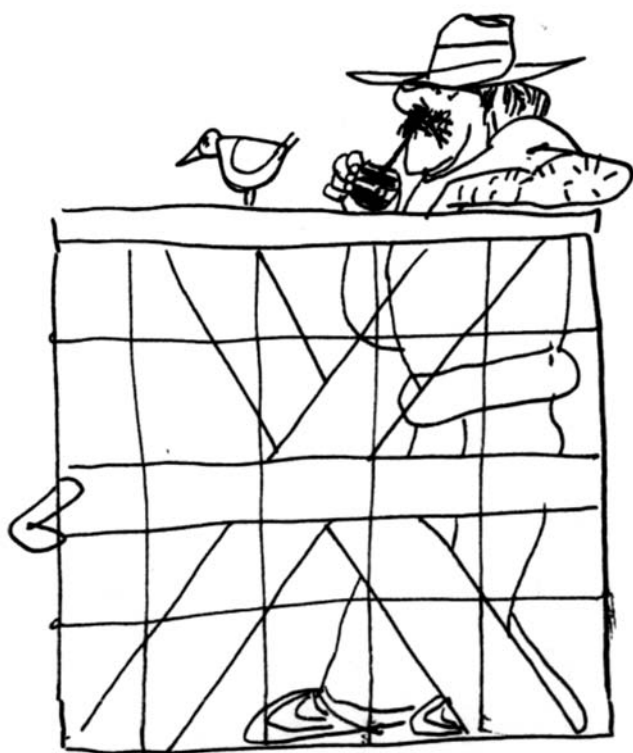
Aráoz 2838 ♦ C1425DGT Buenos Aires ♦ Argentina

Teléfono: 4804-4949 ♦ Fax: (54 11) 4804-5856

Correo electrónico: desarrollo@ides.org.ar

En resumidas cuentas* 45 días de noticias

1 0 4 / 1 5 . 0 5 . 2 0 0 8



* La elaboración de esta síntesis está bajo la responsabilidad de la dirección de la revista y no se somete a dictamen del referato de **Realidad Económica**.

Esta sección de Realidad Económica pretende reflejar hechos y comentarios de significativa trascendencia producidos en los 45 días que abarca la periodicidad de la revista. Es nuestra intención que se convierta en una especie de "ayuda memoria" para sus destinatarios. Como toda selección, corre el riesgo de caer en arbitrariedades que procuraremos acotar, con la colaboración y sugerencias de nuestros amigos lectores.

O P I N I O N E S

✓ ALEJANDRO ROFMAN:

UNA DISPUTA POR EL EXCEDENTE

“El ‘campo’ es un recinto geográfico con una extensa, variada y heterogénea trama social donde los actores que despliegan su actividad son muy diferentes y cumplen roles distintos. Los que toman decisiones son esos actores en función de su definida inserción social. Así, en el ‘campo’ o en el sector agropecuario pueden coexistir un grupo empresarial como Cresud, que posee centenares de miles de hectáreas y alquila otras tantas, y un minifundista del Chaco que siembra algodón en 5 hectáreas (el 70 por ciento del total de los agricultores algodoneiros de esa provincia). Estos lo venden al ‘bolichero’ a precio vil para retirar comida, pero no les alcanza para alimentar a toda su familia, por lo que deben vender su fuerza de trabajo en el mercado y/o cultivar productos en su finca para el autoconsumo. En el ‘campo’ coexisten actores sociales poderosos que controlan la actividad por su posición oligopólica o monopólica. Y ejercen relaciones de dominación sobre otros actores de menor poder negociador. Arriendan campos y contratan fuerza de trabajo. Es un espacio social altamente complejo y heterogéneo. En el Censo de 2002 se estimó en poco más de 300.000 la cantidad de productores agropecuarios. Entre 1988 y dicho año abandonaron la actividad alrededor de 100.000 pequeños y medianos. En los últimos años, muchos de los que no desaparecieron se dedicaron a cultivar soja en el verano (y luego hacen trigo u otra actividad en el invierno). Son alrededor de 70.000 productores. También están los rentistas de tierras y los *pools* de siembra. Estos suman unos 2000, que han sido responsables del 80 por ciento de la producción de soja. ¿A qué se dedica el resto de los agricultores y ganaderos? A una gran gama de procesos de producción, ya sean perennes o anuales. Se encuentra la actividad ganadera –ovina, vacuna, porcina– en todo el país, según climas y recursos. Frutas de pepita –manzana y pera– en el Alto Valle de Río Negro y en Cuyo. Frutas de carozo, como durazno y ciruela, en Cuyo y provincia de Buenos Aires, la uva en Cuyo y el norte, el citrus, en la Mesopotamia y en provincia de Buenos Aires. Maíz y girasol (también cultivos de verano) en la Pampa Húmeda y en el oeste y el norte. Caña de azúcar, en el norte. Algodón, en el nordeste. Poroto, en el norte. Yerba mate y té, en Corrientes y Misiones. Tabaco, en varias provincias nortefías. Avicultura y arroz en la Mesopotamia y en las provincias de Buenos Aires y Córdoba. A todo ello hay que agregarle toda la actividad hortícola, que produce para el mercado de consumo de todo el país hortalizas y legumbres, diseminada por el amplio territorio nacional. La extensa lista indica que este conflicto por el reparto de la ganancia y la renta empresarial de la soja abarca solamente al 20 por ciento de los productores, siendo la mayor parte de ellos ya no más propietarios de la tierra. En las últimas campañas agrícolas de la Pampa Húmeda y algunas provincias cercanas, el 70 por ciento de la tierra no es explotada por sus dueños, sino que es alquilada. Los que arriendan sus predios, nietos de los arrendatarios que poblaron las praderas fértiles de la Argentina un siglo atrás, cobran un porcentaje de la producción física valorizada por precio en el mercado como arriendo y los disfrutan en los centros urbanos cercanos o alejados. Seguramente

muchos de ellos protestaron en la zona norte de la ciudad de Buenos Aires y en ciudades del interior (como Rosario) donde residen, porque si las retenciones aumentan, el precio de mercado baja y se perjudican. Debe quedar bien en claro que esta es una disputa sobre excedentes económicos reconocidos por todos los implicados en la puja, en relación con la estrella de la actividad agrícola argentina: la soja, que entrega anualmente en torno de 45 millones de toneladas, el 50 por ciento de la producción agraria argentina. Como en el último semestre la soja creció en valor de mercado por unidad de peso (tonelada o quintal) casi el 70 por ciento, lo que está en disputa es una parte mínima de dicho incremento. Ningún sojero corre el peligro de quebrar ni de morir de hambre, sino que pelea, por sí o por intermediarios, para que no se le rebane el fabuloso incremento de sus beneficios netos.” (**Economista del Plan Fénix**; <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2341>)

✓ ALFREDO ZAIAT:

UN NUEVO BLOQUE DE PODER

“En la década de los noventa emergió con fuerza un nuevo bloque de poder económico, que nació de la comunión de grupos locales, bancos internacionales y multinacionales de servicios públicos. Las compañías privatizadas surgieron a partir del desguace del Estado y pasaron a ocupar un lugar central en el ámbito económico. Su inmenso poder financiero, incrementado por una estructura tarifaria que les regalaba una elevada rentabilidad, lograba sumar voluntades de políticos y de gran parte de los medios de comunicación. Incluso un sector de la población estaba satisfecho porque tenía una línea de teléfono, autopistas, luz y gas sin cortes en el suministro y no le importaba pagar caro por el servicio ni que se incumpliera el compromiso de brindar cobertura a áreas marginales. (...) Los piquetes verdes que duraron 21 días fueron la exteriorización del poder económico emergente de los barones de la soja. A diferencia de las privatizadas y los bancos, en este caso cuentan con el invaluable aporte, físico y discursivo, de pequeños productores y de la clase media agraria ascendente. Como se pudo observar con nitidez en estos días, el gigantesco poder financiero del complejo sojero, que investigadores aliados al negocio del poroto denominan sin inocencia “tramas productivas”, lograron capturar el interés de políticos y de gran parte de los medios de comunicación. Hasta reductos de defensa del desarrollismo y de la industria han mudado su vocación a la tutela del negocio de la soja, integrado por grandes arrendatarios, *poools* de siembra, multinacionales de la semilla transgénica, copiadores y gigantes exportadores. Esa corriente es acompañada por un sector de la población urbana, ya sea por oposición al Gobierno o por estar vinculado con la renta del campo. Incluso el gobierno fue cómplice del crecimiento de ese nuevo bloque de poder porque en una primera etapa le sirvió para dar estabilidad a la economía luego del derrumbe de la convertibilidad. Como en los momentos de auge de las privatizadas y de los bancos, hoy poco importa que probablemente se esté incubando una crisis por la extrema vulnerabilidad económica, social, política y ambiental que implica el monocultivo. Ya llegará el tiempo para lamentarse de políticos, productores, clase media y el coro de voceros afinados por la adoración al poroto de oro, del mismo modo que lo hicieron luego con las privatizadas y los bancos

cuando se rompió la cadena de la felicidad. El fabuloso ciclo de alza de las materias primas, impulsado por la revolución industrial tardía de China, el avance sostenido de India y el desarrollo de los biocombustibles, ha permitido la creación de un dinámico núcleo de poder económico. En los últimos cinco años no hubo sector que haya creado y concentrado tanta riquezas como el de la soja y subproductos. El capital, que en Argentina tiene una acentuada característica rentística, va mudando en busca de los nichos de mayor rentabilidad. Los grandes capitales locales se lanzaron a participar del proceso de privatización, para luego retirarse previa valorización de sus respectivos paquetes accionarios. También intervinieron en posiciones de liderazgo en el sistema financiero, para terminar vendiendo al mejor postor extranjero. Siempre con abundante liquidez disponible, poseen la particularidad de ir recorriendo los sectores de mayor rentabilidad con una estricta lógica financiera para su capital. En el pasado lejano fue la industria sustitutiva de importaciones con protección estatal, luego la banca y la especulación financiera, más tarde las privatizadas y ahora el agrogocio. Este comportamiento nómada del capital brinda pistas para entender la tibia y hasta indiferente posición que tuvieron las cámaras que reúnen a empresarios de la industria, de la banca, la construcción y los servicios frente al desafío del campo. No se trató de solidaridad corporativa, sino que muchos de los dueños de compañías de esos rubros tienen también capitales invertidos en el agro porque hoy les resulta una actividad financiera rentable. La reacción destemplada de un sector del campo no hay que entenderla entonces por la suba de unos pocos puntos en las retenciones porque, haciendo bien las cuentas, no afectan la rentabilidad esperada cuando decidieron la siembra. La suba de los precios internacionales en los últimos meses más que supera la tibia intervención estatal vía retenciones móviles. El saldo del piquete del desabastecimiento fue el alumbramiento de un nuevo bloque de poder, que ha tenido como partero la invaluable colaboración de los pequeños productores liderados por la que en otros tiempos planteaba opciones progresistas Federación Agraria.” (Economista y periodista; Suplemento Cash, *Página 12* - Buenos Aires, Argentina, 13-04)

