

40<sup>o</sup> aniversario  
**realidad  
económica**

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

**263**



Hecho en el taller de Diana Nera

**Teoría económica**  
**¿DEL VALOR TRABAJO**  
**AL VALOR CAPITAL?**

**INSTITUTO  
ARGENTINO  
PARA EL  
DESARROLLO  
ECONÓMICO**

**Presidente honorario:**  
Salvador María Lozada

**Presidente:**  
Sergio Carpenter Vallejos

**Vicepresidente:**  
Alfredo T. García

**Secretaria:**  
Lucía Vera

**Prosecretaria:**  
Marisa Duarte

**Tesorero:**  
Eduardo Kanevsky  
**Protesorero:**  
Ricardo Lournagaray

**Vocales Titulares:**  
Roberto Gómez  
Alberto Rosenthal  
Juan Carlos Amigo  
Carlos Zaietz  
Pedro Etchichury  
Daniel Rascovschi  
Horacio Rovelli  
José María Cardo

**Vocales Suplentes:**  
Ariel Slipak  
Flora Losada  
Teresa Herrera  
Alberto Urthiague

**Comisión revisora de cuentas:**  
Enrique Jardel  
Gabriela Vítola

**realidad  
económica**

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

**ISSN 0325-1926**

 **realidad  
económica**

**Nº 263**  
1º de octubre al  
15 de noviembre de 2011

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

**Director:**  
Juan Carlos Amigo

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

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

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

**Pedido de suscripción  
Nacional**

Valor de la suscripción  
8 números/1 año \$250

**Exterior**

Precio del ejemplar (vía aérea) US\$18  
Suscripción anual (vía aérea) US\$180

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

*Ilustraciones de tapa e interior: Juan de Dios Mena*

# SUMARIO

---

## Pensamiento crítico

---

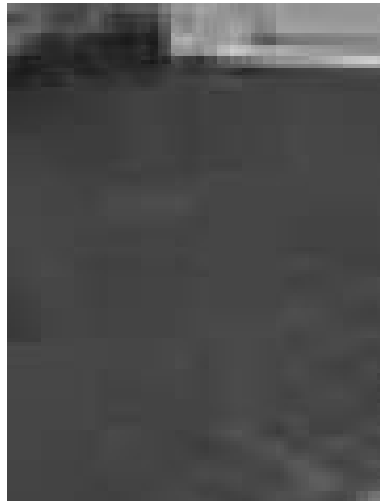
### El neoliberalismo en cuestión Un diálogo con David Harvey

*Matías Romani*

7

“¿Por qué deberíamos ser anticapitalistas? Por muchas razones: por nuestras creencias, por nuestros valores, por nuestros compromisos personales.” Así comenzaba la última intervención de David Harvey en la Argentina. Uno de los principales referentes mundiales del pensamiento crítico en las Ciencias Sociales. Como geógrafo y profesor distinguido de la City University of New York (CUNY) ha contribuido con una profunda renovación intelectual en la comprensión del capitalismo. Desde el análisis materialista de las transformaciones urbanas y las representaciones culturales en “La condición de postmodernidad” hasta las reflexiones videográficas sobre la crisis financiera global o los cursos de *El Capital* difundidos por *Youtube*, destaca el mismo compromiso intelectual esquivo e intransigente frente a los lugares comunes.

La siguiente entrevista se realizó durante el V Congreso de Economía Política y Derechos Humanos organizado por el CEMOP y la Universidad Popular de las Madres de Plaza de Mayo, un día antes del inicio del movimiento de ocupación de Wall Street (OWS). Gran parte de la obra de David Harvey ha sido traducida al castellano, aunque con una circulación minoritaria entre las editoriales nacionales, de ahí la importancia de este encuentro como un aporte adicional para difundir su obra.



---

## Teoría económica

---

### De la teoría objetiva a la teoría subjetiva del valor, de Smith a Menger ¿De la teoría del valor trabajo a la teoría del valor capital?

# 17

*María Paula de Büren*

La revolución marginalista vino a dar un giro copernicano en la teoría del valor en tanto significó la sustitución -o su intento- de la teoría objetiva del valor por una nueva teoría, ahora subjetiva, del valor. ¿En que consistió tal giro? ¿Por qué fueron revalorizados determinados autores? ¿Es posible relacionar tal revalorización a objetivos político-sociales o se trata de avances exclusivamente teórico-científicos?

Guiado por tales interrogantes, el presente trabajo intenta mirar la evolución de las teorías hegemónicas del valor colocándolas en el contexto social e intelectual en que se desarrollaron a fin de comprender su progreso y difusión.



---

## Experiencias

---

### Sistema Corporativo: el poder en las fábricas

*Nuria Inés Giniger*

# 43

En los últimos cuarenta años, se ha profundizado el proceso de homogeneización de los patrones filosóficos, técnicos y políticos de la praxis empresarial. Esto conlleva la configuración de un *Sistema Corporativo Epocal*, es decir, propio del momento histórico actual.

En este artículo la autora propone, desde una mirada crítica, a partir de herramientas cualitativas, analizar la consolidación del Sistema Corporativo situado, a partir del estudio del caso de una empresa siderúrgica -Acindar ArcelorMittal, localizada en la ciudad de Villa Constitución, provincia de Santa Fe, Argentina-.

---

## Sectores industriales

---

### Potencialidades exportadoras al Brasil. El caso de los envases plásticos

*Marta Bekerman - Federico Dulcich*

66

La economía argentina sufrió cambios muy profundos a partir del proceso de apertura de los años 90, de la crisis de fin de siglo y de la presente etapa de recuperación. Esto vuelve necesario comprender cómo afectan esos cambios a su estructura productiva y a las relaciones comerciales con sus socios regionales, lo que requiere la realización de estudios de sectores y subsectores. Estos estudios pueden contribuir a fortalecer el diseño de políticas industriales meso y microeconómicas al detectar sectores estratégicos o con ventajas comparativas potenciales y poder acceder al conocimiento de las realidades que esos sectores presentan. El sector de la industria plástica se presenta como un caso de estudio particularmente interesante debido a que aumentó marcadamente su participación en el PIB Industrial durante la última década (del 4.6% para el promedio de 1998-2000 al 7.4% para 2007-2009). En este trabajo se presenta primero un análisis de la Industria Transformadora Plástica (ITP) -es decir de aquella que realiza un proceso transformador sobre las materias primas- para hacer luego especial énfasis en el subsector de envases que es su principal componente.

---

## Economía y sociedad

---

### La política de vivienda del "primer peronismo" en la metrópolis de Buenos Aires

*Luis Baer - Juan Ignacio Duarte*

94

A mediados del siglo XX, durante los primeros gobiernos peronistas, se inauguró en la Argentina la experiencia de construcción masiva de viviendas de interés social. Esta iniciativa fue especialmente relevante en las ciudades que, por entonces, experimentaban un intenso crecimiento asociado con el proceso de industrialización y el aporte migratorio interno. En el ámbito metropolitano de Buenos Aires la política de vivienda del peronismo marcó una huella profunda, tanto por su escala como por la multiplicidad de aspectos que abarcaba. En efecto, se trataba de una política habitacional que, además de apuntar a la construcción directa de vivienda a cargo del Estado, involucraba el financiamiento de la demanda y una serie de medidas tendientes a la regulación del mercado inmobiliario. En este trabajo se propone un recorrido sobre los aspectos más significativos y controvertidos de esta experiencia política destinada a atender uno de los derechos que, aún en la actualidad, resulta inalcanzable para un amplio espectro de nuestra sociedad: el derecho a la vivienda y a la ciudad.

---

## Aportes

### Coproducción de conocimientos interculturales en camino hacia sociedades sustentables

# 115

*Carlos Enrique Alemany - Guadalupe Moreno*

En este ensayo los autores revalorizan el saber ambiental de los pueblos originarios. Analizan la interacción entre la cosmovisión indígena y sus conceptos de economía y ambiente, revisan algunas de sus prácticas de cultivo y el concepto indígena de sustentabilidad. Plantean la necesidad de profundizar el diálogo de saberes entre diferentes formas de conocimiento para avanzar hacia sociedades sustentables.



---

## Debates

### Conciencia de clase, lucha y política de los trabajadores del Subterráneo de Buenos Aires

# 133

*Jorge Cresto*

Una de las formas más interesantes de desentrañar el perfil de un determinado grupo social es avanzar en el conocimiento de la conciencia de clase presente en el mismo. Esta es una tarea sumamente compleja que excede los objetivos y posibilidades de este artículo. Sin embargo, con los registros que el autor tuvo a disposición, es posible realizar una aproximación a la temática.

El término conciencia de clase ha sido sumamente empleado en las ciencias sociales, especialmente en los trabajos inscriptos en la tradición marxista. Sin embargo, en pocas ocasiones se detalla el significado que se le otorga al mismo. El autor entiende por conciencia de clase el conocimiento que los individuos o una serie de ellos poseen acerca del lugar que ocupan en una estructura social. Empíricamente, la conciencia de clase atraviesa por diversas gradaciones que hay que desentrañar en cada caso. Sin embargo, el proceso es de menos a más conocimiento en la dimensión arriba mencionada.

El autor realiza una aproximación a la conciencia de clase de los trabajadores del Subterráneo de Buenos Aires a través de los resultados de la encuesta efectuada en ese territorio hacia octubre de 2006 y analiza cómo se posicionaron los trabajadores del Subterráneo respecto de otras personificaciones sociales.

---

## Sector agropecuario

---

### Configuraciones sociales y productivas de los chacareros pampeanos (2005-2010)

José Muzlera

152

Las posibilidades de supervivencia productiva de los chacareros pampeanos están siendo seriamente amenazadas y cuando este desplazamiento se concreta lo que queda atrás no es sólo una actividad productiva. Los sujetos son socialmente descolocados. Esta dislocación implica la pérdida de espacios de pertenencia y suele estigmatizar al sujeto que ha sufrido la pérdida de su condición.

El autor indaga en qué medida estas características que la modernidad tardía adopta en el agro pampeano potencian las opciones de los individuos a partir de una mayor libertad o los afectan negativamente al conjugarse nuevas condiciones estructurantes con viejos *habitus*.

---

## Galera de corrección

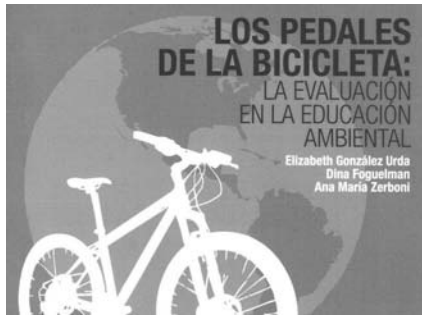
---

### Los pedales de la bicicleta: la evaluación en la educación ambiental

ELIZABETH GONZÁLEZ URDA, DINA  
FOGUELMAN, ANA MARÍA ZERBONI

*Irene Wais de Badgen*

171



---

IADE

---

Actividades

174

# El neoliberalismo en cuestión Un diálogo con **David Harvey**

*Matías Romani\**

“¿Por qué deberíamos ser anticapitalistas? Por muchas razones: por nuestras creencias, por nuestros valores, por nuestros compromisos personales.” Así comenzaba la última intervención de David Harvey en la Argentina. Uno de los principales referentes mundiales del pensamiento crítico en las Ciencias Sociales. Como geógrafo y profesor distinguido de la City University of New York (CUNY) ha contribuido con una profunda renovación intelectual en la comprensión del capitalismo. Desde el análisis materialista de las transformaciones urbanas y las representaciones culturales en “La condición de postmodernidad” hasta las reflexiones videográficas sobre la crisis financiera global o los cursos de *El Capital* difundidos por *Youtube*, destaca el mismo compromiso intelectual esquivo e intransigente frente a los lugares comunes.

La siguiente entrevista se realizó durante el V Congreso de Economía Política y Derechos Humanos organizado por el CEMOP y la Universidad Popular de las Madres de Plaza de Mayo, un día antes del inicio del movimiento de ocupación de Wall Street (OWS). Gran parte de la obra de David Harvey ha sido traducida al castellano, aunque con una circulación minoritaria entre las editoriales nacionales, de ahí la importancia de este encuentro como un aporte adicional para difundir su obra.

---

\* Sociólogo. Profesor de la Universidad de Buenos Aires (U.B.A)



*En su último libro The enigma of capital and the crises of capitalism usted analiza el itinerario de la expansión inmobiliaria en los Estados Unidos y muestra cómo la crisis global puede ser vista como el final de un proyecto de clase identificado como neoliberalismo. ¿Qué diferencias encuentra con otras crisis capitalistas como la de 1930 o 1973?*

Creo que hay diferencias superficiales y diferencias profundas. La crisis de los '30 ocurrió antes de que los Estados Unidos tomaran posición como líder hegemónico global del sistema capitalista y salieron de la crisis después de la Segunda Guerra mundial como el gobernador capitalista en la parte del mundo no controlada por la Unión Soviética. La crisis actual está marcando el agotamiento de un claro dominio estadounidense y hasta cierto punto es una consecuencia del fin de la Guerra Fría, lo cual representa una gran victoria. Pero también, la desaparición de la Unión Soviética creó una situación en la cual el resto del mundo ya no necesita de los Estados Unidos, cada uno puede ir por su lado sin ninguna amenaza. Este gran cambio en la situación geopolítica fue reconocido a mitad de los años '90 cuando mucha gente con gran influencia piensa que EUA ya no le dicta al mundo, esencialmente, lo que debe o no debe suceder.

La primera diferencia es que esta crisis está caracterizada por

un mundo capitalista mucho más fragmentado, los diferentes países están yendo en distintas direcciones y Estados Unidos está haciendo lo mismo. América latina está tratando de consolidarse de manera separada, para protegerse. Por lo tanto, da lugar a una nueva dimensión geopolítica. La segunda diferencia es que esta crisis es financiera, superficialmente financiera, pero involucra al Estado de una manera muy diferente que en el caso anterior. En la década de los '30 hubo un momento en que los Estados comenzaron a convertirse a una dinámica capitalista explícita, en cambio ahora los Estados son creciente o simplemente, un vehículo para la reproducción de la clase capitalista. Esto era imposible en la década de los '30 cuando existía un fuerte movimiento populista y la relación de fuerzas era muy distinta debido a que existía un movimiento en ascenso de la clase trabajadora. Una situación diferente a lo que sucede ahora cuando la clase obrera se encuentra colapsada.

*Eso demuestra de alguna manera el "éxito" de la restauración del poder de clase. Su libro "Una breve historia del Neoliberalismo" (2005) fue publicado algunos años antes que "La doctrina del shock" (2007) de Naomi Klein. Mientras ella señala la importancia que tiene la percepción de una crisis real o imaginaria, como gue-*

*rras, catástrofes naturales y dictaduras, para la implementación del proyecto neoliberal usted considera la importancia de la construcción del consentimiento. ¿Cuáles son los recursos ideológicos que permitieron la implementación del neoliberalismo en este sentido?*

En la “hegemonía” como señala Gramsci hay una mezcla de coerción y consenso. Se puede enfatizar la coerción y es innegable que fue muy importante en la forma en que el neoliberalismo se ha implementado en gran parte del mundo a través de las políticas de los Estados Unidos. Sin embargo, esto nunca pudo haber sucedido sin el consenso de las elites locales. Lo que sucedió en Chile es un muy buen ejemplo de la importancia de la situación local en el golpe a Allende. Estados Unidos no pudo haber derrocado a Allende, todavía en Chile creen que ellos lo hicieron. Fue un error echarle la culpa de esto, aun cuando hubo un gran apoyo de los Estados Unidos. Así que cualquier cosa que veas en el avance neoliberal es porque los sectores dominantes locales ven una ventaja en el neoliberalismo y si hay fuerzas extranjeras involucradas disponen de un mayor poder para crear diferentes planes y modelos. De modo típico, la gente la echa la culpa al FMI y no le echan la culpa a sus propias elites. Creo que aquí en la Argentina la tendencia es decir: “toda la culpa es del FMI”, pero nadie dice que las elites locales tienen su propio pro-

yecto y que prefieren que parezca que el FMI es el responsable de todo.

*De ahí se desprende la posibilidad de implementar el neoliberalismo en democracia. Usted sostiene que no es la primera vez que la clase trabajadora vota por un candidato o un partido contra sus propios intereses. ¿Cuál es el rol del consumo o del crédito al consumo en este proceso?*

Una de mis citas favoritas viene de los años '30, cuando se implementaron todas estas reformas dentro del mercado inmobiliario para que fuera posible para la clase trabajadora convertirse en propietarios. Uno de los comentarios era: “los deudores no hacen huelga”. Cuando los propietarios tienen una deuda muy pesada no van al paro. En Inglaterra había unos bancos especiales llamados sociedades constructoras, los cuales otorgaban pequeños terrenos a los trabajadores para que se convirtieran en propietarios. En la década de los '20 un amigo mío tenía un póster que decía “Las sociedades constructores son la mejor defensa contra el bolchevismo”. Eso es lo que explica el interés de Bush y Clinton en la expansión del mercado inmobiliario.

*La crisis en el capitalismo puede manifestarse de diferentes maneras como estreñimientos medioambientales, barreras de mercado, estrangulamiento en los*

*beneficios o limitaciones espaciales. En The enigma of capital usted sostiene que la crisis global es la culminación de un modelo de crisis financiera que tiene su origen durante los años '90 en el Sudeste asiático (1997), Rusia (1998) y Argentina (2001). ¿Cuáles son las principales características de este tipo de crisis?*

Cada crisis generalmente afecta a grupos muy específicos de países. Una cosa que me interesa es cuántas de estas crisis estuvieron conectadas con la especulación en el mercado inmobiliario. Si uno observa la crisis que detuvo la expansión japonesa hubo un mercado parcialmente detenido y una crisis en el precio de los terrenos. Si se analiza la crisis escandinava en el año 1992 hubo toda clase de especulación con las propiedades. En los Estados Unidos durante finales de la década de los '80 hubo un problema con los ahorros y los precios de los terrenos que tuvieron que ser rescatados.

Muchas veces estas crisis están conectadas con el capital excedente con el cual no se sabe qué hacer y se dice: "Invertí en propiedades". Además, los mercados inmobiliarios tienen esta característica peculiar de que cuanto más gente invierte, más suben los precios. Entonces se generan burbujas, pero no solamente por eso sino también por la especulación con los *commodities* a futuro, en la bolsa de valores y apostando como compañías como Enron.

Siempre me resulta muy interesante observar estas crisis a partir de la década de los '70 y hacer preguntas como cuántas de ellas estaban basadas sobre el mercado inmobiliario y cuántas de ellas estaban basadas sobre algo más.

*La especificidad del capital financiero es que puede valorizarse sin la necesidad de pasar por el proceso productivo. En vez de una acumulación por producción de plusvalía, se trata de un tipo de acumulación por expropiación o desposesión. Es muy significativo el uso que hacen del término Elmar Altvater y Birgit Mahnkopf (2008) con la idea de "La globalización de la inseguridad". ¿Puede el capital basarse sólo sobre la desposesión y en actividades ilegales como la venta de drogas, el tráfico de armas o es necesario un ambiente de acumulación mucho más estable?*

No toda la acumulación por desposesión es ilegal. Si una compañía cae en bancarrota legalmente puede argumentar "Ya no tengo que pagar tu pensión, ya no tengo que pagar tu obra social" entonces los trabajadores que estuvieron trabajando por 40 años en una compañía de repente se hallan desposeídos de lo que deberían recibir porque la compañía así lo dijo y esto es legal. Existe esa expresión que dice: "Tomaremos tu tierra para propósitos públicos" inicialmente era considerada como un beneficio para toda la

comunidad. Ahora lo que hace el Estado es tomar la tierra y decir que: "Es para propósito público, que exista un desarrollo privado en esas tierras". Así que ahora es legal. Pueden tomar tu casa y tu tierra y compensarte.

También hay una gran cantidad de acumulación por desposesión causada por actividades ilegales pero primariamente estoy interesado en sus formas legales. Entonces la gran pregunta es: cuánta de la acumulación en las décadas de los '70, '80 y '90 durante el neoliberalismo fue por desposesión y cuánta acumulación se produjo a través de la explotación del trabajo en el proceso productivo. Tengo la impresión de que bajo el neoliberalismo ha habido mucha más acumulación por desposesión que antes y eso se puede vincular con procesos como la desindustrialización. Cuando cae el empleo en Estados Unidos muchos trabajadores formales no sólo pierden sus empleos, sino que también pierden sus derechos de pensión y su obra social. Se trata de una especie de robo legal masivo.

*Quizás esto explique la imposibilidad de recuperar los niveles de crecimiento del período de posguerra (1945-1973). Una de las ideas más interesantes de su trabajo es que el capitalismo goza de buena salud cuando alcanza un crecimiento anual del 3 % en el nivel mundial. Ahora bien, una de*

*las características del fin de siglo XX es la aparición de un polo industrial en Asia con tasas de crecimiento espectaculares. ¿Cuáles son las implicancias de la emergencia de China como potencia mundial y qué modificaciones produce esta situación en la hegemonía estadounidense?*

Esto significa que el mundo está ahora dividido en bloques regionales de poder. Creo que ya no quedan dudas de que Estados Unidos es militarmente dominante y tiene la capacidad militar para destruir casi cualquier otra fuerza armada del planeta, lo que no significa que tenga la capacidad para usar el poder militar para mantener el control. Es lo que se ve en Afganistán, es lo que se vio en Irak. Después de todas las operaciones militares se llegó a obtener el control en estos días. Una demostración de que un enorme poder militar no proporciona la misma hegemonía que mucha gente en los Estados Unidos creía, porque no estaba respaldada con Bush por una autoridad moral. No hay dudas de que los Estados Unidos tenían una cierta autoridad moral en el mundo que se destruyó bajo Bush. Una de las esperanzas era que Obama restauraría esa sensación de autoridad moral como figura líder capitalista, por lo tanto Obama era una buena idea.

Los Estados Unidos ya no son dominantes ni industrialmente ni incluso como mercado de consumo. China es un gran mercado y



al mismo tiempo un gran productor. Por lo tanto, creo que Estados Unidos aún tiene o tenía, hasta muy recientemente, un poder financiero considerable. Así que tienen un poder militar y financiero. Y ahora lo que causó esta crisis puso en duda si tienen un poder financiero real y consistente. Lo que es interesante es que una de las siete economías que competía con los Estados Unidos era Europa y el euro está en un lío más grande. Por eso sería más adecuado decir la persistencia de un polo financiero anglo-americano.

*La transformación de China en un gran productor y en un gran consumidor global ha sido muy favorable para la Argentina debido al aumento en los precios de los productos primarios. ¿Qué posibilidades de desarrollo existen en un país de renta diferencial?*

Primero pensemos un poco en el aumento del precio de los *commodities*; siempre es difícil decir cuánto de esto se debe a un aumento en los costos de producción, aumento en la demanda y cuánto se estima por la especulación. Hay mercados de *commodities* que hacen esto y que ven en el petróleo un gran movimiento especulativo. En segundo lugar está el costo de producción lo cual existe por supuesto, el precio de la tierra y de la renta que genera esta situación dialéctica. Ahora bien, supongamos que los precios

están aumentando y los productores no obtienen el dinero porque los terratenientes se lo llevan. Pero puede ser al revés, el control de las tierras puede ser tal que se pongan enormes impuestos sobre la producción por lo cual, como resultado los precios deben aumentar dependiendo enteramente de la demanda. Así que por esto, los mercados existentes son muy difíciles de analizar dado el elemento especulativo y el elemento de la renta de la tierra los cuales están involucrados en estos mercados más que la producción de hidrocarburos o de algo más.

*La hegemonía del capital financiero durante la década de los '90 y la cuestión de la distribución de la renta diferencial a comienzos del siglo XXI precipitaron en la última década la emergencia de una especie de "nuevo populismo" en varios países de Sudamérica con Lula, Chávez, Kirchner, etc. ¿Cuál es su opinión sobre estos procesos y cuáles son las diferencias, límites y posibilidades de tales políticas?*

Lo que me parece interesante en América latina es ver cuán diferentes son las políticas en el Brasil, Bolivia y el Ecuador. Me parece un error generalizar como si hubiera algún tipo de modelo político latinoamericano antineoliberal. Cada país lo hace de alguna manera dependiendo de las circunstancias locales. Por ejemplo, Bolivia es un productor de

hidrocarburos y este uno de los grandes temas que comenzaron a levantar los movimientos rebeldes. No pasó lo mismo en Venezuela donde se tenía algo muy distinto que venía en una dirección muy diferente. Las similitudes que existen supongo, son el fortalecimiento de la tradición indigenista que típicamente no había estado presente en las políticas de Latinoamérica desde hace mucho tiempo. En el Brasil es también muy distinto. Bachelet en Chile también lo fue, debido a la historia tan específica de ese país. En la Argentina el peronismo es el terreno donde todas las cosas se resuelven... parecen nunca salir de alguna versión del peronismo y la única pregunta es cuál versión del peronismo se realizará. Pero de nuevo, el asunto acá fue muy distinto porque ustedes estaban atados a la paridad con el dólar. La gente rica se enriquecía aún más si tenía su dinero en Miami. En una crisis bancaria hay decisiones políticas para sopesar y la Argentina estaba en *default* y logró una reducción importante de su deuda.

Pienso que en las trayectorias políticas como escuchamos ayer<sup>1</sup>, el sentido común es que América latina, de alguna manera, puede ser o hacer algo colectivamente más que ir exclusivamente por su

cuenta. No estoy seguro cuánto de esto va en realidad a suceder en tanto existen marcadas rivalidades. No veo a la Argentina siendo muy amigable con el Brasil, aun cuando sólo se trata de fútbol. Creo que hay desarrollos aquí para tratar de facilitar el cambio. Desde mi perspectiva algunos de los movimientos sociales en Latinoamérica son sumamente interesantes. Traté de leer acerca de organizaciones como el MST en el Brasil, un movimiento que es muy significativo políticamente y me resulta muy interesante. Lo que sucede con las rebeliones en Bolivia, en Cochabamba, en "El Alto" son también muy valiosas y capturaron mi imaginación y, por supuesto, lo que pasó aquí con las fábricas recuperadas, los piqueteros y las formas alternativas de recolección de residuos que ustedes llaman "cartoneros". Así que insisto, algo diferente está sucediendo aquí.

Una cosa que siempre tengo en mente es hablar en concreto sobre la crisis política, algo diferente que se produce por un tiempo, en un breve periodo antes de que todo vuelva a ser reabsorbido por las prácticas dominantes. Lo que me impresiona de la Argentina es cuánto de lo que sucedió en 2001-2002 está ahora siendo reabsorbido dentro de las prácti-

<sup>1</sup> Dentro del mismo marco del V Encuentro Internacional de Economía Política y Derechos Humanos, el día anterior (15 de septiembre de 2011), David Harvey había participado en el panel sobre "La nueva etapa de la crisis mundial y América latina" junto a Pedro Páez (Ecuador) – Jorge Taiana (Argentina).

cas dominantes. Supongo que esto se debió en parte a las habilidades de los Kirchner por lo menos formando una gran alianza con el movimiento piquetero para ponerlos de su lado, aun cuando se siguen proclamando independientes, y por supuesto el apoyo de “Las Madres”. También quisiera ocuparme un poco sobre Bolivia, donde el impulso revolucionario parece estar ahí antes de la llegada de Morales al poder, ahora está siendo reabsorbido dentro de las prácticas dominantes con el acuerdo con el Brasil y Santa Cruz y también, en cierta medida con el capital internacional que necesita del suministro de gas para el comercio exterior. Es un gran problema, es un muy buen ejemplo de lo que le ocurrió a estos movimientos y lo que ocurre hasta ahora.

*En un libro clásico del siglo XX, el historiador Eric Hobsbawm señaló que la caída del muro de Berlín significó una crisis ideológica cuya principal víctima fue el socialismo, al menos bajo la forma en que se implementó en los países de la URSS. ¿Usted piensa que la crisis de 2007/2008 tendrá el mismo efecto para el capitalismo?*

Creo que la caída del Muro de Berlín creó una crisis para el pensamiento del socialismo existente. De hecho, se liberó al socialismo para una segunda oportunidad con algunas excepciones de lo

que podría ser y de lo que debería ser aproximadamente.

Lo que creo que es interesante en este momento es que la legitimidad del modelo liberal está en cuestión, seriamente cuestionada. Pero la práctica no va a desaparecer y de hecho lo que estamos viendo es una imposición cruel que no pretende más que decirnos: “tienes que hacer esto, tienes que hacer esto” y la única clase de pregunta que se puede hacer es si se puede tener una ventaja electoral dentro de un sistema democrático y ser autoritario de esa manera. Esa cuestión no se está resolviendo en este punto en particular. De hecho yo veo que nos estamos moviendo hacia un régimen de derecha más represivo y hay gente que puede mirar a los Estados Unidos y decir: “se podría producir un giro hacia un totalitarismo de derecha con mucha facilidad”.

Creo que en el medio de este asunto, el socialismo se convierte en una cuestión urgente. Hay una buena cantidad de intelectuales persiguiendo estas ideas pero los movimientos sociales de los sectores bajos tienden a no querer tomar el poder. Se trata más bien de una perspectiva incoherente por parte de los movimientos sociales sobre la naturaleza del Estado y lo que deben hacer al respecto. He estado leyendo a Hardt y Negri y su más reciente trabajo sobre *Commonwealth*, creo que es en la página 369 don-



de ellos quieren destruir el Estado y 8 páginas más tarde, dicen que los Estados deben proveer un ingreso básico para todos, atención primaria de salud y educación elemental.

*La crisis de los movimientos anti-globalización se enmarca dentro del fracaso político de la fórmula “Cambiamos el mundo sin tomar el poder”, quizás esa ambigüedad política se encuentre en parte presente dentro del movimiento global de indignados ¿Qué perspectivas debe contener el socialismo en el siglo XXI?*

“El socialismo en el siglo XXI” es un título muy bueno, mejor debería escribir un libro sobre eso: “Ideas para un socialismo siglo XXI”. Pues bien, el marco que utilicé en “The enigma” comienza diciendo: ¿qué tipo de reformas institucionales tendríamos? Estamos seguros de incluir cuestiones sobre el poder estatal, tenemos que incluir cómo las estructuras jerárquicas podrían ser controladas de manera democrática. En este momento las estructuras de los bancos centrales no son controladas por nadie excepto por las personas que les gusta que todo permanezca así. Entonces tenemos la cuestión de las institucio-

nes democráticas donde vemos las relaciones sociales o un tipo de relaciones sociales posibles. Obviamente estaríamos discutiendo sobre cómo crear relaciones sociales mucho más igualitarias lo que plantea problemas en una escala global acerca de la transferencia de recursos de una región rica a una región pobre. No hay manera de hacerlo si no reducimos el nivel de vida en las regiones ricas que tienen un elevado estándar de vida, que ellos mismos crearon y es obvio que se acostumbraron a ello como en Estados Unidos.

La gente se pregunta qué está sucediendo y están intentando encontrar un sentido. Entonces tenemos el problema de qué hacer con el nacionalismo, qué hacer con las lealtades locales y así volvemos a una realidad ideológica. Hay una especie de socialismo cosmopolita que debería ser puesto a prueba para ver cuáles serían sus contradicciones. Tenemos lo que es el socialismo del siglo XXI, necesitamos incluir mucha gente de los movimientos sociales y muchas personas de las principales instituciones que puedan aportar conceptos alternativos de cómo el mundo podría funcionar. Es lo mejor que puedo imaginar en este momento.

## Teoría económica

De la teoría objetiva a la teoría subjetiva del valor,  
de Smith a Menger.