✓ **FABIÁN AMICO:**

UNA MEDIÁTICA BATALLA DE IDEAS

“Verdades y mentiras sobre el conflicto agropecuario. Las negociaciones en curso entre el gobierno y las entidades del sector agropecuario se producen en un contexto general signado por una fuerte batalla ideológica y un duro debate sobre los posibles modelos de desarrollo. En ese marco, con la cancha de los medios de comunicación absolutamente inclinada a favor de una dirección ortodoxa, conservadora y en defensa de los intereses del *establishment* en general, se han vertido en estos días una serie de argumentos falaces y de mentiras que es preciso discutir. Esos argumentos, muchas veces esgrimidos por los representantes del campo y otras por los “comunicadores”, pueden agruparse en torno de los siguientes: 1. Las retenciones son un impuesto “distorso”, 2. El campo es quien “banca” al conjunto del país, 3. El campo es quien mayor esfuerzo hizo para la recuperación económica de estos últimos años, 4. El campo es uno de los sectores que más impuestos paga, 5. Como la soja se

exporta casi en su totalidad, debería tener menores retenciones, 6. Es injusto que hayan aumentado las retenciones después de que los productores ya habían sembrado teniendo en mente el precio de ese momento. Una presentación detallada del Centro de Estudios Arturo Jauretche responde a varias de estas afirmaciones. Allí se recuerda que las retenciones son un impuesto a las exportaciones que capta una parte de la renta de la tierra, en este caso aumentada considerablemente por los altos precios internacionales. Como tal, no es equivalente a los aportes fiscales que hacen los salarios o el impuesto a las ganancias. Más aún: la renta del agro se vincula con los precios internacionales por la vía del tipo de cambio (una variable de política económica): en ese contexto, reclamar que las retenciones son “confiscatorias” equivale a decir que la devaluación de 2002 fue “confiscatoria” del salario y de las ganancias. Un absurdo. Pero vayamos paso a paso. -Primero: ¿Son un impuesto “distorsivo”? Sí, son distorsivas ya que introducen una “distorsión” en el funcionamiento del mercado. En idéntico sentido, todos los impuestos son “distorsivos”. En verdad, quienes emplean el calificativo de “distorsivas” suponen un mundo idílico donde existiría, previo al Estado y a la estructura institucional de la sociedad, un mercado de libres productores/compradores con perfecto conocimiento y perfecta competencia. (...) Del mismo modo sería “distorsivo” que el Estado provea educación pública (porque distorsionaría el “mercado” de “servicios educativos” privados) o que el Estado provea salud pública (“distorsionaría” el “mercado” de los “servicios de salud”), etcétera. En verdad, lejos de las utopías ingenuas, el imperio del “libre mercado” es el reino descarnado del más fuerte y, por tanto, la intervención pública apunta en general a incluir los sectores que el mercado excluye, hacer lo que el mercado no hace y fijar algunas pautas mínimas de convivencia social, llegando en el límite a la planificación de la vida económica con criterios acordes a la etapa civilizatoria en que nos encontramos. -Segundo: “El “campo” es quien más produce para el país”. El sector agropecuario, que tiene una gran diversidad de actores y de producciones (no sólo ganado vacuno, soja, trigo y maíz), incluyendo trabajadores asalariados -en un setenta por ciento en negro-, no es el sector que más produce ni que agrega más valor. En 2007 el PBI del país fue de 359 mil millones de dólares. El sector agropecuario completo (agricultura, ganadería, caza y silvicultura) aportó 19 mil millones de dólares, el 5,3 por ciento de la economía nacional. En otros términos: de cada 100 pesos de bienes y servicios que se venden en la Argentina, para consumir o para invertir, sólo cinco pesos provienen del “campo”. Así, el sector agropecuario es el octavo sector económico en importancia de la economía argentina. -Tercero: “El campo es quien mayor esfuerzo hizo en estos años de recuperación económica”. En principio, debe decirse algo aunque resulte obvio: el aporte principal provino de los trabajadores que, no sólo no “ganaron”, sino que recién ahora están recuperando las pérdidas salariales que sufrieron con la devaluación. En términos generales, el PBI creció entre 2002 y 2007 un 52,7 por ciento: pasó de 235 mil millones de dólares, a 359 mil millones. El sector agropecuario pasó de aportar catorce mil millones de dólares a producir 19 mil millones. En suma, el “campo” aportó el 3,7 por ciento del crecimiento económico global ocurrido entre 2002 y 2007, y es el séptimo sector económico en importancia por su aporte al crecimiento. Mucho más aportaron la industria, el comercio, el transporte y la construcción. -Cuarto: “El campo paga muchos impuestos

como para que ahora le pongan retenciones". Se aduce que las retenciones "afectan la rentabilidad" del agro. Pero ¿cuánto paga de impuesto a las ganancias el "campo" en relación con su importancia económica? En 2007, del total del impuesto a las ganancias, el sector agropecuario aportó 1.170 millones de dólares: el cuatro por ciento (...). La industria, por ejemplo, pagó nueve mil millones, que representan el 35 por ciento. Según datos de Afip, el agro emplea menos trabajadores y les paga menos en promedio que la industria. Por ende, la proporción del valor agregado que va a las ganancias del empresario es mucho mayor en el campo que en la industria (...). Significa, por ende, que el "campo" evade mucho más. -Cinco: "Si la soja se exporta casi en su totalidad, entonces debería tener menores retenciones". Aunque la soja no sea parte del consumo interno, su continuo y sostenido avance en la superficie sembrada es sumamente problemático. Cada hectárea adicional que se siembra con soja, es una hectárea menos que hay para dedicarla a otros cultivos, a la ganadería o a la lechería, además de que el monocultivo de soja deteriora la tierra y demanda crecientes cantidades de fertilizantes y herbicidas, disminuye la diversidad de actividades agropecuarias, limita la oferta agroindustrial y destruye empleo rural. El inefable ingeniero Héctor A. Huergo, por ejemplo, cabeza del suplemento rural de *Clarín* y defensor abierto del complejo sojero, argumenta que la consecuencia de las retenciones "es desatender el llamado global por más alimentos, porque quitar incentivos al agro se paga con menor producción futura", cosa que se viene diciendo desde 2002 aunque la producción no deja de aumentar. (...) Si se considera un conjunto de 18 cultivos, en 1980 se sembraron con ellos 20,7 millones de hectáreas y el ocho por ciento fue de soja. En los últimos 26 años la superficie dedicada al conjunto de cultivos mencionado arriba, aumentó un 51,2 por ciento, pero la superficie dedicada a cultivos que no son soja se redujo 17,8 por ciento. Esto es "sojización". Hay quienes afirman -Huergo, por ejemplo-, con cierto aire sofisticado, que no hay que "demonizar" a la soja, pero olvidan decir que esta tendencia arrancó mucho antes que se aplicaran retenciones. Y tampoco explican cómo piensan que se van a producir los alimentos que el país (no el mundo) necesita si la "sojización" continúa. (...) -Sexto: "Es injusto que se hayan aumentado las retenciones después de que los productores decidieran la siembra". Durante 2007, el precio internacional de la soja era de 317,3 dólares la tonelada según Chicago Board of Trade. Las retenciones eran del 35 por ciento, por lo cual el precio de venta -descontadas esas retenciones- ascendía a 206 dólares la tonelada. En febrero de 2008 el precio internacional de la tonelada de soja había aumentado a 508 dólares, ¡un sesenta por ciento! Las retenciones subieron de nivel a cuarenta por ciento, un aumento del 14,3 por ciento. El precio de venta, descontadas las retenciones, llega así a 304 dólares la tonelada, (...) ¡47 por ciento! Por tanto, los precios que obtendrán tras la cosecha serán superiores en 47 por ciento a los que estaban vigentes cuando se realizó la siembra. En suma, se puede estar a favor o en contra del gobierno, se puede legítimamente reclamar medidas adicionales para los pequeños productores (muchas veces estrangulados por los *pools* de siembra y por los mismos grandes complejos sojeros que alentaron el paro agropecuario). Lo que no se puede es mentir." (**Economista**; <http://pca.org.ar>, 25-04)

P O L Í T I C A**✓ COMFER**

“El subsecretario de Medios de la Nación, Juan Gabriel Mariotto fue designado interventor del Comité Federal de Radiodifusión (Comfer), en reemplazo de Julio Bárbaro, que renunció ayer. Así se publicó hoy en el decreto 520/2008 del Boletín Oficial. Ayer, en diálogo con *Perfil.com* el renunciante Julio Bárbaro reconoció diferencias con el Gobierno y resaltó que los dialoguistas no tienen lugar. En declaraciones a DyN, Bárbaro agregó que ‘no es la primera vez’ que renuncia a un cargo y que rechazó el cargo de embajador en Perú que le había ofrecido el Poder Ejecutivo. ‘No acepto ir a una embajada, agradezco, declino y vuelvo a mi casa’, concluyó.” (*Perfil* -Buenos Aires, Argentina, 1-04)

✓ LA PRENSA NO QUIERE SER OBSERVADA

“La Asociación de Entidades Periodísticas Argentinas (Adepa) publicó una solicitada en la que rechazó el propósito ‘superfluo, anacrónico y perverso’ del Gobierno nacional de controlar al periodismo, y reivindicó el rol de control que ejerce la ciudadanía, a partir de sus propias preferencias. El texto de Adepa, titulado ‘El rol de los medios’, también señaló que el Gobierno pretende ‘enmascarar su objetivo de controlar al periodismo para adocencarlo’ a través del Observatorio de Discriminación en los Medios, del Inadi, al que se refirió, según su punto de vista, ‘para transformarlo en una herramienta que le garantice -son sus palabras- un relato mediático que brinde cabida a todas las opiniones’. La semana pasada, la presidenta Cristina Fernández avanzó en el análisis de la ampliación del Observatorio de Medios del Comfer, al cual se sumará a las facultades de Comunicación del país, tras una reunión con el decano de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA, Federico Schuster, quien le acercó un informe crítico sobre el papel de la prensa en relación con el conflicto con el campo. A partir de ese Informe, el Consejo Directivo produjo una resolución en la que se señaló que el tratamiento periodístico del paro agropecuario ‘lejos de importar afirmaciones de hechos o apreciaciones opinables, llenan de vergüenza e indignación por sus contenidos clasistas y racistas y por la supina ignorancia que revelan’. (...) Cristina dijo: ‘algunos medios todavía nos deben la calidad institucional y democrática que han reclamado desde siempre, por supuesto a los otros, nunca a ellos mismos’.” (*La Gaceta* -Tucumán, Argentina, 9-04)

✓ LA DICTADURA ES PRO

“Mauricio Macri designó en la Procuración General de la Ciudad, que comanda Pablo Tonelli, a un capitán de navío que fue asesor legal en la ESMA y que defiende a los ex represores del campo de concentración que regentaba el ex almirante Emilio Massera. Se trata de Pedro Carlos Florido, un abogado que presta asistencia jurídica a los ex marinos que revistaron en el predio de Avenida Libertador al 7000 durante la última dictadura.” (*Crítica de la Argentina* -Buenos Aires, Argentina, 11-04)

“El legislador porteño de PRO, Jorge Garayalde, propuso un proyecto para ‘recordar con agrado’ el 30º aniversario del Mundial 78, sin hacer referencia a la dictadura militar.” (*Crítica de la Argentina* - Buenos Aires, Argentina, 11-04)

✓ RELACIONES CON ESTADOS UNIDOS

“Luego de la reunión de una hora con la presidenta Cristina Fernández, el secretario de Estado adjunto para Asuntos del Hemisferio Occidental, Thomas Shannon, dijo ayer que en el gobierno de los Estados Unidos ‘estamos a favor de una resolución’, en el entredicho con el Club de París. (...) Aunque evitó referirse a Hugo Chávez, el subsecretario reconoció que es ‘de nuestro interés mejorar las relaciones entre Venezuela y los Estados Unidos’. Y tanto a Cristina, como en el almuerzo que compartió con el jefe de Gabinete, Alberto Fernández, Shannon explicó que EUA tiene un intercambio comercial de 50 mil millones de dólares con Venezuela y que por eso no se puede tener una mala relación con ese país.” (*Clarín*- Buenos Aires, Argentina, 11-04)

✓ INCENDIOS: ¿CASUALIDAD O CAUSALIDAD?

“La visibilidad era casi nula. Los sobrevivientes dicen que apenas podían ver un metro hacia adelante. Una pared blanca de humo volvió a convertir a la ruta 9 en un escenario fatal: 4 personas murieron y 20 resultaron heridas en un choque múltiple a la altura de San Pedro entre siete camiones, dos autos, cuatro micros y una combi. Anoche, como medida precautoria se dispuso que no salgan los micros que deben circular por esa ruta, la 12 y la 14.” (*Clarín*-Buenos Aires, Argentina, 17-04)

“El Gobierno reiteró que ‘los incendios no son casuales y no se han ido pagando uno con otro, sino que han sido encendidos’, mientras se están iniciando acciones en la Justicia para determinar la responsabilidad de lo que ocurre en la zona del Delta. (...) Según fuentes oficiales, se identificaron a al menos 100 personas físicas y/o sociedades anónimas, que figuran en el Registro Catastral, que serían las propietarias de las tierras que están siendo consumidas por el fuego. (...) Los habitantes de la Capital Federal y zonas aledañas están viviendo una de las peores jornadas con un denso humo que cubre toda la Ciudad. (...) El titular del INTA, Carlos Cheppi, reveló que son más de 550 los focos de incendio y culpó por el desastre ecológico a los “productores nuevos” de hacienda que se asentaron en la zona. (...) Ente los riesgos que presenta la poca visibilidad provocada por el humo, esta mañana el Ministerio del Interior conjuntamente con la Dirección de Vialidad Nacional y el OCCOVI, declaró la emergencia vial en las rutas y autopistas de la zona comprendida por el norte, oeste y sur del Gran Buenos Aires.” (*Impulso Baires*-La Plata, Argentina, 18-4)

“Dos trabajadores rurales de Zárate sindicados por testigos como quienes iniciaron los incendios en la zona del Delta fueron detenidos ayer por orden de la Justicia federal de Campana. Al cierre de esta edición, el prosecretario del juzgado Juan Arroquigaray confirmó que se los indagaba “por los delitos de contaminación ambiental, daño y estragos, en principio excarcelables, aunque lo estamos analizando en este momento”. La causa ya tiene un prófugo. Se trata del dueño de un campo de Baradero a quien el ministro de Interior, Florencio Randazzo, identificó como Antonio Pazzaglia. Mientras, la policía de la provincia de Buenos Aires detectó ayer dos nuevos focos intencionales sobre la ruta 12, y un abogado anunció una demanda civil por quince millones de pesos.” (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina, 20-04)

✓ SIEMENS, DNI Y MÁS

“Un ejecutivo de Siemens afirmó que esa empresa alemana pagó 70 millones de dólares para quedarse con el contrato para reemplazar y digitalizar 47 millones de DNI durante el segundo gobierno de Carlos Menem. Se trata de un integrante de la sección de Asuntos Comerciales de la transnacional que declaró esta semana en el juicio que le inició el Estado alemán al gigante energético por el supuesto pago de más de 2.100 millones de dólares en sobornos alrededor de todo el mundo.” (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina, 20-04)

✓ LA CRISIS DE RECREAR

“El ex candidato presidencial argentino Ricardo López Murphy afirmó hoy que renunció al partido conservador Recrear, que él mismo creó hace seis años, a raíz de las irregularidades cometidas en las recientes primarias de la agrupación. López Murphy denunció que hubo ‘boletas premarcadas’ y ‘falsificación de firmas’ durante los comicios internos realizados el pasado 6 de abril, que consagraron como presidente del partido opositor al ministro de Desarrollo Social porteño, Esteban Bullrich(...). ‘Se ha violado la carta orgánica (del partido), que es muy exigente, para evitar el clientelismo. La Junta Electoral estaba compuesta por integrantes de una lista y no se excusó’, aseguró el dirigente, que en los últimos comicios generales estableció una alianza con el alcalde de Buenos Aires, Mauricio Macri.(...)Por su parte, Bullrich cuestionó la decisión de López Murphy al considerar que ‘no contribuye a la posibilidad de armar una alternativa al modelo que gobierna’ y advirtió que ‘Recrear debe abandonar los personalismos’ que la ‘llevaron de ser la segunda fuerza opositora a la séptima en sólo cuatro años’(...).López Murphy, titular de Economía durante el gobierno de Fernando de la Rúa (1999-2001), se ubicó en el quinto lugar durante las elecciones presidenciales de octubre pasado, con el 2,7 por ciento, por lo que resultó uno de los grandes derrotados de los comicios en los que triunfó Cristina Fernández.”. (*Univision*, 20-4)

✓ VISITA A ECUADOR DE LA PRESIDENTA

“La presidenta argentina, Cristina Fernández, concluyó hoy una visita de casi 24 horas a Ecuador, donde selló varios acuerdos que refuerzan los vínculos bilaterales. Poco antes de su partida, Fernández destacó la importancia de los convenios rubricados en esta capital entre naciones latinoamericanas, lo cual favorece el avance de la integración regional. (...) La mandataria, quien se reunió con su homólogo Rafael Correa, resaltó la firma del acuerdo para la construcción de una central hidroeléctrica en la selva amazónica. Se trata de la obra más importante en la historia de Ecuador, que será realizada por las empresas nacional Termopichincha y estatal argentina Enersa y demandará una inversión conjunta de 1.600 millones de dólares, aseveró. Tras ratificar su apoyo y solidaridad con este país, tras el bombardeo colombiano a una zona norte de este territorio, Fernández elogió la política del gobierno de Correa, que -dijo- busca la unidad latinoamericana. Además del encuentro con el dignatario de esta nación, la visitante se entrevistó con el alcalde capitalino, Paco Moncayo, quien le entregó la llave de la ciudad. (...) Previo a su retorno a

Buenos Aires, Fernández inauguró el Centro Argentino de Estudios Políticos y Sociales y el fondo Arturo Jauretche en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO). En ese acto, llamó a los intelectuales latinoamericanos mirar la realidad 'desde nosotros mismos' para profundizar la identidad regional y evitar nos impongan visiones externas, como hicieron ya durante décadas." (*Prensa Latina* -Cuba, 21-04)

✓ KIRCHNER PRESIDENTE DEL PJ

"La jueza federal electoral, María Servini de Cubría, avaló la designación de Néstor Kirchner como titular del Consejo nacional del Partido Justicialista. Tras la resolución, el ex Presidente podría asumir inminentemente la presidencia del partido junto a los 74 dirigentes que figuraban en la lista. Por otra parte, Servini de Cubría respaldó la decisión de la Junta Electoral partidaria de rechazar los avales presentados por la lista del Frejuli de los hermanos Adolfo y Alberto Rodríguez Saá, encabezada por Héctor Maya." (*Critica de la Argentina*- Buenos Aires, Argentina, 24-04)

✓ DERECHOS HUMANOS: SECUESTRAN A OTRO TESTIGO

"Juan Evaristo Puthod, el jefe de la Casa de la Memoria de Zárate que estuvo desaparecido 27 horas hasta la noche del miércoles, culpó ayer a 'un grupo de tareas' de haberlo secuestrado, 'encapuchado', 'golpeado' y querido 'matar', mientras lo amenazaban diciéndole: 'No entendiste que tu vida está en nuestras manos; vivís o morís en el momento en que nosotros queremos'. La advertencia revelada por Puthod fue el corolario de una larga travesía que comenzó a las 18.45 del martes 29 y terminó a las 23.15 del miércoles 30, en medio de la denuncia de los organismos de derechos humanos frente a un nuevo caso como el del desaparecido Jorge Julio López y la preocupación oficial por la suerte del militante zarateño, también sobreviviente de la dictadura. (...)El nombre de Puthod saltó a los medios nacionales en las últimas horas: militante de los derechos humanos que preside la Casa de la Memoria de Zárate había sido secuestrado a los 17 años el 28 de marzo de 1976; pasó por siete centros clandestinos durante seis años de dictadura y hasta perdió la visión de un ojo como consecuencia de las torturas." (*Los Andes* -Mendoza, Argentina, 2-05)

E C O N O M Í A

✓ APOORTE INDUSTRIAL AL CRECIMIENTO

"En las últimas semanas circularon numerosas opiniones según las cuales el campo, y en particular el nuevo fetiche argentino, la soja, tiene la paternidad de la recuperación de la economía. Las cifras demuestran que el aporte industrial fue mayor. Según un reciente trabajo de CEPAL (Crisis, recuperación y nuevos dilemas), en el período 2002-2007, la contribución al crecimiento del PIB fue del 22% en la industria, y de sólo 3,5% en el agro. En el período 2003-2007, el PIB creció un 8,8% promedio, el PIB industrial un 10% y el agropecuario menos de 6%. Las exportaciones agrícolas y especialmente las de oleaginosas

han tenido un fuerte crecimiento, en particular el año pasado. Pero las exportaciones de productos de las industrias manufactureras y de las basadas sobre productos agrarios también aumentaron y en algunos rubros más que las del agro. Entre 2002 y 2007, las exportaciones de productos primarios aumentaron un 134%, las de manufacturas de origen agropecuario un 135% y las de manufacturas de origen industrial un 127%. Pero, en el mismo período, las exportaciones de vehículos aumentaron 220% y las de soja y aceite 150% (INDEC).” (*Clarín*- Buenos Aires, Argentina, 12-04)

✓ **NUEVO DIRECTOR DEL BANCO CENTRAL**

“El Poder Ejecutivo Nacional designó director en comisión del Banco Central de la República Argentina al actual gerente general de la entidad, Carlos Antonio Pérez. (...) El decreto 635/2008 publicado hoy en el Boletín Oficial, fundamenta la designación en la necesidad de cubrir un cargo en el directorio del BCRA, y que se ha solicitado el acuerdo correspondiente al Senado de la Nación.” (*Impulso Baires-La Plata*, 17-04)

✓ **EL REGRESO DE PEIRANO**

“El ex ministro de Economía Miguel Peirano fue designado por el Gobierno como nuevo presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior. La entidad está dedicada al financiamiento de empresas y al armado de fondos fiduciarios. La designación fue formalizada a través del decreto 625/2008 publicado hoy en el Boletín Oficial, con la firma de la presidenta Cristina Fernández de Kirchner; del jefe de Gabinete, Alberto Fernández, y del ministro Martín Lousteau. Peirano se desempeñó como secretario de Industria y Comercio, y posteriormente como ministro de Economía y Producción tras la salida de Felisa Miceli del Palacio de Hacienda y hasta la llegada de Cristina Kirchner a la Presidencia.” (*El Cronista*, - Buenos Aires, Argentina 16-04)

✓ **PRÉSTAMO DEL BID**

“El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) otorgó líneas de crédito a la Argentina por 1.000 millones de dólares, que se destinarán a actividades productivas y a la educación. La presidenta Cristina Fernández suscribió los acuerdos con el titular del BID, el colombiano Luis Moreno, en ceremonia realizada en la Casa de Gobierno. ‘Los créditos están destinados a dos sectores emblemáticos, como son la producción y la educación’, declaró la mandataria.” (*Cadena Global* -Venezuela-, 20-04)

✓ **NUEVO MINISTRO DE ECONOMÍA**

El gobierno argentino ha designado como nuevo ministro de Economía a Carlos Fernández, dijo este viernes el jefe de gabinete, Alberto Fernández. ‘El Gobierno encontró en (el jefe de los recaudadores) Carlos Fernández a la persona que garantice el rumbo’, dijo el influyente coordinador de ministros al sostener que el saliente ministro Martín Lousteau ‘no hizo todo lo que se esperaba de él’. (...) El aumento del costo de vida es considerado el problema más grave

de la economía argentina, que mantiene un crecimiento de casi 9% anual en promedio desde 2003.(...) Según el jefe de Gabinete, 'lo único que está absolutamente en claro es que con Carlos Fernández estamos hablando de un ministro que va a seguir adelante con las mismas reglas centrales de este gobierno'.(...) 'Acumulación de reservas, garantía de superávit fiscal, garantía de superávit comercial, búsqueda de desarrollo y productividad para garantizar un mejor desarrollo social', enumeró, al precisar cuáles son esos lineamientos.(...) El jefe de gabinete afirmó que la presidenta Cristina Kirchner pidió la noche del jueves la renuncia de Lousteau al conocer 'algunos planteos sobre el análisis de la economía' hechos por el ministro saliente, quien elaboró un plan antiinflacionario con reducción de gasto público y control del consumo.(...) La salida de Lousteau se produjo en el marco de un enfrentamiento entre el gobierno y los productores agropecuarios a raíz de un aumento de impuestos a las exportaciones de granos, en particular de la soja, que desencadenó una rebelión en el campo.(...) Alberto Fernández aseguró que el recambio en la cartera de Hacienda no implicará cambios en esta política al afirmar que 'ratificamos la idea de las retenciones móviles' (impuestos) para las exportaciones agrícolas. 'Con mi nombramiento no debería cambiar nada' en la política económica, admitió el ministro designado".(*El Nacional-Venezuela*, 25-4)