# ¿De la teoría del valor trabajo a la teoría del valor capital?

*María Paula de Büren\**

**La revolución marginalista vino a dar un giro copernicano en la teoría del valor en tanto significó la sustitución -o su intento- de la teoría objetiva del valor por una nueva teoría, ahora subjetiva, del valor. ¿En que consistió tal giro? ¿Por qué fueron revalorizados determinados autores? ¿Es posible relacionar tal revalorización a objetivos político-sociales o se trata de avances exclusivamente teórico-científicos?**

**Guiado por tales interrogantes, el presente trabajo intenta mirar la evolución de las teorías hegemónicas del valor colocándolas en el contexto social e intelectual en que se desarrollaron a fin de comprender su progreso y difusión.**

---

\* Licenciada en Economía Universidad Nacional de Villa María. Magíster Desarrollo Económico para América Latina, Universidad Internacional de Andalucía

## 1. En torno de la teoría objetiva del valor ...

Lo que la Escuela Austríaca (Von Hayek, 1996; Von Mises, 1968) denomina *teoría objetiva del valor* fue un vaivén entre lo que se denomina la *teoría del valor trabajo* y la *teoría de los costos de producción*; ambas teorías sostienen que el valor de los bienes esta dado por su *valor de cambio* y no por su *valor de uso* y fueron desarrolladas por los autores encuadrados en la *Economía Política*. En la *teoría del valor trabajo* el valor está dado -a grosso modo- por la cantidad de trabajo incorporado y, en la *teoría de los costos de producción*, por la sumatoria de las retribuciones a los factores de producción.

La *teoría del valor trabajo* fue inaugurada por Adams Smith en lo que se considera el texto fundacional de la ciencia económica en tanto escrito científico. En su *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones* plantea que el trabajo es el patrón universal del valor:

“...el trabajo es la medida universal y más exacta del valor, la única regla que nos permite comparar los valores de las diferentes mercancías en distintos tiempos y lugares. Todo el mundo admite que no podemos estimar el valor real de las cosas, de un siglo a otro, por las cantidades de plata que se hayan dado por ellas, tampoco por las cantidades de gra-

nos que se den, de un año al año siguiente. Pero por las cantidades de trabajo sí que podemos estimarlo (...) con la mayor exactitud posible” (p. 37)

Luego de haber aseverado que:

“Todo hombre es rico o pobre según el grado en que pueda gozar de las cosas necesarias, convenientes y gratas de la vida. Pero una vez establecida la división del trabajo, (...) la mayor parte de ellas se conseguirán mediante el trabajo de otras personas, y será rico o pobre, de acuerdo con la cantidad de trabajo ajeno de que pueda disponer o se halle en condiciones de adquirir” (p. 32)

Smith sostiene esta idea -innovadora para su época- a lo largo del capítulo V, pero la abandona en el capítulo VI reemplazándola por otra vieja, afectada de problemas de circularidad: la *teoría de los costos de producción*. Esta última construcción es la que actualmente se difunde y sobre la que se sustenta gran parte de la *Teoría Microeconómica* que se enseña en las universidades en las carreras de Ciencias Económicas.

En el capítulo VI, confundiendo precio real y valor, afirma que es fácil demostrar que los bienes se intercambian por la cantidad de trabajo que contienen en una *sociedad primitiva* donde la acumulación del capital y la apropiación de la tierra aún no se han efectuado<sup>1</sup>; pero no sucede lo mismo en las *sociedades moder-*

<sup>1</sup> Presenta allí el conocido ejemplo del intercambio entre cazadores de ciervos y de castores para demostrarlo.

nas donde el trabajador comparte los frutos de su trabajo con el capitalista que lo emplea y donde los terratenientes, que “desean cosechar donde nunca sembraron” (p. 49), exigen una renta.

Smith no consigue terminar de resolver la *Teoría del Valor Trabajo* a la que había dado inicio; pero David Ricardo avanza en la resolución en sus *Principios de Economía Política y Tributación*. Allí explica que el capital empleado en la producción de bienes no es otra cosa que trabajo acumulado y que la existencia de renta tampoco contradice la teoría del valor trabajo. Para Ricardo el precio de los cereales estaría dado por la cantidad de trabajo empleado en producirlo en las condiciones más favorables; suponiendo una situación inicial donde el total de la población es alimentada con una tonelada de alimentos y una situación posterior donde el incremento de población exige la producción de dos toneladas, esto es, el uso de tierras marginales menos fértiles; el precio del cereal estará dado por la cantidad de trabajo adicional necesaria para producir la tonelada de cereal adicional en las tierras marginales. La cantidad de trabajo necesario será mayor al empleado en las tierras iniciales -más fértiles- para obtener igual cantidad de cereal en igual superficie y él determinará el precio del cereal. Es el terrateniente quien se apropia de la diferencia, ya que la suba del precio de los alimentos incrementa el

salario nominal que el capitalista debe pagar y reduce el salario real que el trabajador recibe. En esta época, así como en la que Smith escribió, el salario real del trabajador es el salario de subsistencia.

Aun así, Ricardo no logra terminar de resolver la *Teoría del Valor Trabajo*. Es el mismo autor quien anticipa -en la *Sección V* de su obra- las limitaciones de su explicación en procesos productivos donde el tiempo de colocación en el mercado es distinto y en las ramas de producción donde la composición de capital fijo -durable- y circulante -percedero- difieren. En estos casos, los bienes que empleen capital durable en su producción tendrán un valor mayor a aquellos que empleen la misma cantidad de trabajo directo e indirecto con un capital de menor duración porque el tiempo de espera adicional que requieren en su colocación tiene un costo.

“...debido a los diferentes grados de durabilidad de sus capitales, o, lo que viene a ser la misma cosa, al tiempo que debe transcurrir hasta que un conjunto de bienes pueda llevarse al mercado, tendrán un valor no precisamente proporcional a la cantidad de trabajo utilizada en ellos (...), sino algo mayor, para compensar el mayor lapso que debe transcurrir hasta que los bienes más valiosos puedan situarse en el mercado.” (p. 26)

Las limitaciones ricardianas de la *Teoría del Valor Trabajo* se intentarán resolver en el Tomo III de *El Capital, Crítica de la Economía*

*Política de Karl Marx.* Aquí no las desarrollaremos, entre otras cosas, porque tal resolución no es el eje de nuestra discusión y porque ella continúa en discusión, antes bien nos interesa destacar que las rupturas y continuidades en tal proceso de elaboración y los aportes del autor en esta materia. Marx retoma los conceptos clásicos de *valor de uso* y *valor de cambio* como construcciones válidas y criticables de Smith y de Ricardo explicando que las mercancías -en el modo de producción capitalista- no son sólo portadoras de *valor de uso*, sino también de *valor de cambio*. El último se presenta como una relación cuantitativa de cambio: se intercambia una determinada cantidad de un valor de uso por otra determinada cantidad de otro valor de uso; el valor de los bienes se expresa en términos de otros bienes, pero tal valor se modifica en función del tiempo y lugar; es contingente y casual, no es propio e inmanente, el valor de cambio en estos términos se vuelve contradictorio y superficial. No se pueden cambiar dos cosas con distintos valor de uso porque su sustancia es distinta, debe haber algo común entre ellas y entre todas las mercancías que permita el intercambio, que las vuelva iguales para poder ser cambiadas. Lo que vuelve iguales a las mercancías no es su utilidad, sino el trabajo que contienen y él no es el trabajo concreto y útil que

cada mercadería posee -que también es distinto-, sino el *trabajo humano abstracto*. Todas las mercancías contienen *trabajo humano abstracto* y eso es lo que las vuelve intercambiables, les da un valor de cambio inmanente y universal. Así las mercancías tienen *valor de uso* y *valor* que se expresa en el *valor de cambio*: entonces la economía política clásica no distingue, según Marx, los conceptos *valor* y *valor de cambio*, no comprende que uno es la manifestación del otro porque entiende que el valor de cambio son las cantidades de trabajo diferente puestas en cambio en la transacción.

La Economía Política de Smith y Ricardo tampoco distingue según su perspectiva el *valor* del *precio real*, *precio natural* y *precio de mercado* porque observa lo superficial y aparente, sólo observa lo que los sentidos permiten percibir, confunde el *contenido* del valor con la *forma* en que el contenido aparece. En el primero se comparan valores de uso, relaciones contingentes y distintas; en el segundo y en el tercero no se percibe que la mercancía sea *trabajo abstracto humano*, coágulos del trabajo humano igual, sustancia social. Se observan los precios; la expresión de la forma desarrollada del valor, la expresión de todas las mercancías en una mercancía que se constituye en el equivalente general y no el valor, el contenido que lejos está de ser la expre-

sión de una mercancía en términos de otra.

Finalmente, la magnitud del valor en Marx se determina por la cantidad de trabajo promedio socialmente necesario o por el tiempo socialmente necesario para la producción de un valor de uso cualquiera en las condiciones vigentes de producción y con el grado promedio de destreza e intensidad de trabajo. La introducción del telar a vapor en Inglaterra, por ejemplo, redujo a la mitad la cantidad de trabajo necesaria para producir una determinada cantidad de hilo; pero el trabajador manual continuó necesitando la misma cantidad de horas para la producción de esa determinada cantidad de hilo; el valor de su trabajo se redujo entonces a la mitad.

Hasta aquí hemos visto la *Teoría del Valor Trabajo* elaborada por Smith, Ricardo y Marx. A modo de contextualización deberíamos ahora decir que los trabajos de Smith y Ricardo -con sus obras máximas publicadas en 1776 y 1817- ocupan un lugar hegemónico en el pensamiento económico hasta la aparición del pensamiento marginalista y marxista cuyas obras máximas se pueden ubicar en 1870 y 1867, respectivamente.

Marx (2002), en el "Epílogo a la segunda edición" de *El capital...*, explica como fue posible el desarrollo de la Economía Política en Inglaterra y su recepción y desarrollo en Alemania. Tal explicación

permite, asimismo, entender por qué fue socialmente posible la construcción de una teoría del valor que reconociera al trabajo como su contenido esencial. Inglaterra es para él el lugar en donde el capitalismo ha llegado a su mayor madurez, donde el modo de producción capitalista y, por tanto, la sociedad burguesa moderna se han consolidado más tempranamente que el resto de la sociedad europea y es por ello que la Economía Política como resultado de la actividad científica se desarrolla allí; pero la economía clásica coincide -además- con una época donde la lucha de clases aún no se ha desatado: David Ricardo, su último representante, concibe ingenuamente la antítesis entre salario y ganancia y entre ganancia y renta como ley natural de la sociedad y las coloca en el centro de sus investigaciones, lo que le vale aún en vida, las críticas de Sismondi. En la época siguiente, entre 1820 y 1830, Inglaterra se destaca por una vitalidad científica que se manifiesta en la proliferación desprejuiciada de trabajos y discusiones de economía política. Ello se explica -a pesar de que la teoría ricardiana puede ser utilizada como arma de embate contra la economía burguesa- porque la disputa, en materia económica, no se desataba entre asalariados y capitalistas, sino entre el capital industrial y la aristocracia terrateniente y, en materia política, enfrentaba a la Santa Alianza que

congregaba a señores feudales y gobernantes a la burguesía que acaudillaba las masas populares.

En 1830 se desata la crisis concluyente. Las burguesías francesa e inglesa conquistan el poder político en sus respectivos países y a partir de ese momento la lucha de clase reviste formas amenazantes. Eso da toque de muerte a la economía política científica burguesa, puesto que ya no se trata de -en las discusiones- si tal o cual teorema es verdadero, sino de si el mismo resulta útil o perjudicial para el capital.

El modo de producción capitalista alcanza su madurez en Alemania después de que su carácter antagónico se haya manifestado tumultuosamente en las luchas históricas de Inglaterra y Francia, cuando la conciencia teórica de clase del proletariado alemán está mucho más arraigada que la conciencia de su burguesía. El desarrollo autóctono de una ciencia burguesa de la economía política se hizo aquí imposible, en la época clásica por el retardo madurativo del capitalismo alemán y ahora por desarrollo de la conciencia proletaria. Para esta última época los portavoces alemanes se escindieron en dos direcciones: por un lado, los seguidores de Bastiot y, por otro lado discípulos de John Stuart Mill; de todas formas, tanto en la época clásica como durante la vigencia de un capitalismo maduro, los alemanes no dejaron de ser

meros repetidores de la ciencia extranjera según Marx.

De ese modo el desarrollo de la sociedad alemana cierra toda posibilidad a la elaboración original de una economía burguesa y genera un ámbito propicio para su crítica, en tanto ella representa el pensar del proletariado, de una clase históricamente destinada a trastocar el modo de producción capitalista y a abolir las clases sociales. Cuando los portavoces cultos de la burguesía alemana intentaron aniquilar *El Capital...* o redactaron instrucciones para tranquilizar la conciencia burguesa, la prensa obrera halló paladines superiores que supieron dar respuesta.

Nikolái Sieber, profesor en la Universidad de Kiev de Economía Política, en 1871 presenta la teoría del valor, el dinero y el capital de Marx como un desarrollo necesario de la doctrina de Smith y Ricardo (Marx, 2002 -Epílogo a la Segunda Edición).

Sin embargo, es muy raro encontrar en la formación de los economistas la conciencia de tal continuidad. Sería interesante conocer los motivos...

## **2. En torno de la teoría subjetiva del valor, la revolución marginalista**

Paralelamente al pensamiento marxista, se desarrollan y toman fuerzas las miradas marginalistas de la economía. Jevons, Menger y

Walras, de manera independiente, critican los aportes clásicos ingleses desde distintas universidades y países europeos. Aseguran que el desarrollo del pensamiento económico hasta aquí llamado “Economía Política” no es más que un arte mientras que el verdadero desarrollo científico de este pensamiento se encuentra en la “Economía”, pensamiento que ellos mismos se encargarán de elaborar y el cual ayudará a sustentar o refutar la validez del conocimiento anterior, carente de contenido científico para ellos. Walras (1987) asegura que el desarrollo teórico smithiano no es *economía pura*; no es ciencia, sino *ciencia aplicada*: arte que debe ser precedido y explicado por la *ciencia pura*. El título de la obra de Jevons (1998) “*La teoría de la Economía Política*” manifiesta la magnitud de la disputa al designar su propio desarrollo conceptual como *herramiental científico* que sustenta, que explica el contenido de un arte: el pensamiento desarrollado por los clásicos de la economía política. Dicho *herramiental* permitirá distinguir -dentro y fuera del mismo- el contenido científicamente válido del inválido, lo cierto y lo falaz, lo verdadero y lo falso.

El marginalismo se constituye así en una reacción contra la *teoría clásica del valor*, contra lo que Von Hayek (1996) y Von Mises (1968) llaman *Teoría Objetiva del Valor*; aunque más concretamente, contra la escuela ricardiana del

valor. La que a partir de aquí perderá su validez científica y será reemplazada por otra teoría del valor provista por la ciencia pura, por la “Economía” y no por un arte como habría sido la “Economía Política”; tal teoría del valor es la que surge en el marginalismo: la que Von Mises y Von Hayek llaman *teoría subjetiva del valor*.

### **3. La síntesis marshalliana y las posturas hegemónicas en la comunidad de economistas**

Entre ricardianos y marginalistas, entre 1817 y 1870, los *Principios de Economía Política* ricardianos se imponen como ortodoxia, sus principios conquistaban el espacio teórico. Sus aportes y sus dilemas no resueltos, por ejemplo en la *Teoría del Valor Trabajo*, se vuelven centro de discusión; pero en 1848 John Stuart Mill -hijo del filósofo ricardiano y amigo personal de Ricardo, James Mill- publica su obra, *Economía Política*, donde tras autoproclamarse ricardiano asevera que Ricardo, lejos de considerar el trabajo como exclusiva fuente generadora del valor, entiende que el valor es asimilable al precio, resultado de la sumatoria de las retribuciones de los factores de la producción: salarios, ganancias y rentas. De aquí en adelante, la *Economía Política* de Mill reemplazará los *Principios de Economía Política* de Ricardo en la enseñanza universitaria de la economía.



En 1870, tanto la teoría del valor trabajo como la teoría de los costos de producción no habían logrado resolución; así es que aparecen los marginalistas afirmando que los precios son independientes de las condiciones de producción; que ellos dependen de la demanda.

A partir de esta escuela la teoría económica se elabora y estudia sobre la base de modelos y con fuertes supuestos, entre ellos, los de competencia perfecta. La explicación de la determinación de los precios no es ajena a esto; supone que los bienes no fueron producidos, que caen desde un avión como maná del cielo, que luego de ser apropiados por los individuos se intercambian en el mercado. Los precios dependen, entonces, de los gustos de los individuos y de la escasez. Se intercambian por la utilidad adicional que se gana al obtener un bien versus la utilidad adicional que se pierde al ceder el bien por el cual se intercambia el bien obtenido.

Las publicaciones marginalistas son de escasísima difusión y éxito hasta la década de 1890, cuando un catedrático de la universidad de Cambridge, Alfred Marshall, afirma que los precios no se determinan exclusivamente por las preferencias como afirmaban los Marginalistas, ni por los costos de producción como entendieron los Clásicos, sino que ambas condiciones operan como dos hojas de una misma tijera en la determinación del precio. Aun así, advierte,

la primera explicación sólo da cuenta de los sucesos en el corto plazo y que es la segunda la que permite comprender la economía en el largo plazo. Dando, de este modo, a entender cuál es el real sustento del valor.

El pensamiento marshalliano tuvo hegemonía en las universidades inglesas en los años que van desde 1890 hasta 1950 aproximadamente. Allí su obra cumbre -"Principios de Economía"- se constituye en el libro de cabecera de los estudiantes de economía incluso en la Universidad de Buenos Aires; luego y tras lo que se conoce como crisis del treinta irrumpe en la ortodoxia económica el trabajo de otro integrante de la Universidad de Cambridge: John Maynard Keynes.

#### **4. Menger, su teoría del valor**

Ahondaremos ahora en una de las propuestas marginalistas del valor, la *teoría subjetiva del valor* elaborada por el fundador de la Escuela de Viena, Carl Menger. Esta concepción nos interesa como caso testigo en función de que no sólo implica el desplazamiento del trabajo como contenido del valor hacia la subjetividad, sino también la colocación de los actores portadores de capital en el centro del proceso productivo en tanto sujetos que sacrifican la inmediatez de los resultados -soportan la espera y el transcurso del tiempo hasta alcanzar la

disponibilidad de la producción- y en tanto su inversión se encuentra en riesgo hasta tanto el producto no sea colocado en un mercado de cambiantes demandas. La obra de Menger retoma en la elaboración de la teoría del valor aquel elemento del capital que Ricardo no había conseguido resolver. Ricardo no logra asimilar el tiempo de espera del capital al contenido del valor trabajo. Menger hace énfasis en este elemento, lo que permite revalorizar el lugar del capital en la conformación del producto y de alguna manera legitimar una apropiación del PBI mayoritaria para este sector en contraposición a los aportes del trabajo.

Menger, en sus *Principios de Economía Política*, postula una *Teoría General del Bien* para luego abordar su propia *Teoría del Valor*, temas que desarrolla respectivamente en los capítulos I y III de la mencionada obra. A continuación, ahondaremos en ellos colocándolos en conversación con las Teorías de Valor elaboradas por la Economía Política.

### **La teoría general del Bien**

Menger, en el *Capítulo I* donde desarrolla *La teoría general del Bien*, asevera que “todas las cosas se hallan sujetas a la ley de la causa y el efecto” (p.47), considerando *utilidades* “aquellas cosas que tienen la virtud de poder entrar en relación causal con la satisfacción de las necesi-

dades humanas, (...) cosas útiles”, y *bienes* aquellas que “tenemos el poder de emplear... en la satisfacción de nuestras necesidades” (p.47) reconociendo, claro esta, tal conexión causal. Una vez dicho esto, especifica cuatro condiciones que deben confluir en la cosa para que ella sea considerada un bien:

- “1. Una necesidad humana.
2. Que la cosas que tenga tales cualidades que la capaciten para mantener una relación o conexión causal con la satisfacción de dicha necesidad.
3. Conocimiento, por parte del hombre, de esta relación causal.
4. Poder de disposición sobre la cosa, de tal modo que pueda ser utilizada de hecho para la satisfacción de la mencionada necesidad.” (p.48)

La pérdida de cualquiera de estos elementos significa la pérdida de la condición de bien por parte del objeto, sea que se modifiquen las necesidades humanas o las propiedades de la cosa, se desconozca la conexión causal o el hombre se encuentre imposibilitado de disponer del objeto. En tal contexto, es posible la existencia de *bienes imaginarios* que, en contraposición a los *bienes reales*, se hacen presentes cuando los hombres consideran bienes a cosas que no poseen una relación causal real con la satisfacción de sus necesidades, sea porque, equivocadamente, atribuyen propiedades a las cosas que no tienen o porque suponen necesida-

des que no existen. Entre los primeros, Menger, colocaría los cosméticos y amuletos y, entre los últimos, los instrumentos de culto religioso. El avance cultural de las sociedades llevaría -en tanto analiza la real naturaleza de las cosas- a la reducción de *bienes imaginarios* en pos del incremento de *bienes reales*.

Por otra parte, entre los bienes pueden distinguirse los *bienes objetivos* y *las acciones u omisiones útiles*, siendo parte de las últimas todo tipos de relaciones como pueden ser los círculos de clientes, el poder de monopolio, los rendimientos laborales y hasta las amistades, por lo que las relaciones interpersonales son aquí también consideradas *bienes auténticos*.

Interesado en ahondar en la conexión causal que une los bienes entre sí y a tales bienes con las necesidades humanas, dice que esta ciencia debe esforzarse por "ordenar los bienes según razones intrínsecas, por aprender a conocer el puesto que cada uno de ellos ocupa en el nexo causal de los bienes y, finalmente, por descubrir las leyes por las que se rigen" (p.51)

A partir de esto y en función de la cercanía con la satisfacción de las necesidades humanas; clasifica los bienes en *bienes de primer, segundo, tercer, cuarto... orden*. Coloca en el primer grupo los bienes empleados en la satisfacción *directa o mediata* de las necesida-

des humanas -alimentos, bebidas, adornos- y, dentro del resto de los órdenes, los bienes que -si bien no tienen una relación inmediata con las necesidades- mantienen una relación mediatizada con las mismas, sirven para la producción de los bienes de orden inferior. De modo que la mano de obra, la harina y la caldera utilizadas para hacer el pan se podrían considerar bienes de segundo orden; el combustible que hace funcionar dicha caldera bien de tercer orden, y así sucesivamente yendo hacia atrás en la cadena de producción. En todos los casos, la relación que fundamenta la calidad del bien es la misma, la satisfacción de la necesidad, sólo que unos la ejercen de manera mediata -los bienes de primer orden- y el resto de manera mediatizada. En ninguno de los casos se trata de una propiedad innata o propia del bien, sino de una relación causal respecto de la satisfacción de la necesidad humana.

Para poder utilizar los bienes superiores en la satisfacción de una necesidad es necesario disponer de todos los bienes superiores complementarios necesarios para la elaboración del bien inferior que con ellos se elabora y que satisface tal necesidad de manera directa; por tanto, la condición de bien de los bienes superiores esta sujeta, para Menger, al siguiente principio: "la calidad de bien de los bienes superiores está condicionada ante todo por el hecho de que el hombre disponga también

de los bienes complementarios del mismo orden, al menos respecto de la producción de un bien cualquiera del orden inmediatamente inferior” (p.55).

Es necesario, además, transformar los bienes de tercer orden en bienes de segundo orden y éstos en bienes de primer orden y que en cada etapa se disponga de los complementarios necesarios para la elaboración del bien inmediatamente inferior. De esto Menger deduce el siguiente principio: *“la cualidad de bien de los bienes de orden superior está condicionada por el hecho de que dispongamos de sus complementarios en el sentido antes indicado”* (p.56).

En este sentido, la fuerza de trabajo es, para Menger, uno más de los tantos bienes complementarios superiores necesarios para la producción de bienes inferiores y cumplirá el rol de bien en tanto y en cuanto sirva a una necesidad, es decir, colabore en la producción un bien inferior que satisface una necesidad y disponga de los bienes complementarios necesarios para la elaboración del bien inferior en cuestión. El trabajo, entonces, lejos estará, desde esta perspectiva, de constituir el núcleo duro del valor de los bienes como se erigía en las elaboraciones de la Economía Política.

Es la existencia de determinada necesidad humana la que otorga cualidad de bien a un bien inferior como a los bienes superiores empleados en la elaboración del

primero; la desaparición de tal necesidad significa la desaparición de la cualidad de bien de tales bienes. Pero como -y sobre todo- los bienes de orden superior no derivan su calidad de bien de una sola y única relación causal, sino de varias respecto de la satisfacciones de necesidades humanas, no basta con que desaparezca una necesidad siempre y cuando se mantengan otras que puede subsanar.

### ***En relación con el tiempo y el riesgo...***

Son las leyes de causalidad las que gobiernan el proceso a través del cual los bienes de orden superior se transforman en bienes de orden inferior y la idea de causalidad está estrechamente vinculada con la idea de tiempo -“todo proceso de cambio... sólo es imaginable en el tiempo” (p.61)-, por lo que a pesar de que la técnica contribuye a reducir el tiempo de espera, aquel que dispone de bienes superiores sólo conseguirá disponer de bienes inferiores al cabo de un tiempo. Por ejemplo, quien dispone de árboles tal vez nunca en su vida vea los frutos -serán sus herederos los que disfruten de ellos-, al contrario de quien dispone de fuerza de trabajo cuyos frutos se reúnen de forma inmediata. Por otra parte, dado que las necesidades se modifican, puede ocurrir que cuando los productos del bien superior estén disponibles las necesidades a las cuales estaban destinados a

suplir hayan desaparecido. De aquí se deduce la siguiente ley:

*“los bienes de un orden superior piden y afirman su cualidad de bienes no con las necesidades del presente inmediato, sino únicamente respecto a las necesidades que, a tenor de las expectativas humanas, sólo aparecerán en unos momentos en los que ya habrá llegado a su fin el proceso de producción”* (p.62).

Ello hace que sólo pueda estar seguro de la cantidad y calidad de los bienes quien dispone de ellos de manera inmediata; quien dispone de manera mediata sólo podrá saberlo al final del proceso productivo. Esta inseguridad difiere de rama en rama de producción: el terrateniente está sometido a un mayor grado de ella respecto del fabricante de zapatos.

Por otra parte, si bien se considera que los bienes superiores poseen la mayor importancia en el proceso productivo, se comprende que no lo constituyen en su totalidad: otros factores actúan sobre la cantidad y calidad de los bienes de orden inferior, factores cuya relación causal en el proceso productivo no conocemos o -si la conocemos- sus variables se escapan a nuestro control aún. Por ejemplo, tal como sucedió en la producción agrícola, en la cual hace un tiempo se desconocía la presencia de salitre en la tierra y su efecto sobre la producción, mientras que ahora tal presencia no se puede controlar. *“Esta incertidumbre es uno de los elementos más esenciales de la inseguridad*

*económica de los hombres”* (p.64). Por lo que, si bien la producción de bienes inferiores depende mayoritariamente de la producción de bienes superiores, esa dependencia puede ser reducida por la intervención del conocimiento de las relaciones causales y por el avance en el control de variables ahora incontrolables.

En relación con las causas del creciente bienestar de los hombres y la posesión de los bienes, el autor explicita que “el creciente conocimiento de las interconexiones causales (...) han elevado al hombre del estado de rudeza y de la más profunda miseria al estado actual de cultura y bienestar” (p.66) y que “la totalidad de bienes de los que dispone el individuo para la satisfacción de sus necesidades [lo] designamos como su *posesión de bienes*. No se presenta, pues, ante nosotros como una cantidad de bienes caprichosamente acumulada, sino como el reflejo de sus necesidades”. Asimilando, por un lado, la miseria a la rudeza -a lo cuasi animal- y el bienestar a la cultura y, por otro lado, las necesidades a los deseos, relativizando las necesidades, es tan necesario un gran palacio y un gran manjar que abrigue y dé alimento a un multimillonario como un rancho y un pedazo de alimento para un mendigo en situación de calle. Las sociedades más opulentas serán las más civilizadas, las que necesiten mayor cantidad de bienes y las más pobres

las más rudas y aquellas que necesiten menor cantidad de bienes.

### **Teoría del Valor**

Luego de desarrollar su *Teoría General del Bien*, Menger explicita en el Capítulo II su *Teoría del Valor*, para lo cual se adentra en lo que considera la esencia del valor, su medida y las leyes que regulan el valor de los bienes superiores.

#### *La esencia de valor*

La esencia del valor de los bienes se encuentra en Menger en su escasez relativa y en la significación que los consumidores poseen respecto de la capacidad del mismo para satisfacer sus necesidades o, más precisamente, en “la diferencia entre la necesidad y la masa disponible” (p.131). Al respecto, explica que:

“Un bien tiene valor cuando la necesidad de un bien es mayor que la cantidad disponible del mismo.” (p.102)

“Si los sujetos económicos adquieren conciencia de esta situación, es decir, si conocen que la posibilidad de satisfacer una necesidad depende (...) de la disposición sobre una cantidad parcial... entonces tales bienes adquieren para estos hombres aquella significación que llamamos *valor*. Por consiguiente, el *valor* es la significación que unos concretos bienes o cantidades particulares de bienes adquieren para nosotros, cuando somos concientes de que dependemos de ellos para la satis-

facción de nuestras necesidades” (pp.102-103).

“Entonces, el fenómeno vital que llamamos *valor de los bienes* brota (...) de la (...) relación entre necesidades y masa de bienes disponibles” (p.104).

Diferencia, de este modo, entre *bienes económicos* y *no económicos*, siendo los primeros aquellos cuya cantidad disponible es inferior a las cantidades necesarias y, los segundos, aquellos cuya cantidad disponible las excede. Estos no tienen valor de intercambio, *ni tienen valor* por tanto carecen de valor de uso. Tanto el valor de cambio como el valor de uso están subordinados -para este autor- al concepto general de valor. Si bien ambos tipos de bienes tienen utilidad -satisfacen necesidades humanas-; lo que los distingue es su disposición relativa.

El valor, subraya Menger, no es algo objetivo como lo consideraba la Economía Política, sino subjetivo. No es algo propio, autónomo o intrínseco de las cosas, sino que deviene del juicio que efectúan los agentes económicos en relación con ellas, sólo existe en el fuero de su conciencia.

“El valor es un juicio que se hacen los agentes económicos sobre la significación que tienen los bienes de que disponen para la conservación de su vida y su bienestar y, por ende, no existe fuera del ámbito de su conciencia. Y así, es completamente erróneo... hablar, como lo hacen los economistas políticos, de

“valores”, como si se tratara de cosas reales e independientes, objetivando así el concepto. Lo único objetivos son las cosas... y su valor es algo esencialmente distinto de ellas, es un juicio que se forman de ellas los hombres. (...) La objetivación del valor de los bienes, que es...totalmente subjetivo, ha contribuido en gran manera a crear mucha confusión en torno a los fundamentos de nuestra ciencia.” (pp. 108-109)

Con esto Menger responde directamente a las teorías clásicas del valor que diferencian *valor en cambio* y *valor de uso* y aseguran que el valor estaba dado por el valor de cambio. Smith observa en *La riqueza de las naciones...*, y Ricardo reafirma en sus *Principios...*, que la palabra valor tiene dos acepciones: la primera expresa la utilidad de la cosa particular y la segunda la capacidad de comprar otros bienes con la cosa, *valor de uso* y *valor en cambio*, respectivamente, atendiendo que aquellas cosas que tienen mucho valor de uso como es el caso del agua, generalmente tienen escaso o nulo valor en cambio y, viceversa, aquellas que poseen un gran valor en cambio carecen de valor de uso como en los casos del oro y los diamantes. Para Ricardo, si bien la utilidad no es la medida del valor en cambio, sí es su condición necesaria; un bien no útil carece de valor de cambio. Dada la utilidad de un bien, este derivará su valor en cambio de su escasez o de la cantidad de trabajo necesario para

obtenerlo y ya que los primeros -aquellos que extraen su valor de la escasez- constituyen una pequeñísima proporción del total de los bienes comercializados, las obras de Smith y Ricardo se dedicarán al estudio del valor de los bienes que son objeto de deseo y que pueden ser multiplicados mediante el empleo del trabajo. Por tanto, el valor de los bienes para Ricardo y Smith no podía estar dado por su valor de uso, sino por su valor de cambio aun considerando a la utilidad como condición necesaria. No en vano, Menger utiliza el ejemplo del manantial de agua para explicar la necesidad de la escasez relativa para la existencia de valor como una respuesta directa al ejemplo elegido por Smith del agua y los diamantes, utilizado como evidencia de que el valor no se determinaba por la utilidad sino en el intercambio y, luego, critica la objetivación del valor por parte de los clásicos.

#### *La medida primordial del valor de los bienes*

Antes de explicitar el modo en que se mide el valor de los bienes, pasaremos cita a lo que Menger considera que fundamenta tales mediciones. Para él, “la diferencia de la magnitud del valor de cada bien concreto se fundamenta (...) en la diferencia de la magnitud de la significación que tienen para nosotros aquellas necesidades cuya satisfacción depende de aquel bien” (p.109).



El intelectual, de Juan de Dios Mena  
Curupí, 27 x 12 x 15 cm



La medida del valor estaría dada, por su parte, por la satisfacción que da la última unidad del bien puesta en escala de mayor a menor significancia de utilidad, exclusivamente cuando la cantidad disponible de tal bien es finita, ya que, si es infinita carece de valor.

Esto tiene un elemento subjetivo y otro objetivo. En relación con el elemento subjetivo, Menger explica que las personas frecuentemente otorgan mayor significación a la satisfacción de las necesidades de las que depende la conservación de la vida; luego -le sigue en orden de importancia significativa- de las que depende la conservación del bienestar, las cuales se gradúan por duración e intensidad. Concretamente, cuando los sujetos deben elegir entre la satisfacción de una necesidad que conserva la vida y otra que conserva el bienestar, eligen por la primera y cuando deben elegir entre aquella cuya satisfacción le da mayor bienestar que otra, eligen la satisfacción de la que da mayor intensidad o duración del bienestar. Esto se traslada a los bienes que cubren tales necesidades otorgándoles la medida de su valor -ello constituiría el elemento objetivo del valor-, de modo que, "según sea, mayor o menor la significación que la satisfacción de dicha necesidad tenga para nosotros, será también mayor o menor el valor del bien correspondiente" (p. 115).

Imaginemos, invita Menger, un individuo que para su plena satisfacción necesita cubrir 10 necesidades que se cubren con diez bienes distintos; pero puede disponer solo de siete de ellos. Lo que hará es ordenar de manera decreciente tales bienes en función del grado de satisfacción que cada uno le dé (numerándolos de 10 a 1 por ejemplo); elegirá los primeros siete y la medida del valor de cada uno estará dado por la satisfacción que otorga el bien cuatro, que es el primer bien del cual no se ve privada su satisfacción. Si sólo pudiese escoger 6, la medida del valor de cada uno estará dado por la satisfacción que otorga el bien 5. Por lo tanto, el valor concreto de cada parte parcial consumida tiene el valor de la utilidad del último elemento menospreciado.

Los bienes, entonces, no valen *per se*, por una cuestión objetiva propia, sino por las necesidades humanas que satisfacen y por la disponibilidad limitada de su existencia; retomando las propias palabras del autor se puede decir que

"... para la apreciación del valor de los bienes los sujetos económicos sólo se fijan en la significación de la satisfacción de aquellas necesidades que dependen de la disposición sobre el bien" (p. 129).

Si bien Menger en este punto sigue poniendo énfasis en la significación de la necesidad, en el carácter subjetivo del valor en aras de su respuesta a la escuela

de Economía Política, coloca como elemento necesario -sin el cual la cosa pierde su carácter de bien económico por más necesaria que sea y, por ende, elimina su valor- a la disposición de los bienes, a lo que -de otra manera- podríamos denominar oferta de bienes. Oferta que está condicionada y que, por tanto remite a las condiciones de producción, sea que esta dependa de la cantidad de trabajo o de los costos de producción. En otros términos, en la teoría del valor mengeriana parece aparecer la síntesis marshalliana, parece inevitable ver en Menger la crítica marshalliana; parece inevitable responder “bueno, señor, pero es usted mismo quien esta diciendo que con disponibilidad (oferta) ilimitada las cosas pierden su condición de bienes económicos, carecen de valor.... No hay valor si no se atiende la cara objetiva del valor”. Marshall irá por más, si bien incorporará la faceta subjetiva del valor en una de las hojas de su tijera, aseverará que lo sustancial no será la significación de la necesidad sino las condiciones objetivas que afectan los niveles de producción, de oferta, sobre los que los autores clásicos de la Economía Política habían desarrollado su teoría del valor.

“El principio del coste de producción y el de la utilidad final son, indudablemente, partes componentes de la ley general de la oferta y la demanda; cada una de ellas puede compararse con las hojas de un par de tije-

ras. Cuando se mantiene quieta una de ellas y se corta moviendo la otra, podemos decir, en aras de la brevedad que se corta con la segunda...” (Marshall, 1948. Apéndice I: La teoría del Valor de Ricardo, p.683)

Es oportuno aquí decir que a pesar que Marshall es muchas veces considerado un autor marginalista, lo que acabamos de retomar de su obra lo deja bastante fuera de esta corriente; porque si bien reconoce y da entidad a la obra de estos autores, él continúa siendo un clásico en el sentido que sigue considerando que el valor está determinado en última instancia por lo que los marginalistas denominan aspecto objetivo del valor. Marshall, responde a los marginalistas y asevera que son los elementos que la Economía Política indica -más precisamente los que Ricardo señala-, los que determinan el valor. Si bien reconoce que ellos hayan retomado aspectos descuidados por la obra ricardiana, señala las falencias de estas posturas y los elementos por ellos ignorados que ya habían sido señalados por Ricardo.

Hayek (1996) exculpa de este error a Menger, diciendo que el fundador de la Escuela Austríaca de ninguna manera intentaba hacer una teoría de los precios, que era conciente del camino que a su trabajo le faltaba recorrer. von Weiser, agrega, se encargará de señalar la constitución de la oferta y completar este capítulo en la Escuela Austríaca. Weiser, en su obra *Ursprung und Haupt-*

*gesetze des Wirtschaftlichen Wertes*, desarrolla la teoría de costos en su *ley de Weiser* o en su principio de la *opportunity*, en el que postula que los usos de los factores restringen la cantidad disponible para cualquier tipo de producción, por lo que el valor del producto no puede ser menor al conjunto de los factores empleados de forma concurrente para su producción.

El propio Marx en su *Capital...* ya decía que las teorías clásicas no habían logrado superar los obstáculos en la elaboración de la teoría del valor porque confundían precio y valor.

#### *La determinación del valor de los bienes superiores*

Tras refutar la validez de la *teoría del valor trabajo y la teoría de los costos de producción* mediante la contraposición de ellas a su propio teoría, explica que al contrario de lo que consideraban los teóricos de la Economía Política, el valor de los bienes inferiores no se deduce del valor de los bienes superiores. El valor de los bienes finales de consumo no se deduce ni del volumen exclusivo de trabajo que contengan, ni de la retribución a los factores de producción empleados para su producción: capital, trabajo y tierra.

“Entre los errores fundamentales de (...) nuestra ciencia debe citarse (...) el siguiente: los bienes tienen valor para nosotros porque para su pro-

ducción se emplean bienes valiosos (...) este error (...) es el fundamento de las teorías predominantes sobre el precio” (p. 134).

Para Menger es el valor que se *prevé* tendrán los bienes inferiores, en el futuro cuando el proceso de producción haya culminado, el principio determinante del valor actual de los bienes superiores y es la relación entre disponibilidad y necesidad actual la que determina el valor de los bienes inferiores.

“el valor de los bienes de orden inferior en el momento actual no se rige por el valor de los bienes correspondientes de órdenes superiores, sino que (...) el valor previsible del producto es el principio determinante del valor de los bienes correspondientes de órdenes superiores” (p.136).

“Entre el valor que tienen para nosotros en el presente los bienes de orden inferior (...) y el valor que tienen también ahora los bienes de órdenes superiores necesarios para la producción de los primeros no existe, pues, ningún nexo necesario. Es más bien patente que los primeros derivan su valor de la relación entre necesidad y cantidad disponible en el momento actual y los segundos de la relación previsible entre necesidad y cantidad disponible respecto de un periodo futuro” (p.136).

En tanto que cada uno de los bienes superiores es un bien complementario de otros para la producción de un bien inferior, pueden tener sustitutos<sup>2</sup> y su valor es

<sup>2</sup> Si falta uno, se puede reemplazar con otro y, en caso de ser irremplazable, el resto

“igual a la diferencia entre la significación de aquellas satisfacciones de necesidades que podríamos obtener en el caso de que dispusiéramos de la cantidad del bien de orden superior, cuyo valor analizamos, y aquellas otras que, en caso contrario, tendrían que satisfacerse con la utilización económica de la totalidad de los bienes de orden superior de que de hecho disponemos” (p-148).

De modo que, cualquier bien superior tiene la misma jerarquía que otro en tanto puede ser reemplazado en la producción del bien inferior, si se puede derivar alguna jerarquía ella estaría dada por la distancia que el bien superior tiene respecto del bien inferior que produce ya que es la producción de bienes superiores lo que genera la multiplicación de los bienes inferiores.

La calidad de bien superior no es una característica propia de la tierra, el capital o el trabajo, sino que deriva de su uso, por ejemplo, la tierra puede ser considerada bien inferior o superior en función del uso que se le dé, sea como bien para el esparcimiento o sea como bien para la producción.

Lo hasta aquí desarrollado nos permite observar que la obra de Menger constituye no sólo el desplazamiento del trabajo como elemento primordial del valor y su reemplazo por la necesidad humana como principio motor, el

desplazamiento desde la oferta -condiciones de producción- hacia la demanda; sino que esa salida del trabajo como contenido único y central del valor está acompañada por una revalorización del capital y la tierra.

La obra, luego de una larga tradición de revalorización del trabajo, minimiza el aporte del trabajo en el producto, lo coloca en igual plano que el resto de los bienes, asegura que es sólo uno de los tantos bienes superiores complementarios que se utilizan para producir bienes inferiores que suplen determinadas necesidades y que su valor -que es una función de dicha necesidad- desaparecerá si la misma desaparece o si el trabajo es sustituido por otro bien superior en la producción del bien inferior.

Al tiempo que revaloriza el capital y la tierra, afirma que es la producción de bienes superiores lo que genera multiplicación de la capacidad productiva, para la cual se necesita acumulación de capital. Asevera que quien dispone de las cosas de manera inmediata conoce de la cantidad y calidad de las mismas pero que no puede saberlo quien dispone de forma mediata de ellas. Enfatiza la existencia del tiempo de espera que sufre quien se dedica a tal producción diciendo que, por ejemplo, quien tiene todo para producir árboles no podrá gozar de ellos

---

de los bienes superiores complementarios puede utilizarse en la producción de otro bien que cubra otra necesidad humana.

por un largo tiempo y tal vez recién lo puedan hacer sus herederos; mientras que quien goza de fuerza de trabajo puede obtener el goce inmediato al disponer de manera inmediata de la producción que genera. Y, finalmente, haciendo énfasis en la producción incierta del terrateniente, revaloriza el riesgo de la tierra y el capital que se encuentran en los inicios del proceso productivo, es decir, que son los bienes de más alto orden en la producción.

Cabe observar que mientras que David Ricardo encuentra un escollo difícil de sortear en el “tiempo de espera” de utilización o rendimiento del capital para resolver y avanzar en la *Teoría del Valor Trabajo*, Menger retoma precisamente ese escollo y lo coloca como elemento central de la constitución de la producción y de revalorización del capital y la tierra. En este sentido, la producción ya no es fruto del trabajo; ahora la producción o su crecimiento monumental es consecuencia del uso del capital, del tiempo de espera del capitalista, del riesgo que corre el capitalista, de la incertidumbre en la calidad y cantidad de la producción que éste genera; por tanto, la apropiación de tal producción ya no es tan legítima si la realiza quien aporta su fuerza de trabajo al proceso productivo como si la efectúa quien aporta la tierra o el capital. En otros términos, esta nueva mirada nos indica el sector que más legítimamente puede apro-

piarse de lo socialmente producido y en qué volumen relativo puede hacerlo.

Podríamos incluso inferir que la obra de Menger significa un giro de 180 grados de las conclusiones ricardianas, ya que pone aún más énfasis en el aporte de la tierra que en el aporte del capital. Mientras que Ricardo, por un lado, entiende que el capital es trabajo acumulado y que el valor de los bienes está dado por la cantidad de trabajo incorporado sea de manera directa -mediante la mano de obra- como de manera indirecta -mediante el trabajo acumulado en el capital- y, por otro lado, postula la *ley de los rendimientos decrecientes* de la tierra que le permiten legitimar la abolición de la ley de granos en Inglaterra con objeto de transferir la renta extraordinaria de la tierra a la burguesía industrial; a la clase o sector social de vida austera e interesado en la inversión, desde el derroche y la ociosidad terrateniente en el que estaban sus frutos, en pos de la inversión para la industrialización.

De modo que la obra de Menger da un giro copernicano respecto de la obra de Ricardo, no sólo porque ya no mira el valor de los bienes desde el lado de la producción, sino desde sus demandantes, a lo que podríamos preguntar, ¿quiénes son los demandantes?, ¿quiénes poseen la capacidad adquisitiva que da -junto con las necesidades o preferencias- valor

a las cosas y determina qué es lo que se produce y demanda, y qué no? Sino que significa tal giro porque traslada en 180 grados las legitimaciones que la teoría ricardiana permitía realizar: el porcentaje de la apropiación de la riqueza socialmente producida por parte de trabajadores, capitalistas y los rentistas o terratenientes. Esta legitimación da un giro total en la obra de Menger, a partir de la cual adquiere mayor legitimidad en el proceso productivo quien más lejos está del producto final, quien más riesgo corre; quien, en primer lugar, ofrece la tierra, en segundo lugar, ofrece el capital y, finalmente, quien -en el inferior grado- ofrece su fuerza de trabajo.

## 5. El rescate político social de la obra mengeriana

Carl Menger fue el elaborador de los principios de lo que hoy conocemos como la Escuela Austríaca; fue él quien elaboró los sustentos de la misma tras haber revolucionado los cimientos de la ciencia económica; pero su obra hubiese pasado al olvido y la influencia de esta escuela no hubiese tenido tanto impacto si no fuese por los esfuerzos de Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser para hacerla famosa de cara al exterior, explica von Hayek (1935/1996) en la "Introducción" a la edición inglesa de los *Principios*

... Justamente, la característica que comparten todos los partidarios de esta escuela es la aceptación de las teorías mengerianas.

Desde la aparición de los *Principios* de J.St. Mill en 1848, la disciplina se caracterizaba por el triunfo de la Economía Política Clásica y su teoría del valor, pero las críticas hacia ella iban en crecimiento desde todos los credos y regiones. En este contexto, aproximadamente en 1871<sup>3</sup>, surge lo que se dio en llamar la Revolución Marginalista, el descubrimiento en distintos lugares y desde distintos caminos del principio de utilidad límite por William Stanley Jevons, Carl Menger y León Walras.

La obra de Menger se enfrenta y discute de puntas, por un lado y más precisamente en sus *Principios*, con las conclusiones alcanzadas por la economía clásica, especialmente en su teoría del valor y, por otro lado, con la metodología propuesta por la Escuela Histórica Alemana. Esta escuela, cuyas críticas aceleran el ocaso de la teoría clásica en Alemania, rechaza la existencia de leyes universales aplicables a todo tiempo y espacio, lo que invalida la cientificidad de la teoría mengeriana y lleva al propio Menger a descuidar sus estudios de Economía Política y centrar su atención sobre el ámbito metodológico. Fruto de tales esfuerzos es la segunda gran obra de este autor, *Untersu-*

<sup>3</sup> Que es el año en que se publica la *Theory of Political Economy* de Jevons y los *Principios* de Menger

*chungen uber die Methode der Socialwissenschaften und der Politischen Oekonomie insbesondere* publicada en 1983.

No podemos dejar de considerar que no solo cuestiones metodológicas lo enfrentaban a este escudela; el propio Hayek nos habla de su costado conservador y liberal, el hecho de que tal disputa los distrajera de sus principales intereses teóricos concretos son una muestra de ello. La discusión llegó a tal punto que Schmoller -principal referente de la Escuela Histórica- declaró que los partidarios de la teoría mengeriana no estaban capacitados para enseñar en las universidades alemanas, vedándoles -de alguna manera- el ingreso. En lo laboral su vida se alternó entre la función pública y la actividad académica de docencia universitaria e investigación. Entre otras cosas, fue el miembro más destacado de la Comisión Austríaca de encuesta del Sistema Monetario destinada a revisar el sistema monetario Austro-Húngaro que culminó en la adopción del patrón oro. Lo acompañó en dicha tarea Eugen von Böhm-Bawerk quien se desempeñó como segundo presidente de la comisión y representante del gobierno austríaco. En 1900 fue nombrado miembro vitalicio de la Alta Cámara Austríaca y ejerció gran influencia en las opiniones de los diputados liberales germanoparlantes, antes que por su participación parlamentaria,

por los encuentros que con los mismos mantenía.

Si bien hay quienes dicen, como Knut Wicksell, que no ha existido en la historia desde *Los Principios* de Ricardo otra obra que haya revolucionado de tal modo la economía política como *Los Principios* de Menger, la obra no tuvo inicialmente buena acogida e incluso -después de escrita la obra- le costó mucho ingresar a la Universidad de Viena. Son dos jóvenes egresados de la institución los que descubren que la obra permite eliminar de cuajo los sistemas vigentes en la teoría económica e intentan infructuosamente popularizarla en los seminarios de Knies, Roscher y Hildebrand: los popes de la Escuela Histórica Eugen von Böhm-Bawerk y Friedrich von Wieser. Poco a poco, Menger, su prestigio en la universidad y el libro, comienzan a difundirse con gran influencia. La Escuela llega a consolidarse en toda Austria, al tiempo que su rechazo en Alemania y las disputas con la Escuela Histórica Alemana se profundizan.

Son los seguidores de Menger quienes enfatizan y desarrollan la teoría económica que el propio Menger había iniciado. La Escuela Austríaca se opone a cualquier tipo de intervención estatal en tanto entiende que cualquier tipo de intervención, por más mínima que sea, conduce al autoritarismo y a la anulación de las

libertades individuales. En este sentido marxismo, socialismo, nazismo, fascismo, keynesianismo y monetarismo pueden ser colocadas en igual registro.

Formaron parte de los inicios de la Escuela Austríaca además de los mencionados Emil Sax y Johann von Komorzynk, Robert Meyer, Robert Zuckerkandl, Gustav Gross, H. von Scullern-Scharattenhoffen, Richard Reich y Richard Schüller. Continuaron la tradición Ludwig von Mises y sus discípulos Friedrich von Hayek, Murray Rothbard, Israel Kirzner y George Reisman. En la actualidad, en la Argentina se consideran seguidores de la misma Alberto Benegas Lynch (h), Juan Carlos Cachanosky, Gabriel J. Zanotti, Martín Krause y Adrián Ravié.

Ludwig von Mises se vuelca al estudio de la economía política influenciado por Menger, von Böhm-Bawerk y von Weiser y funda junto a von Hayek en 1924 el *Österreichisches Institut für Konjunkturforschung*.

Friedrich Von Hayek convoca en 1947 a sus intelectuales amigos a formar la Sociedad de Monte Pellegrino con objeto de difundir sus ideas en el resto de los países. Von Mises, Karl Popper y Milton Friedman, fueron algunos de los convocados a la batalla (*Mont Pelerin Society*). Esta sociedad permanece activa en la actualidad y continúa su lucha contra cualquier tipo de interven-

ción estatal. Recordemos su última reunión desarrollada en la Argentina bajo la consigna “*The Populist Challenge to Latin American Liberty*”. En dicha reunión estuvieron presentes Gabriel Zanotti y Benegas Lynch hijo (*Mont Pelerin Regional Meeting*, 2011). Sin descontar que la visita a la Argentina de Von Mises fue organizada por Benegas Lynch padre al poco tiempo de caído el peronismo y al año de creada la carrera de economía en la Argentina.

## Conclusiones

El presente trabajo intentó hacer una recopilación de los principales hitos en el desarrollo de las teorías hegemónicas del valor. Detalló el paso de la teoría objetiva a la teoría subjetiva del valor e intentó mostrar el contexto en que ello fue desarrollado a fin de comprender no solo el contenido teórico de tales teorías sino el contexto político, social e intelectual que facilitaron su desarrollo y difusión o, antes bien, las disputas políticas libradas por sus difusores.

El trabajo mostró la dimensión política de la teoría subjetiva del valor y para ello eligió profundizar en una de sus versiones: la austríaca. Contextualizó su desarrollo inicial y actualidad.

Ello permitió repasar la confrontación entre valor de uso y valor de cambio, recordando que la economía clásica descartó la



opción “valor de uso” al considerar que la utilidad de las cosas no determinaba su valor y desarrolló, en consecuencia, la opción alternativa válida para dicha empresa: el valor de cambio. A partir de él elaboró dos posibles explicaciones del valor: la teoría de los costos de producción y la teoría del valor trabajo. Esta última iniciada por Smith, continuada por Ricardo y resuelta por Marx y, la primera, recogida por Smith en el capítulo seis de su obra al no conseguir la resolución de la anterior elaboración y retomada por Mill en 1848. Ambos casos conforman lo que la escuela austríaca denomina teoría objetiva del valor.

¿Cómo resurge la posibilidad de retomar la teoría del valor de uso? A través de teorías que expliquen el valor mediante principios de utilidad. La teoría clásica había caído en gran descrédito y era blanco de críticas académicas desde distintas posiciones ideológicas. Fue criticada a finales del siglo XIX tanto desde el marxismo como desde el marginalismo. Ambas corrientes retomaron las preguntas formuladas por la escuela clásica, la pregunta por el valor de las mercancías; el marxismo, profundizando e intentando resolver la Teoría del Valor Trabajo y el marginalismo haciendo borrón y cuenta nueva, desechando lo que denominó la teoría objetiva del valor y proponiendo una teoría subjetiva que retomaba el viejo valor de uso de las mercancías que había sido desconsi-

derado por la teoría clásica.

El marginalismo inició su desarrollo en diversos lugares, desde distintos principios teóricos y autores que, al momento de elaborar su teoría, no conocían mutuamente sus labores. Jevons, Menger y Walras llegaron como resultado de sus trabajos, en un tiempo cronológico común, al principio de la utilidad límite, aproximadamente para el año 1871.

Focalizamos nuestro estudio en uno de estos tres autores: Menger. Fundador de la Escuela Austríaca, quien elaboró los principios a partir de los cuales ella se desarrolló. Escuela que dio a luz a personajes fundadores de, entre otras cosas, agrupaciones político-intelectuales como la Mont Pelerin Society. Agrupamiento creado con objeto de influir en la realidad económica y política internacional, para evitar todo tipo de intervención estatal que restringiera la libertad de mercado, en tanto comprende que esto significa la restricción de las libertades individuales. En igual medida la planificación centralizada, el marxismo, las políticas de corte keynesiano, como cualquier tipo de intervención estatal llevan -desde esta mirada- al autoritarismo, al nazismo, a la eliminación de las libertades políticas individuales.

La obra de Menger se constituye en un ataque a la teoría económica de la Economía Política y a la metodología de la Escuela Histórica Alemana. Su teoría del valor

intenta reemplazar las teorías clásicas del valor, ya sea la *teoría del valor trabajo* o las teorías de los costos de producción. Menger refuta estas teorías contrastándolas con su propia explicación, a saber, que el valor de los bienes se encuentra en las necesidades humanas y que ellos derivan su valor de ellas de manera causal. La causa primera del valor de los bienes sería la necesidad: ella da valor al bien inferior que directamente la satisface y a los bienes superiores que contribuyen a la elaboración de ese bien inferior. Menger aprovecha este nuevo camino que propone para hacer énfasis en el tiempo de espera, en el elemento que aportan los bienes superiores: la tierra y el capital y desvalorizar los aportes del trabajo que poco tiempo deben esperar para disponer de lo producido. En este sentido da vuelta la legitimación de la apropiación del producto implícita en la teoría de Ricardo, entre otras cosas retomando uno de los puntos que impidió a este autor la resolución de la teoría del valor trabajo, justamente, el tiempo de demora en el uso del capital. Así, mientras la obra de David Ricardo permitiría legitimar la magnitud de la apropiación del producto socialmente generado -de manera decreciente en volumen y cantidad- por los proveedores de trabajo, proveedores de capital y proveedores de

tierra en este orden de prioridad; la obra de Menger permitiría tal legitimación, pero con la prioridad inversa.

La obra de Menger da un giro a la teoría ricardiana, pero su recuperación, mantenimiento, mejoramiento y difusión constituye el mejor antídoto contra las teorías marxistas del valor. De estas últimas tareas fueron soldados los integrantes de la Sociedad Monte Pelegrino y muchos de sus seguidores.

La obra de Menger, así como la del conjunto de la Escuela Austríaca, podría haber pasado al olvido y el anonimato como tantos otros trabajos intelectuales, podría haber sido un trabajo bueno pero de baja difusión..., pero no lo fue y hasta la actualidad sus argumentos resuenan, y no exclusivamente como explicaciones de fenómenos económicos y no sólo en boca de economistas preocupados por la generación y la multiplicación del producto. Resuenan en boca de economistas y no economistas interesados en la cuestión social, entre algunos de los cuales la argumentación económica legitima la aplicación de medidas político-sociales que antes que orientarse al incremento del producto se orientan a generar un tipo de sociedad, un tipo de individuo, aquel que ellos consideran más eficiente, más racional.

## Bibliografía

- Jevons, William (1998); *Teoría de la Economía Política*, Pirámide, Madrid.
- Kicillof, Axel (2010) *De Smith a Keynes: siete lecciones de historia del pensamiento económico: un análisis de los textos originales*. -1ª ed.- Buenos Aires. Eudeba. 376pp.
- Marshall, Alfredo (1948) *Principios de Economía. Un tratado de Introducción*, M. Aguilar Editor, Madrid, 1890/1948.
- Marx, Karl (1986) *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México, 1871/1986.
- Marx, Karl (2002) *El capital. Crítica de la economía política*. Tomo I/Vol. I, Libro primero: el proceso de producción del capital. Siglo XXI editores Argentina, Buenos Aires, 1871/2002. Traducción de Pedro Scaron.
- Menger, Carl (1996) *Principios de Economía Política*, Ediciones Folio, Barcelona, 1871/1996, Trad. de Marciano Villanueva.
- Mont Pelerin Regional Meeting, Buenos Aires, 2011, "Programa" En: <http://www.mpsargentina.org/programcommittee.html>. Fecha de consulta: 9/8/2011
- Mont Pelerin Society URL: <http://www.montpelerin.org/montpelerin/home.html>. Fecha de consulta: 9/8/2011
- Ricardo, David (1993) *Principios de Economía Política y Tributación*, Fondo de Cultura Económica, México, 1817/1993.
- Smith, Adam (1997) *Investigación sobre la Naturaleza y Causas de la Riqueza de las Naciones*, Fondo de Cultura Económica, México, 1776/1997.
- Von Hayek, Friedrich (1996) "Introducción" en Menger, Carl (1996/1871) *Principios de Economía Política*, Ediciones Folio, Barcelona, 1935/1996. Trad. de Marciano Villanueva.
- Von Mises, L. (1968) *La acción humana, Tratado de economía*, Editorial SOPEC, Madrid, 1949/1968.
- Walras, León (1987) *Elementos de Economía Política Pura*, Alianza Universidad, Madrid, 1874/1987.

---

## Experiencias

# Sistema Corporativo: el poder en las fábricas

*Nuria Inés Giniger\**

**En los últimos cuarenta años, se ha profundizado el proceso de homogeneización de los patrones filosóficos, técnicos y políticos de la praxis empresarial. Esto conlleva la configuración de un *Sistema Corporativo Epocal*, es decir, propio del momento histórico actual.**

**En este artículo la autora propone, desde una mirada crítica, a partir de herramientas cualitativas, analizar la consolidación del Sistema Corporativo situado, a partir del estudio del caso de una empresa siderúrgica -Acindar Arce-lorMittal, localizada en la ciudad de Villa Constitución, provincia de Santa Fe, Argentina-.**

---

\* Doctora en Antropología, UBA/PECMO-CEIL/CONICET, Argentina, nur\_ines@yahoo.com.ar

## Introducción

Durante las décadas de los '80 y '90, se debatió largamente acerca de las transformaciones en el mundo del trabajo, la calificación o descalificación de los trabajadores a partir de la incorporación tecnológica, las implicancias de la introducción de nuevas formas de organización del trabajo, la supuesta *democratización* de estas transformaciones. Los debates, asimismo, estuvieron atravesados por las tesis del fin del trabajo (Gorz, 1980; Rifkin, 1996). La crisis capitalista mundial de principios del nuevo milenio echó por tierra con la mayor parte de los fundamentos filosóficos que sostenían estos debates.

Sin embargo, los procedimientos y procesos de transformación productivos siguen, en la mayoría de los casos, profundizando la orientación iniciada hace más de tres décadas. Llamativamente, aun bajo discursos democratizantes, las políticas de organización del trabajo y los procedimientos de contratación y evaluación de los trabajadores, siguen orientándose

hacia la profundización del control laboral hegemónico. A partir de nuestros estudios en grandes empresas concentradas<sup>1</sup>, encontramos que las políticas actuales hacia los trabajadores, en especial de las grandes corporaciones, y la organización del trabajo se caracterizan por el deterioro o pérdida de los derechos laborales adquiridos, que implican, en términos generales, la intensificación de ritmos de trabajo, el aumento de tareas y responsabilidades (sin recalificación laboral ni aumento salarial), la heterogeneidad contractual, la subcontratación y tercerización de los trabajadores. Este proceso, que se desarrolla en el seno del capitalismo actual en el nivel mundial, tiene su correlato en una praxis empresarial signada por la doctrina neoliberal, que en las empresas asumió genéricamente el nombre de *Calidad Total*.

El proceso de concentración y centralización de capital, acelerado después de la caída del Bloque del Este, implica que las empresas capitalistas asumen un carácter cada vez más global, y esto supone la articulación, subsun-

<sup>1</sup> Nuestras investigaciones se inscriben en los siguientes proyectos dirigidos por la Dra. Figari: Proyecto de Investigación Científica y Tecnológica (PICT 2010-0865) "Hegemonía empresarial y estrategias de disciplinamiento laboral: disputas dentro y fuera de las fábricas", Proyecto de Investigación Plurianual (PIP 112-200801-00907): "Prácticas hegemónicas corporativas y disciplinamiento laboral: saberes, prácticas y posiciones de los trabajadores en contextos de racionalización y fragmentación en el trabajo", radicados en el CEIL-CONICET; y el Proyecto UBACyT 20020090100080: "Estrategias de disciplinamiento laboral y resistencia en el trabajo: Disputa político-cultural dentro y fuera de las fábricas", radicado en la Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

ción y reconfiguración de las perspectivas empresariales de organización y control laboral.

De esta forma, se consolida históricamente una *praxis empresarial*<sup>2</sup>, en relación con la *praxis de los trabajadores*, como matriz hegemónica global, que se entronca con las tradiciones políticas empresariales locales. Así, la praxis empresarial constituye un dispositivo a partir del cual se reconfigura la hegemonía. A este dispositivo empresarial lo denominamos *Sistema Corporativo*.

Este proceso de homogenización de los patrones filosóficos, técnicos y políticos de la praxis empresarial implica la configuración de un *Sistema Corporativo Epocal*, es decir, propio del momento histórico actual. Este Sistema fetichiza las relaciones de trabajo, escondiendo y extendiendo *la conciencia de que los propios intereses corporativos en su desarrollo actual y futuro, superan los límites de la corporación,*

*de un grupo puramente económico y pueden y deben convertirse en los intereses de otros grupos subordinados*<sup>3</sup>.