"El jefe de Gabinete, Alberto Fernández, detalló que 'Lousteau le pidió a la Presidenta una reunión antes de ayer, por cuestiones que venía planteando sobre el análisis que se hacía de la economía', que, según distintas versiones, tenían que ver con un plan para contener el alza de la inflación.(...) 'La Presidenta ayer entendió que lo de Martín Lousteau era un ciclo concluido en el Gobierno y me pidió que lo reciba. Martín me presentó la renuncia, donde invoca motivos personales que le hacen difícil la continuidad'. (...) "Lousteau expreso que él compartía el mismo proyecto de país, pero que su situación personal le hacía difícil seguir adelante". (...) Fue una gestión difícil, signada por un conflicto central, que fue el conflicto con el campo. Hemos ratificado la idea de las retenciones móviles, pero desde hace mucho tiempo se venía hablando de las dificultades que tenía Martín para llevar adelante la gestión'. (...) Fernández desestimó que el alejamiento del joven economista se haya debido a sus diferencias con el secretario de Comercio Interior, Guillermo Moreno.(...) El jefe de Gabinete también confirmó la continuidad de la actual política económica. 'Carlos Fernández es un hombre que piensa la economía en los mismos términos que nosotros. Lo único que está absolutamente en claro es, precisamente, que estamos hablando de un ministro que va a seguir adelante con la continuidad de las políticas de acumulación de reservas, el superávit comercial, la búsqueda de desarrollo y la productividad como reglas, para garantizar un mejor desarrollo social'. (...) Algunos nombres fueron realmente insólitos, y la presidenta Cristina Fernández dejó absolutamente claro hacia dónde tiene que ir la economía."(*Crítica de la Argentina*- Buenos Aires, Argentina, 25-4)

✓ EFECTO "LOCKOUT"

"La balanza comercial cerró marzo con un superávit de 801 millones de dólares, cuando en igual mes del año anterior había sido de 748 millones, a pesar del menor volumen de las exportaciones. De esta manera, según datos difundidos ayer por el Indec, el primer trimestre del año cerró con un superávit

de 2.947 millones de dólares, un 48 por ciento más que los 1.981 millones de igual lapso del año pasado(...).El mes pasado resultó ampliamente favorable para las ventas al exterior, ya que los precios aumentaron, en términos interanuales, un 31 por ciento. Pero este aumento estuvo acompañado por una merma del 9,0 por ciento en las cantidades, debido a que el mes pasado hubo dos feriados, que se sumaron a los 21 días de *lockout* agropecuario.(...)En este marco, las ventas al exterior llegaron en marzo a los 4.961 millones de dólares, un 19 por ciento más que en igual mes del año pasado. En tanto, el mayor nivel de actividad económica hizo que las compras al exterior subieran un 22 por ciento en términos interanuales, para alcanzar los 4160 millones de dólares.(...)Al término del primer trimestre del año, las exportaciones sumaron 15.789 millones de dólares, de los cuales 5.383 fueron Manufacturas de Origen Agropecuario y otros 4.551 productos industrializados. Sin embargo, el rubro que tuvo mayor aumento interanual fue el de Productos Primarios, cuyos envíos crecieron un 75 por ciento, alentado por los mayores precios, para sumar 3.762 millones de dólares.(...)En cuanto a las compras para el período enero-marzo, el total ascendió a 12.842 millones de dólares, un 40 por ciento más que en igual período de 2007. La adquisición de Bienes Intermedios ascendió a 4573 millones, seguidos por los bienes de capital con 3.266 millones. Entre los bienes intermedios adquiridos se destacaron la soja para su elaboración en el país, fertilizantes y agroquímicos y minerales de hierro para la industria. El Mercosur siguió liderando la zona que más productos le compró a la Argentina con el 23 por ciento, seguida por la Unión Europea, con el 20 por ciento. Las naciones adheridas al Nafta con el 11 por ciento; y las de Asia y Pacífico, entre ellas China, Japón e India, con el 10 por ciento. En cuanto a los proveedores, el Mercosur concentró el 37 por ciento de las adquisiciones hechas por el país.” (Página 12- Buenos Aires, Argentina, 25-04)

I N D I C E S

✓ INFLACIÓN POLÉMICA

“El jefe de Gabinete, Alberto Fernández, lamentó hoy que se haya ‘instituido la idea de que acá hay una falsificación de los datos’ sobre la evolución de los precios, y sostuvo que al respecto ‘todos hablan pero nadie mide’. (...)Según el informe del Indec, la suba de precios de marzo fue de apenas 1,1 por ciento, lejos de las estimaciones privadas que duplican y llegan a triplicar el dato oficial. Además, el reporte no dedicó una sola línea al conflicto agropecuario, que derivó en subas de precios debido al bloqueo de rutas.” (*La Voz del Interior* –Córdoba, Argentina-, 11-04)

✓ CRECIMIENTO ECONÓMICO

“La actividad económica argentina creció 8,8% en febrero pasado frente a igual mes de 2007, con una desaceleración de 1,4 puntos porcentuales respecto a esa fecha, informó hoy el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). En tanto, el indicador de actividad cayó 0,4% con relación a enero. Con este resultado el primer bimestre cerró con una expansión del PIB de 9,4%.” (*Ansalatina* –Italia-, 17-04)

✓ **SUPERÁVIT FISCAL**

“El superávit primario registrado en marzo pasado resultó 53,2% superior al verificado en el mismo mes de 2007, anunció hoy el ministro de Economía, Martín Lousteau. ‘En el mes de marzo el sector público nacional registró un resultado primario medido en base caja de 2.275,8 millones superando 790,2 millones o sea 53,2% al resultado del marzo del año 2007’, afirmó el ministro en casa de Gobierno después de reunirse con la presidenta Cristina Fernández de Kirchner. El ministro destacó la importancia de tener un ‘superávit fortalecido’ en tiempos en los que el contexto internacional presenta situaciones de incertidumbre.”(*La Capital*-Rosario, Argentina, 18-04)

✓ **MÁS POBRES POR LA INFLACIÓN**

“Por la suba de los precios de los alimentos básicos, muy por encima de los ingresos de la gente, durante 2007 aumentó entre 1.100.000 y 1.500.000 el número de pobres. (...) Esos números surgen de las distintas estimaciones realizadas por entidades universitarias y consultoras privadas. Por ejemplo, Agustín Salvia, profesor-investigador de la UBA y director del Observatorio Social de la UCA le dijo a Clarín que para fines de 2007 la pobreza urbana se habría situado entre el 28,1 y 30,6% de la población. O sea, habría alrededor de 11.000.000 de pobres, cuando a fines de 2006 según los datos oficiales sumaban 9.700.000. (...) ‘En el segundo semestre de 2007 la incidencia de la pobreza en la población fue del 30,3%. Esto significa que unos 10,8 millones de personas están en una situación de privación, de los cuales 3,5 millones -10%-son indigentes. Lo más significativo es que el número de pobres habría aumentado 1,3 millones en 2007, quebrando la tendencia de disminución que venía desde 2003’.” (*Clarín*- Buenos Aires, Argentina 27-04)

E M P R E S A S

✓ **LA CAÍDA DE LAS RESERVAS DE REPSOL-YPF**

“Repsol YPF informó ayer, en un comunicado a la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, que sus reservas probadas de hidrocarburos cayeron un 8,1% el año anterior en relación con 2006, pese a que la compañía extrajo menos petróleo y gas de los yacimientos que posee en la Argentina(...) La caída de reservas se amplía hasta el 20,3% en relación con las que la compañía tenía en diciembre de 2005. La extracción de hidrocarburos, en tanto, se redujo el año anterior un 4,1% respecto de 2006. La producción de petróleo cayó un 4,8 por ciento, hasta 120 millones de barriles, mientras que la de gas natural disminuyó un 2,5%, hasta 635.000 millones de pies cúbicos, según el informe de la compañía conocido ayer.”(*La Nación*- Buenos Aires, Argentina, 16-04).

C A M P O

✓ **NEGOCIACIONES CON EL GOBIERNO**

“En su primera reunión personal con las entidades del campo, la presidenta Cristina Kirchner defendió ayer la suba de retenciones a las exportaciones de granos, aunque reconoció ‘errores’ de instrumentación y sentó las bases para ‘un diálogo permanente’, con el fin de discutir una nueva política agropecuaria integral”. (*La Nación*- Buenos Aires, Argentina, 12-04)

“Elisa Carrió y Graciela Ocaña –de ellas se trata– salieron al ruedo ayer y se cruzaron por el conflicto del campo.(...) En su clásico estilo, Lilita rompió su silencio después del primer diálogo en un tono más distendido entre las entidades ruralistas y el Gobierno. Sostuvo que el oficialismo tiene ‘características fascistas muy claras’ y cuestionó que la presidenta Cristina Kirchner no haya dado marcha atrás con las retenciones: ‘Temo que el Gobierno pueda traicionar al campo’, (...) ‘Cuando Lilita era más parecida a Carrió que María Julia Alsogaray defendía las retenciones móviles’, le devolvió la ministra de Salud. (...) La líder de la CC consideró que las retenciones son una ‘política fiscalista’ y remarcó que ‘nadie puede quedarse con el 50 por ciento de una retención fiscal previa a los impuestos. Esto no es justo ni para los pequeños ni para los medianos ni para los grandes productores rurales’.(...) La respuesta de Ocaña no fue menos furibunda. ‘La doctora Carrió, como está descansando, porque no tiene empleo conocido, me parece que tiene más tiempo para hablar. Pero nosotros estamos haciendo, no hablamos’.(...) ‘Cuando Lilita era una diputada que representaba los intereses de los chaqueños y no de la Ciudad de Buenos Aires, cuando no era ganadera como ahora, defendía las retenciones móviles’, recordó Ocaña.” (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina, 13-04)

“El jefe de Gabinete, Alberto Fernández, anunció por la noche dos regímenes de reintegros a pequeños y medianos productores (de compensación en retenciones para la soja y el girasol) y productores extrapampeanos (referido al costo del flete). En el primer caso, que abarcaría a 62.500 beneficiarios, se prevé acreditar en 60 días un reintegro a los productores consistente en la diferencia entre los niveles de retenciones al momento de la operación y los vigentes al 10 de marzo, antes de la adopción del nuevo esquema de derechos móviles. Los beneficiarios serán los productores de hasta 500 toneladas de soja y girasol, con superficies de hasta 150 hectáreas en zona pampeana (Buenos Aires, La Pampa, Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos) y hasta 350 en extrapampeanas (Catamarca, Corrientes, Formosa, Jujuy, Misiones, Salta, San Luis, Santiago del Estero, Tucumán y Chaco).” (*Los Andes* -Mendoza, Argentina-, 19-04)

“En el Senado de la Nación, el jefe de Gabinete dijo que el encuentro con los ruralistas fue ‘muy útil’. Confirmó la liberación de las exportaciones de carne y realizó un extenso repaso sobre la política agropecuaria. (...) Fernández destacó que el cultivo de la soja implica el 50% de la tierra sembrada y que el resto se divide entre el maíz y el trigo. A su vez, dijo que la producción de la oleaginosa es en un mero 20% producida por los pequeños productores. ‘Todo lo demás es realizado por los grandes *pools* sojeros’. ‘Muchos aprovechan este

conflicto para usarlo políticamente de un modo tramposo. Y nosotros no podemos encerrarnos en ese debate, es imperioso que salgamos de la trampa y pensemos en el futuro, que es absolutamente promisorio para el campo argentino', agregó al conflicto que, advirtió, se enmarca en una situación mundial en donde varios países ya 'cerraron sus fronteras para la exportación de alimentos.' (Infobae- Buenos Aires, Argentina, 2-05)

I N T E G R A C I Ó N R E G I O N A L

✓ EL BRASIL PREOCUPADO POR EL TRIGO

"El Brasil presiona para negociar un nuevo acuerdo de importación de trigo con la Argentina, de modo de liberar a los importadores brasileños del cupo establecido en el Mercosur, para comprar cereales en terceros países. (...) El ministro de Industria y Comercio Exterior, Miguel Jorge, declaró ayer que la escasez amenaza con ser grande en el 2008. 'Este año tendremos un déficit de 3 millones de toneladas, advirtió' (...) 'Hicimos un acuerdo con la Argentina para comprar 1 millón de toneladas, pero tendremos que negociar otro millón, dijo el ministro' (...) Cuestionó además las 'indefiniciones' del gobierno argentino para decidir si 'libera o no' las exportaciones trigueras argentinas, trabadas desde el año pasado. (...) La Argentina es el principal vendedor de trigo al Brasil: le exporta en promedio 7 millones de toneladas. Pero en 2007 fueron 6,5 millones y en 2008 no superarían los 4 millones". (Clarín- Buenos Aires, Argentina, 13-04)

✓ ENERGÍA: EL PARAGUAY QUIERE UN "PRECIO JUSTO"

"El vicepresidente electo del Paraguay, Federico Franco, afirmó este miércoles que su país venderá energía a la Argentina y el Brasil a un 'precio justo', sin dar precisiones sobre tarifas. 'El compromiso nuestro fue el de facilitar la provisión energética, pero a un precio justo. Ni a un peso de más, ni a uno de menos'. (...) El Paraguay le vende a la Argentina y al Brasil el excedente de la energía que no consume en las hidroeléctricas binacionales de Yacyretá e Itaipú que comparte con ambos países, de acuerdo con lo acordado en tratados específicos. (...) La Argentina pagó por esa energía, en marzo de este año, 99,87 pesos (31,25 dólares) por megavatio/hora al ente binacional Yacyretá, según datos de la Compañía Administradora del Mercado Mayorista Eléctrico (CAMESSA) de la Argentina." (El Nacional-Venezuela, 24-04)

S O C I E D A D

✓ LA GENTE POBRE ... DE ESCRÚPULOS

“Una visita multitudinaria del fisco bonaerense a dos barrios cerrados del Tigre detectó la existencia de 188 mil metros cuadrados de construcción sin declarar, lo que implica deudas impositivas por casi de 6,3 millones de pesos. El operativo, basado sobre mecanismos de observación satelital, puso al descubierto viviendas no declaradas, patentes vehiculares impagas y locales comerciales no registrados en los barrios Santa Bárbara y Santa Catalina. Al frente de la inspección estuvieron el jefe de la Agencia de Recaudación Bonaerense (ARBA), Santiago Montoya, y el intendente de Tigre, Sergio Massa. Además de multas e intimaciones, los funcionarios dejaron en los *countries* la promesa de instalar en los accesos puestos móviles para controlar las patentes de los autos, y de iniciar el mes próximo monitoreos con imágenes satelitales provistas por la Comisión Nacional de Actividades Espaciales (CONAE) sobre todos los barrios cerrados del conurbano. El operativo de ayer se valió de registros fotográficos del programa de internet Google Earth.” (*Crítica de la Argentina*- Buenos Aires, Argentina, 10-04)

✓ FACULTAD DE SOCIALES RESPONDE A LOS MEDIOS

“La Facultad de Ciencias Sociales sólo cumplió con su obligación”, se titula la declaración que dio a conocer ayer la casa que depende de la Universidad de Buenos Aires. El documento responde a los cuestionamientos formulados desde diversos medios de comunicación contra la facultad, después de que ésta criticara los discursos discriminatorios expresados por la prensa durante el *lockout* agrario. (...) Cuestionar que Sociales se pronuncie sobre el tema ‘es desconocer que cobija a una de las carreras de Ciencias de la Comunicación más importantes de Latinoamérica; es ocultar que esta misma facultad se ha pronunciado en cientos de oportunidades con el mismo nivel de independencia y libertad (...) es no reconocer que todos estos otros pronunciamientos no vieron la luz pública porque no fueron considerados adecuados para ser publicados por los mismos medios que hoy acusan a la facultad de colaborar con el cercenamiento de la libertad de expresión; es no reconocer que cada día decenas de medios de prensa buscan en esta misma facultad (...) citas de autoridad y de especialistas para analizar los más variados fenómenos’. ‘Es imposible, entonces, evitar la sospecha de que en buena medida todo este debate forzado y artificioso pueda estar sirviendo de cortina de humo para evitar el verdadero debate (...) a saber, el de si es cierto o no que hubo un tratamiento parcial e interesado de la información, y el de si es cierto o no que dicho tratamiento incluyó un sustrato de discursos e imágenes rayano en formas explícitas e implícitas de clasismo, de racismo, de discriminación ideológica’. (...) ‘Cuando hicimos mención al Observatorio de la discriminación –un organismo que, dicho sea de paso, no prevé sanción alguna para quienes pudieran incurrir en actos de discriminación (...)– no hicimos otra cosa que remitirnos al organismo nacional correspondiente (...) Exhortamos al Estado nacional (y no al Gobierno) a que actuara como tal’. ‘Cuando dijimos que la Argentina necesita una nueva ley de radiodifusión, lo que estábamos indicando es que nuestro país merece salir de

la oscuridad de una reglamentación de la dictadura que sujeta los servicios a la seguridad nacional'." (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina, 11-04)

✓ LA TRATA DE PERSONAS

"El Protocolo de Palermo, el acuerdo internacional más relevante en la materia, impone a los países que lo han suscripto la obligación de adaptar a sus principios la legislación nacional.(...)El Senado argentino aprobó hace más de un año y por unanimidad una norma que, con algunos aspectos criticables pero que no hacen a su esencia, satisface plenamente los estándares internacionales que propone el Protocolo de Palermo. La trata, tal como lo establece el acuerdo internacional mencionado, puede realizarse con tres fines diversos: reducción de una persona a servidumbre o esclavitud, extracción ilícita de órganos o explotación sexual. En los dos primeros casos, el consentimiento de la víctima resulta absolutamente irrelevante, ya que se trata de hechos severamente sancionados por cualquier código penal. En el tercer supuesto, en cambio, la situación es bien diversa, ya que lo que se encuentra más que correctamente penado es la explotación de la prostitución ajena y no su libre ejercicio.(...)Una posición tan extrema cuanto equivocada en torno del delicado problema del consentimiento (nos referimos al consentimiento no viciado que expresa la voluntad de un adulto), provocó recientemente un áspero debate en la Cámara de Diputados, que finalmente convirtió esta semana en ley al mencionado proyecto.(...) Con la mayor buena fe (presunción que no siempre estos grupos suelen otorgar a quienes no piensan como ellos), sectores organizados de la sociedad civil argumentan que en situaciones de una u otra forma vinculadas con el ejercicio de la prostitución, anular la relevancia del consentimiento podría contribuir decisivamente al aumento de la eficacia represiva. Eficacia, cuyos puntos débiles se encuentran mucho más que en las normas, en el accionar de las fuerzas de seguridad incluidos sus responsables políticos territoriales." (*Página, 12*- Buenos Aires, Argentina, 12-04)

✓ IMPA: DESALOJO

"IMPA (Industria Plástica y Metalúrgica Argentina), la primera fábrica recuperada, fue desalojada por orden de un juez en lo comercial. La empresa ya había tenido un intento de desalojo la semana pasada, frenado por los trabajadores. La policía realizó un nuevo operativo el martes a la noche, cuando había sólo cuatro personas en la planta, quienes fueron fácilmente sacados del edificio. Los integrantes de la cooperativa permanecen ahora acampando en la calle, frente a la puerta de la fábrica.(...) Cancelaron una parte de ese monto, pero todavía están impagos alrededor de un millón y medio de pesos. Por esa deuda, dos de los acreedores pidieron la quiebra y el remate de los bienes.(...) Los trabajadores sostienen que habían llegado a un acuerdo económico con los demandantes, pese a lo cual el juez igual ordenó el operativo que los sacó del lugar. (...)Somos 90 personas trabajando en IMPA. El viernes llegamos a un arreglo con estos dos acreedores, les pagamos incluso la primera cuota por 19.500 pesos, pero el juez alegó cuestiones administrativas para sostener el desalojo, como haberle dado el dinero a las empresas directamente en lugar de hacer un depósito judicial'. (...)IMPA fue un símbolo de las empresas reabiertas

por los trabajadores por haber sido pionera en el rubro. En la mejor época de su gestión como recuperada, abrió un centro cultural que ofrecía obras de teatro y talleres de cuanto cosa se podía aprender: fotografía, acrobacia, historieta, música e historia, entre otras cursadas. Fue también la primera en montar un bachillerato popular para adultos que todavía funciona, en la actualidad en una sede de la UBA.(...)El desalojo fue impulsado por el reclamo de una deuda generada por los antiguos dueños de la metalúrgica. La empresa fue recuperada en 1998, en aquel momento la cooperativa se hizo cargo de cinco millones de pesos de créditos tomados por la gestión anterior.” (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina, 17-04)

“Alrededor de 200 personas de la fábrica IMPA y del bachillerato que funciona en el establecimiento, junto a organizaciones sociales volvieron a ingresar esta tarde a la cooperativa, como una medida de fuerza ante la necesidad de recuperar su fuente de trabajo(...)El edificio estaba despejado dado que, horas antes, la policía había retirado el vallado que lo rodeaba y los efectivos que hacían guardia se habían desplazado de los ingresos. Miembros de diversas organizaciones sociales, integrantes de otras cooperativas y de fábricas recuperadas apoyaron la decisión. Sobre la fábrica pesa una clausura efectuada el martes 15 por el juez Víctor Hugo Vitale, ante el pedido de quiebra presentado por dos acreedores de la cooperativa, que luego derivó en un violento desalojo policial de los operarios que se resistían a abandonar el establecimiento.(...) Dedicada a la producción de artículos de aluminio y plástico, IMPA fue recuperada por sus trabajadores en 1998 y es la cooperativa de trabajadores más importante del país. Además de la escuela para adultos también funciona en su interior un centro cultural.” (*Crítica de la Argentina*- Buenos Aires, Argentina, 27-04)

✓ **MACRI Y LOS REFUGIOS PARA JÓVENES DE LA CALLE**

“Dos refugios para chicos en situación de calle, que pertenecen al Estado porteño y que se encuentran cerrados, serán gestionados por ONG a partir de mayo, según dispone una resolución reciente del Ministerio de Desarrollo Social porteño. Se trata del Centro Carlos Cajade y de Ciberencuentro, que cuentan con camas para que los chicos pasen la noche, salas de juegos y computadoras. (...) Los cuestionamientos de la oposición, también apuntaron contra Andrea Bruzos, coordinadora del Programa Chicos en Situación de Calle, que depende de la DGNyA. Hasta diciembre de 2007, cuando asumió como funcionaria, Bruzos era titular de la Asociación Civil Pronat's, una ONG que asiste a chicos pobres. Desde entonces, dejó el cargo en manos de su marido, Nicolás Fariña. La institución tiene un convenio con la DGNyA por los tres hogares de tránsito que posee en la Capital Federal. (...) Desde la oposición se cuestionó que la funcionaria ocupe un cargo desde el cual debería controlar y supervisar a las ONG que trabajan con la ciudad, entre ellas la que dirige su esposo. 'La ciudad no cuenta con una ley de ética pública, pero por una cuestión de sentido común, Bruzos tendría que renunciar'.” (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina-23-04).