Este proceso de homogeneización es acompañado e incluso dirigido por lo que Rafael Correa (2010) denomina las burocracias internacionales. En el caso del Sistema Corporativo, la incorporación masiva de normas uniformes de certificación de calidad, unifica criterios de organización del trabajo en la tendencia de la *mejora continua*. La certificación de las normas ISO por parte de empresas asentadas sobre un territorio determinado implica uniformidad en los enfoques de organización del trabajo y de las herramientas de control laboral, pero que a la vez se especializa en contextos locales.

En este trabajo nos detendremos a analizar la consolidación del Sistema Corporativo situado, a partir del estudio del caso de una empresa siderúrgica -Acindar

<sup>2</sup> Las categorías de *praxis empresarial* y *praxis de los trabajadores*, nos remiten a la unidad entre teoría y práctica, con el alcance político que implica la relación estudiada, en el sentido de configurar y formar parte de un proceso hegemónico particular. Entendemos que la teoría y las prácticas patronales están unidas en una relación insoluble con la praxis sindical realizada. Esta relación tiene alcance político, en la configuración histórica del poder, como relación social. Es así que cualificamos las acciones, las estrategias, las políticas, los discursos, los sentidos (las lógicas de concepción y conceptualización, las apreciaciones y conceptualizaciones), de los sujetos estudiados, como praxis, que recupera la dimensión de los sujetos en la construcción de hegemonía. De esta forma, entendemos como constitutivos de la praxis todo aquello que hace de ella la unidad entre la teoría y la práctica en articulación con las relaciones sociales concretas. En este sentido, la praxis empresarial refiere a la unidad entre teoría y práctica orientada a los intereses del Bloque de Poder en la relación capital trabajo situada en la fábrica y más allá de ella (Giniger, 2011).

<sup>3</sup> Gramsci, Antonio (1986)

ArcelorMittal, localizada en la ciudad de Villa Constitución, provincia de Santa Fe-. La particularidad de este emplazamiento productivo es que la seccional sindical de los trabajadores sidero-metalúrgicos -Unión Obrera Metalúrgica (UOM) Villa Constitución- tiene una larga historia de confrontación con la empresa, desde principios de los '70 hasta la actualidad.

La consolidación histórica del Sistema Corporativo en su *versión* de Acindar es producto de los ejercicios de adecuación y creación de una praxis empresarial propia combinada con la del Grupo ArcelorMittal. Sin embargo, Acindar tiene una fuerte raigambre local, producto de la consolidación de su praxis empresarial en setenta años de historia, que mantiene una aparente autonomía de la casa matriz. Esto se expresa tanto en el nombre (sigue

llamándose Acindar, con el agregado de ArcelorMittal) y en mantener una denominación propia del Sistema Corporativo: Sistema de Gestión Integrado (SGI). Asimismo, los puestos de trabajo cambian entre las plantas del grupo. Por ejemplo, aunque las acerías tienen rasgos similares, cada una tiene su propia historia, su propia correlación de fuerzas, y por tanto, sus propios procesos y su tecnología incorporada.

El Sistema Corporativo, asimismo, rebasa los límites de lo estrictamente productivo, para extenderse en el ámbito *más allá de la fábrica*; es la matriz de la praxis empresarial. En este aspecto, también hay una serie de herramientas que constituyen y consolidan la praxis, y está sostenida hoy en la política de Responsabilidad Social Empresaria (RSE)<sup>4</sup>. Sin embargo, en este artículo,

<sup>4</sup> La Responsabilidad Social Empresaria, como vehículo del Sistema Corporativo, es una herramienta corporativa basada sobre la Doctrina Social de la Iglesia (DSI). La Doctrina Social de la Iglesia (Compendio de la Doctrina Social de la Iglesia: [http://www.vatican.va/roman\\_curia/pontifical\\_councils/justpeace/documents/rc\\_pc\\_justpeace\\_doc\\_20060526\\_compendio-dott-soc\\_sp.html](http://www.vatican.va/roman_curia/pontifical_councils/justpeace/documents/rc_pc_justpeace_doc_20060526_compendio-dott-soc_sp.html)) fue elaborada a principios de la década de los '80 por el Papa Juan Pablo II. Es un manifiesto ideológico-moral que pone a tono a la Iglesia Católica con los tiempos neoliberales. En la Doctrina Social de la Iglesia se postula que en el "nuevo orden mundial", las empresas, además de obtener beneficios, deben servir a la sociedad. Esta Doctrina ubica a la empresa en el lugar que antes "ocupaba" el Estado y propone consolidar la democracia a partir de la agencia de las empresas. La DSI promueve el tutelaje de la "dignidad" del personal de las empresas a partir de la acción empresarial. En este sentido, la dignidad de los trabajadores se desplaza de la redistribución del Estado promovida por el keynesianismo a la agencia empresarial. Asimismo, propone establecer estrategias de sustentabilidad, tender a una "ecología social" y contribuir al bien común. En un sentido genérico, doctrinalmente el Estado desaparece, y son las empresas quienes asumen ese antiguo rol. Por otra parte, la Doctrina Social de la Iglesia promueve valores como la diligencia, la laboriosidad, la prudencia, la fiabilidad, la lealtad y la resolución de ánimo. Estos valores y los preceptos impulsados por la DSI son los que conforman las

abordaremos exclusivamente, por cuestiones de espacio, la configuración del Sistema Corporativo en el ámbito productivo.

Para esto, analizamos los patrones de estandarización de los procedimientos de organización del trabajo, la articulación entre las herramientas de gestión y la doctrina corporativa, las políticas de configuración de un sujeto trabajador determinado, las políticas de negociación colectivas y las orientaciones corporativas hacia los trabajadores tercerizados.

## 1. Estandarización

Uno de los sustentos de los Sistemas Corporativos son los estándares de procedimientos de organización del trabajo que se articulan con las políticas de control laboral. Las normas más difundidas mundialmente son las ISO.

Para la certificación de normas ISO, las empresas deben comprar los servicios de entidades privadas: consultoras evalúan y asesoran para luego acreditar. El certificado se renueva cada 3 años y se auditan las empresas cada 6 meses. El costo total de la certificación es muy elevado y esto supone una desventaja muy

importante para las pequeñas y medianas empresas<sup>5</sup>.

Existen distintos tipos de normas: las referentes a la calidad (ISO 9000), las destinadas al medio ambiente (ISO 14000), las de seguridad y salud laboral (OHSAS 18000) y otras. Cada norma tiene requerimientos específicos. La norma más extendida es ISO 9000. Esta norma tiene implicancias directas en la organización del trabajo, por ejemplo:

- Fijación por escrito de procedimientos de producción y control
- Control tradicional de calidad sobre productos
- Control del proceso productivo y desperdicio
- Documentación del proceso productivo y controles
- Mayor colaboración de los trabajadores

Como plantean Ximénez Sáez y Martínez (1996), los requerimientos de la certificación suponen un aumento en el control laboral. Dejar asentados por escrito todos los procedimientos realizados por un trabajador limita y restringe maniobrabilidad, parte de los trabajadores sobre la organización del trabajo. Asimismo, con los controles de calidad, aumentan

---

políticas de Responsabilidad Social Empresaria (RSE). Esta política empresarial forma parte del Sistema Corporativo Epocal, fundamentalmente en lo que respecta al más allá de la fábrica, en la tendencia a la construcción de una imagen "democrática" de las empresas, como plantea el CSR Europe y el Instituto Argentino de Responsabilidad Social Empresaria

<sup>5</sup> En el informe de evaluación realizado por el CEADS en el Proyecto de Certificación ISO 14001 y OHSAS 18001, se estipula un presupuesto total de US\$ 697.000.



las tareas y las responsabilidades de los trabajadores y se promueve el control entre compañeros de trabajo.

En la empresa Acindar Arcelor-Mittal, el Consejo Empresario Argentino para el Desarrollo Sostenible (CEADS) fue el encargado de elaborar evaluaciones y procedimientos de transformación de la organización del trabajo para la certificación de las ISO 14000 y las OHSAS 18000. Entre los informes elaborados por el CEADS para Acindar, hay algunos elementos que permiten visualizar de qué forma los cambios en la organización del trabajo en la sintonía de las ISO, implican un aumento de las tareas y responsabilidades de los trabajadores, así como la disminución de costos a partir de la subcontratación de servicios a grandes empresas.

Ilustraremos esto con un caso llevado adelante por el CEADS<sup>6</sup> en 2008: *Caso Gestión Ambiental de cartuchos de impresoras, pilas y baterías*.

El objetivo de este proyecto es tratar a las pilas y baterías como residuos peligrosos y centralizar para el reciclado los cartuchos de impresora y tóñner. Este es un tema de alto impacto en la imagen de la empresa, coherente con las tendencias de "empresa verde", en las cuales se le otorga al dis-

curso ecológico una centralidad en la construcción de la imagen pública.

Entre las metas a concretar, se promueve *formar una conciencia ambiental y hacer partícipes a todas las personas que trabajan en Acindar*. De esta forma, las medidas tomadas para la concreción de los objetivos tienen que ver con involucrar a los trabajadores en la recolección de pilas, baterías, cartuchos y tóñner. Estas actividades son llevadas adelante por los trabajadores de la empresa, dentro del horario laboral y con la misma remuneración. Es decir, se aumenta la cantidad de tareas, incluso en áreas que poco o nada tienen que ver con el puesto que cada trabajador ocupa:

*El día 5 de junio de 2007, Día del Medio Ambiente se lanza la campaña de recolección de pilas y baterías usadas. Las mismas son depositadas por el personal propio y contratista de Acindar en un contenedor situado en el ingreso a Acindar y en recipientes adaptados para este fin en distintos sectores de la planta<sup>7</sup>.*

Otro caso, también llevado adelante por el CEADS es el *Sistema desmineralizador de GE Waters & Process Technologies para agua de calderas*. El objetivo de este proyecto es cambiar el sistema de desmineralizador de agua, por

<sup>6</sup> Los casos desarrollados por el CEADS tiene un mismo procedimiento: la evaluación de la situación, la identificación de las metas u objetivos a lograr y los procedimientos que se deben llevar adelante para lograrlo.

<sup>7</sup> Informe de CEADS, 2008.

uno que requiere menos personal<sup>8</sup>.

La particularidad de este caso además es que se establece la subcontratación de servicios a una gran empresa multinacional como es la General Electric. En este sentido, hay coherencia con la tendencia de la subcontratación de grandes empresas concentradas.

De esta forma, las normas ISO constituyen estandarizaciones de procedimientos que se materializan en el proceso de trabajo y se configuran como políticas de control y disciplinamiento laboral.

## 2. Herramientas y doctrina corporativas

Con la venta de Acindar a ArcelorMittal, el conglomerado siderúrgico más grande del mundo, se sofisticada y sistematiza la praxis empresarial. Se pone en marcha el Sistema de Gestión Integrado (SGI), que es la matriz sobre la cual se van a organizar las políticas empresariales de organización del trabajo y las políticas dirigidas *más allá de la fábrica*.

Entre 2000 y 2004, durante el proceso de salida de la convertibilidad y comienzos de recuperación económica de la Argentina, hay una adecuación de la praxis de los diferentes grupos económicos que fueron entrando en juego en el proceso de transnacionalización de Acindar. Durante este período, se van asentando los elementos novedosos de la praxis empresarial, especialmente lo referido al tipo de relación planteada para con el sindicato. Hubo que readecuar las tradicionales formas de interlocución e interpeleación que tenía la empresa, tanto en el estilo de negociación como en enfoque de la relación esperada. De esta forma, el corrimiento de los gerentes que habían estado durante toda la década de los '90, significó, por un lado, expectativa, y por otro, desconcierto por lo que vendría, entre los trabajadores.

El momento clave de la "puesta a punto" del Sistema Corporativo en Acindar, es el año 2004, en el cual se articulan las herramientas de gestión (algunas ya en marcha, otras nuevas) con los *nudos doctrinarios* propuestos como "Misión, Visión y Valores", articu-

<sup>8</sup> ...existía un sistema de desmineralización (6 intercambiadores iónicos de gran volumen) que producía agua para las calderas de media presión y cuya operación demandaba recursos humanos de operación permanentes en el lugar y la utilización diaria de grandes cantidades de productos químicos para su regeneración(...)El sistema de Ósmosis Inversa permitió a Acindar disminuir considerablemente el consumo de productos químicos para el medioambiente, la mano de obra dedicada a la operación del sistema y mejorar la calidad del agua a utilizarse en el sistema de calderas. La implementación de esta solución representa un ahorro anual de mano de obra de \$ 100.0000 (US\$ 33.000) y de \$ 55.000 (US\$ 18.000) en productos químicos.

lados con los núcleos semánticos *calidad, seguridad, salud ocupacional y medio ambiente*.

El discurso empresarial, postulado en las publicaciones corporativas (revistas, web, etcétera) redefine una serie de conceptos que vale la pena resaltar:

- A los trabajadores que están bajo mando de un jefe, se los denomina *colaboradores*. Es decir, no trabajan, colaboran con el desarrollo de la compañía.
- *Relajado* se utiliza en términos peyorativos. La doctrina empresarial supone tensión.
- La empresa se autodenomina *organización*. Esto implica funcionalidad, es decir que los objetivos de la compañía son "neutrales", se los separa de la política.

En 2004, se incorpora una herramienta central: la Gestión por Desempeño. Esta misma herramienta en otras empresas es denominada Gestión por Competencias. La propuesta es

- "...*Planificar el trabajo de acuerdo con los objetivos a lograr, teniendo en cuenta las competencias necesarias para lograrlas (Qué y Cómo)*
- *Realizar el seguimiento en forma oportuna durante el año de "Qué" estamos logrando y "Cómo" lo estamos logrando,*

*mediante el diálogo jefe-colaborador*

- *Evaluar el desempeño al final del ciclo (diciembre)*

*Elaborar un Plan de Mejora del Desempeño, en función de los resultados de la reunión de evaluación.*

*A partir de 2005 todo el personal estará involucrado en este proceso, mediante dos modelos:*

*1) Personal Fuera de Convenio y en Convenio ASIMRA: objetivos + Competencias + Plan de Mejora*

*2) Personal en Convenio UOM: competencias + Plan de Mejora*

*El proceso de Gestión del Desempeño ofrece a cada persona una oportunidad sistemática de liderar su desempeño, apoyándose en sus fortalezas y trabajando sobre aspectos de mejora, contribuyendo al logro de los objetivos propuestos"<sup>9</sup>*

La Gestión por Desempeño implica tener o adquirir las competencias que permitirán alcanzar los objetivos planteados por la empresa. En este sentido, la Gestión por Desempeño tiene un instrumento *ad hoc* que es la Evaluación de Desempeño: apunta a valorar el desarrollo de una *actitud proactiva, con capacidad de trabajo en grupo, con autonomía de decisión*, etc. Esto significa que el trabajador debe cumplir con distintos requisitos impuestos

<sup>9</sup> Revista corporativa *En Compañía* N° 6, página 3, 2004.

por su jefe inmediato, tales como: realizar diversas y numerosas tareas, tener disponibilidad horaria, realizar tareas riesgosas, etcétera.

Por otra parte, la Gestión por Desempeño propicia que los mandos medios que administran las evaluaciones a sus subordinados, mantengan tratos abusivos con ellos, especialmente con los contratados. A esto se le suma que en este último caso, los contratados son los más vulnerables en cuanto a estar expuestos a quedarse sin empleo si no llegan a “pasar” la evaluación de desempeño.

*El compañero por ahí...nuevo (particularmente el contratado temporal) lo califican por puntaje. Como fue laburando, si está accidentado, si tiene parte de enfermo... y eso lo lleva al compañero a veces a esconder un parte de enfermo, a esconder un accidente. El encargado de cada sector (jefe inmediato al trabajador) evalúa a todos<sup>10</sup>.*

Esta situación se reitera sistemáticamente. A fines de 2010, la Unión Obrera Metalúrgica Villa Constitución estaba peleando por la reincorporación de un trabajador contratado temporal, que había quedado afuera luego de una evaluación. Este elemento es interesante en lo que respecta a

que el sindicato no discute la existencia ni el desarrollo de las evaluaciones de desempeño, pero no aceptan las “consecuencias” de dicha evaluación. Estas evaluaciones funcionan como instrumentos de disciplinamiento y control laboral, y a veces de ellas depende la continuidad o no en el puesto de trabajo, como vemos en este fragmento de entrevista:

*Recae diferente sobre un chico que entró hace poco contratado, que tiene un contrato y tiene la probabilidad de renovar ese contrato o no, o de quedar efectivo o no. Esa calificación le vale. Quien lo califica, el encargado, que está todos los días con él, que a veces no... o sea la forma de evaluación.... te califican si tiene mucho ausentismo... si tiene comunicación o no, si es comunicativo o no esa persona. Califican muchas cosas...<sup>11</sup>*

No obstante, como planteamos antes, las evaluaciones tenían y tienen mayor incidencia sobre la continuidad laboral de quienes están contratados temporalmente por Acindar, dado que son efectuadas hacia el final del contrato.

La empresa, desde el discurso, se propone una mirada positiva sobre el desempeño: *si uno cumple con el plan de mejora de desempeño, va camino al liderazgo<sup>12</sup>*. Aparentemente, si uno no

<sup>10</sup> Entrevista a un delegado de UOM Villa Constitución, 2007.

<sup>11</sup> Idem.

<sup>12</sup> Revista corporativa *En Compañía* N° 6, página 4, 2004.

cumple con el *plan de mejora*, va camino al despido, o al menos, para los contratados temporales.

El liderazgo es un valor recurrente en la doctrina empresarial, y a pesar de su vacuidad, las competencias y el plan de mejoras son los que materializarían ese valor. De todas formas, la meta es ser líder. Esto tiene una doble connotación y nos lleva a otra herramienta de gestión puesta en marcha con la SGI, que son los líderes.

Por otra parte, los líderes son trabajadores que por su trayectoria en la carrera laboral estarían cercanos a los supervisores, pero que por algún motivo no ascienden, sino que se les otorgan mayores responsabilidades. Según la Comisión Interna de UOM en Acindar, la empresa esperaba que los líderes terminaran cumpliendo el rol de capataces, *que terminaran ellos siendo los que presionaban a los compañeros para hacer ciertas tareas*<sup>13</sup>. Pero aparentemente en la actualidad los líderes cumplen con otras tareas. Una de ellas es la carga del "SAP":

*E5:...Y el líder, en una situación, es la persona que por ahí... hacemos estos trabajos, pero hay que descargarlo en una computadora. Entonces es el líder el que lo hace. O el maestro se fue y hay que hacer cierto trabajo, cumple*

*esa función de maestro laminador. Tiene tareas con mayores responsabilidades, todas esas cosas, y se paga por liderazgo*<sup>14</sup>.

Es decir, que el líder tiene mayores tareas pero sin recategorización, simplemente se le otorga un plus salarial, que en este caso es del 10%. Que los liderazgos se promuevan por carrera, por antigüedad fue una conquista del sindicato, es decir, que nuevamente el sindicato acepta las herramientas de gestión, pero cuestiona su implementación:

*E5:...Entonces, mínimamente, nosotros siempre seguimos teniendo como bandera y como política la antigüedad de los puestos*<sup>15</sup>.

El SAP es un sistema informatizado de uso interno de ArcelorMittal, en el cual se ingresa el detalle de todos los procedimientos realizados. Esta información circula de manera cerrada dentro de todas las acerías del grupo, aunque no todos tienen acceso a esa información. Es un sistema de control de tiempos y ritmos de trabajo a partir del cual se sofisticó la vieja planilla de control de procedimientos que llenaban los supervisores. En el SAP aparecen en mayor detalle nombres, cantidades, calidades y horarios. En la incorporación de *tecnología blanda*, fueron eliminando los mandos medios, los supervisores, e incor-

<sup>13</sup> Entrevista colectiva a la Comisión Interna, 2010.

<sup>14</sup> Idem.

<sup>15</sup> Idem

porando líderes. Este proceso es parte de la certificación de las ISO 9000 y, como tal, una práctica que ya forma parte intrínseca del Sistema Corporativo.

*E2: El SAP es un programa, es íntegro y es para todo Acindar pero no sé si lo cargan todos los compañeros sino que ese trabajo se lo dan a un líder o se lo dan al jefe de turno, no todos tenemos acceso a eso*<sup>16</sup>.

Entre los trabajadores, hay una resistencia a la incorporación del llenado del SAP como parte de las tareas laborales. El planteo de la Comisión Interna es que si hay mayor carga laboral, debe haber un aumento remunerativo adecuado. La empresa hoy se resiste a esto y por eso el SAP hoy lo cargan los líderes. La intencionalidad empresaria aparente es que todos los trabajadores carguen sus trabajos en el SAP. La incorporación de tecnología informática en este caso no supone mayor cualificación ni mayor especialización.

Según el sindicato, la justificación de la empresa se asocia a la facilidad de la tarea:

*Hoy como va la tecnología y como se va avanzando en las grandes empresas, la carga del SAP es un ratito, sentate en la computadora, abrí el sistema, abrí la página que vos querés, pipipí,*

*cargá esto y nada más*<sup>17</sup>.

Por otra parte, hay una serie de herramientas de gestión destinadas a lo que en el Sistema Corporativo se denomina *Mejora Continua*. Hay programas estipulados en los cuales el objetivo es extraer, incorporar y sistematizar el saber experto del trabajador. Nuevamente la participación de los trabajadores no implica recalificación ni aumento salarial.

Hay un procedimiento de mejora continua planteado por la empresa que supone una burocracia jerarquizada de manera vertical. Esto se contradice con las pretensiones de democracia y horizontalidad, que denominaremos, parafraseando a Antúnes (2005) *falacia de la horizontalidad*:

*E3: Si vos tenés una idea, el primer paso que tenés que hacer es irte con tu superior más directo, el supervisor o el jefe de turno en este caso. En Acindar se manejan mucho con jefe de turno, que son fuera de convenio. Vos vas y se la presentás al jefe de turno, el jefe de turno te dice “es buena la idea, la hablamos con el gerente”, se la presenta al gerente y dice “sí, es buenísima, vamos a llevarla al CEDAC”. Vos la llevás y en el CEDAC se evalúa, se presenta, cuánto va a costar y después sí se pasa al SITEC ya casi como algo casi finalizado*<sup>18</sup>.

<sup>16</sup> Idem

<sup>17</sup> Idem.

<sup>18</sup> Idem.

El procedimiento de extracción de saberes se fue especializando e incorporando al hábito y a las tareas de los trabajadores. Esta especialización/sofisticación del procedimiento supone cambios en las estrategias de extracción:

*E<sub>1</sub>- Allá los jefes no se la roban, allá los jefes se lo pasaban al obrero porque los jefes no cobraban. Entonces se la pasaba al obrero y el jefe le decía "mínimamente pagate un lechón por la idea". Pero en la parte de los trenes laminadores, los jefes si tiraban ideas no les daban nada*<sup>19</sup>.

Hay una valoración relativa de "las ideas", de la resolución práctica a partir de saberes preexistentes. Es relativa tanto por parte de la empresa (no hay retribución salarial en el aporte de "ideas", como mucho existe el sorteo de un viaje) como por parte de los trabajadores (*E<sub>6</sub>- Si yo voy a tratar de mejorar algo es para no renegar*<sup>20</sup>).

Por otra parte, "compartir" el saber obrero con la empresa forma parte de "la buena predisposición", de la naturaleza bien predispuesta del obrero, frente a "la mala predisposición de la empresa", que no retribuye salarialmente:

*E4: Vinieron con un tren laminador y pusieron un COP. Un COP es un carro que tiene cilindros que le da la precisión. Entonces traje-*

*ron un torno numérico donde lo ponían con la caja, no tenían que sacarle los cilindros, se ponía con caja y todo y lo torneaba puesto, sin tocarlo. No había forma de hacerlo andar al torno numérico, no había forma. ¿Por qué? Porque cuando lo ponían en la caja, primero tenía que tener un palpador que copiara todas las medidas y después torneaba. No había forma, no había. Llamaron a alemanes. Uno de los compañeros, que era un operario, lo miraba ¿viste? Y dice "¿no me dejan tocar? Porque si vos acá en la fórmula, a "x" sacala y mentile, ponete esta fórmula, entonces el palpador con esa fórmula mentirosa te va a copiar". Dicen "vamos a probar, si hemos probado tanto". El copiadador fue, copió todo y lo terminó corrigiendo el compañero acá. Cuando pusieron el COP en marcha, los japoneses [a quienes les compraron la máquina] decían que iba a rendir un 66% porque medio era nuevo y medio era traído de un desarmadero, tenían barro en las cajas y por eso decían máximo 66%. Bueno, lo agarraron los compañeros acá y lo hicieron andar un 89%, casi un 90% de su rendimiento normal. Dicen que no lo podían creer cómo podían hacer andar un tren laminador tan viejo. Entonces por ahí lo que dicen es cierto. Acá ha pasado mucho por la picardía del compañero (...) Que la gente siempre tiene predisposición,*

<sup>19</sup> Idem.

<sup>20</sup> Idem.

*siempre está dispuesta a hacer algo más. Porque en el caso de eso, a él qué le interesaba si el palpador andaba o no y sin embargo se involucraron en el tema, dijeron vamos a darle una solución, le dieron una solución y después cuando tenemos que salir a discutir salario te dicen no, vos ganás mucho. Y la gente siempre tiene esa predisposición.*

En la misma orientación de la *mejora continua*, CEDAC es un método participativo para construir un modelo de causas y efectos sobre errores o problemas del proceso productivo. En otras empresas la denominación es directamente Grupos de Mejora Continua. La diferencia es que ahí la metodología utilizada para la resolución de los problemas productivos es *la espina de pescado*. Según aparece en la entrevista, los trabajadores participan de los CEDAC con una idea o un problema. En las reuniones de CEDAC, hay un tablero, en el cual cada trabajador escribe una tarjeta donde pone lo que quiere hacer, respecto a un eje (por ejemplo, en un grupo de clima).

Esta herramienta se articula con los Grupos de Clima que se realiza fuera del horario laboral. No se especifica cuáles son los ejes abordados por estos grupos de trabajo. El “clima” lo evalúan y lo gestionan por fuera de las organizaciones gremiales. Se individualiza el conflicto y se establecen cri-

terios y herramientas de “mejora de clima” con equipos de trabajo y representantes por sector, elegidos por la empresa. El conflicto no se esconde, sino que se canaliza a través de la Gestión de Clima. Se da tratamiento al conflicto como una concatenación de elementos “a resolver”:

*Los equipos de trabajo se forman con representantes de los diversos sectores de la Compañía (...). Los 25 grupos de clima de cada VPE [Vicepresidencia Ejecutiva] mantuvieron reuniones, muchas veces utilizando su tiempo libre, para analizar los resultados de 8 preguntas de la encuesta (...) Con otra modalidad de análisis, tanto el grupo corporativo como cuatro grupos formados por empleados de todas las localizaciones y VPE, denominados grupos inter Vicepresidencias, han analizados y propuesto acciones focalizando el trabajo sobre temas específicos de gestión de clima, en lugar de preguntas con mayor o menos favorabilidad (...) El clima lo hacemos entre todos y estos equipos de trabajo son la muestra tangible de que, con la participación y el aporte de todos a través de los representantes de cada sector, podemos lograr que Acindar sea cada día un mejor lugar para trabajar.<sup>21</sup>*

En síntesis, la puesta a punto doctrinal en el discurso de Acindar recoge elementos y los estructura en lo que ellos denominan

<sup>21</sup> Revista Corporativa *En Compañía* N° 6, 2004.



Cuadro N° 1

"Valor"	Herramienta de gestión
<b>Integridad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- actuar con ética y responsabilidad</li> <li>- honrar los compromisos</li> <li>- basar nuestras relaciones en la confianza y respeto mutuos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- GRUPOS DE CLIMA</li> <li>- COMUNICACIONES INTERNAS</li> </ul>
<b>Protagonismo:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- participar activa y responsablemente</li> <li>- involucrarnos con los objetivos de la organización.</li> <li>- mantener una actitud proactiva: afrontar los desafíos con entusiasmo y pasión</li> <li>- priorizar la comunicación, base de nuestro trabajo en equipo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- GRUPOS DE MEJORA CONTINUA</li> <li>- EQUIPOS DE TRABAJO</li> <li>- CEDAC (espina de pescado)</li> </ul>
<b>Excelencia:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- trabajar eficientemente agregando valor</li> <li>- promover un ambiente de apertura, aprendizaje continuo e innovación</li> <li>- crear y compartir conocimiento</li> <li>- reconocer los resultados del desempeño</li> <li>- liderar eficazmente</li> <li>- poseer capacidad efectiva de cambio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- INNOVACIÓN TECNOLÓGICA</li> <li>- CAPACITACIÓN</li> <li>- GRUPOS DE MEJORA CONTINUA</li> <li>- EVALUACIONES DE DESEMPEÑO</li> <li>- GRUPOS DE TRABAJO CON LÍDERES</li> </ul>
<b>Competitividad:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ser eficiente en los procesos y la optimización de recursos</li> <li>- estar orientados al cliente interno y externo</li> <li>- mantener el foco en los resultados</li> <li>- buscar permanentemente nuevas alternativas, oportunidades y soluciones</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS DENTRO DE CADA GRUPO DE TRABAJO</li> <li>- UNIDADES DE NEGOCIOS</li> <li>- EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO</li> <li>- TRABAJO POR OBJETIVOS</li> </ul>

Fuente: Elaboración propia sobre Política de Gestión Integrada, Reporte de Sustentabilidad 2006, <http://www.acindar.com.ar/reporte06/index.asp>

"Misión, Visión y Valores", dentro del Sistema de Gestión Intergrado (SGI).

Hemos podido concluir que sobre cada "valor" está asignada una herramienta de gestión, como vemos en el **cuadro N° 1**.

Estas herramientas de gestión

del trabajo refuerzan la tendencia de aumento de control laboral, así como la incorporación de tareas y responsabilidades por fuera de las correspondientes al puesto de trabajo, como vimos para algunas herramientas de gestión (Gestión de Clima, CEDAC), antes descritas.

Sin embargo, como veremos más adelante, esta tendencia no se despliega solamente para los trabajadores contratados directamente por Acindar, sino que también se incorpora en las empresas contratistas. Esto refuerza la idea de que el Sistema Corporativo supone un patrón de organización del trabajo que atraviesa toda la acción empresarial, y tiende a la homogeneización de la fuerza de trabajo sobre los cánones a partir de los cuales se organiza la producción.

### 3. Sujeto y Sistema Corporativo

El Sistema Corporativo postula también un tipo de sujeto determinado. Así como más arriba planteamos que los trabajadores son *colaboradores*, para la empresa, tanto en la incorporación de personal como en las capacitaciones, se pretende *moldear* un trabajador sumiso, disciplinado, comprometido con los valores de la empresa y por lo tanto, que esté dispuesto a tener un ritmo de trabajo muy intenso e incluso a aumentar su jornada laboral.

De esta forma, en cuanto a la incorporación de personal los requisitos de Acindar son experiencia, estudios y "actitudes y comportamientos". Esto se plantea como requerimiento para cada

puesto e implica *trabajo en equipo y orientación a la calidad*<sup>22</sup>. Se supone que existe un sujeto ideal u óptimo para que trabaje en Acindar, que tiene capacitación, adaptación y colaboración. Para este sujeto su meta debe ser el desempeño ideal. Pero además, debe ser un sujeto polivalente:

*...requiere de mayor capacitación, adaptación a las nuevas tecnologías y de colaboradores que estén preparados para desarrollarse en otras funciones, además de su actividad principal*<sup>23</sup>.

En principio, no hay nuevas contrataciones de trabajadores, excepto los períodos de vacaciones que son cubiertos por trabajadores temporarios. De esta forma, se promueve la rotación, que aparece en el discurso corporativo como un valor en sí mismo, pero por rotación se entiende polivalencia laboral<sup>24</sup>. Para las contrataciones temporarias, también se requieren sujetos sumisos, dispuestos a otorgarle además de las horas establecidas contractualmente, un tiempo adicional.

Al ingresar, los trabajadores se incorporan primero a un proceso de formación corporativa, es decir, que inicialmente se les "baja la línea" respecto de la doctrina corporativa. Luego, se inician en la capacitación específica del puesto de trabajo y se les asigna un tutor, que no recibe remunera-

<sup>22</sup> Revista Corporativa *En Compañía* N° 12, página 6, 2009.

<sup>23</sup> Idem.

<sup>24</sup> Reporte de Sustentabilidad elaborado por Acindar, 2006.

ción adicional, sino que es una de las tareas constitutivas de la polivalencia.

*La inducción que realizaron se divide en dos grandes instancias:*

*Inducción en el aula (4 días de duración): compuesta por dos módulos de dos días, uno institucional y otro focalizado en Seguridad, Salud Ocupacional y Medio Ambiente.*

*Inducción en el puesto de trabajo (la duración depende de cada función): se desarrolla a cargo de un tutor que acompaña el aprendizaje de las funciones del nuevo empleado, en el marco del Sistema de Gestión Integrado<sup>25</sup>.*

Entre los trabajadores de Villa Constitución hay un reclamo vinculado con el ingreso de sus hijos a trabajar en la planta, hay una suerte de *orgullo villense* que pretende que los trabajadores de la planta sean de la ciudad. Con este reclamo, finalmente un tercio de quienes cubrieron las vacantes por vacaciones fueron hijos de trabajadores:

*Refuerza nuestro orgullo de trabajar en Acindar el hecho de que atravesando este proceso, la tercera parte de las personas incorporadas para cubrir las vacantes por vacaciones sean hijos de empleados actuales de la Empresa<sup>26</sup>.*

Cuando la empresa presenta estos porcentajes, lo hace por fuera del reclamo y como si fuera un elemento tradicional en la empresa, cuando no es así. En los últimos años, la compañía pretendió incorporar trabajadores de las ciudades aledañas a Villa Constitución, como Rosario, San Nicolás y los pueblos de alrededor.

A su vez, en el marco del ideal de trabajador pretendido por la empresa, se construye entre los trabajadores una idea de que el trabajador es vago. Esta noción se acompaña con que es un *vago pillo*, es decir, que tiene la capacidad de ser vago sin que se note o que el esfuerzo laboral sea el menor posible. Esta es una idea muy extendida entre los trabajadores de Acindar.

*...Sí. Te tiro una idea, una frase que tengo yo siempre como caballito de batalla: ¿Vos querés resolver un problema para que un trabajo sea más fácil? Dáselo a un vago. Es así. Con tal de no laburar, lo va a hacer más fácil<sup>27</sup>.*

Resolver los problemas de las máquinas, ponerlas en funcionamiento o repararlas, incorporar el mantenimiento primario a las tareas de los puestos de los operarios, implica para la empresa *proactividad*, mientras que los trabajadores lo denominan *vagancia*. Para estos últimos, una resolución

<sup>25</sup> Revista corporativa *En Compañía* N° 12, pagina 6, 2009.

<sup>26</sup> Idem.

<sup>27</sup> Entrevista a un operario, 2010.

*autónoma* del trabajo, y por lo tanto fuera de la esfera de control de la patronal. El aumento de responsabilidades en los puestos ha adquirido tal sutileza que se genera la sensación de que la autonomía, y por lo tanto el poder, han aumentado para el trabajador. Esta mirada sobre los procesos postfordistas fue extendida durante los 90 desde ámbitos académicos<sup>28</sup>, la idea de una mayor autonomía de los trabajadores producto del incremento de tecnología y de las herramientas de gestión participativas.

#### 4. Visión Compartida

En la línea de reconfigurar la política de la empresa para con los sindicatos, se implementó, en 2007, un instrumento denominado Visión Compartida. El objetivo era establecer una mesa de diálogo por fuera de las paritarias, que discuta y llegue a acuerdos acerca de diferentes ejes problemáticos de la relación laboral.

Esta propuesta fue elaborada por el Director Ejecutivo de Recursos Humanos<sup>29</sup> a partir de un análisis acerca de cuál es la dificultad que la empresa encuentra para avanzar en la puesta a punto del Sistema Corporativo: la

resistencia sindical. En el nuevo enfoque de relación empresa-sindicato, era imprescindible construir una herramienta que permitiera sortear esta dificultad, sin confrontación directa.

En este sentido, el planteo de la empresa es el de “cambiar el paradigma”: pasar del conflicto y la tensión en las discusiones coyunturales salariales (*relación de fuerza*) a la *Alineación hacia la sustentabilidad como base del interés común (relación de confianza)*<sup>30</sup>. De esta forma, la propuesta es basar la relación empresa-sindicato sobre la *confianza*.

En términos discursivos, la Visión Compartida está construida con todos los elementos doctrinarios del Sistema Corporativo: *confianza, responsabilidades compartidas, seguridad, integridad, protagonismo, competitividad, excelencia, liderazgo, sustentabilidad y calidad*, son los conceptos clave que le dan marco a la herramienta, coherentes con el aparato doctrinario general.

En este sentido, la propuesta es sentar en una misma mesa a la gerencia y dirección de la empresa, a los representantes gremiales y a los operarios en general. Esta formulación, en un sentido le otor-

<sup>28</sup> Desde Coriat (1991) hasta Negri (2000), distintos autores, europeos pero no solo, plantearon -de distinta forma y con distinto foco- como una ventaja del “toyotismo” frente al “fordismo” el mayor grado de autonomía de los trabajadores frente al capital.

<sup>29</sup> Videla, J (2008) Cómo lograr una negociación viable entre sindicatos, gobierno y empresas, 3º Cumbre Relaciones Laborales, 17 de abril de 2008.

<sup>30</sup> Idem.

ga entidad a los sindicatos como interlocutores imprescindibles para la búsqueda de los consensos esperados, pero al "invitar" a los operarios en general, existe una intencionalidad de, al menos, poner en cuestión la representatividad de los gremios.

El diagnóstico elaborado por la empresa al comienzo de las negociaciones en el marco de Visión Compartida fue el siguiente:

- *Bajo nivel de confianza entre las partes*
- *Falta de Visión Compartida del Negocio*
- *Necesidad de Mejorar los niveles de flexibilidad operativa y productividad*
- *Rentabilidad decreciente con presiones en costos.*
- *20% del personal operativo a jubilarse en los próximos 24 meses.*
- *Limitaciones para obtener personal calificado.*
- *Mandos Medios en formación.*
- *Nuevos desafíos tecnológicos.*
- *Creciente nivel de competencia.*
- *Limitaciones de energía (eléctrica y gas)*
- *Conflictos emergentes – Actitud Gremial demandante.*
- *Cierta colisión entre posturas empresa y gremios.*
- *Demoras para implementar mejoras en la gestión<sup>31</sup>.*

En este diagnóstico se mezcla la evaluación que la empresa hace de la praxis sindical, con definiciones político-técnicas. De esta forma, se lleva a la mesa de discusión con los sindicatos, elementos aparentemente neutrales, que son definiciones de la empresa (mandos medios en formación, limitaciones de energía), de forma de transferir la responsabilidad. De esta manera, se le otorga un poder aparente a los sindicatos para resolver decisiones político-técnicas de la empresa, como si fueran de todos. Por ejemplo, la *Necesidad de mejorar los niveles de flexibilidad operativa y productividad*, es una definición política de la empresa, respecto de la tasa de rentabilidad que se propone y, en este sentido, no son los sindicatos quienes toman esa definición. Ahora bien, presentarla de forma tal que parezca que es una *necesidad del conjunto*, establece una apariencia de unidad.

Es decir, que van incorporándose distintos sujetos a la propuesta, de forma tal de construir rápido consenso, que no sólo quede en lo que los sindicatos decidan hacer con esas reuniones, sino que se extienda la iniciativa entre todos los trabajadores.

En estas primeras reuniones, la dinámica de discusión fue de forma participativa, a través de técnicas de taller, coordinados por una consultora externa.

<sup>31</sup> Idem.

A fines de 2007, la empresa convoca a los dirigentes sindicales al primer encuentro de Visión Compartida, en el cual se firma un acuerdo, no homologado por el Ministerio de Trabajo. Es decir, que comenzaba a ejercerse el proceso de negociación por fuera de las paritarias.

A principios de 2008, se realiza otro encuentro, para establecer las comisiones que se pondrían en marcha:

*E3- Se hizo en Escobar, una jornada de tres días con la UOM, ASIMRA<sup>32</sup> y la parte empresaria. Los tres tenían que llevar la visión sobre distintas cosas: producción, clima de trabajo, seguridad, remuneración, contratistas. Se vieron los más importantes y los coincidentes, salieron seis<sup>33</sup>.*

Estas comisiones son: Seguridad/Salud, Normas y representatividad, Gestión del cambio, Políticas de ingreso/egreso, Compensación/Recategorizaciones y Contratistas.

*E2- No todas las comisiones fueron para el lado nuestro, algunas fueron para ellos. Por ejemplo, la de gestión del cambio. No puede ser que cada vez que se hace una planta nueva tenemos que estar discutiendo cómo se va a trabajar. Toda esta historia de flexibilidad laboral, por ejemplo,*

*cómo hacer los caños, cómo se definen los planteles y cuál es el modo de trabajar<sup>34</sup>.*

Sin embargo, Visión Compartida no es el único procedimiento de transformación de la política de Acindar respecto de los sindicatos. Al formar parte del grupo ArcelorMittal, los acuerdos marco firmados con la Federación Internacional de Trabajadores de la Industria del Metal (FITIM) rigen en Villa Constitución:

*E2- y a su vez Acindar, en esto de que somos modernos, firma también el acta de Responsabilidad Social Empresaria, que reconoce los sindicatos y la negociación colectiva como tal. Digamos, mostrarse hacia fuera te trae consecuencias también internas, por más que... pero bueno, si yo me muestro así, tengo que hacerlo<sup>35</sup>.*

En este fragmento se puede ver cómo los propios trabajadores perciben este cambio de política respecto de los sindicatos, por parte de la empresa.

## 5. Tercerizaciones

Debido a la tercerización de numerosos sectores y al aumento de personal contratado temporalmente por Acindar, comenzaron a gestarse distintos grupos de pertenencia entre los trabajadores

<sup>32</sup> Sigla correspondiente al Sindicato de Supervisores

<sup>33</sup> Entrevista colectiva a supervisores, 2008.

<sup>34</sup> Idem.

<sup>35</sup> Idem.

dependiendo de la relación contractual con la empresa. En la actualidad, los trabajadores “propios”<sup>36</sup> en la planta de Villa Constitución son aproximadamente 1500, y la cantidad de trabajadores tercerizados es similar.

Esta fragmentación del colectivo de trabajo genera, entre otras cosas, conflictos internos, pertenencias grupales diferentes, condiciones de trabajo disímiles, relaciones de fuerza desiguales; etcétera. No obstante, el sindicato, a pesar de haber implementado audaces respuestas frente a la tercerización (cooperativas de ex trabajadores que brindan servicios a Acindar, comisiones internas de contratados, etc.), aún no ha podido enfrentar la fragmentación del colectivo de trabajo.

El Sistema Corporativo, a su vez, promueve cierta homogeneización de la fuerza de trabajo. Todos los trabajadores están bajo la órbita del Sistema Corporativo. A su vez, las tendencias de aumento de control, responsabilidades y tareas también son elementos de homogeneización que alcanzan a los tercerizados.

Ejemplificaremos esto con el proceso de certificación de la ISO 14001 en el efluente líquido de la planta de Reducción Directa<sup>37</sup>.

El CEADS realiza una evalua-

ción cuyo diagnóstico fue que se producían mayores concentraciones de hierro, superiores al límite de vuelco correspondiente, es decir, se producían desvíos en los efluentes de hierro, con su consecuente desperdicio. A partir de este análisis, la empresa se propuso eliminar dicho desperdicio. Para esto tuvo que recurrir a la implementación de cambios en las tareas de los trabajadores de la empresa contratista y se dio una política hacia ellos. Para esto, también incorporaron al personal “propio” en la resolución de este caso.

En el informe, se plantean las medidas tomadas:

*...Se dio a conocer al personal de planta las causas de los desvíos, se revisió el instructivo de limpieza de la laguna que no describía como operar en paradas de planta de corta duración y se capacitó al personal de la empresa contratista para realizar en forma adecuada la extracción de los barros. Por otro lado, durante la época de restricciones de gas y paradas imprevistas en el 2008 se realizó un seguimiento al cumplimiento del instructivo revisionado<sup>38</sup>*

A partir de este ejemplo, podemos observar de qué forma se establecen dispositivos por los cuales se incorpora a los trabajadores tercerizados a los parámetros planteados por el Sistema de

<sup>36</sup> De esta forma se autodenominan los trabajadores contratados directamente por la empresa. A los trabajadores contratados por empresas subsidiarias los llaman “de contratistas”.

<sup>37</sup> CEADS, Gestión ambiental: Prevención y minimización de impactos, 2008.

<sup>38</sup> Idem.

Gestión Integrado. Asimismo, se produce un mecanismo de selección por el cual si las empresas contratistas no se adecuan a los lineamientos van quedando fuera. Es decir, que las empresas grandes tienen mayores posibilidades de afrontar estos requerimientos. Esto lo pudimos ver con el caso de General Electric, planteado anteriormente.

Otro elemento significativo es el cambio en el instructivo que se menciona en la cita. Los procedimientos cada vez están más explicitados y se requiere dejar todo por escrito, como planteamos respecto del SAP. Estas herramientas permiten tener un control superior de la actividad de los operarios y en relación con los lineamientos pautados.

Las empresas contratistas, de esta forma, deben adecuarse a los parámetros propuestos por el SGI, tanto en la certificación de normas ISO, como en incorporarse a la utilización de las herramientas de gestión.

Esto contrasta con las diferencias en cuanto a condiciones de trabajo que tienen los “propios” y los de “contratistas”. En este sentido, los trabajadores tercerizados tienen una doble presión sobre su trabajo: la propia polivalencia de su puesto, según su contrato por la empresa, y los requerimientos

de la empresa madre, en cuanto a los procedimientos de realización de las tareas.

## Conclusiones

En los últimos treinta años se fue gestando una matriz hegemónica empresarial, que nosotros denominamos Sistema Corporativo. Sin embargo, las particulares relaciones de fuerza entre capital y trabajo que se desarrollan en los territorios nacionales, constituidas históricamente, así como las tradicionales praxis empresariales y las formaciones de cuadros directivos locales, implican una adaptación del Sistema Corporativo. La consolidación, entonces, del Sistema Corporativo se desarrolla en medio de una tensión entre la escala global y las particularidades locales. En esta contradicción, hay empresas que denominan al Sistema Corporativo local con un nombre genérico en todas sus sucursales del mundo (por ejemplo, Toyota con el Toyota System Production<sup>39</sup>) y otras que encuentran una denominación local, como es el caso de Acindar, con el Sistema de Gestión Integrado.

El Sistema Corporativo se vehiculiza a través de herramientas de gestión que promueven el control y el disciplinamiento laboral. El

<sup>39</sup> Alvarez Newman, Diego (2010) La gestión por competencias como principio legitimador del toyotismo, II Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos “Movimientos Sociales, Procesos Políticos y Conflicto Social: escenarios de disputa”, Universidad Nacional de Córdoba, 18 al 20 de noviembre de 2010.



Sistema Corporativo implica la puesta en juego de herramientas técnicas específicas, es decir, que tiene una *tecnicidad asociada*, que se sostiene en el proceso de trabajo.

En este sentido, la praxis de los trabajadores gremialmente organizados muchas veces discute los resultados de la implementación de estas herramientas, pero no pone en cuestión su existencia ni su puesta en marcha.

Una de las herramientas de matrizamiento epocal del Sistema Corporativo es la certificación de la calidad, a través de las normas ISO. Estas normas implican la incorporación de tecnología informática, que forman parte de los dispositivos técnico-políticos de control laboral.

Por otra parte, el Sistema Corporativo vehiculiza la extracción de saberes, o la apropiación de los mismos, a través de herramientas específicas para ello. Asimismo, las herramientas de gestión conforman una unidad de sentido con los valores que pro-

mueve la empresa. De esta forma, hay una unidad doctrinaria y de gestión indisoluble.

El Sistema Corporativo, asimismo, se propone configurar un sujeto trabajador sumiso y disciplinado, dispuesto a acelerar su ritmo de trabajo y su jornada laboral. El Sistema Corporativo especializado en Acindar pretende también consolidar una relación patronal-sindical negociada, sin conflicto abierto, y la herramienta puesta en juego para esto fue la Visión Compartida.

Consideramos, finalmente, que una mirada crítica sobre la implementación de las políticas empresariales, el procedimiento técnico-político que se efectiviza en la organización del proceso de trabajo, debe colaborar no sólo en orientar la praxis de los trabajadores en términos de confrontación gremial, sino en los alcances políticos de la construcción de sociedades de nuevo tipo, con anclaje en la transformación cualitativa de los procesos de trabajo.

## Bibliografía

Alvarez Newman, Diego (2010) *La gestión por competencias como principio legitimador del toyotismo*, II Jornadas Internacionales de Problemas Latinoamericanos "Movimientos Sociales, Procesos Políticos y Conflicto Social: Escenarios de disputa", Universidad Nacional de Córdoba, 18 al 20 de noviembre de 2010.

Braverman, Harry (1987) *Trabajo y capital monopolista. La degradación del trabajo en el siglo XX*, México: Nuestro Tiempo (Versión original en inglés 1974).

- 
- Coriat, Benjamin. (1991) *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*. México: Siglo XXI.
- Figari, C., (2009) *Dispositivos de control y nuevas matrices de disciplinamiento laboral: desnaturalización y crítica como espacios de resistencia colectiva*, 9º Congreso de Estudios del Trabajo, Buenos Aires.
- Giniger, Nuria (2011) *Así se templó el acero. Estrategias de control laboral y respuestas sindicales en el emplazamiento sidero metalúrgico de Villa Constitución. Implicancias dentro y fuera de la fábrica*. Tesis Doctoral, facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires (mimeo)
- Gorz, André (1980) *Adieux au proletariat*, París : Ed. Galilée
- Gramsci, A (1986), *Cuadernos de la Cárcel* (Tomos del I al VI), Edición a cargo de Valentino Gerratana, México: Ediciones Era.
- Martínez, Oscar (1997) *Japón ¿milagro o pesadilla?: una visión crítica del toyotismo*, Buenos Aires: Ediciones TEL.
- Rifkin, Jeremy (1996), *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo; el nacimiento de una nueva era*, Barcelona: Paidós
- Videla, J (2008) *Cómo lograr una negociación viable entre sindicatos, gobierno y empresas*, 3ª Cumbre Relaciones Laborales, 17 de abril de 2008.

# Potencialidades exportadoras al Brasil El caso de los envases plásticos

*Marta Bekerman \**  
*Federico Dulcich\*\**

La economía argentina sufrió cambios muy profundos a partir del proceso de apertura de los años 90, de la crisis de fin de siglo y de la presente etapa de recuperación. Esto vuelve necesario comprender como afectan esos cambios a su estructura productiva y a las relaciones comerciales con sus socios regionales, lo que requiere la realización de estudios de sectores y subsectores. Estos estudios pueden contribuir a fortalecer el diseño de políticas industriales meso y microeconómicas al detectar sectores estratégicos o con ventajas comparativas potenciales y poder acceder al conocimiento de las realidades que esos sectores presentan.

El sector de la industria plástica se presenta como un caso de estudio particularmente interesante debido a que aumentó marcadamente su participación en el PIB Industrial durante la última década (del 4.6% para el promedio de 1998-2000 al 7.4% para 2007-2009). En este trabajo se presenta primero un análisis de la Industria Transformadora Plástica (ITP) -es decir de aquella que realiza un proceso transformador sobre las materias primas- para hacer luego especial énfasis en el subsector de envases que es su principal componente.

\* Directora del Centro de Estudios de la Estructura Económica, FCE-UBA e Investigadora del CONICET. Correo: marbekerman@gmail.com.

\*\* Investigador del Centro de Estudios de la Estructura Económica, FCE-UBA. Correo: fdulcich@econ.uba.ar.

## 1. Introducción

El subsector de envases plásticos (rígidos y flexibles<sup>1</sup>), representa el 45% del mercado local, y el 54% de las exportaciones de la Industria Plástica y durante la última década se transformó en el único componente de dicha industria que presenta un balance comercial superavitario, particularmente con el Brasil. Este subsector, constituido mayoritariamente por PyMEs, pudo revertir, a partir de la devaluación de 2001, un crónico déficit comercial, y presentarse como el más dinámico de la Industria Plástica. Por estas razones será el principal objeto de estudio de este trabajo.

Por lo tanto comenzaremos con un análisis de la Industria Plástica (sección N° 2) para comprender ciertos rasgos generales que nos permitan insertarnos en el subsector de envases, que es nuestro principal objeto de estudio y que abordaremos en la sección N° 3.

## 2. La industria transformadora plástica (ITP) y su cadena de valor

El consumo per cápita de productos transformados de plásticos en la Argentina alcanza 40,5 kg. de plástico consumidos por habitante por año lo cual lo coloca por encima de la media

mundial (30 Kg/Hab. para el año 2005) y de la de Latinoamérica (21 Kg/Hab.). Cabe destacarse, sin embargo, que las sociedades de mayores ingresos poseen consumos más elevados, como los países del NAFTA (105 Kg/Hab.), Europa Occidental (99 Kg/Hab.) y Japón (89 Kg/Hab.), lo que plantea una fuerte potencialidad de crecimiento para este sector, asociado con las perspectivas de crecimiento de nuestro país y de nuestro principales socios comerciales regionales.

Se trata de un sector constituido mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas y poco intensivo en el uso de mano de obra en relación con la intensidad en bienes de capital. El 71,5% de las empresas posee 10 o menos trabajadores, porcentaje que se eleva al 95% de las empresas cuando se consideran las de 50 trabajadores o menos<sup>2</sup>.

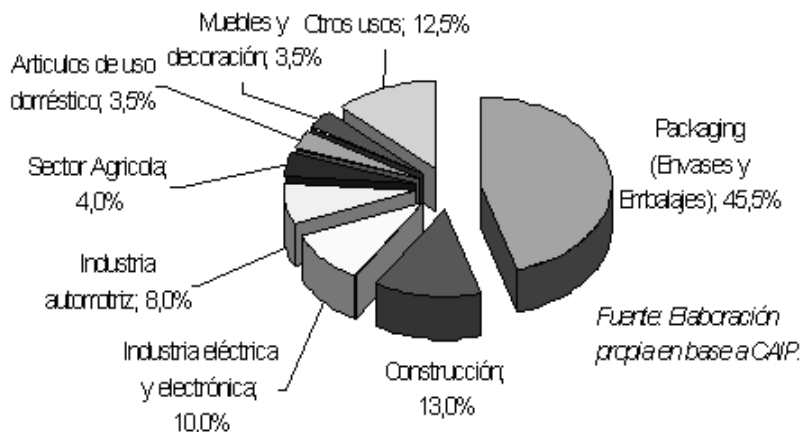
La distribución geográfica de estas empresas está fuertemente concentrada en los grandes centros urbanos, (77.2% en la Ciudad de Buenos Aires y el conurbano bonaerense) tanto por la disponibilidad de mano de obra e insumos, como por la cercanía de los mercados demandantes de productos plásticos (industria de alimentos y bebidas, de la construcción, automotriz, etc.).

Como ya fue señalado y puede verse en el **gráfico N° 1**, el principal producto final elaborado por la ITP a

<sup>1</sup> Entre los envases rígidos consideramos a la botellas y preformas para botellas (a pesar de que no es meramente un insumo para la producción de las mismas), los potes, frascos, tapas (por ser parte del envase), bidones, bandejas y tambores, entre otros. Los envases flexibles constan esencialmente de films y distintos tipos de láminas de plástico utilizadas como envases (por ejemplo, para las golosinas y galletitas), generalmente impresas. En esta categorización incluimos también a los envases flexibles autoportantes (denominados *doypack*, como los utilizados para los aderezos) y a las etiquetas de plástico, que a pesar de no ser propiamente un envase, son parte constitutiva del producto final y su aspecto externo sin pertenecer al contenido, y un insumo esencial vinculado con las estrategias de *marketing* y el *packaging*.

<sup>2</sup> Fuente: CAIP.

**Gráfico N° 1.** Campos de aplicación de los productos plásticos en la Argentina.



partir de materias primas plásticas es el de envases plásticos, (que representa casi la mitad) seguido por el de la industria de la construcción.

Las principales materias primas que se utilizan para la producción de productos plásticos son las denominadas resinas termoplásticas, siendo las más significativas el Polietileno Tereftalato (PET), el Polietileno de Alta Densidad (PEAD), el Polietileno de Baja Densidad (PEBD), el Policloruro de Vinilo (PVC), el Polipropileno (PP), y el Poliestireno (PS). El origen de estos termoplásticos se encuentra en la industria petroquímica. En el gráfico A1 del Anexo del presente trabajo presentamos un esquema de la cadena de valor de la Industria Transformadora Plástica, donde se aprecian los eslabonamientos desde los monómeros más simples hasta los envases como producto final.

Por otro lado, existen procesos de

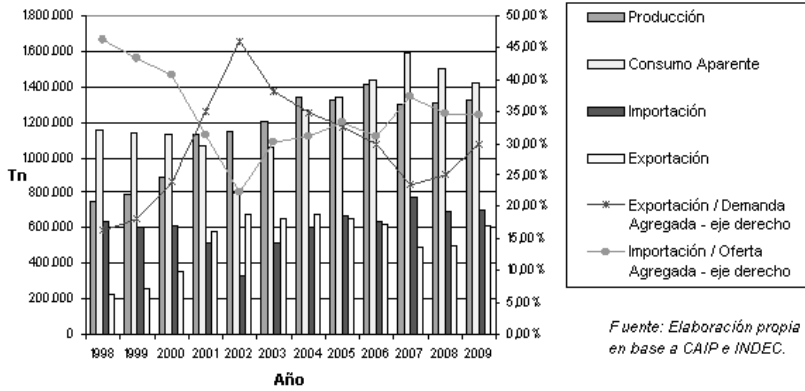
transformación que se combinan de diferentes maneras para lograr distintos tipos de productos plásticos<sup>3</sup>. Estos procesos de transformación de las resinas termoplásticas requieren esencialmente de dos tipos de bienes de capital específicos: las máquinas-herramientas (extrusoras, inyectoras, sopladoras, laminadoras, impresoras y termoformadoras), y los moldes y matrices para darles forma a los productos finales.

### **2.1. La situación del mercado de las Materias Primas de la ITP**

La Argentina posee una producción de resinas termoplásticas de relativa importancia que llega a cubrir el 65% de oferta agregada local, mientras que el consumo interno representa el 74% de la demanda agregada. Esto hace que su balance comercial sea deficitario y se explica especialmente por el comportamiento de PET y

<sup>3</sup> Para más detalles sobre estos procesos, véase el Cuadro A1 del Anexo del presente trabajo.

**Gráfico N° 2.** Evolución de la hoja de balance del sector de materias primas plásticas en Argentina (en Tn)



PEAD y otras resinas plásticas donde existen proveedores internacionales importantes con una fuerte concentración en el Brasil. Sin embargo, a partir de la oferta local e importada de estas resinas se elaboran las botellas y proformas para botellas que, a su vez, son exportadas al Brasil como veremos más adelante.

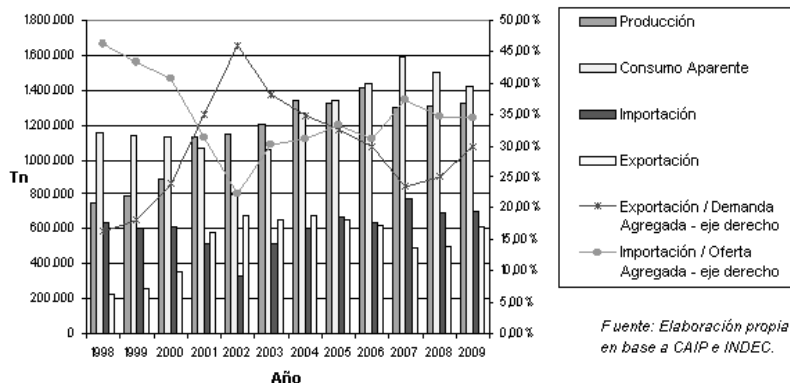
En cuanto a la evolución del balance comercial de materias primas plásticas, se puede apreciar que la crisis de finales del 2001 impactó fuertemente en el consumo y transformación en el ámbito local de dichas resinas, restringiendo fuertemente las importaciones. Pero con la recuperación posterior se evidencia una tendencia creciente de su consumo interno, que llevó a que la ITP se recuperara más marcadamente que la Industria Petroquímica, su abastecedora de estos insumos, por lo que aumentó su abastecimiento mediante materias primas plásticas importadas.

Los principales proveedores locales de materia prima plástica muestran un alto nivel de concentración nacional a

causa de las elevadas escalas de producción necesarias para producir estos productos de manera rentable. Esta escala mínima necesaria actúa como una barrera a la entrada de nuevos jugadores, lo que se replica en otros países que poseen industria petroquímica.

Al analizar cada resina en particular, relacionando su hoja de balance en el nivel nacional (Cuadro A2 del Anexo) con una caracterización de los principales productores locales (Cuadro A3 del Anexo), se puede apreciar que la oferta local de polietileno (PE) está monopolizada por uno de los productores más importantes de este sector en el nivel internacional: Dow Chemical; mientras que el caso del poliestireno (PS) está estratificado en dos productores: Petrobras Argentina SA, que produce el PS convencional; y BASF, con una menor escala de producción, quién produce PS Expandible. El polipropileno (PP) es la única de las resinas consideradas que posee dos productores locales en la misma gama: Petroquímica Cuyo SAIC y Petroken SA. Por último, para

**Gráfico N° 3.** Balance comercial de bienes de capital de la ITP (miles de US\$)



el caso del PET se presenta nuevamente una situación monopólica: DAK Américas Argentina SA, una empresa de capitales mexicanos. Como ya ha sido señalado, existe un claro déficit nacional en la provisión de esta materia prima, (la producción local sólo contempla el 61% de la demanda agregada) que es altamente demandada para la producción de botellas y preformas para la exportación.

Se puede apreciar la fuerte concentración existente en este mercado en el nivel de los productores locales. Asimismo, gran parte de los mismos está en manos de grandes jugadores de este sector en el nivel internacional (Dow Chemical, BASF, Solvay, Basell, Alfa), complementada con presencia de un gran jugador brasileño (Petrobras).

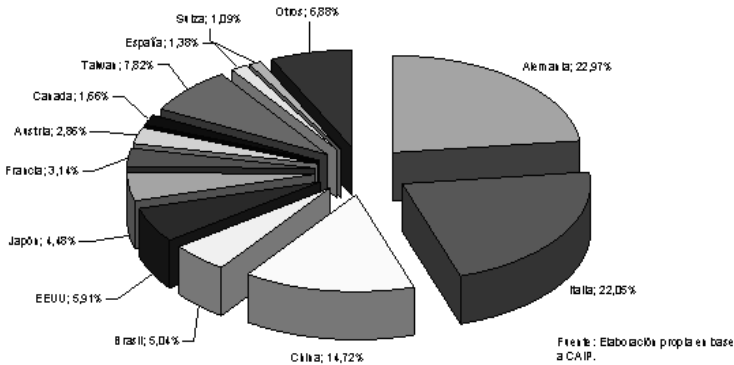
Como se puede apreciar en el Cuadro A2 del Anexo, el principal proveedor internacional de resinas plásticas de nuestro país es el Brasil, que en el trienio 2007-2009 acumuló casi la mitad de la oferta internacional de esta materia prima en la Argentina,

aprovechando que a través de las normas del MERCOSUR ingresan al al mercado con arancel de importación del 0%. Asimismo, muchos de los grandes jugadores internacionales de la petroquímica presentes en nuestro país (Petrobras, Dow, BASF, Solvay Indupa) poseen plantas de producción en el Brasil, lo que demuestra una clara concentración de la provisión en términos regionales. Otro dato a destacar es la alta participación de EUA como proveedor local de materias primas plásticas (especialmente en PE y PVC).