J U S T I C I A

✓ JUSTICIA CUESTIONADA

“La Unión de Empleados de la Justicia de la Nación (UEJN) denunció ante el Consejo de la Magistratura la ‘inacción’ de los jueces federales de todo el país frente a los piquetes de los productores agropecuarios que se extendieron durante veintidós días. El gremio, que lidera el kirchnerista Julio Piumato, cuestionó la falta de intervención de los magistrados frente a una protesta que —sostienen— lesionó varios derechos a la vez: a la libre circulación, al alimento, a la salud y a la vida. (...) En los tribunales federales porteños un juez, Sergio Torres, tendrá la posibilidad de investigar si desde las entidades del campo (la Sociedad Rural Argentina, la Federación Agraria Argentina, Coninagro y CRA) se cometió el delito de ‘extorsión’ al hacer sus reclamos contra las retenciones a las exportaciones a través de ‘actos de fuerza’. Ante Torres, el abogado Eduardo Barcesat ratificó una denuncia en ese sentido, que alude a afirmaciones de los dirigentes rurales como la siguiente: ‘Cuando gran parte de la población no tenga comida, el Gobierno se dará cuenta de lo que significa’.” (*Página 12*- Buenos Aires, Argentina, 8-04)

✓ CASO PATTI

“Luis Abelardo Patti, el ex comisario detenido y procesado por los secuestros de Diego Muñoz Barreto y Juan Fernández y por el asesinato de Gastón Gonçalves, ocurridos durante la dictadura, tiene derecho a asumir como diputado nacional. La Corte Suprema resolvió ayer el recurso de amparo presentado por Patti luego de que el Congreso rechazó su acceso a la banca que había ganado el 23 de octubre de 2005. Y le dio la razón. (...) La Corte tomó en cuenta la resolución del caso de Antonio Bussi, el ex gobernador tucumano de la dictadura que se presentó como candidato a legislador nacional en 2000 y ganó. En esa ocasión, el Congreso tampoco permitió su sujeción. El año pasado, cuando falló sobre Bussi, la Corte sostuvo que las impugnaciones deben realizarse cuando se presenta la candidatura. (...) Al fallo no se llegó por unanimidad. Elena Highton, Enrique Petracchi y Juan Carlos Maqueda entendieron que el artículo 64 de la Constitución Nacional, que establece que “cada cámara es juez de las selecciones, derechos y títulos de sus pares en cuanto a su validez”, le da la facultad a los legisladores para realizar un juicio sobre las calidades exigidas para acceder al cargo.” (*Crítica de la Argentina*- Buenos Aires, Argentina, 9-04)

“El juez federal de San Martín Alberto Suares Araujo rechazó ayer el pedido de excarcelación hecho por el ex intendente de Escobar y ex subcomisario Luis Abelardo Patti, quien fue trasladado a los tribunales —donde se negó a declarar—, y luego reingresado en la cárcel de Marcos Paz. Mientras tanto, frente a los tribunales se producían incidentes entre grupos de simpatizantes de Patti, militantes de organismos de derechos humanos y la policía. (...) La situación judicial de Patti es en extremo complicada, ya que además de las múltiples causas abiertas en su contra hay un conflicto de poderes entre el Judicial y el Legislativo.” (*La Capital* - Rosario, Argentina, 11-04)

“Después de ocho días libre, el ex subcomisario acusado de delitos de lesa humanidad volvió ayer al atardecer al pabellón que comparte con otros represores. La decisión de la Cámara de Diputados de quitarle los fueros le permitió al juez federal Alberto Suáres Araujo ordenar nuevamente su detención.(...) Después de la larguísima sesión en la que los diputados decidieron quitarle los fueros y que finalizó esta madrugada, durante la mañana llegaron al Juzgado Federal de San Martín dos escritos: la resolución parlamentaria confirmando la votación y el pedido de eximición de prisión que presentó la defensa de Patti. El fiscal Jorge Sica rechazó la excarcelación y le pidió al juez la detención del ex intendente de Escobar.(...) Suáres Araujo aceptó el pedido del fiscal y reanudó, de esa manera, la prisión preventiva que la Cámara Federal de San Martín había suspendido una semana atrás porque la Corte Suprema de Justicia le había reconocido al ex policía la existencia de fueros parlamentarios como diputado electo en octubre de 2005.(...) Los defensores de Patti rechazaron la decisión adoptada por Diputados y anticiparon que pedirán que se declare ilegítima la resolución del cuerpo legislativo que produjo el desafuero.” (*Crítica de Argentina*- Buenos Aires, Argentina, 25-04)

“El jefe de Gobierno, Mauricio Macri, cuestionó el desafuero al represor Luis Patti. ‘El retroceso institucional que ha tenido la Argentina en los últimos años lleva a que el presidente de la Corte Suprema diga que, para los argentinos, las leyes son consejos’.(...) ‘Estamos de acuerdo con quitarle los fueros a Patti, pero el oficialismo le quitó el derecho a un descargo’, sostuvo anteayer el diputado Julián Obiglio, para votar contra el desafuero. En cambio, Macri hizo suyos los argumentos de Patti y le apuntó al diputado Miguel Bonasso: “Tiene una forma muy esquizofrénica de razonar: cuando tiene que respetar lo que votó la gente, no lo respeta, y cuando actúan los jueces, exige que los vote la gente. ¡Que se ponga de acuerdo!”(*Página 12*- Buenos Aires, Argentina , 27-04)

“En el pedido para intentar sacar al ex subcomisario de la cárcel, los abogados defensores adjuntaron una nota en la que aparecen las firmas de los dos ex presidentes (Menem y De la Rúa) como ‘garantes personales’ de que el acusado por delitos de lesa humanidad durante la dictadura militar esperará el juicio sin fugarse. (...) ‘No se está respetando su derecho a ser juzgado en libertad, sin que haya ningún elemento objetivo de que se vaya a escapar’, aseguró Luis Velazco, uno de sus abogados. Los garantes personales se comprometen a que Patti se presente ante la Justicia cada vez que sea citado.(...) Además de Menem y De la Rúa, entre los firmantes -su mujer, Elizabeth Ferraro, llevó adelante las gestiones- están las diputadas Nora Guinzburg (PRO) y Adriana Toma (Paufe), los periodistas Mariano Grondona y Bernardo Neustadt, concejales y partidarios del detenido en Marcos Paz.(...) Patti fue aliado de Menem a partir de 1999, cuando el riojano lo impulsó para dispersar el armado electoral de Eduardo Duhalde. En el 2003, el ex subcomisario insistió en buscar la Gobernación de Buenos Aires y hubo apoyo mutuo de candidaturas.(...) Con De la Rúa nunca llegó a acordar políticamente, aunque el ex presidente le agradeció un gesto: Patti declaró en la causa sobre un presunto complot para provocar la caída del gobierno de la Alianza -y también públicamente- que en diciembre del 2001 hubo ‘un golpe de Estado’ y que ‘punteros del PJ estaban detrás’ de los saqueos.”(*ABC Noticias de Bs.As.*,27-04)

✓ CASO TEJERINA

“La Corte Suprema de Justicia de la Nación rechazó ayer por inadmisibles el recurso extraordinario presentado por Romina Tejerina, quien fue sentenciada a 14 años de prisión por haber asesinado a su hija recién nacida. La abogada de la joven jueña anticipó que ahora buscará ‘un indulto presidencial’. En los últimos días habían circulado comentarios acerca de la posibilidad de que los ministros de la Corte redujeran la condena a 8 años, con lo que Tejerina recuperaría la libertad. Pero ayer, el fallo quedó firme, con el respaldo de cuatro de los siete jueces. (...) El 10 de mayo de 2005, un tribunal la condenó a 14 años de prisión, tras desestimar que hubiera actuado en estado de emoción violenta. No obstante, los jueces determinaron una pena disminuida, por haber vivido ‘una infancia plagada de violencia, física y moral’, y por la falta absoluta de apoyo durante un embarazo que rechazaba, y que varias veces intentó interrumpir. La sentencia fue apelada ante el Superior Tribunal de Justicia de Jujuy, el que refrendó la imputabilidad de la joven. Sus abogados recurrieron entonces a la Corte Suprema de la Nación. Ayer, los jueces Elena Highton de Nolasco, Carmen Argibay, Enrique Petracchi y Ricardo Lorenzetti rechazaron el recurso. Según voceros del alto tribunal, quisieron transmitir el mensaje de que ‘no se puede matar al propio hijo y zafar’; argumentaron que la Corte no trata cuestiones de hecho como la violación, el entorno o la emoción violenta. Juan Carlos Maqueda había votado por reducir la pena a 8 años -el mínimo por homicidio-, lo que habría dejado a Tejerina en libertad, porque ya cumplió cinco años en la cárcel. Carlos Fayt y Eugenio Zaffaroni votaron por revocar la sentencia y hacer un nuevo juicio, el que debería tener en cuenta los atenuantes.” (*Clarín*- Buenos Aires, Argentina, 9-04)

✓ INVESTIGACIÓN CONTRA EL SECRETARIO DE MEDIOS

“La Fiscalía de Investigaciones Administrativas (FIA) puso la mira sobre Enrique Albistur, el secretario de Medios de la Nación, por supuestas negociaciones incompatibles con la función pública que habría realizado desde esa dependencia al beneficiar a empresas privadas con las que tiene conexión.(...) El titular de la FIA, Manuel Garrido, pidió el viernes pasado que la Justicia Federal investigue por estas presuntas irregularidades a Albistur y a otros dos funcionarios públicos,(...) ‘Albistur asumió en la Secretaría de Medios pública sin desprenderse de sus negocios privados’ y controló ‘Grupo Al Sur hasta febrero de 2006, fecha en que transfirió las acciones a sus hijos, quedando ellos a cargo de las empresas familiares junto a María de los Ángeles Díaz, la ex esposa del secretario de Medios’.(*La Voz del Interior*-Córdoba, Argentina,16-04)

✓ ANULAN INDULTO A MARTÍNEZ DE HOZ

“La Cámara Federal porteña ratificó la anulación del indulto que había favorecido a Alfredo Martínez de Hoz, el ministro de Economía de la dictadura militar imputado en una causa por secuestros de empresarios, informaron fuentes judiciales. La resolución del tribunal de alzada confirmó el fallo que había dictado el juez federal Norberto Oyarbide en la denominada ‘causa Gutheim’, en alusión a dos empresarios de ese apellido que fueron secuestrados supuestamen-

te por orden de Martínez de Hoz para cerrar un acuerdo comercial con China.” (Río Negro, Argentina, 16-04)

✓ DENUNCIA DEL FISCAL MARIJUAN

“Una denuncia penal contra el representante más combativo del sector y la acusación de ‘antidemocráticos’ a los dirigentes de las asociaciones agropecuarias por pretender emplazarlo, reinstalaron ayer una tensión creciente entre el Gobierno y el campo, que complica aún más la posibilidad de un acuerdo a diez días de la finalización de la tregua.(...) Alfredo De Angeli, insistió en anunciar la inminencia de una nueva protesta del campo.(...) Precisamente De Angeli fue denunciado de oficio por el fiscal federal Guillermo Marijuan por los presuntos delitos de intimidación pública, incitación a la violencia y portación de armas sin autorización, a raíz de declaraciones. en las que el dirigente admitió que productores estuvieron armados durante la protesta de marzo en el corte de ruta en la población de Ceiba, ante la presencia de camioneros liderados por el sindicalista Pablo Moyano, hijo del jefe de la CGT. ‘Estábamos preparados para resistir: había escopetas, carabinas, de todo. Los camioneros no se movieron por eso. Les íbamos a hacer la pata ancha’, dijo. También afirmó que entonces le pidió al gobernador entrerriano, Sergio Urribarri, que ‘parara a los camioneros porque en las camionetas lo más chico que teníamos era un cuchillo para carnear asado’.(...) De estas declaraciones se tomó el fiscal para denunciarlo ante el juez Marcelo Martínez, quien a su vez le dio vista al fiscal Jorge Di Lello para que determine si la competencia de la demanda le corresponde a la justicia federal entrerriana. De Angeli, a su vez, confirmó implícitamente los dichos, pero justificó el hecho con que los camioneros ‘mandados por el Gobierno, nos vinieron a patotear’.El presidente de la FAA (Federación Agraria Argentina), Eduardo Buzzi, como también el hermano de De Angeli, Atilio, intentaron relativizar los dichos del dirigente.(...) ‘Se pretende generar más humo. Si no viene del Delta (por los incendios), proviene de los tribunales’, dijo Bussi. Atilio De Angeli afirmó que las declaraciones de su hermano fueron ‘sacadas de contexto’.(...) Antes de la denuncia penal, De Angeli puso en duda la voluntad gubernamental de negociar con el campo, sobre todo después del anuncio ‘inconsulto’ de la permanencia de las retenciones móviles.(Los Andes-Mendoza, Argentina, 22-04)

✓ VIDELA NUEVAMENTE PROCESADO

“El ex gobernante de facto argentino, Jorge Rafael Videla, quien ya cumple una pena de prisión domiciliaria, recibió hoy una nueva orden de detención. La medida se dictó dentro del proceso que se conoce como ‘Primer Cuerpo de Ejército’, una de las causas abiertas por la justicia desde que se anularon las ‘leyes del perdón’ en 2003.(...) La orden de detención -que no cambiará su situación-, fue dictada por el juez federal, Daniel Rafecas, quien acusa al ex presidente de facto de participar en 570 secuestros, 270 casos de torturas y 29 homicidios.(...) Con ésta son ya tres las órdenes de detención contra Videla, quien está procesado con prisión preventiva por los expedientes del robo de bebés, hijos de desaparecidos durante la dictadura, y por su participación en el Plan Cóndor. Bajo el ‘Plan Cóndor’, los gobiernos de los gobiernos militares de

Argentina, Paraguay, Uruguay, Chile, Brasil y Bolivia, intercambiaban información para el secuestro y asesinato de opositores, en los años 70 y 80. En junio de 2005 se derogaron algunas trabas que impedían que la justicia investigara a cientos de ex miembros de las fuerzas de seguridad: las llamadas leyes de Obediencia Debida y Punto Final, aprobadas durante el gobierno de Raúl Alfonsín (1983-1989). (BBC-Mundo- Inglaterra, 23-04).