## 2.2. La situación del mercado de Bienes de Capital para la ITP

Un alto porcentaje de los bienes de capital utilizados por la ITP proviene de las importaciones, sobre todo de máquinas herramientas (39,5% de las importaciones de bienes de capital) y de moldes y matrices (35,2%). Los equipos genéricos y las piezas y partes presentan un abastecimiento local más fluido mientras que las exporta-

**Gráfico N° 4.** Origen de las importaciones de Maquinas y Equipos de la Industria Transformadora Plástica (en US\$). Promedio 2007-2009.



ciones registran niveles poco significativos en toda la gama (ver **gráfico N° 3**).

Dentro de las máquinas y equipos, la participación más significativa en las importaciones se encuentran las inyectoras (36,4%) y extrusoras (23,8%), ambas máquinas muy utilizadas para la producción de envases de plástico<sup>4</sup>. En cuanto a su origen cabe destacar la preponderancia de los países europeos (especialmente Alemania e Italia) como proveedores de tecnología, seguidos por China. Es escasa la participación de los socios regionales, donde sólo puede destacarse al Brasil como origen de un escaso 5% de las importaciones de estos bienes de capital (**gráfico N° 4**).

Para el caso de los moldes y matrices la oferta extranjera proviene especialmente de Portugal, que ha desarrollado una especialización en moldes y matricería dentro de su sector industrial. Por otra parte, aumenta la relevancia de China (17,5%) y

Brasil (17%) como proveedores extranjeros.

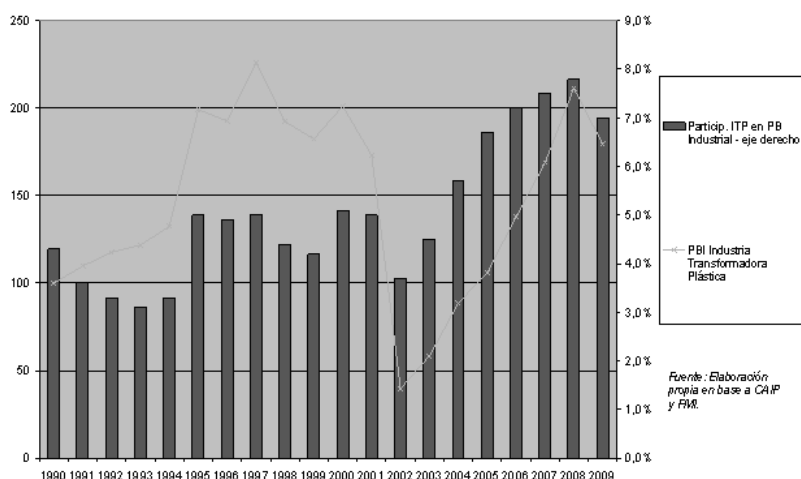
### 2.3. El comportamiento reciente de la Industria Transformadora Plástica

Como ya fue señalado y se puede apreciar en el **gráfico N° 5**, los ciclos productivos de la ITP están fuertemente correlacionados con los ciclos económicos de nuestro país, ya que esta industria actúa como proveedora de insumos intermedios de otras industrias (envases, tubos, placas, láminas, etc.). En este sentido, la crisis de fines de 2001 repercutió en forma adversa sobre el sector, mientras que la recuperación en los años posteriores le generó un nivel de crecimiento que superó el de otras ramas industriales. Esto incrementó su participación en el PBI Industrial del 3,7% en 2002 a 7,8% en 2008, porcentaje que es claramente superior al de toda la década de los '90 (con una participación promedio del 4,1%).

<sup>4</sup> Fuente: CAIP.



**Gráfico N° 5.** Industria Transformadora Plástica. Evolución del PIB (en dólares) y de su participación en el PIB industrial (1990=100)



Fuente: Elaboración propia en base a CAIP y FMI.

A la par del crecimiento de la ITP durante los años de recuperación de la última década, se puede apreciar la expansión en la cantidad de empresas y en el número de trabajadores del sector, como así también el crecimiento de la cantidad de trabajadores por empresa. También se puede apreciar el crecimiento de materia prima procesada por planta industrial y por trabajador, lo que refleja un aumento en la productividad del sector (**cuadro N° 1**).

El sector muestra una alta incidencia del mercado interno, como se puede apreciar en la fuerte correlación entre consumo aparente y producción, ante niveles de exportaciones e importaciones menos significativos dentro de la demanda y oferta agregada, respectivamente. Sin embargo, la evolución de la participación de las exportaciones dentro de la demanda agregada (12% en 2009) tiene una tendencia claramente positiva, cuando hace diez años sólo repre-

sentaba el 4%. El crecimiento de la producción por sobre los niveles de consumo aparente en los últimos años permitió la existencia de saldos exportables en volumen, contrariamente a lo sucedido en la década de 1990 (**gráfico N° 6**).

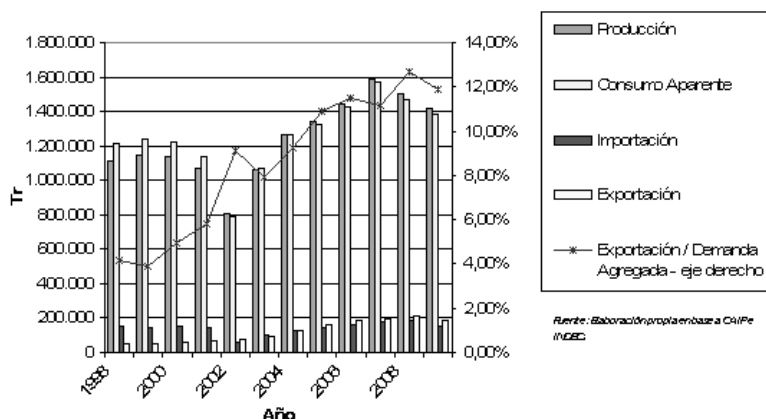
En cuanto al acceso al crédito bancario, puede apreciarse que la ITP posee una utilización de crédito relativamente baja para su participación en la industria nacional, algo que ha persistido durante los últimos quince años. Mientras que para 2008 la ITP representaba el 7,8% del PIB Industrial, solo participaba del 4,3% de los créditos dirigidos a la industria manufacturera nacional. Asimismo, la utilización de crédito con respecto al producto del sector se ha mantenido estructuralmente por debajo del 10% (con la excepción del año 2000) y en la actualidad no supera el 5%, lo que representa niveles sensiblemente bajos y una escasa utilización del crédito bancario (**gráfico N° 7**).

**Cuadro N° 1.** Evolución de la cantidad de trabajadores, plantas industriales, y materia prima procesada en la Industria Transformadora Plástica

Año	N° de plantas	Trabajadores	Trabajadores / Planta	Mat. Prima Procesada (Tn)	Mat. Prima Procesada (Tn) / Planta	Mat. Prima Procesada (Tn) / Trabajador
1990	3.500	38.000	10,9	373.041	106,6	9,8
1995	2.600	30.000	11,5	762.639	293,3	25,4
2000	2.385	29.000	12,2	1.136.177	476,4	39,2
2005	2.285	27.200	11,9	1.343.070	587,8	49,4
2006	2.680	32.000	11,9	1.438.205	536,6	44,9
2008	2.710	34.000	12,5	1.504.651	555,2	44,3
2009	2.750	35.000	12,7	1.418.703	515,9	40,5

Fuente: Elaboración propia sobre CAIP.

**Gráfico N° 6.** Evolución de la hoja de balance de la Industria Transformadora Plástica (en Tn)



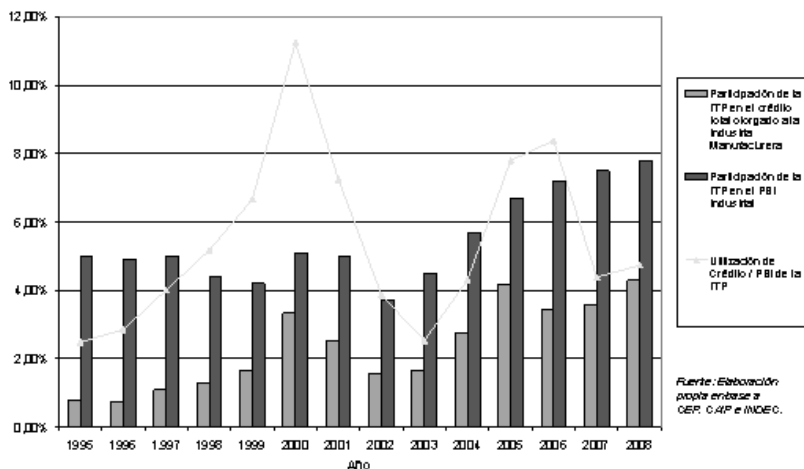
Fuente: Elaboración propia sobre base CAIP INDEC

### 2.4 El sector externo de las materias primas plásticas y la ITP

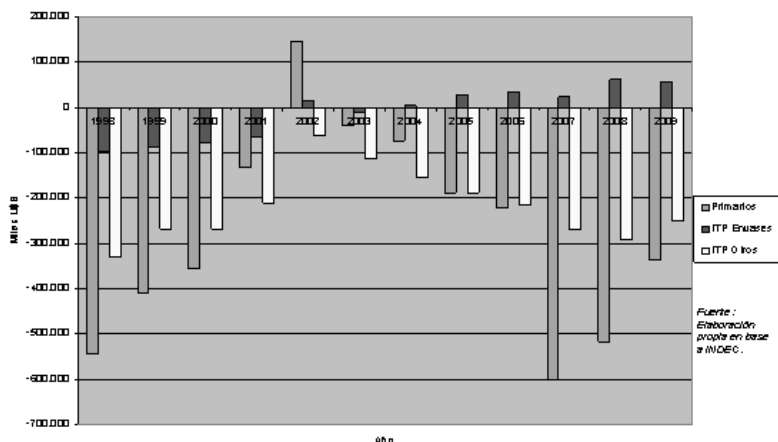
Durante la década de 1990, los tres subsectores del sector plástico muestran un déficit comercial externo que

se redujo con la crisis de 2001. Con la recuperación poscrisis se produjo una diferenciación en el comportamiento del comercio exterior de los distintos subsectores. Se produce un aumento del déficit materias primas y aquellos subsectores de la ITP no productores

**Gráfico N° 7.** Utilización de crédito bancario del sector transformador de caucho y plástico



**Gráfico N° 8.** Exportaciones netas al mundo del sector primario, de envases plásticos, y del resto de los sectores que componen la ITP (en miles de US\$)



de envases mientras que el subsector de envases de plástico pasó a ser superavitario (ver **gráfico N° 8**).

El aumento de las exportaciones de

envases plásticos los convirtió en el principal producto de exportación de la ITP representando más del 50% del valor de las mismas (**cuadro N° 2**).

**Cuadro Nº 2.** Valor y volumen de exportación de los productos de la Industria Transformadora Plástica. Prom. 2007-2009.

Sector	US\$	Part. US\$	Tn	Part. Tn	US\$ / Tn
ITP Total	516.742.737	100,0%	199.065,5	100,0%	2.596
Envases Total	280.060.866	54,2%	106.670,6	53,6%	2.625
Envases Rígidos	140.569.881	27,2%	49.761,8	25,0%	2.825
Envases Flexibles	139.490.985	27,0%	56.908,8	28,6%	2.451

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC

Este comportamiento del subsector de envases plásticos es importante dada su fuerte participación dentro de la ITP, tanto en el mercado interno como en el de exportación. En la próxima sección analizaremos con más detalle el comportamiento de este subsector.

### 3. El sector productor de envases de plástico

Este sector presenta un fuerte dinamismo en las sociedades modernas, debido a las nuevas pautas de consumo, especialmente en lo referido al desarrollo del supermercadismo y de nuevos y diferenciados *packagings* como estrategia de *marketing* por parte de una gran cantidad de rubros de bienes de consumo. Por otra parte, es significativo para esta actividad el impacto de las regulaciones sanitarias que promulgaron la utilización de este tipo de envases, así como las regulaciones referidas al cuidado del medio ambiente que han demarcado nuevos límites para el desenvolvimiento de la actividad, propulsando el reciclaje de los envases y la utilización de insumos plásticos menos contaminantes.

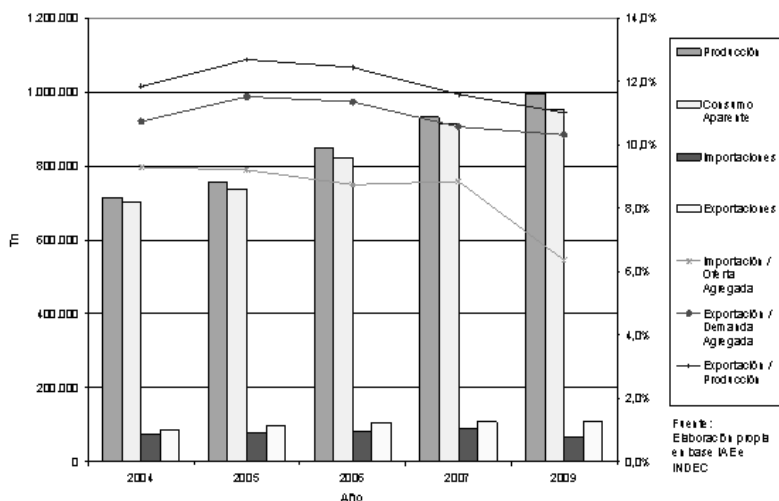
El fuerte crecimiento de la utilización

del plástico para la producción de envases viene dado, en parte, por la sustitución del vidrio para este tipo de productos. Por otro lado, son significativas las especificidades de este insumo, que le determinan a los envases de plástico cualidades muy deseables para este tipo de productos, a saber:

- Disminución de costos: ahorran peso en el transporte del producto final debido a que poseen una baja densidad (la mitad de la del aluminio y el vidrio, y similar a la del papel)
- Flexibilidad: soportan fuertes presiones físicas sin fracturas.
- Resistencia a impactos: recobran su forma original luego de ser sometidos a impactos.
- Durabilidad: no se pudren ni oxidan, resistiendo el ataque del ambiente.
- Control de la luz y aspecto del envase: pueden ser claros o pigmentados, y permiten su metalización.

En el caso de la Argentina el sector de envases de plástico registró a partir de la década de 1990 una fuerte demanda interna desde la industria de alimentos y bebidas que, al presentar segmentos con significativa inserción

**Gráfico N° 9.** Evolución de la hoja de balance del sector de envases plásticos en la Argentina (en Tn)



exportadora, generó el desafío de cumplir con estándares internacionales. Al mismo tiempo produjo un creciente consumo per cápita de plásticos que se duplicó tan solo en cuatro años, (entre 1990 y 1994) y posteriormente continuó creciendo hasta alcanzar los 30 Kg/Hab., claramente superior a la media latinoamericana, como ya se ha destacado

Como ya fue señalado el sector de envases de plástico presenta un superávit de comercio exterior en los últimos años, en un contexto de fuerte crecimiento de los niveles de producción y consumo interno. Si bien este superávit fue acompañado durante algunos años por un marcado crecimiento de las importaciones netas de materias primas, esta tendencia parece haberse reducido a partir de 2007. Por otro lado, en términos de la oferta agregada del sector

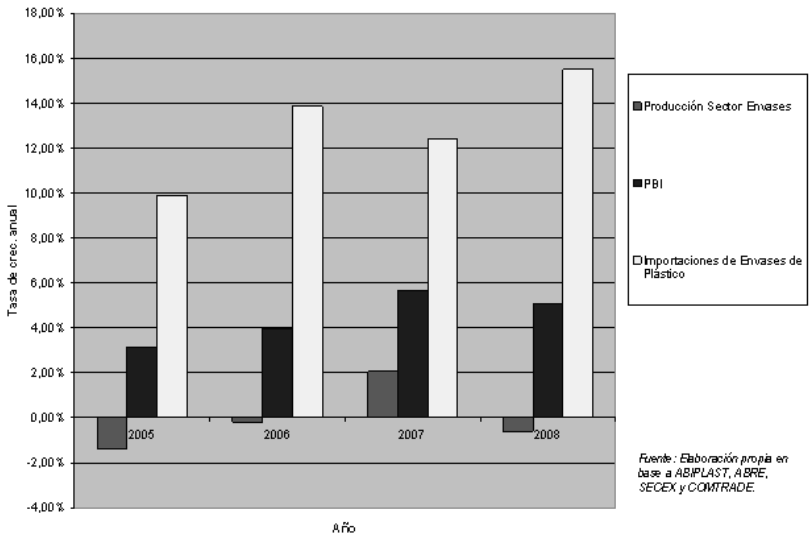
de envases la incidencia en volumen de los productos importados es baja, con valores inferiores al 10% mientras que la relación de exportaciones sobre producción ronda el 12% (ver gráfico N° 9),

### 3.1 La dinámica del sector en el Brasil y sus diferencias con la Argentina

La dinámica reciente del consumo per cápita de productos transformados de plásticos en el Brasil ha sido fuertemente creciente. En el año 2003 dicho consumo era de 21,7 Kg/Hab, mientras que para 2009 alcanzaba casi los 28 Kg/Hab. lo que sin embargo lo coloca por debajo de la media argentina y mundial y señala la potencialidad de crecimiento de este sector a partir del aumento de sus niveles de consumo per cápita<sup>5</sup>, fuertemente

<sup>5</sup> Los datos de esta subsección se basan sobre: ABIPLAST y CAIP.

**Gráfico N° 10.** Brasil: evolución de la producción del sector envases en comparación al PBI y la importación de envases de plástico



correlacionados con el crecimiento del ingreso.

Por otro lado, la participación del sector de envases plásticos en los campos de aplicación de la ITP en el Brasil representa un 34%, nivel mucho menor al correspondiente a la Argentina (45,5%). La evolución del sector productor de envases en el Brasil ha sido oscilante en los últimos años, en contraposición al firme crecimiento de la economía y su sector industrial, por lo que sus importaciones en volumen experimentaron, a partir de 2006, tasas de crecimiento anual superiores al 12%. Se trata de una demanda en crecimiento que parece volcarse hacia el mercado de importación (**gráfico N° 10**).

Al comparar la escala y productividad de las Industrias Transformadoras Plásticas de la Argentina y el Brasil, parece observarse un nivel de productividad más bajo en el Brasil que en la Argentina en términos de materia prima procesada por trabajador<sup>6</sup> y por planta. Es significativo que en nuestro país, en la actualidad, cada planta de la industria procese en promedio 555,2 tn de materia prima por año, mientras que en el Brasil dicha cifra alcanza a sólo 446,2 tn/año, con una evolución decreciente desde los comienzos de la década (**cuadro N° 3**).

Una explicación posible para la existencia de brechas de productividad es la utilización de maquinaria de origen

<sup>6</sup> Esta diferencia puede estar originada en distintos criterios existentes en las fuentes para considerar la cantidad de trabajadores por planta (por ejemplo, si se consideran o no los trabajadores administrativos). Sin embargo, la brecha de productividad favorable a nuestro país se corrobora en la relación materia prima procesada por planta, donde el criterio es difícil que sea disímil, pero las diferencias de productividad no son tan grandes.

**Cuadro N° 3.** Comparación de la ITP en el Brasil y la Argentina

Año	2000	2005	2006	2008	
Argentina	Nº de plantas	2.385	2.285	2.680	2.710
	Trabajadores	29.000	27.200	32.000	34.000
	Trabajadores / Planta	12,2	11,9	11,9	12,5
	Materia Prima Procesada (Tn)	1.136.177	1.343.070	1.438.205	1.504.651
	Mat. Prima Procesada (Tn) / Planta	476,4	587,8	536,6	555,2
	Mat. Prima Procesada (Tn) / Trabajador	39,2	49,4	44,9	44,3
Brasil	Nº de plantas	7.003	8.844	11.263	11.526
	Trabajadores	195.938	252.931	298.169	318.095
	Trabajadores / Planta	28,0	28,6	26,5	27,6
	Materia Prima Procesada (Tn)	3.888.000	4.213.000	4.536.000	5.143.000
	Mat. Prima Procesada (Tn) / Planta	555,2	476,4	402,7	446,2
	Mat. Prima Procesada (Tn) / Trabajador	19,8	16,7	15,2	16,2
Brasil / Argentina	Nº de plantas	2,9	3,9	4,2	4,3
	Trabajadores	6,8	9,3	9,3	9,4
	Trabajadores / Planta	2,3	2,4	2,2	2,2
	Materia Prima Procesada (Tn)	3,4	3,1	3,2	3,4
	Mat. Prima Procesada (Tn) / Planta	1,2	0,8	0,8	0,8
	Mat. Prima Procesada (Tn) / Trabajador	0,5	0,3	0,3	0,4

Fuente: CAIP y ABIPLAST

local en el Brasil en contraposición con la utilización de maquinaria de frontera técnica internacional en la Argentina. Esto podría estar vinculado con la disímil estructura arancelaria de ambos países en cuanto a la importación de moldes y bienes de capital. Mientras que en el Brasil rige un arancel del 14% (debido a que protege a su sector productor local de bienes de capital vinculados con esta rama), en la Argentina la importación de bienes de capital está libre de aranceles, algo que se aplica para todo el capítulo 84 del Nomenclador Común del MERCOSUR, y que por

ende beneficia la importación de máquinas y equipos para la industria plástica (extrusoras, termoformadoras, inyectoras, sopladoras, etc.)(**cuadro N° 4**).

La existencia de una industria local de maquinaria para el sector ha sido destacada por las entrevistas realizadas con representantes del mismo en el Brasil, quienes consideraron que poseen desarrollos de maquinaria que proporcionan procesos técnicos de frontera internacional. Sin embargo, es importante señalar que nuestro país importa maquinaria fuertemente de Europa y luego de China, mientras

**Cuadro N° 4.** Estructura arancelaria del sector de envases de plástico en la Argentina y el Brasil.

Sector de la cadena	Producto	Argentina				Brasil	Nota
		Arancel	Tasa Estadística	Derecho de Exportación	Reintegro Extrazona	Arancel	
Bienes de capital	Maquinaria para trabajar plásticos	0%	0,00%	5%	6%	14%	Arg: Item clasificado como Bien de Capital, libre de arancel de importación
	Moldes para la industria plástica	0%	0,00%	5%	6%	14%	
Materia Prima (resinas)	PEBD	14%	0,50%	5%	3,4%	14%	
	PEAD	14%	0,50%	5%	3,4%	14%	
	PP	14%	0,50%	5%	3,4%	14%	
	PS	14%	0,50%	5%	3,4%	14%	
	PVC	14%	0,50%	5%	3,4%	14%	
Producto Final (envases)	Envases flexibles	16%	0,50%	5%	5%	16%	
	Envases rígidos y semirígidos	18%	0,50%	5%	5%	18%	

Fuente: ADUANA y ALADI

que la incidencia de la maquinaria brasileña es muy poco significativa (véase el **gráfico N° 4**) y ninguna de las empresas encuestadas la utiliza.

### **3.2 Evolución de las exportaciones e importaciones argentinas en el nivel global**

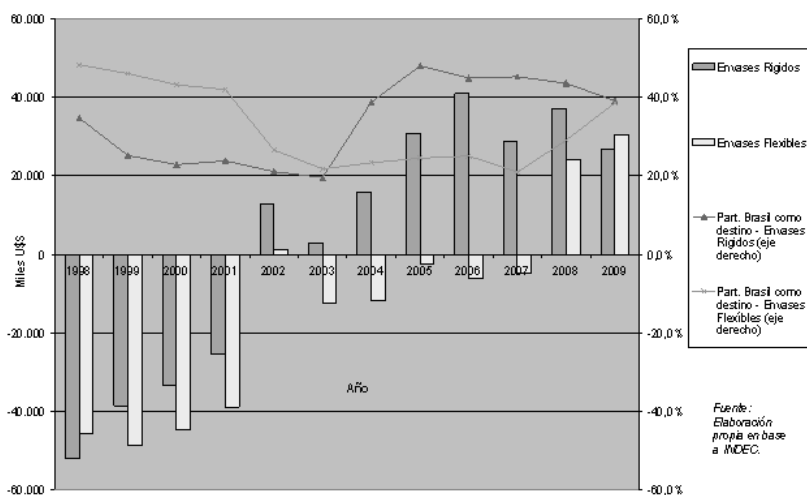
Como ya fue señalado, el subsector de envases de plástico sufrió un cambio estructural en su situación comercial exterior a partir de la devaluación del tipo de cambio real acaecida en nuestro país a comienzos de la década de 2000 lo que lo llevó a convertirse en el principal producto de exportación de la ITP.

Tantos los envases rígidos como flexibles pasaron de ser deficitarios a superavitarios (estos últimos a partir del año 2008). Dicha transformación se vincula con el aumento de la participación del Brasil como destino de las exportaciones, con participación que alcanza al 40% para ambos casos (**gráfico N° 11**).

Por otro lado, la importación de maquinaria con procesos tecnológicos de frontera internacional, fomentada por el acceso a la importación de bienes de capital libre de arancel (véanse las Secciones 2.4 y 4.i) parece haber generado una brecha en ciertos procesos técnicos (como ya ha sido destacado en el Sección 2.5 para la ITP) con nuestro principal socio comercial de la región.



**Gráfico N° 11.** Evolución de las exportaciones netas al mundo de envases plásticos y participación del Brasil como destino de exportación (en miles de U\$S)



La experiencia desarrollada por el sector sumada a la devaluación de la moneda que tuvo lugar en 2001 permitió aprovechar la creciente demanda del Brasil para aumentar los niveles de exportación hacia ese destino que se ha vuelto clave para consolidar los saldos exportables. Por eso nos detendremos a analizar el comportamiento comercial brasileño en relación con los envases plásticos.

### 3.3. El comportamiento comercial del Brasil. La regionalización de sus importaciones

El Brasil ha mostrado un importante aumento de sus importaciones de envases plásticos durante la última década. En ese contexto, sus principales proveedores actuales son el Uruguay (cuyas exportaciones hacia ese país han experimentado un impresionante crecimiento del 335%

entre los períodos 1998-2000 y 2006-2008) y la Argentina (293%). Esto les permitió a ambos países desplazar a EUA y a la UE como principales exportadores de envases plásticos al Brasil y revela una fuerte regionalización del comercio de este subsector a favor de los socios MERCOSUR, que pueden aprovechar la existencia de un comercio libre de aranceles. Actualmente los países del Mercosur alcanzan al el 59.4% de las exportaciones al Brasil de este producto (véase el cuadro N° 6).

Al desagregar en términos de producto, podemos apreciar que el posicionamiento uruguayo se fundamenta esencialmente sobre preformas para botellas de PET. Las mismas provienen casi en su totalidad de una empresa de origen local que dispone de una capacidad de procesamiento de 48.000 toneladas de materia prima por año. La Argentina, que aparece

**Cuadro N° 5.** Brasil: evolución de las importaciones de envases de plástico por orígenes (en Tn)

País	Prom. 1998-2000	Prom. 2006-2008	Variación	Participación 1998-2000	Participación 2006-2008
Uruguay	11.377	49.517	335,2%	15,8%	31,1%
Argentina	10.332	40.680	293,7%	14,3%	25,5%
UE27	12.835	19.979	55,7%	17,8%	12,5%
Estados Unidos	18.414	11.043	-40,0%	25,5%	6,9%
Chile	2.593	4.237	63,4%	3,6%	2,7%
China	1.345	9.198	584,1%	1,9%	5,8%
Perú	12	4.341	35739,7%	0,0%	2,7%
Paraguay	232	4.334	1766,4%	0,3%	2,7%
México	2.848	1.615	-43,3%	4,0%	1,0%
Otros	12.118	14.333	18,3%	16,8%	9,0%
Total	72.106	159.278	120,9%	100,0%	100,0%

Fuente: Comtrade

como el segundo exportador al mercado brasileño de envases de plástico, presenta una oferta de productos diversificada, donde además de las preformas para botellas de PET muestra una buena inserción de los flexibles, especialmente de PE, PP y PVC.

### 3.4. Principales obstáculos y fortalezas del sector

Dado el escaso conocimiento existente sobre la realidad que presentan los distintos sectores y subsectores industriales, se llevó adelante un trabajo de campo, a los efectos de detectar los obstáculos y fortalezas que presenta el subsector de envases de plástico. Esto nos permitió reunir elementos vinculados con su situa-

ción actual, así como las dificultades que se le presentan para su expansión tanto en el mercado interno como en el externo<sup>7</sup>

Un primer aspecto que refleja el trabajo de campo es la débil posición negociadora que presenta el sector frente a sus proveedores y clientes, lo cual impacta sobre su situación financiera. En efecto, el sector de envases de plástico se enfrenta a una provisión de materias primas concentrada, tanto en los niveles nacional como internacional, con presencia de fuertes jugadores multinacionales (como ya fue destacado en el análisis de la ITP, véase la Sección 2.2). Asimismo, sus ventas se concentran, también, en grandes jugadores de la industria de alimentos y bebidas, a la par que algunos clientes del sector de farma-

<sup>7</sup> Se entrevistó a representantes de diez empresas productores de envases rígidos y flexibles, así como a representantes de las cámaras correspondientes. Las características de la muestra se presentan en el Cuadro A4 del Anexo de la presente sección del documento.

**Cuadro N° 6.** Brasil: Principales orígenes de importación por tipo de envases de plástico (en Tn). Promedio 2006-2008.

País	Envases Flexibles	Envases Rígidos		Total Envases de Plástico
		NCM 392330: Preformas para botellas	Otros Envases Rígidos	
Uruguay	3.656	43.216	2.645	49.517
Argentina	11.995	26.065	2.619	40.680
UE27	14.718	387	4.875	19.979
Estados Unidos	8.563	180	2.300	11.043
Perú	4.341	0	0	4.341
Paraguay	201	3.709	423	4.334
Chile	3.434	11	791	4.237
China	3.811	265	5.122	9.198
México	917	93	605	1.615
Ecuador	1.533	0	0	1.533
Otros	9.980	148	2.672	12.800
Total	63.150	74.075	22.053	159.278
Participación de los socios del MERCOSUR en el Brasil por tipo de envases de plástico (en Tn). Promedio 2006-2008				
Uruguay	5,8%	58,3%	12,0%	31,1%
Argentina	19,0%	35,2%	11,9%	25,5%
Paraguay	0,3%	5,0%	1,9%	2,7%
Total MERCOSUR	25,1%	98,5%	25,8%	59,4%

Fuente: Comtrade

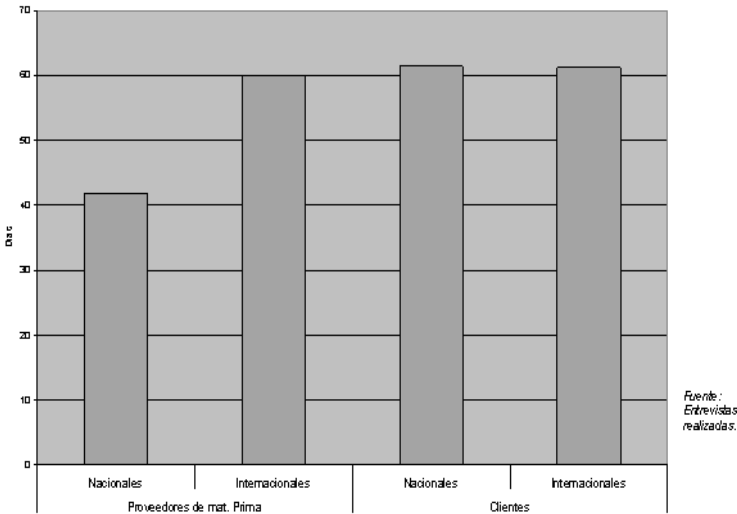
cia y cosméticos. Esta situación, enmarcada en una industria de envases de plástico basada fundamentalmente sobre PyMES hace que este sector se enfrente en forma frecuente con menores plazos de financiamiento otorgados por los proveedores de materias primas que los que debe otorgar a sus clientes (**gráfico N° 12**).

Por otro lado, como pudimos observar en el análisis de la ITP, el crédito bancario no logra atender al sector de manera suficiente para paliar este

estrangulamiento en cuanto a su capital de trabajo. Su utilización es baja en relación con su participación en la actividad industrial, a la vez que poco significativa con el producto de la rama. Esta carencia se aprecia asimismo para el financiamiento de inversiones (modernización de equipos, maquinaria, infraestructura, etc.). Por ende, este ha sido uno de los problemas más destacados por los representantes del sector.

Otro de los problemas que genera la

**Gráfico N° 12.** Plazos de financiamiento promedio otorgados y recibidos por el sector de envases de plástico



organización industrial mencionada es el de la escasa capacidad de negociación en términos de precio de compra de insumos<sup>8</sup>, y de venta de sus productos; lo que genera presiones sobre su tasa de ganancia. Esto se ve acentuado por el arancel del 14% extrazona existente sobre las materias primas, lo que limita la entrada de la oferta internacional y favorece la concentración regional.

Por otro lado, los elevados costos de transporte, afectan la actividad del

sector especialmente para en materia exportadora dada su incidencia en relación con el valor del producto. Esto determina que el comercio internacional del sector presente un fuerte carácter regional, que se realiza mayoritariamente por tierra, lo que nos ayuda a entender el importante rol que asume el mercado brasileño

Corroborando los comentarios recibidos por fuentes del sector, un análisis de la diferencia entre el valor unitario FOB de exportación de la Argentin-

<sup>8</sup> Un intento por superar esta situación fue el acuerdo firmado por la CAIP y la Cámara de la Industria Química y Petroquímica (CIQyP) en el año 2002 orientado específicamente a aumentar la competitividad exportadora del sector transformador. Este acuerdo implicaba que la provisión de materias primas por parte de la industria petroquímica local se hacía a la alternativa más baja de precio de exportación (lo que representaba un descuento con respecto al precio del mercado interno). Sin embargo, este acuerdo no tuvo una implementación significativa. Aparentemente, existieron pocos incentivos para la CIQyP para implementar el acuerdo, ante una coyuntura de creciente demanda mundial de las resinas plásticas. Para más información, véase "Articulación exportadora entre grandes empresas industriales y PyME en Argentina: avances, limitaciones y agenda hacia el futuro", Oficina de la CEPAL en Buenos Aires, julio de 2005.

**Cuadro N° 7.** Análisis del costo de seguro y flete de las exportaciones argentinas al Brasil. Prom. 2008-2009

NCM	Producto	Expo Arg FOB a Brasil	Impo CIF Brasil desde Arg	Diferencia CIF-FOB Brasil desde Arg	Diferencia CIF-FOB Brasil desde Arg / Expo FOB Arg a Brasil
		US\$ / Tn	US\$ / Tn	US\$ / Tn	%
39233000	Preforma para la fabricación de botellas	1.792	1.892	100	5,6%
39235000	Tapones, tapas y demás dispositivos de cierre	6.226	6.406	181	2,9%
39239000	Los demás envases rígidos	4.258	4.610	352	8,3%

Fuente: Elaboración propia sobre INDEC y SECEX

tina al mercado brasileño (principal mercado regional) respecto del valor CIF de importación del Brasil de envases de plástico del tipo de los producidos por las empresas de la muestra, demuestra que la incidencia del costo de transporte y seguro ronda entre el 3% y el 8% del valor del producto exportado, según el producto<sup>9</sup>.

La incidencia de estos costos se hace especialmente importante en productos menos diferenciados (como son las preformas para botellas) y para empresas de baja escala que trabajan con bajos márgenes de ganancia.

Otro aspecto remarcado por los representantes del sector entrevistados, vinculan la competitividad costo del producto nacional con la evolución

del tipo de cambio real en relación con el existente en los destinos de exportación. Se calcula que la incidencia de las materias primas plásticas (un producto de alta transabilidad, donde el precio interno se mueve a la par que el precio internacional) en el costo medio variable del producto es del 56% por lo que las modificaciones del tipo de cambio nominal podrían afectar significativamente al 44% restante (compuesto de bienes y servicios menos transables como energía, mano de obra, etc.) y permitirían mejorar su inserción internacional.

Por otro lado, en relación con el Brasil se presentan dificultades de comercialización ante la falta de *traders* para llevar adelante los negocios de importación sin incurrir en costos

<sup>9</sup> Cabe destacar que se descartaron del análisis los envases flexibles debido a que inconsistencias entre las bases de datos utilizadas daban como resultados costos de seguro y flete negativos para todos los casos. Sin embargo, las empresas entrevistadas no lo ponderaron como un importante problema a la hora de exportar. Sólo dos de las cuatro empresas de envases flexibles entrevistadas lo destacaron como un problema para la exportación, pero nunca como uno de los principales.

elevados. Las excesivas trabas en el nivel legislativo-burocrático también se imponen como una barrera para desarrollar negocios de exportación a dicho destino, a pesar de que no se las puede considerar estrictamente como barreras técnicas al comercio, ya que no se basan sobre resoluciones de ese carácter.

Por último, en el nivel local se plantea la escasa promoción de las exportaciones argentinas, y ciertas regulaciones vinculadas con el cobro del derecho de exportación y su posterior reintegro, ambos en un nivel del 5% del valor exportado. Si bien esto implica un efecto fiscal neto nulo, presenta un desfase entre el pago y la recuperación que ronda los 120 días.

Dentro de las fortalezas que presenta el sector cabe destacar el acceso a una tecnología de frontera internacional gracias a la fuerte incidencia de la maquinaria importada (especialmente de Alemania e Italia) dentro de las inversiones del sector.

Por otro lado, es destacable que el sector de envases de plástico posee una significativa dinámica en el desarrollo de nuevos productos. La utilización de moldes y matrices propios para el caso de los rígidos, así como la capacidad para innovar en nuevos diseños e impresiones para los flexibles, generaron dicha ventaja comparativa a favor del sector. Esto se expresa especialmente en los productos más diferenciados. Según las fuentes entrevistadas, nuestro país aventaja en 5 años a Brasil en la producción y el desarrollo de los envases flexibles tipo *doypack*, que son los envases autoportantes que suelen utilizarse para aderezos y salsas. Por otro lado, es importante remarcar que esta experiencia y acumulación de

conocimiento en el desarrollo de productos diferenciados se desarrolló a partir de la provisión, en el mercado interno, de la industria de alimentos y bebidas de tradición exportadora, lo que le implicó alcanzar estándares de calidad internacional.

Para corroborar esta afirmación, cabe remarcar que el sector de los plásticos, especialmente los envases, ha sido uno de los mayores beneficiarios del Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) en los últimos años, con 54 proyectos adjudicados entre 2005 y 2010. La mayoría de los créditos y estímulos que se han adjudicado estaban destinados al desarrollo de nuevos productos (envases PET, "Flexitank", tambores de plástico y contenedores, "Clamshell", carpetas con dispositivos "Blinder Up", etc.) así como a la inversión para desarrollar nuevos procesos técnicos, ampliaciones de plantas, y adquisición y/o modernización de maquinaria.

Asimismo, se destaca la calidad de las resinas plásticas de origen local, así como la buena integración con los proveedores locales de la Industria Petroquímica, lo que permite el desarrollo de insumos diferenciados adaptados a las especificidades del producto final. Sin embargo, muchas veces los desarrollos de estos nuevos insumos son llevados adelante por la propia Industria Petroquímica, que desarrolla nuevos insumos teniendo en cuenta su estrategia mundial de provisión. De esta forma, el sector transformador local lo que muestra, en realidad, es una buena capacidad de absorción/adaptación a estos desarrollos, más que ser un motor impulsor de los mismos.

#### 4. Conclusiones

La Industria Transformadora Plástica, y más específicamente, el sector productor de envases de plástico, han incrementado sensiblemente su participación en el PIB industrial durante la última década. En efecto, a partir de la devaluación del año 2002 y el consecuente cambio de modelo macroeconómico, comenzó un importante proceso de incorporación de empresas y de mano de obra.

En ese contexto, se observa un aumento de las exportaciones argentinas de envases plásticos en un proceso de marcada regionalización por el importante rol que adquiere el Brasil. Cabe destacar que un proceso de fuerte exceso de demanda existente en ese país llevó a que sus importaciones crecieran a tasas superiores al 12% anual desde 2006 a la actualidad.

Esta situación, que muestra marcadas diferencias con otros sectores industriales deficitarios con el Brasil, revela que más allá de ciertas ventajas cambiarias y de crecimiento de demanda que impulsaron las exportaciones hacia ese país se presentan fortalezas derivadas del acceso a una tecnología de frontera internacional ligado a la fuerte incidencia de la maquinaria importada dentro de las inversiones del sector. A esto se suma una significativa dinámica en el desarrollo de nuevos productos basada sobre la utilización de moldes y matrices propios para el caso de los rígidos, y especialmente en la capacidad para innovar en nuevos diseños e impresiones para los flexibles, que colocan a la Argentina en una situación ventajosa con respecto al Brasil.

Sin embargo de acuerdo con las entrevistas realizadas en campo exis-

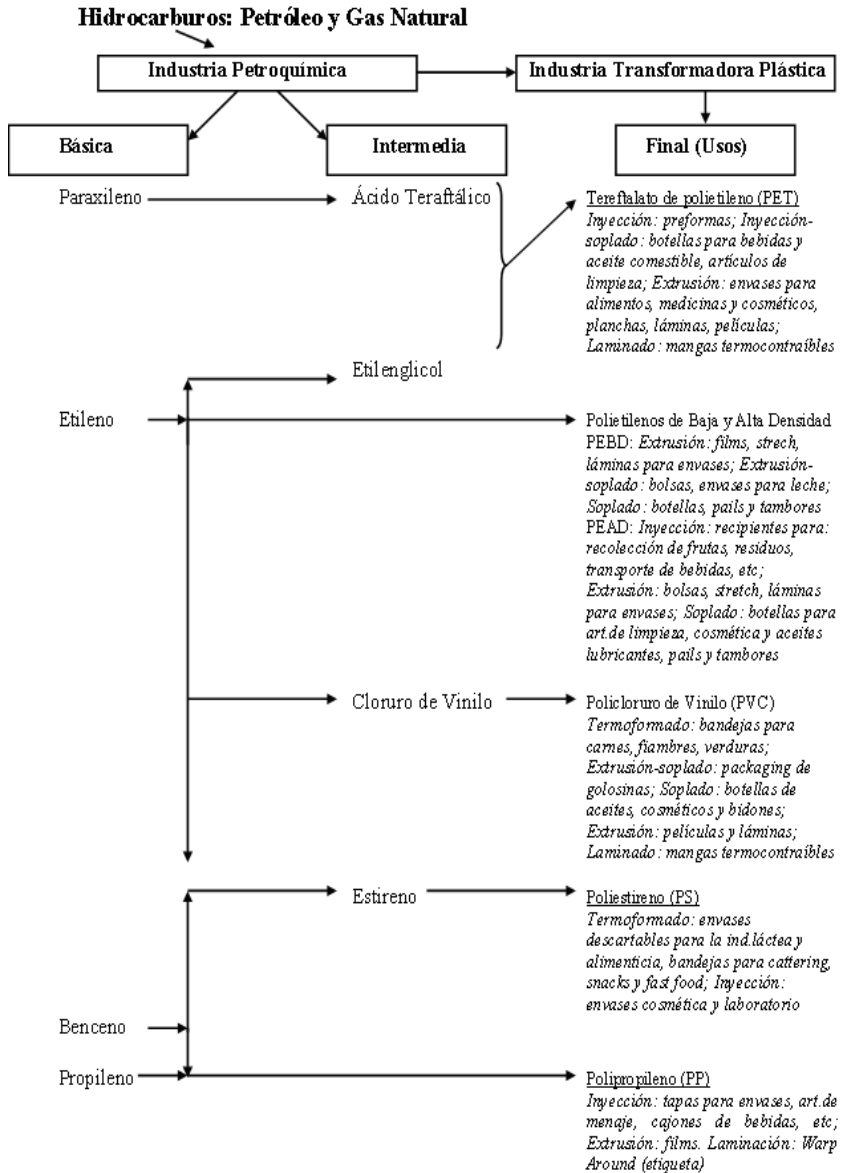
ten también ciertos condicionantes que pueden limitar el desarrollo del sector. La falta de acceso al crédito para invertir y modernizar máquinas y equipos, (parcialmente suplida con la reinversión de utilidades) se profundiza frente a un fuerte desacople entre el financiamiento recibido por la compra de materias primas y el brindado a los clientes finales. Esto se vincula con la fuerte concentración existente en ambos tramos de la cadena, frente a la relativa atomización que presenta el sector analizado, lo que incide también sobre la capacidad de negociación en relación con el precio de las materias primas.

Para concluir, consideramos que la experiencia de este sector puede aportar al debate sobre política industrial y a la caracterización de los distintos sectores hacia el interior de la industria. Un elemento particular de este sector lo constituye su capacidad de innovación frente a la necesidad de atender a una industria de alimentos que requiere crecientes niveles de sofisticación así como sus posibilidades de expansión comercial regional. También el hecho de aparecer como un sector favorecido por la importación de bienes de capital libre de arancel, situación que puede no replicarse en otros sectores, donde el desarrollo de bienes de capital locales puede considerarse estratégico o presentar menores niveles de desventaja relativa en relación con su oferta internacional. Ahondar en el conocimiento de las especificidades sectoriales de la industria nacional permitirá tener mayores elementos para implementar políticas microeconómicas orientadas a aquellos sectores que muestran potencialidades de expansión a los efectos de contrarrestar posibles limitaciones existentes y avanzar en términos de crecimiento, desarrollo tec-

nológico, generación de empleo, y de exportaciones, como forma de conso- lidar un patrón de especialización más diversificado

**ANEXO**

**Gráfico A1.** La cadena de valor de la Industria Transformadora Plástica





**Cuadro A1.** Principales procesos de transformación de las resinas termoplásticas y de los films plásticos

Extrusión	Mediante este proceso los pellets se cargan en un tolva, luego pasan a una cámara de calentamiento, donde son fundidos por un tornillo de revolución continua. Al final de la cámara, el plástico es empujado a través de una pequeña abertura o matriz con la forma del producto. Al salir de la matriz el plástico extruido es enfriado por sopladores o por inmersión de agua.
Coextrusión	Combinación de dos o más capas de polímeros fundidos para formar una única película que cumple con requisitos específicos de desempeño para una aplicación. La resistencia mecánica final de una película coextruida es aproximadamente igual a la suma de las resistencias de sus capas individuales.
Inyección	En este mecanismo los pellets se introducen en un cilindro, donde se los calienta. Luego, cuando el plástico se reblandece, un tornillo sinfin lo inyecta a alta presión en el interior de un molde de acero para darle forma. El molde y el plástico se enfrían mediante unos canales interiores por los que circula agua.
Soplado	Proceso que consiste en estirar el plástico para luego endurecerlo contra un molde. Se divide en dos categorías principales: soplado por extrusión y soplado por inyección.
Termoformado	Proceso por el cual se le da forma a una lámina de plástico, utilizando calor y presión para empujar al plástico ablandado dentro de un molde.
Calandrado (laminado)	Consiste en hacer pasar el material plástico a través de unos rodillos que producen, mediante presión, láminas de plástico flexibles de diferente espesor.
Huecograbado	Técnica de impresión en la cual las imágenes son transferidas al film plástico a partir de una superficie cuyas depresiones contienen tinta
Flexografía	Sistema de impresión en altorrelieve: las zonas de la plancha que imprimen están más altas que aquellas que no deben imprimir. La tinta se deposita sobre la plancha (de un material gomoso y flexible), que a su vez presiona directamente la lámina imprimible, dejando la mancha allí donde ha tocado la superficie a imprimir.

**Cuadro A2.** Hoja de balance del sector de materias primas plásticas. Prom. 2007-2009 (en Toneladas)

Resina	Producción	Importación	Exportación	Consumo aparente	Producción / Oferta Agregada	Consumo aparente / Demanda agregada	Exportación / Producción	Principales orígenes de importación (2008)
Poliétileno baja densidad (PEBD)	360.367	153.795	182.060	332.102	70,1%	64,6%	50,5%	Brasil: 75% EEUU: 19%
Poliétileno alta densidad (PEAD)	232.888	103.627	84.534	251.981	69,2%	74,9%	36,3%	Brasil: 82% EEUU: 5% Bélgica: 5% Alemania: 5%
Policloruro de Vinilo (PVC)	181.086	55.141	96.674	139.553	76,7%	59,1%	53,4%	Brasil: 48% EEUU: 21% Colombia: 20%
Polipropileno (PP)	234.699	47.960	41.253	241.406	83,0%	85,4%	17,6%	Brasil: 72% EEUU: 14%
Poliéstereno (PS)	60.463	5.783	6.245	60.001	91,3%	90,6%	10,3%	Brasil: 81% Alemania: 3%
Poliétileno Tereftalato (PET)	154.825	96.883	36.192	215.516	61,5%	85,6%	23,4%	Corea del Sur: 36% China: 35% Taiwan: 14% EEUU: 5%
Otras	91.051	248.253	79.969	259.335	26,8%	76,4%	87,8%	s.d.
Total	1.315.379	711.441	526.926	1.499.894	64,9%	74,0%	40,1%	Brasil: 47% EEUU: 20% Corea del Sur: 6% China: 6%

Fuente: CAIP

**Cuadro A3.** Principales productores locales de materias primas para la Industria Plástica

Empresa Petroquímica	Localización	Composición accionaria	Producto Principal	Materia Prima	Proceso de transformación	Capacidad Instalada (Tn / año)	Cantidad de empleados	Destino de producción a envases (aprox)	Part. en expo arg del producto principal (2009)
Solvay Indupa SAIC	Bahía Blanca - Pcia. de Bs As	-Solvay Argentina SA: 60,68% -Otros accionistas locales: 39,32%	PVC	Cloruro de Vinilo	-Hoechst	220.000	398	28%	99%
Petrobras Argentina SA	Zárate - Pcia. de Bs As	-Petrobras: 58,6% -Accionistas bursátiles: 41,4%	PS	Estireno	-Polimerización: Monsanto Co.	65.000	Total Petrobras Arg: 970	75%	98%
BASF ARG SA	General Lagos - Pcia. de Santa Fe	-BASF: 100%	PS Expand.	Estireno	-BASF	14.000	570	35%	94%
PBB Polisur SA	Puerto Galván - Pcia. de Bs As	-Dow Chemical: 100%	PEAD - PEBD Lineal	Etileno	-Unipol (baja presión) -Hoechst -Dow Solution	560.000	Total PBB Polisur: 611	80%	96%
PBB Polisur SA	Bahía Blanca - Pcia. de Bs As	-Dow Chemical: 100%	PEBD Convenc	Etileno	-Arco (alta presión)	90.000		75%	95%
Petroquímica Cuyo SAIC	Luján de Cuyo - Pcia. de Mendoza	-Grupo Sielecki: 92% -Otros: 8%	PP	Propileno	-Novolen	130.000	s.d.	55%	55%
Petroken SA	Ensenada - Pcia. de Bs As	-Basell International Holdings B.V.: 100% (BASF + Shell)	PP	Propileno	-Lipp process	190.000	176	60%	39%
DAK Americas Argentina SA	Zárate - Pcia. de Bs As	-Alfa S.A.B. de C.V (México): 100%	PET	Ac. tereftálico y etilenglicol	-Eastman	185.000	s.d.	100%	s.d.

Fuente: Elaboración propia sobre CAIP, IPA, Nosis y [www.e-petroquimica.com.ar](http://www.e-petroquimica.com.ar)

**Cuadro A4.** Características de las empresas de envases de plástico contempladas en la muestra

Rotulo	Categoria	Empleados		Mat. Prima Procesada por Año (Tn)	Mat. Prima Procesada por Año (Tn) / Trabajador	Expo / Prod
		Técnicos - Profesionales	Totales			
Empresa 1	ME	40	200	3.000	15,0	20%
Empresa 2	PE	2	4	48	12,0	0%
Empresa 3	PE	3	10	24	2,4	5%
Empresa 4	ME	5	85	2.400	28,2	30%
Empresa 5	ME	17	160	11.400	71,3	25%
Empresa 6	ME	55	365	7.800	21,4	10%
Empresa 7	PE	0	15	24	1,6	0%
Empresa 8	ME	10	40	4.800	120,0	8%
Empresa 9	ME	160	320	7.200	22,5	28%
Empresa 10	ME	30	210	7.800	37,1	5%
Promedio Muestra		32	141	4.450	31,6	13,1%
Promedio ITP (2009)		s.d.	13	516	40,5	13,2%

Fuente: Elaboración propia sobre CAIP y entrevistas realizadas

## Glosario

**PE:** Polietileno

**PEAD:** Polietileno de Alta Densidad

**PEBD:** Polietileno de Baja Densidad

**PET:** Polietileno Tereftalato

**PP:** Polipropileno

**PS:** Poliestireno

**PVC:** Policloruro de Vinilo

**ITP:** Industria Transformadora Plástica

## Fuentes utilizadas

### Argentina

**Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.**

**INDEC:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

**BCRA:** Banco Central de la República Argentina

**CEP:** Centro de Estudios para la Producción. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa.

**ADUANA:** Sistema Informático MARIA (SIM). Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP).

**CAIP:** Cámara Argentina de la Industria Plástica. Anuario Estadístico de la Industria Plástica Argentina. 7ª Edición. Año 2010.

**CAIP:** Cámara Argentina de la Industria Plástica. Anuario Estadístico de la Industria Plástica Argentina. Actualización 2009.

**IPA:** Instituto Petroquímico Argentino. Información Estadística de la Industria Petroquímica y Química de la Argentina. Año 2007.

**IAE:** Instituto Argentino del Envase. La Industria Argentina del Envase y Embalaje. Disponible en [www.ulade.com](http://www.ulade.com).

**Nosis:** Nosis Laboratorio de Investigación y Desarrollo S.A. [www.nosis.com.ar](http://www.nosis.com.ar).

### **Brasil**

**IBGE:** Instituto Brasileiro de Geografia e Estadística.

**SECEX:** Secretaria de Comercio Exterior.

**ABIPLAST:** Associação Brasileira da Indústria do Plástico. Indústria Brasileira de la Transformación del Plástico. Perfil 2009.

**ABRE:** Associação Brasileira de Embalagem. Dados de Mercado 2009.

**ABRE:** Associação Brasileira de Embalagem. A mudança dos números do mercado de embalagem em 15 anos. Fuente: Datamark. Publicado en la revista Embanews, julio de 2005.

**ABRE:** Associação Brasileira de Embalagem. Mercado de Embalagens Plásticas Por Peso. Fuente: Datamark. Publicado en la revista Embanews, enero de 2006.

### **Otras**

**COMTRADE:** United Nations Commodity Trade Statistics Database.

**FMI:** Fondo Monetario Internacional.

**ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración.

**EuroStat:** Oficina de Estadística de la Unión Europea.

## **Bibliografía**

*“La situación competitiva de las pequeñas y medianas empresas en los sectores calzado, fiambres y envases plásticos”*, Centro de Estudios de la Estructura Económica, Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, año 2002.

*“Industria de los derivados de la petroquímica”*, Préstamo BID 925/OC-AR, Estudios Sectoriales, Oficina de la CEPAL-ONU. Autor: Marcelo Ramal. Buenos Aires, marzo de 2003.

*“El sector de las manufacturas de plástico en la Argentina”*, Centro de Estudios para la Producción. Secretaría de Industria, Comercio y de la Pequeña y Mediana Empresa. Buenos Aires, año 2004.

---

*“O plástico no Brasil: Raw Materials - Demarcation by zone. Three regions dictate thermo-plastics production”*, Export Plástico Brazil. Año 2005.

*“Nichos de mercado en el mundo”*, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio Internacional y Culto, Secretaría de Relaciones Económicas Internacionales. Año 2005.

*“Articulación exportadora entre grandes empresas industriales y PyME en Argentina: avances, limitaciones y agenda hacia el futuro”*, Oficina de la CEPAL. Buenos Aires, julio de 2005.

*“El mercado de los envases de plástico en Brasil”*, Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX). São Paulo, agosto de 2007.

*“Aportes para el capítulo “envases” ante una eventual Ley de Residuos Sólidos Urbanos (RSU)”*, PlastiVida Argentina, Boletín Técnico Informativo N°10.

# Construcción de vivienda popular y regulación del mercado inmobiliario

## La política de vivienda del “primer peronismo” en la metrópolis de Buenos Aires

*Luis Baer \**  
*Juan Ignacio Duarte\*\**

A mediados del siglo XX, durante los primeros gobiernos peronistas, se implementó en la Argentina la primera experiencia de construcción masiva de vivienda de interés social. Esta iniciativa fue especialmente relevante en las ciudades que, por entonces, experimentaban un intenso crecimiento asociado con el proceso de industrialización y el aporte migratorio interno. En el ámbito metropolitano de Buenos Aires la política de vivienda del peronismo marcó una huella profunda, tanto por su escala como por la multiplicidad de aspectos que abarcaba. En efecto, se trataba de una política habitacional que, además de apuntar a la construcción directa de vivienda a cargo del Estado, involucraba el financiamiento de la demanda y una serie de medidas tendientes a la regulación del mercado inmobiliario. En este trabajo se propone un recorrido sobre los aspectos más significativos y controvertidos de esta experiencia política destinada a atender uno de los derechos que, aún en la actualidad, resulta inalcanzable para un amplio espectro de nuestra sociedad: el derecho a la vivienda y a la ciudad.

\* Doctor de la UBA (Área Geografía). Licenciado en Geografía UBA, Magister en Economía Urbana, Universidad Torcuato Di Tella, especialista en Políticas y Mercados de Suelo Urbano en el Lincoln Institute of Land Policy. Becario de Postdoctorado del CONICET, Investigador del Programa de Desarrollo Territorial y Estudios Metropolitanos (PDTEM) del Instituto de Geografía (UBA), Correo electrónico: luisbaer@yahoo.com.ar

\*\* Licenciado en Urbanismo, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS) y Doctorando en Ciencias Sociales en la Universidad de Buenos Aires (UBA). Especialista en Políticas y Mercados de Suelo Urbano en el Lincoln Institute of Land Policy. Becario doctoral del CONICET. Correo electrónico: juanignacioduarte@gmail.com

## 1. Antecedentes de política de vivienda previa al primer peronismo

Hasta principios del siglo XX la acción gubernamental en política de vivienda ha estado prácticamente ausente. El tímido accionar del Estado en esta materia no se debió a una falta de política, sino más bien a una política específica que consistió en dejar en manos del mercado la resolución de los problemas asociados con la producción y el consumo de los *servicios habitacionales*<sup>1</sup> (Yujnovsky, 1984:73). La concepción liberal que orientó la política de vivienda se correspondía con las condiciones jurídico-institucionales de la segunda mitad del siglo XIX que se centraban sobre la consolidación del derecho de propiedad individual, absoluto y perpetuo. La

concepción liberal se había impuesto claramente en la práctica jurídica, aun cuando el Código Civil preveía ciertas restricciones. La práctica jurídica predominante consistía en proteger el derecho individual salvo algunas pocas excepciones<sup>2</sup>. En este marco, las empresas privadas vinculadas con el negocios de tierras y la construcción no encontraban mayores limitaciones a su accionar salvo las relacionadas con las condiciones de salubridad, las reservas para la apertura de calles y limitaciones a la altura.

Entre fines del siglo XIX y principios del siglo XX se aplicaron en la Argentina algunas reglamentaciones de control de higiene para hacer frente al hacinamiento en los conventillos y a las pésimas condiciones sanitarias de los barrios marginales, que eran per-

<sup>1</sup> Yujnovsky (1984:19) entiende por vivienda a un conjunto de servicios habitacionales que deben satisfacer las necesidades primordiales como el albergue, refugio, protección ambiental, espacio, vida de relación, seguridad, privacidad, identidad y accesibilidad física, entre otras. Como estas necesidades varían con cada sociedad y grupo social, "... el concepto de vivienda debe referirse a los servicios habitacionales proporcionados en un cierto período de tiempo en una configuración espacial urbana, en un medio ambiente de una sociedad determinada".

<sup>2</sup> Un antecedente muy interesante es el fallo "Agustín Escolano v. Julieta Lantería de Renshaw" del 28 de abril de 1922, que marcó un límite al derecho de usar y disponer libremente de la propiedad. Ante el planteo de inconstitucionalidad del art. 1º de la ley 11.157, que planteaba la prohibición de cobrar durante dos años contados desde su promulgación por la locación de casas, piezas y departamentos destinados a habitación, comercio o industria un precio mayor que el que se pagaba por los mismos al 1º de enero de 1920, la Suprema Corte de Justicia de la Nación planteó que "...ni el derecho de usar y disponer de la propiedad, ni ningún otro derecho reconocido por la Constitución, reviste el carácter de absoluto. Un derecho ilimitado sería una concepción antisocial. La reglamentación o limitación del ejercicio de los derechos individuales es una necesidad derivada de la convivencia social. Reglamentar un derecho es limitarlo, es hacerlo compatible con el derecho de los demás dentro de la comunidad y con los intereses superiores de esta última".



cibidas por la clase dirigente como un peligro de orden físico y moral (Aboy, 2005). Los problemas habitacionales de la población de bajos recursos también se asociaban con el gradual aumento de los alquileres que terminó desencadenando la cruenta huelga de inquilinos de 1907<sup>3</sup>. El temor a la propagación de la agitación política presionó al poder público a reforzar las pocas medidas que se habían implementado para atender el problema habitacional de los sectores populares<sup>4</sup>. La acción directa del Estado en materia de vivienda popular se tradujo en “... *la primera ley nacional de vivienda dirigida a construir algunas unidades sobre terrenos fiscales en la Ciudad de Buenos Aires*” (Yujnovsky, 1984:74). En el marco de la llamada “ley Yrigoyen” (ley nacional 4.824), que autorizó a la municipalidad de la ciudad a emitir títulos públicos para la construcción de barrios obreros, a través de los cuales erigió los barrios Buteler y Parque Patricios en 1907 y 1910 respectivamente<sup>5</sup>.

Durante esos años el crédito hipotecario se vehiculizó a través

del Banco Hipotecario Nacional (BHN) mediante acciones de fomento para la construcción de viviendas de alquiler. Sin embargo, la política crediticia tuvo como principal propósito “... *enfrentar el problema de los altos intereses, los plazos cortos vigentes en el mercado privado y la inseguridad de los títulos de dominio*” (Yujnovsky, 1974:348). Las características del crédito sólo favorecían a los sectores más pudientes de la población, mientras que la población de bajos ingresos no contaba con el ahorro suficiente “... *para pagar al contado la diferencia entre la tasación y el precio de mercado, como tampoco para enfrentar las cuotas mensuales que exigían los préstamos*” (Yujnovsky, 1974:349).

A partir de 1915, el Estado se involucraría como mediador entre los intereses privados mediante la creación del primer organismo público vinculado con la vivienda individual y colectiva: la Comisión Nacional de Casas Baratas. No obstante, los fondos con los que contaba dicho organismo, provenientes de las carreras hípicas y

<sup>3</sup> En la huelga participaron alrededor de 2 mil conventillos de la Ciudad de Buenos Aires (CBA) a los que se sumaron unos 300 en Rosario y un número no determinado en Bahía Blanca y otras ciudades bonaerenses. Las estadísticas del Departamento Nacional de Trabajo determinaron que en este movimiento social participaron unas 140 mil personas en todo el país, 120 mil habitaban en la CBA, lo que equivalía a un 10% de la población de entonces (Girbal Blacha, 2000).

<sup>4</sup> En 1887 se había edificado un barrio de viviendas individuales de una sola planta en la manzana comprendida por las calles Larrea, Azcuénaga, Melo y Las Heras.

<sup>5</sup> El primero ubicado entre las calles Cobo, Senillosa, Zelarrayán y avenida La Plata, y el segundo en la manzana delimitada por las calles Cachi, Arena, Aconcagua y San Francisco.

del ejecutivo nacional, fueron insuficientes para atender la envergadura que había adoptado el problema habitacional en la ciudad (Yujnovsky, 1984).