✓ RECONOCEN A OTRA HIJA DE DESAPARECIDOS

“El de Evelyn Vázquez es un caso emblemático de apropiación de menores durante la dictadura militar argentina. La Justicia acaba de confirmar que es hija de Susana Pegoraro y Rubén Bauer, desaparecidos en 1977. Evelyn nunca quiso realizar una extracción de sangre que permitiera determinar su identidad biológica para no perjudicar a la familia que la había criado: el marino Policarpio Vázquez y su esposa pese a que reconocieron que la habían adoptado ilegalmente. (...) Contra su voluntad, la justicia ordenó que se realizaran las pruebas genéticas. Los resultados confirmaron que Evelyn es la nieta número 89 recuperada por las Abuelas de la Plaza de Mayo. A principios de abril, otra hija de desaparecidos, Maria Eugenia Sampallo Barragán, se convertía en la primera en llevar ante los Tribunales a sus padres adoptivos. La Justicia condenó a los apropiadores a penas de ocho y siete años de cárcel. Una condena que las Abuelas de Plaza de Mayo consideran extremadamente leve.” (Euro News, 24-04)

I N T E R N A C I O N A L E S

✓ CHÁVEZ RENACIONALIZA SIDERÚRGICA DEL GRUPO TECHINT

“El presidente de Venezuela, Hugo Chávez, ordenó renacionalizar la siderúrgica Ternium-Sidor, del grupo argentino-italiano Techint, ante un conflicto laboral de más de un año y el fracaso de las negociaciones sobre contratos colectivos, anunció el vicepresidente Ramón Carrizales. El funcionario indicó que la decisión sobre Ternium-Sidor fue tomada por Chávez tras una negociación fallida entre la empresa, el sindicato y el gobierno sobre una propuesta de salario integral para los trabajadores. ‘No se puede permitir lo que estaba ocurriendo, nosotros sentimos una actitud de colonizador por parte de la empresa, hubo propuestas irrespetuosas para los trabajadores, con un actitud arrogante, simplemente para mantener los esquemas de explotación bárbara a los que han estado sometido los trabajadores’, dijo Carrizales. Agregó que el gobierno controlará 60 por ciento de la mayor productora de acero en la región andina, al tiempo que reducirá de 60 a 20 por ciento la participación del grupo argentino. (...) La nacionalización fue dada a conocer una semana después de que el presidente Hugo Chávez anunciara la nacionalización del sector del cemento, donde participan la mexicana Cemex, la suiza Holcim y la francesa Lafarge. En 2007 fueron nacionalizadas la telefónica CANTV, la Electricidad de Caracas y los complejos de refinación de petróleo pesado en la faja del Orinoco.” (La Jornada –México-, 10-04)

“El pasado martes la Asamblea Nacional aprobó la declaratoria de utilidad pública de Sidor y al día siguiente el presidente Hugo Chávez manifestó que mediante un marco legal especial se procederá a la nacionalización de la side-

rúrgica. Durante el acto de anuncio del aumento salarial, el primer mandatario nacional señaló que firmó el decreto a través del cual se crea la ley orgánica de ordenación de las empresas que desarrollan la actividad siderúrgica en Guayana y ese instrumento da pie para concretar la nacionalización de Sidor. El instrumento, según lo indicado por Chávez, fue enviado al Tribunal Supremo de Justicia (TSJ) para que sea revisado, debido a su carácter orgánico. En la Carta Magna se indica que una ley orgánica antes de su promulgación tiene que ser revisada por el Máximo Tribunal con el objetivo de que determine su constitucionalidad. Fuentes oficiales destacan que la intención previa del texto es ordenar toda la actividad y que sólo abarcaría a las empresas que están en Guayana. Ayer los miembros del Ejecutivo estaban revisando esa ley, por lo cual aún no hay más detalles. El primer mandatario insistió en que ahora Sidor será una empresa socialista. ‘Sidor estará con el pueblo para que así construya el socialismo’. (...) Uno de los puntos que se encuentra en discusión es la indemnización a Techint. El grupo sureño considera que la cancelación por las acciones tendría que estar por el orden de 3,6 millardos de dólares, pero ya el titular del despacho de Industrias Básicas ha indicado que el pago estaría en 800 millones de dólares. El pasado martes se tenía previsto que la comisión llegara a un acuerdo con la empresa; sin embargo, la próxima semana es cuando se efectuará una nueva reunión con el fin de concretar la indemnización.” (El *Universal* –Venezuela-, 2-05)

✓ **ESPAÑA: ZAPATERO PRESIDENTE DE GOBIERNO**

“José Luis Rodríguez Zapatero fue investido ayer presidente del Gobierno al obtener en el Congreso el apoyo de los 169 diputados del Grupo Socialista, el menor respaldo con el que parte un jefe del Gobierno en la reciente historia democrática. El líder del PSOE no había podido ser investido el miércoles en la primera votación al no lograr la mayoría absoluta que requiere el reglamento, por lo que hoy se sometió a una segunda votación en la que ya sólo precisaba tener más votos a favor que en contra.” (*Europa Press* -España-, 12-04)

✓ **ITALIA: TRIUNFO DE BERLUSCONI**

“El líder conservador Silvio Berlusconi obtuvo ayer una amplia mayoría tanto en la Cámara de los Diputados como en el Senado, con nueve puntos de ventaja sobre su principal contrincante, el líder del centro-izquierda, Walter Veltroni. Otra de las novedades de estas elecciones ha sido el decidido refuerzo del bipolarismo, que dejará fuera del Parlamento a numerosas pequeñas fuerzas políticas, entre ellas, los comunistas de la Izquierda Arco Iris. Según los datos definitivos difundidos por el Ministerio del Interior, la coalición de centro-derecha sumó el 47,3% de los votos en el Senado con un total de 168 escaños, mientras que la de Veltroni se quedó con el 38% y un total de 130 escaños.” (*Terra* -España-, 15-04)

“La Justicia de Roma confirmó que 4 italoargentinos irán al Parlamento italiano, al haber ganado por el distrito sudamericano en las elecciones del 14 y 15 de abril que dieron el triunfo al Popolo della Libertà de Silvio Berlusconi. Así, a Diputados irán Ricardo Merlo, líder de la lista independiente MAIE, y Giuseppe Ageli, de Berlusconi. Y al Senado Esteban Caselli, del PdL, y Mirella Giai, del MAIE. Jurarán el martes.(...) A Sudamérica le corresponden 5 de las 18 bancas

para italianos del exterior. La quinta fue para el italobrasileño Fabio Porta, del Partido Democrático.(...)Merlo fue el más votado del mundo y esta vez lo acompañó Gaii, de larga trayectoria en la izquierda italiana en la Argentina (vive en Rosario). A su vez, Angeli, también de Santa Fe, fue reelecto como Merlo. Y su compañero Caselli, líder de lista y ex embajador en el Vaticano, fue una novedad en la colectividad." (*Clarín*- Buenos Aires, Argentina, 26-04)

✓ ATAQUE A UN PERIODISTA ARGENTINO EN BOLIVIA

"El periodista argentino Fernando Cola, que había sido reportado como desaparecido el domingo luego de incidentes entre hacendados y una misión oficial a la que acompañaban indios guaraníes, denunció ayer que fue torturado por pobladores de la región de Camiri. Cola apareció en una rueda de prensa en esa localidad vecina de Cuevo, donde dijo que fue torturado. Un periodista y un abogado también afirmaron que sufrieron vejámenes. El periodista argentino, desapareció cuando la misión oficial de saneamiento fue atacada con palos y piedras por grupos encabezados por hacendados opuestos a una labor de calificación de la propiedad de la tierra. Para evitar el saneamiento, los hacendados mantienen bloqueadas tres importantes carreteras que conectan con la Argentina, a pesar de que el gobierno dispuso una pausa con el propósito declarado de pacificar la región. Tras los incidentes en Cuevo, una misión mixta del gobierno y de la Iglesia verificará denuncias de que en los latifundios del sudeste boliviano existe servidumbre. Los hacendados están enfrentados con el gobierno y con los indios guaraníes que pretenden sanear los límites de las propiedades privadas y comunales." (*La Gaceta* -Tucumán, Argentina, 16-04)

✓ PARAGUAY: LUGO DERROTÓ AL PARTIDO COLORADO

"El ex obispo Fernando Lugo quebró ayer una hegemonía de más de 60 años del Partido Colorado en el Paraguay al ganar las elecciones presidenciales con una ventaja de 10 puntos sobre la candidata oficialista Blanca Ovelar, en una jornada que se realizó sin ningún incidente. (...) Contabilizado el 80% de las 14 mil mesas que funcionaron en todo el país, el Tribunal Superior de Justicia Electoral (TSJE) informó que Lugo obtiene el 40.7%, Ovelar el 30.8% y el general retirado Lino Oviedo el 21.9%. (...)En sus primeras declaraciones desde su puesto de comando al conocer el triunfo, el ex obispo católico evaluó que lo sucedido en el país es 'una página nueva en la historia política nacional', debido a la victoria de su partido opositor Alianza Patriótica para el Cambio (APC). (...) El futuro presidente también prometió que el nuevo gobierno estará 'con la mente, brazos y corazón abiertos' para encontrarse con todos los representantes de la comunidad internacional y 'construir la integración real de la región, el continente y el mundo'. (...) Lugo, que nació el 30 de mayo de 1951, recibirá la banda presidencial el 15 de agosto de este año de manos del actual presidente Nicanor Duarte Frutos, último representante en el Poder Ejecutivo del Partido Colorado, en el gobierno desde 1947 en forma ininterrumpida.(...) La candidata presidencial oficialista Blanca Ovelar, que fue ministra de Educación del actual presidente Nicanor Duarte, reconoció su derrota.(...) 'Estamos aquí para felicitar al pueblo y entender que así como están avanzando las proyecciones, el resultado es irreversible', dijo en un mensaje radiotelevisado a todo el país. 'Los paraguayos y paraguayas hemos hecho de este día

un día en que dimos lecciones de civismo. Un día especial en el que, gracias a la democracia, hemos sido todos iguales', agregó.(...) Un momento antes de este pronunciamiento, el general retirado Lino César Oviedo, que se convirtió en la tercera fuerza política del país, también reconoció su derrota y prometió asegurar la gobernabilidad.(...) El electo presidente del Paraguay, Fernando Lugo, que fue obispo de San Pedro (centro), la región más pobre del Paraguay, consiguió congregarse en torno a su figura a una coalición encabezada por el Partido Liberal Radical Auténtico (PLRA). El PLRA es tradicionalmente una fuerza de derecha, pero ha pactado en la Alianza de Lugo con varios partidos de izquierda, incluso radicales, y organizaciones civiles muy alejadas de su ideología."(*El Correo* –Perú-, 22-04)

✓ **BOLIVIA: EVO NACIONALIZA COMUNICACIONES Y PETRÓLEO**

"El Gobierno boliviano nacionalizó este jueves con el Decreto Supremo Nro. 29544 la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (Entel) a favor del Estado y garantizó la estabilidad laboral de los trabajadores de esta entidad. "Hoy nacionalizamos Entel, a partir de hoy Entel vuelve a manos del pueblo boliviano", afirmó el presidente Evo Morales, en acto público ante miles de trabajadores concentrados en la plaza Murillo en oportunidad de festejar el Día Internacional del Trabajador y el segundo año de nacionalización de los hidrocarburos. (...)El Jefe de Estado instruyó a las autoridades ejercer inmediatamente el control de esta empresa capitalizada en todo el territorio nacional y garantizó la estabilidad laboral para los trabajadores a través de otra medida legal. Recordó que en varias oportunidades y hace dos años que ha intentado negociar la recuperación de la mayoría accionaria. Morales recordó que Bolivia no necesita dueños ni patrones de los recursos naturales ni de empresas estatales, sino socios incondicionales. (...)Entel fue capitalizada en 1996, durante el Gobierno del presidente Gonzalo Sánchez de Lozada. La empresa italiana Stet adquirió 50 por ciento de las acciones, y posteriormente se las transfirió a Euro Telecom International (ETI). El consorcio italiano demandó a Bolivia ante el Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI) a fines de abril de 2007 por la decisión del Gobierno del presidente Morales de ordenar días antes a dos administradoras de pensiones a transferir al Estado 47 por ciento de las acciones que poseían en Entel. Por otra parte, El Gobierno boliviano recuperó este jueves la mayoría accionaria (50% más uno) de tres petroleras capitalizadas y el cien por ciento de la privatizada Compañía Logística de Hidrocarburos Boliviana (CLHB). El presidente, Evo Morales Ayma, firmó públicamente el Decreto Supremo No. 29541 que instruye que partir de este 1 de mayo, Día Internacional del Trabajador, la recuperación del 50 por ciento más uno de las acciones de Chaco y Transredes, petroleras que se negaron a negociar con el Estado boliviano. En cambio con la petrolera Andina del consorcio Repsol-YPF se logró un acuerdo de compra y venta por 6 millones de dólares para que el Estado boliviano tenga el 50 por ciento más uno de las acciones. En cambio con la empresa CLHB, encargada de almacenamiento y transporte de hidrocarburos, se decidió por decreto recuperar el 100 por ciento de las acciones por ser una entidad privatizada. El Estado tenía el 48 por ciento de participación en Andina y Chaco, en Transredes 34 por ciento y en CLHB nada." (Agencia Boliviana de Información, 2-05).

Galera de corrección

JORGE NEWBERY Y JUSTINO C. THIERRY

El petróleo.

Estudio preliminar de Pino Solanas y Félix Herrero*
Buenos Aires, Biblioteca Nacional, Colección Los raros, 2007.

El rescate de libros como el escrito por Jorge Newbery y Justino Thierry en 1910 permite, sin ninguna duda, bucear en las raíces del pensamiento de los defensores de nuestros recursos naturales y promotores de la industrialización local. Dos concepciones de las que -desde mediados de los años de 1970 y particularmente en la década de 1990- muchos de nuestros políticos y comunicadores mediáticos carecieron.

El título de “Los raros”, que conforma el rótulo de la colección encarada por la Biblioteca Nacional, no debería ser empleado sólo por ser libros hoy inhallables en las góndolas y estantes

de las librerías. El desdén que numerosos dirigentes y políticos, del presente y también del pasado, tienen y han tenido por la defensa de las bases materiales y de las riquezas naturales de nuestro país indica que estos escritos, realizados en tiempos de entregas de recursos, como fueron aquellos años dominados por las oligarquías locales, fueron también extraños al pensamiento dominante. La historia desgraciadamente se repite. En especial sus partes nocivas.

Ciertamente, los textos de Newbery y Thierry toman mayor valor frente a las políticas implementadas en la década de los noventa, cuando se entregaron las reservas petrolíferas en forma mayoritaria a consorcios extranjeros y se desmanteló YPF de capitales locales, una empresa que había logrado una acumulación de activos y conocimientos que la ubicaba entre las líderes del sector. Y esa masa, que estaba radicada localmente, se desmembró, perdiéndose en su mayoría. Estructuras de ese tipo no se gestan en poco tiempo.

En los primeros años del siglo XX,

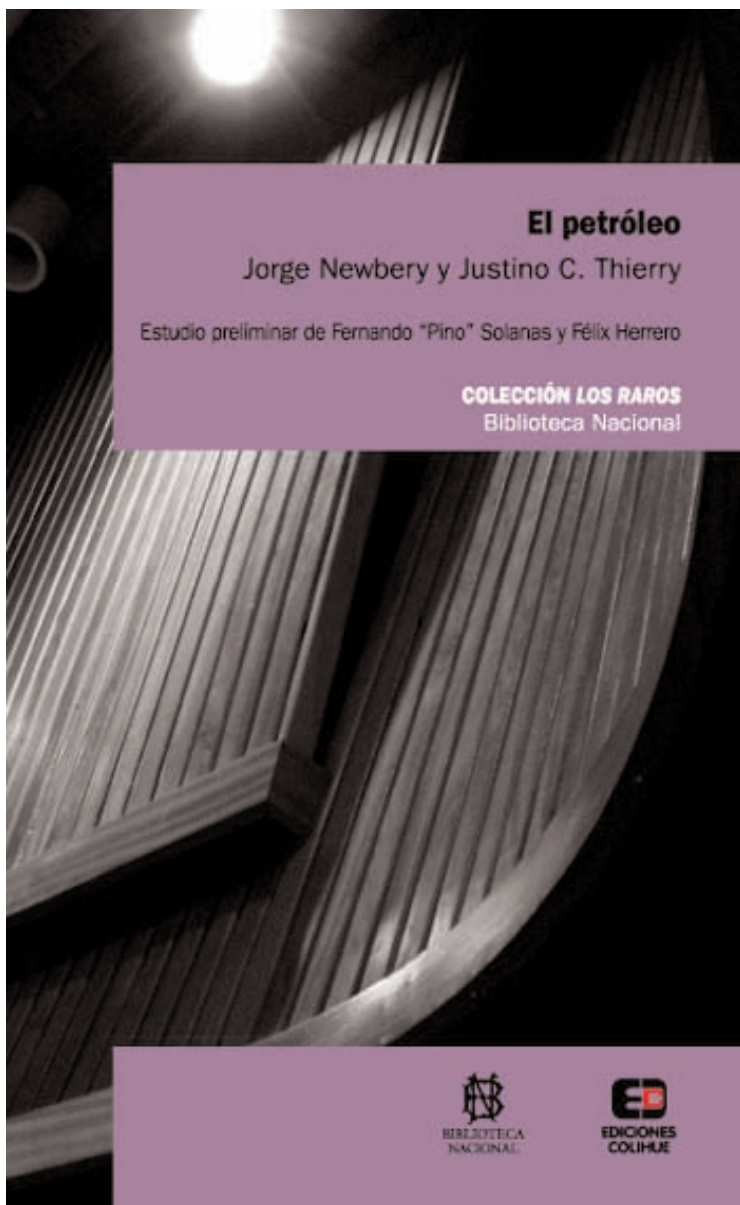
* El estudio preliminar se publicó en **Realidad Económica** N° 222, agosto-septiembre 2006 (N. del Ed.).

como en la nefasta década de 1990, la asimilación al poder de no pocos académicos y comunicadores hizo que dominara la justificación de las entregas como un acto beneficioso para el interés global de la nación. Por eso, el rescate que Pino Solanas y Félix Herrero hacen del libro sobre el petróleo escrito por Newbery y Thierry es de un valor incalculable porque permite repensar nuestra actual coyuntura dominada por el silencio acerca del qué hacer y cómo revertir muchas de las privatizaciones realizadas en la década pasada, cuando dominaron las entregas sesgadas y la aceptación de contratos realizados bajo términos nocivos. Ese rescate es aún más importante porque los textos demuestran que varios de nuestros héroes fundantes defendieron, en tiempos de traspasos a veces espurios, el control estatal del petróleo, un recurso esencial ya entonces.

Newbery y Thierry escribieron y participaron de la vida pública en un período central de la conformación política y económica de la Argentina. Los años de principios del siglo XX fueron tiempos en que se instalaba en el mundo un nuevo paradigma tecnológico, el asociado con los desarrollos del motor a combustión interno, del automóvil, de nuevos procesos y productos químicos y de la electricidad y que marcó el ingreso del petróleo como el recurso energético esencial hacia el futuro. Comprendiendo ese entorno, y como su eje conceptual básico, sus propuestas de desarrollo del petróleo fueron explicitadas con criterios nítidos de defensa de lo nacional y de promoción de las producciones manufactureras locales. Ello se constata en dos de sus propuestas, que son centrales en el libro:

plantearon la creación de empresas estatales de energía como modo de desarrollo de lo que llamaban aceite de petróleo, y sostuvieron, como punto de partida, la formación de una reserva nacional administrada por el Estado. Como sustento de sus posturas promovieron el empleo de una legislación aprobada en Rumania en esos años y que conformaba un marco de referencia ineludible porque era, precisamente, la legislación que promovía las reservas administradas. Como defensa de sus posturas de promoción de la ingerencia estatal, criticaron las posiciones que, interesadamente, afirmaban que el petróleo argentino era de mala calidad, por lo que nada debía ser legislado sobre algo no relevante. El freno al desarrollo del petróleo fue, entre otros, promovido por sectores ligados con la importación del carbón, la fuente que comenzaba a ser sustituida por el petróleo desde la difusión del nuevo paradigma tecnológico, aún hoy vigente. Pero en ese entonces el freno no fue vehiculizado sólo por sectores asociados al paradigma tecnológico previo sino también por grandes petroleras externas y sus socios locales que pretendían ser los dueños de las reservas, apropiándose de un negocio y de activos por debajo de su valor real e incluso por concesiones gratuitas. En realidad las trabas al desarrollo del petróleo con un criterio de interés nacional implicaba también la preservación del atraso y el traspaso de fondos permanentemente al exterior y que dejaban de reinvertirse localmente.

En el libro, Newbery y Thierry, demostrando sus conocimientos técnicos logrados desde sus derroteros por universidades de primera línea del exterior, calificaron a esas aseve-



raciones como patrañas. La historia confirmó su razón. Pero esas posturas pseudo técnicas que se emplearon entonces se repitieron numerosas veces en la historia argentina, siem-

pre para facilitar el despojo a la nación y el negocio de pocos con la connivencia no gratuita de los gobernantes.

No fue irrelevante la defensa que Newbery y Thierry realizaron para

abrir la posibilidad de encarar las explotaciones en el país atacando la supuesta mala calidad del crudo local. Quienes negociaban la apropiación privada provocaban, con esa mentira, una doble explotación a la nación: primero la del manejo del recurso desde el exterior, mermando la formación de capacidades locales, y luego la del flujo de rentabilidades futuras y que no necesariamente se reinvertirían internamente. Esa lógica fue empleada varias veces después. Por ejemplo, en los años de la década de 1990 se dejaron degradar numerosos servicios públicos para lograr el consenso de su privatización y venderlos a bajo precio a amigos o socios del régimen o a terceros que ofrecían resarcimientos monetarios a los gobernantes. La historia no era nueva y cien años antes Newbery y Thierry ya la vivían y cuestionaban.

Las posturas sobre política económica de Newbery y Thierry respondían a una clara defensa de lo nacional, donde consideraban central la participación activa del Estado. Solanas y Herrero rescatan textos que muestran, claramente, el rechazo de Newbery al liberalismo económico profesado por el conservadorismo oligárquico de entonces. Sus ligazones con el general Mosconi fueron determinantes en la formación de sus pensamientos, confluyendo los dos hacia la defensa del patrimonio petrolero nacional y la promoción de la manufactura local. Precisamente, formularon la necesidad del desarrollo del petróleo local bajo formas societarias de control estatal como un mecanismo para la expansión de la industrialización y del fomento de las capacidades internas. Comprendían claramente

te las externalidades positivas que generaba. No es fortuito que la venta de YPF y de los activos petroleros de la Argentina a capitales externos en la década de 1990 haya coincidido con la segunda desindustrialización premeditada, que fue encarada y sustentada sobre políticas económicas de raigambre neoliberal. No es de extrañar tampoco que otro de los tiempos de embate sobre la petrolera local, como fue la segunda mitad de los años setenta bajo la dictadura militar, coincidiera con la primera desindustrialización, también premeditada, de la Argentina. En su concreción participaron de manera relevante sectores ligados a las viejas oligarquías, y que llevaron al endeudamiento de la nación utilizando para ello a YPF como paso para su posterior privatización. Un dictamen jurídico de 2000 del juez Ballesteros señala precisamente lo inmoral y expropiatorio de lo nacional de las acciones realizadas a través de YPF y de su endeudamiento forzoso durante el gobierno militar.

Ojalá pudieran rescatarse más libros del tenor del de Newbery y Thierry para desentrañar patrañas del pasado, especialmente las que llevaron a la formación del golpe de 1930, llamado golpe con olor a petróleo, y las recientes, la de los años posteriores a 1975 y las de la década de 1990. También serían centrales para fundamentar líneas de política económica no excluyentes ni contrarias al interés de la nación desde posturas válidas en otros tiempos de la historia y que, por su rechazo, acentuaron marginalidades y atrasos que hoy sufre la Argentina.

Guillermo Vitelli