La intervención indirecta continuaba canalizándose a través del BHN que, tras un *impasse* provocado por la primera guerra mundial, resurgió con nuevas funciones a partir de la reformulación de su Carta Orgánica. Entre ellas se destacaban por su trascendencia los préstamos a empleados públicos de no menos de 10 años de antigüedad, con créditos que financiaban hasta el 80% del costo de adquisición o construcción de la vivienda propia (Scheingart y otros, 1974).

Entre las iniciativas de acción pública no estatal cabe destacar el desarrollo del cooperativismo iniciado por el Partido Socialista que, a través de la creación de la cooperativa El Hogar Obrero en 1905, produjo algo más de 800 viviendas hacia 1940 (Ballent, 2005). El otro pilar de la intervención pública no gubernamental estuvo a cargo de grupos católicos de acción social, entre ellos, la Unión Popular Católica que partir de 1919 logró producir alrededor de 260 unidades de vivienda en las llamadas “mansiones populares”.

En un contexto de encarecimiento desproporcionado de la vivienda de alquiler (especialmente de las piezas de inquilinato) que había agudizado las protestas

sociales de la época (entre ellas las de la llamada “Semana Trágica”), se plantearon una serie de propuestas legislativas tendientes a la regulación del mercado de alquileres. Estas medidas constituían los primeros antecedentes de intervención estatal en el mercado de alquileres.

En primer lugar, se procedió a realizar la primera reforma del Código Civil con la ley 11.156 de 1921 para anular las cláusulas de contrato que excluían a familias con menores y a asegurar al locatario un plazo mínimo de un año y medio de alquiler. Luego se sancionó la ley 11.157 que, al posibilitar la prórroga de alquileres por dos años y la suspensión de los desalojos en la CBA y los territorios nacionales, generó numerosos planteos judiciales de inconstitucionalidad. La prórroga se extendió durante el gobierno de Alvear en el período 1923-1925. Se trató de una medida de regulación del mercado de alquileres que sentó un precedente en cuanto a la injerencia estatal en la limitación del ejercicio del derecho de la propiedad privada. No se trataba de un tema menor en un contexto donde la acción gubernamental se caracterizaba por su tibieza en cuanto a la cantidad de vivienda nueva que producía de manera directa y por la lógica liberal que imperaba en las decisiones políticas que libraban “...al mercado el papel de resolver los problemas que podían entrañar la

*producción y el consumo de los servicios habitacionales*" (Yujnovsky, 1984:73).

A través de la construcción directa de vivienda de escasa incidencia, y de una concepción liberal que relegaba a las fuerzas del mercado las condiciones de acceso residencial, el Estado intentó en las primeras décadas del siglo XX hacer frente a los problemas habitacionales que padecían los sectores populares.

A partir de 1946, cuando Juan Domingo Perón accedió al poder como presidente, se pusieron en marcha una serie de iniciativas que cambiaron radicalmente el rol del Estado en cuanto a la producción de vivienda de interés social y la injerencia en el mercado inmobiliario. Los resultados de dichas políticas se ponen de manifiesto al comparar la situación habitacional de la población a través de los resultados de los Censos Nacionales de Población y Vivienda de 1947 y 1960, en particular en lo que refiere a la cantidad de ocupantes que eran propietarios de la vivienda que habitaban, que pasaron del 37% al 58% en todo el país.

## **2. Elementos de contexto de la política de vivienda en la "década peronista"**

Durante el período que nos ocupa en este trabajo, entre 1943 y 1955, se produjeron en el país grandes transformaciones socia-

les y territoriales. Las ciudades de mayor tamaño experimentaron un notable crecimiento urbano, especialmente Buenos Aires que continuó profundizando su carácter de ciudad metropolitana. A partir del crecimiento de la industria (que a fines de 1930 supera el valor agregado de las actividades agrícolas) fortalece su hegemonía como centro urbano, productivo y político del país. El nuevo modelo basado sobre la industrialización sustitutiva de importaciones encontraba en la metrópolis de Buenos Aires los principales atractivos para la localización de nuevas actividades manufactureras y terciarias, así como para la expansión de las actividades urbanas ya existentes: diversidad de servicios y equipamientos urbanos, mercados de consumo y de trabajo, redes de transporte y de comunicación, el puerto, el sector financiero y la mayor parte de las dependencias político-administrativas del país. El principal factor de crecimiento demográfico en la escala metropolitana cambió con respecto a la etapa anterior. La gran afluencia de inmigrantes cedió y dio lugar a la llegada masiva de familias desde distintas provincias del país, principalmente del norte. Las "migraciones internas" habían comenzado en la década de los '30, pero fue durante los '40 cuando la llegada de familias desde distintas provincias asumió su mayor envergadura produciéndose lo que Romero (1986) caracterizó

como una verdadera *explosión urbana*<sup>6</sup>.

La llegada masiva de “provincianos” contribuyó a acentuar las dificultades que existían para acceder a la vivienda en la CBA, especialmente para las familias con menor capacidad de pago que, ante una oferta relativamente reducida, encontraron soluciones habitacionales informales y/o en condiciones de precariedad. El hacinamiento en la Capital Federal era uno de aspectos más críticos de este déficit habitacional: el Censo Escolar de 1943 determinó que el 22% de las familias porteñas censadas ese año vivían hacinadas. La forma predominante de tenencia de la propiedad en el núcleo central de la metrópoli era el arrendamiento. El Censo de Población de 1947 registró que en la CBA más del 82% de los porteños eran inquilinos, cifra que superaba holgadamente el porcentaje de inquilinos existentes en las provincias del país (58%) y que contrastaba con

la proporción de inquilinos del Conurbano Bonaerense (47%) (Lecouna, 1992). Este patrón en la forma de tenencia hacía que el mercado de alquileres fuera en Buenos Aires una cuestión de suma importancia en materia de política de vivienda. Las medidas que el gobierno adoptaría para regular la dinámica de este submercado también lo demuestran.

El patrón de crecimiento poblacional metropolitano evidenciaba claras diferencias entre el “centro” y la “periferia”. A partir de 1947 la población de la CBA se estancó en 2,9 millones de habitantes, cifra que con leves variaciones se mantuvo hasta la actualidad (Lattes y Andrada, 2004). Por su parte, los municipios que rodeaban la Capital Federal conformando el resto de la metrópolis, el Conurbano Bonaerense, crecieron de 1,7 millones en 1947 a 3,7 millones de habitantes en 1960<sup>7</sup>.

El crecimiento urbano ha sido uno de los componentes más

<sup>6</sup> Torre y Pastoriza (2002) sostienen que hasta 1936 la ciudad de Buenos Aires recibía 8 mil “migrantes internos” por año. Entre 1937 y 1943 tal promedio se elevó a 70 mil, mientras en el período 1944-1947 alcanzó a 117 mil personas por año. Desde el punto de vista de la producción material de la ciudad esto implicaba que Buenos Aires debía construir una ciudad del tamaño que tiene actualmente Santa Rosa (La Pampa) o San Rafael (Mendoza) por año. El aluvión migratorio significó que entre 1936 (3.457.000 habitantes) y 1947 (4.618.000) la ciudad, y más específicamente su periferia, recibiera más de un millón de nuevos habitantes.

<sup>7</sup> El Gran Buenos Aires estaba constituido por la Capital Federal y los 16 municipios que conformaban el denominado Conurbano Bonaerense, al que también se menciona en este trabajo como Conurbano. Esos municipios eran Vicente López, San Isidro, San Fernando, Las Conchas (actual Tigre), Gral. Sarmiento, Moreno, Seis de Septiembre (actual Morón), Merlo, San Martín, La Matanza, Esteban Echeverría; Lomas de Zamora, Avellaneda, Quilmes, Florencio Varela y Almirante Brown. INDEC - Censos Nacionales de Población y Vivienda.

importantes vinculados con el incremento de la demanda de vivienda en la ciudad, pero no el único. El mejoramiento del empleo y de las condiciones generales de trabajo (aumento de salarios, indemnizaciones por despidos, otorgamiento de aguinaldo, vacaciones pagas y de jubilaciones) impactó en la vida cotidiana de las clases medias y los sectores populares ampliando sus niveles de consumo de bienes y servicios, entre ellos, el consumo de vivienda. Esos factores, sumados a la expansión del crédito hipotecario, explican el notable crecimiento que experimentó la demanda de vivienda en la década peronista.

Ante este incremento de la demanda, el gobierno nacional se vio en la necesidad de expandir la oferta de unidades habitacionales y se consideró que para materializar los derechos formales a la vivienda y a la ancianidad, consagrados en la Constitución Justicialista de 1949, el Estado debía impulsar una robusta política de vivienda. El accionar estatal para favorecer el acceso a la vivienda se asentó sobre dos grandes pilares: uno centrado sobre la construcción directa a cargo del Estado y una serie de medidas que incidieron tanto en la demanda como en la oferta del mercado inmobiliario y el otro en la regulación del mercado (otorgamiento de crédito hipotecario, control del mercado de alquileres,

liberación de derechos de importación para materiales de construcción, sanción de la ley de propiedad horizontal y medidas tendientes a regular los loteos). Estos aspectos de la política de vivienda peronista son precisamente los que nos ocupan en este trabajo.

### **3. La construcción de vivienda a cargo del Estado**

La política de producción de vivienda a cargo del Estado dejó su impronta en el territorio metropolitano de Buenos Aires, tanto a través de la construcción directa de vivienda como de la construcción íntegra de barrios populares. Resulta difícil determinar el número exacto de las unidades que el Estado efectivamente construyó en este tipo de operatoria. Pero hasta 1949 se proyectaron construir poco más de 22 mil viviendas, de las cuales hasta 1955 se concretaron alrededor de 14 mil unidades. De ese total, 5 mil unidades se construyeron en la Capital Federal (sobre 9.428 viviendas proyectadas), y al menos 8 mil en el Conurbano (sobre 13.178 proyectadas hasta 1949 -en Ciudad Evita se proyectaron 10 mil viviendas, de las cuales 5 mil fueron construidas-). Esta cantidad de unidades ejecutadas incluye algunas de las viviendas que formaban parte de la Operación Territorial de Ezeiza<sup>8</sup> y de muchos otros pequeños barrios (La Na-

<sup>8</sup> Se trató de un gran proyecto de desarrollo urbano y territorial que excedió amplia-

**Gráfico N° 1.** Localización de las intervenciones en vivienda en el Gran Buenos Aires

Fuente: La Nación Argentina Justa Libre Soberana (1950:315).

ción Argentina Justa Libre Soberana; 1950:315) (ver **gráfico N° 1**).

Dos tipos de intervenciones predominaron en la política de construcción directa de vivienda desarrollada por el gobierno peronista: los barrios de vivienda unifamiliar tipo *chalet californiano* reconocidos como “casitas peronistas”, y los conjuntos de vivienda multifamiliar denominados *pabellones de vivienda*<sup>9</sup>. El primer tipo de intervención dejó su impronta en el territorio de la CBA, y también en el imaginario de los porteños. Entre 1948 y 1954 el Estado nacional logró construir 5.040 unidades dentro de los límites jurisdiccionales de la capital del país (**gráfico N° 2**). El impacto cuantitativo de ambos tipos de vivienda fue notablemente dispar. A pesar

mente la construcción del aeropuerto internacional. Al día de la fecha, se trata del proyecto urbano más ambicioso desarrollado en la metrópolis de Buenos Aires. Su magnitud se refleja en la necesidad de expropiar 6.800 hectáreas, la forestación total del área y la construcción de nuevas vías de comunicación (como la autopista que conecta al aeropuerto con el centro de la ciudad) y de conjuntos de vivienda, instalaciones deportivas, obras sanitarias y equipamiento educativo.

<sup>9</sup> Dentro del primer tipo de intervención existen algunos casos, como los barrios Ciudad Evita y Juan Perón, donde a los espacios de vivienda unifamiliar se asignaron zonas de mayor densidad mediante la construcción de edificios de vivienda multifamiliar.

**Gráfico N° 2.** Barrios construidos en la ciudad de Buenos Aires por acción directa de los primeros dos gobiernos peronistas

Año	Barrio	Entidad	Viviendas	Densidad Hab/ha	Tipo de vivienda
1948	Balbastro	MCBA	108	458	Colectiva
1948	1° de marzo	MCBA	177	73	Individual
1949	Juan Perón	MOP	428	62	Individual
1949	Los Perales	MCBA	960	230	Colectiva
1950	17 de octubre	MCBA	959	380	Colectiva
1952	Albarellos	MOP	40	306	Individual
1953	Curapaligüe	BHN	676	644	Colectiva
1954	M. T. de Alvear	BHN	1.692	650	Colectiva
Total Vivienda Individual			645		
Total Vivienda Colectiva			4.395		
Total Viviendas			5.040		

Fuente: Programa de Mantenimiento Habitacional, FADU-UBA y AGN-ST, en Aboy (2005).

Notas: BHN, Banco Hipotecario Nacional; MOP, Ministerio de Obras Públicas; MCBA, Municipalidad de la Ciudad de Buenos Aires.

de que la vivienda unifamiliar tuvo un lugar protagónico en la propaganda peronista sobre vivienda popular, en términos cuantitativos existió un claro predominio de las unidades de vivienda multifamiliar por sobre las llamadas “casitas peronistas”. La desproporción, en términos de cantidad de viviendas ejecutadas, entre ambas tipologías de vivienda fue de casi 7 veces a favor de los pabellones.

En cuanto a la distribución territorial de tales intervenciones se puede destacar que, por una

cuestión de escasez y de precios del suelo, la vivienda de interés social se localizó, en su mayor parte, en los bordes de la CBA (Ballent, 2005). Pero independientemente de su localización “periférica”, lo cierto es que tales intervenciones fueron significadas por el discurso peronista como otra de las conquistas que tuvo la clase trabajadora sobre la ciudad porteña. Por su parte, las zonas céntricas de la CBA también fueron testigo de intervenciones realizadas directamente por el estado, ya no

de viviendas, sino de edificios públicos aislados destinados a funciones educativas, administrativas y deportivas.

#### **4. 1. La regulación del mercado de alquileres**

El control de alquileres era considerado un elemento clave para el mejoramiento de la situación habitacional, más aún teniendo en cuenta que el 82% de los porteños, el 60% de los bonaerenses (en el Conurbano) y el 62% de los argentinos eran inquilinos (Censo de Población y Vivienda de 1947). El accionar estatal frente a la cuestión de los alquileres se basó, en lo fundamental, sobre la prórroga de contratos, la rebaja de los montos de alquiler, las restricciones a los desalojos y la creación de la Cámara de Alquileres.

Como se ha mencionado, con anterioridad a la década de 1940 se implementaron algunas medidas tendientes a la regulación del mercado de locaciones urbanas. Sin embargo, la política más fuerte se inició con la sanción del decreto 1.580 en 1943 que, entre otras disposiciones, impedía que se exigiera a los locatarios la desocupación del inmueble hasta un año y medio después del vencimiento del contrato. Asimismo,

se dejaban sin efecto los desalojos en caso de que el importe equivalente a un mes se pagara en un plazo de diez días y el resto en 30 días. La mayor injerencia estatal en el mercado de locaciones urbanas también apuntó a la rebaja de los alquileres de los contratos vigentes a diciembre de 1942. Pocos meses después de la sanción del decreto 1.580 se sancionó el decreto 5.893 que amplió las disposiciones del primero en lo que refiere a los contratos de locación y sublocación de piezas<sup>10</sup>.

El interés por favorecer a los sectores de menores ingresos se manifestaba en la progresión de los porcentajes de descuento a medida que disminuía el precio del alquiler. Las rebajas establecidas por rangos de precios de alquiler estaban pautadas en una tabla (**gráfico Nº 3**) y regían para la Capital Federal y los 16 partidos del conurbano.

A partir de estos decretos se sancionaron diferentes leyes que tuvieron el objetivo de prorrogar en forma sucesiva los ejes fundamentales de los decretos 1.580 y 5.893: el congelamiento de los precios de alquiler y la prohibición de los desalojos. Además, el decreto de 1943 creó la Cámara de Alquileres. Este organismo fue

<sup>10</sup> Se explicitaba con fuerza de ley que “... no podrá exigirse al locatario la desocupación del bien hasta un año y medio después de la fecha de publicación del mencionado decreto [haciendo referencia al decreto 1580] o del vencimiento del contrato si fuere posterior a ella...” (Boletín Oficial 16/09/43; en Rivas, 1977:108). Mediante esta disposición legitimaba el amparo jurídico y político a los inquilinos que no estaban en condiciones de afrontar el aumento de los alquileres de la época.



**Gráfico N° 3.** Porcentajes de rebajas de alquiler según rango de precios

Rangos de precio de alquiler	Porcentaje de rebaja
Hasta \$ 50	20 %
De \$ 51 a 100	18 %
De \$ 101 a 150	16 %
De \$ 151 a 200	14 %
De \$ 201 a 250	12 %
De \$ 251 a 300	10 %
De \$ 301 a 400	8 %
De \$ 401 en adelante	5 %

Fuente: Boletín Oficial 10/07/43, en Lecouana (1992:149).

creado por el Estado para dirimir las diferencias relativas a las locaciones y ejercer un fuerte control sobre el mercado<sup>11</sup>. La Cámara de Alquileres recibía, por ejemplo, las denuncias, que pasaban a ser obligatorias vinculadas con la existencia de unidades habitacionales vacías. La Cámara fue recibiendo atribuciones a través de leyes y decretos que incrementaban sus funciones de control y le otorgaban un papel protagónico en la lucha contra el agio. Sin embargo, con el correr de los años fue perdiendo jerarquía administrativa y, en 1952, terminó

incorporándose a la Dirección General de Impuestos (DGI).

La política general de control de alquileres contribuyó a mantener los arrendamientos a precios relativamente bajos en un contexto de crecimiento general de la economía, de la población de la metrópolis de Buenos Aires y del poder adquisitivo de los trabajadores. El conjunto de estas medidas desalentaron la rentabilidad generada por el alquiler de la vivienda, principalmente la de los mercados de alquileres de medianos y bajos recursos<sup>12</sup>. En este aspecto radica

<sup>11</sup> Las atribuciones de la Cámara estaban fijadas en los artículos 9 y 10 del decreto 1.580/43. El primero habilitaba a locatarios y locadores a concurrir ante las cámaras para someter a una especie de "laudo arbitral" sus diferencias, apuntando a dar respuestas de manera más rápida que la justicia. El segundo artículo daba a la institución atribuciones para: 1) modificar los porcentajes de rebajas de alquileres en casos de que fueran justificados y sólo como excepción; 2) resolver las situaciones de formas especiales de locación y; 3) fijar el valor de los alquileres en los edificios habilitados después del 31/12/42.

<sup>12</sup> Para implementar estas leyes se crearon mediante el decreto 2.175 las bases jurídicas para el funcionamiento de las Cámaras de Alquileres. El artículo 10 del decreto

el principal efecto no deseado de la política de control de alquileres: la disminución de la inversión inmobiliaria y, por lo tanto, de la oferta de vivienda de alquiler. Es por ello que en octubre de 1953 se sancionó la ley 14.288 que eximía a las nuevas unidades construidas de la fijación obligatoria de valores locativos. Pero a diferencia de lo ocurrido en el mercado de compraventas que, luego del estancamiento del período 1950-1952, registró un dinamismo considerable en cuanto al aumento de la oferta y el alza de precios, el *stock* de oferta de vivienda en el mercado de locaciones no experimentó un mayor crecimiento. No obstante, la falta de incentivos para la inversión inmobiliaria en el mercado de alquileres podría ser relativizada a partir de la sanción de la ley 13.512, conocida como ley de Propiedad Horizontal (LPH), que constituyó un aliciente nada despreciable para el mercado. Además de mejorar las condiciones de acceso a la vivienda a familias de escasos recursos, la LPH intentaba "amortiguar" la disminución de la renta inmobiliaria (Yujnovsky, 1984). De todos modos, el congelamiento de alquileres había calado hondo en el mercado y se impuso como un factor de fuerte contracción de la renta inmobiliaria.

#### **4.2. La expansión del consumo de vivienda a través del crédito hipotecario**

La construcción de vivienda de interés social fue un instrumento clave de la política de vivienda del peronismo. Sin embargo, el otorgamiento de crédito hipotecario con amplias facilidades de pago permitió lograr los avances más importantes en la mejora cuantitativa de la situación habitacional (Yujnovsky, 1984:75). El financiamiento para la compra de vivienda se canalizó a través del Banco Hipotecario Nacional (BHN) que, apoyado en la reforma bancaria de 1946 que nacionalizó el Banco Central a través del decreto 8.503, comenzó a operar sobre la base de los fondos del mecanismo de redescuentos del Banco Central de la República Argentina (BCRA). Asimismo, este organismo dispuso durante el mismo año el rescate en efectivo de todas las Cédulas Hipotecarias Argentinas y produjo un llamado a suscripción de bonos hipotecarios, mediante los cuales el BHN obtuvo importantes recursos para dar lugar a sus políticas de financiamiento. Estas disposiciones le permitieron al BHN adquirir un amplio margen de maniobra para el desempeño de la función social y económica que representó en el

---

establecía que "serán facultades de cada Cámara de Alquileres: 1. Autorizar en cada caso concreto de carácter excepcional y debidamente justificado, la modificación de los porcentajes de rebaja. 2. Resolver las situaciones emergentes de modalidades especiales de locación. 3. Fijar los valores locativos en las construcciones nuevas o las transformadas, habilitadas con posterioridad al 31 de diciembre de 1942" (Lecouna, 1992).

período. Sin embargo, la innovación más radical, señalada por Yujnovsky (1984:75), ha sido la de los préstamos en efectivo.

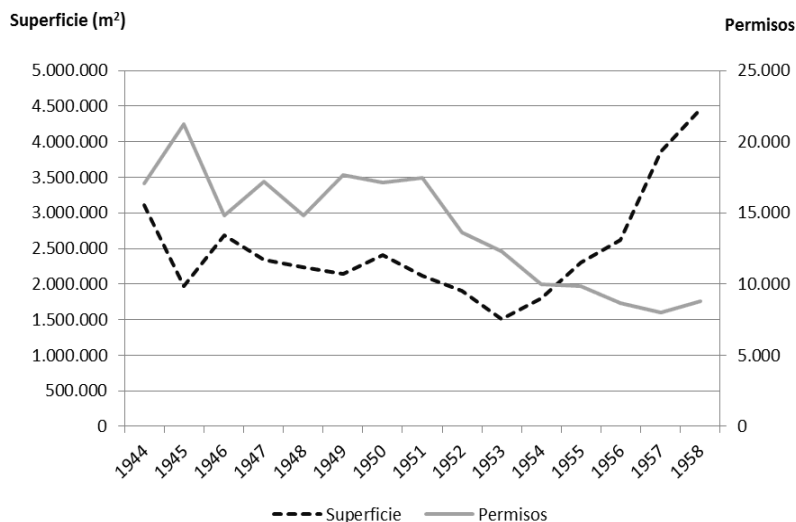
Los créditos hipotecarios canalizados a través el BHN permitieron que durante la década peronista se construyeran 300 mil unidades de vivienda en todo el territorio nacional<sup>13</sup> (Gaggero y Garro, 1996). El impacto que tuvo el crédito hipotecario en la cantidad de vivienda edificada hace suponer que, en el marco general de la política habitacional peronista, el financiamiento de la demanda fue fundamental para lograr los avances mostrados en el campo de la vivienda popular. La construcción de vivienda realizada con el crédito hipotecario se concentró en el AMBA, y tuvo una mayor incidencia en los permisos de edificación otorgados en los partidos del GBA por sobre los de la CBA. Es decir, el crédito hipotecario se dirigió especialmente a los sectores medios bajos de la periferia de la metrópoli, hecho que se vio reflejado en la disminución paulatina de la superficie promedio de las unidades de vivienda construidas y financiadas a través del crédito.

El perfil de los destinatarios del crédito otorgado para la edificación también se estableció de acuerdo con las profesiones de los solicitantes. En este sentido, *“se procuró otorgar la mayor ayuda y los máximos beneficios a las personas menos pudientes, con preferencia a los jefes de familia, obreros y trabajadores modestos con una tasa de interés que alcanzaba un 2,8%, y con márgenes de garantía totalmente cubiertos...”* (Gaggero y Garro, 1996:27). Las financiaciones contemplaban asimismo proyectos de urbanización y la creación de nuevos barrios, además de operaciones de construcción de casas de departamentos, casas de alquiler y hoteles de turismo.

A partir del golpe de Estado que derrocó al segundo gobierno de Perón, la participación de los obreros en la asignación del crédito hipotecario se redujo de un 23% en 1954, a un 10,6% en 1963. Por su parte, los profesionales, industriales y comerciantes lograron aumentar su incidencia en el crédito otorgado durante este período del 6,3% al 18,7% (Yujnovsky, 1984). A partir de 1955 también

<sup>13</sup> La importancia otorgada al crédito hipotecario se expresa en las disposiciones introducidas en la Carta Orgánica del BHN de 1946 que limitaron los préstamos no destinados a la construcción hasta a su desaparición luego de 1950. Como contrapartida, los créditos de fomento de la edificación pasaron de un 10% sobre el total del monto escriturado en 1947, a un 73% en 1953 (Gaggero y Garro, 1996). Entre 1948 y 1954, el accionar del BHN se tradujo en la construcción de 26 millones de metros cuadrados. La envergadura del fenómeno también se pone de manifiesto al identificarse que el flujo financiero anual destinado al crédito en 1954, luego de una caída entre 1951 y 1952, alcanza el monto máximo escriturado en la historia de los préstamos hipotecarios del BHN entre 1900 y 1972 (Yujnovsky, 1984).

**Gráfico N° 4.** Superficie (m<sup>2</sup>) y permisos de edificación en la Ciudad de Buenos Aires, 1944-1958.



Fuente: elaborado con datos de la Dirección General de Fiscalización de Obra y Catastro

disminuyó la inversión total en vivienda con financiamiento a través del sistema institucionalizado y aumentó la proporción de la población que tuvo que resolver el acceso a la vivienda a través del crédito caro y escaso de fuentes privadas no institucionalizadas, o bien sin ningún tipo de financiamiento. Este hecho, sumado a otro factor que en breve se analizará, contribuyó a ampliar la superficie de las viviendas autorizadas para construir en la CBA a partir de 1953 (**gráfico N° 4**).

La actuación del BHN se dividió en varios programas que se dirigieron, en lo fundamental, al financiamiento de la construcción

de vivienda individual a través de diferentes modalidades (plan para beneficiarios del sistema de previsión social, Plan Eva Perón y fomento a la densificación y créditos para trabajadores sindicales y asociaciones privadas, entre otras medidas). Estas medidas fueron de vital importancia para mejorar las condiciones de adquisición de la vivienda propia en el Conurbano.

Además del otorgamiento de crédito hipotecario, el BHN se involucró desde 1947 en la acción directa en materia de construcción de vivienda. De este modo, desarrolló numerosos planes de edificación de vivienda en todo el terri-

**Gráfico N° 5.** Construcciones directas realizadas por el Banco Hipotecario entre 1948 y 1954

Jurisdicción	Unidades		Habitantes	
	Cantidad	Incidencias (%)	Cantidad	Incidencias (%)
Ciudad Bs. As.	2.659 1	26	12.642	25
Conurbano	5.128 2	50	25.580	51
Interior	2.384	23	11.862	24
Total	10.171	100	50.084	100

Fuente: elaborado con datos de Gaggero y Garro (1996:38)

Notas: 1 Los barrios de vivienda que concentraron estas unidades fueron el Barrio 22 de Agosto, el Barrio Eva Perón y el Barrio 26 de julio.

2 En el Conurbano se destinaron al Barrio 17 de octubre.

torio, tanto para la locación como para la venta, la mayoría en el Conurbano. No obstante, la CBA no quedó exenta de este accionar: poco más del 25% de las unidades de viviendas construidas entre 1948 y 1954 por el BHN en todo el territorio nacional se ejecutaron en la ciudad capital del país (**gráfico N° 5**).

La expansión del crédito hipotecario oficial para la edificación de vivienda quizás haya contribuido a achicar la demanda de servicios habitacionales en el mercado de alquileres. Es decir, la ganancia esperada por los propietarios rentistas probablemente se vio afectada por la posibilidad de que numerosas familias logaran adquirir un lote o una vivienda propia en el mercado de compraventas a través de las diversas modalidades de financiamiento. La contracción de la oferta de vivienda en alquiler

se dio a una tasa media anual del 19% para las casas, y un 20% para los departamentos. Para ambos tipos de vivienda, se registró una merma de precios de alquiler hasta el año 1947. Luego, la evolución de los valores locativos siguió la evolución del ciclo económico, con precios en alza entre 1949 y 1959 (Yujnovsky, 1984).

El mayor dinamismo del mercado de compraventa no sólo se relacionó con la política de financiamiento de la vivienda, sino también con el mayor poder de compra de la demanda inmobiliaria en un contexto de crecimiento general de la economía y de mejoramiento del salario real. Otro motivo que podría haber contribuido al achicamiento del mercado de locaciones refiere al accionar estatal en materia de control de alquileres que contrajo la renta inmobiliaria.

### 4.3. La ley de propiedad horizontal

El Primer Plan Quinquenal 1947-1951 propuso la sanción de la LPH que establecía la coexistencia en un mismo inmueble de unidades de propiedad individual y espacios comunes de propiedad colectiva<sup>14</sup>. De tardía aparición en la Argentina<sup>15</sup>, la LPH posibilitaba el aumento del número de propietarios, especialmente de pequeños y medianos. Es por ello que al facilitar el acceso a la propiedad a obreros, asalariados y parte de la clase media, la ley también *“fue vista como una forma de incrementar el número de propietarios, en un momento en que la propiedad era considerada una garantía del orden social”* (Ballent, 2005:214). En este sentido, la LPH también cumplía una finalidad redistributiva que facilitaba a ciertos inquilinos la compra de la vivienda que alquilaban. Al permitir la subdivisión de la propiedad en varios departamentos por piso, la LPH reconocía en términos formales la existencia de esa situación en la CBA, es decir, daba forma legal a una situación que ya existía de hecho. Al permitir la construcción de edificios con

varias unidades de vivienda por piso, la LPH también propiciaba la densificación urbana en áreas consolidadas de la ciudad, es decir, fomentaba una mayor verticalización en el área central y en las centralidades de menor jerarquía.

Este instrumento, sumado a los créditos de fomento y la producción directa de vivienda fueron fundamentales para el incremento de la cantidad de propietarios. Según los datos del Censo Nacional de Población y Vivienda de 1947 y 1960, la incidencia de la vivienda ocupadas por sus propietarios aumentaron del 37% al 58% en todo el país. Por otra parte, la promulgación de la ley permitió que muchas cooperativas y diversas asociaciones profesionales pudieran construir edificios de vivienda para sus asociados. Este tipo de emprendimiento se combinaba, por lo general, con créditos asignados por el BHN<sup>16</sup>. A pesar del fortalecimiento del poder de compra de vivienda a través del crédito y del aliciente que supuso la LPH para fomentar una mayor intensidad de aprovechamiento del suelo urbano, el proceso de

<sup>14</sup> La sanción de la LPH requirió de la modificación del artículo 2.617 del Código Civil para permitir que varias unidades de propiedad individual y los espacios comunes de propiedad colectiva pudieran coexistir en un mismo inmueble.

<sup>15</sup> El tema de la Propiedad Horizontal ya tenía en el país dos décadas de debate y en algunos países vecinos tenía vigencia desde varios años antes: 1928 (Brasil), 1937 (Chile) y 1946 (Uruguay).

<sup>16</sup> Pasado un año de su sanción, la LPH *“incorporó una línea crediticia del Banco Hipotecario destinada al nuevo régimen, ofreciéndole así un apoyo adicional”* (Ballent, 2005:217).

densificación protagonizado por los sectores medios y medios bajos tuvo que esperar algunos años más luego de sancionarse la ley. El problema resultó ser otro conjunto de medidas que el sector inmobiliario no internalizó de manera favorable. Se trató de las leyes de represión del agio y la especulación sumado al control de precios y de ganancias provenientes de las transacciones en este mercado. Esto llevó al gobierno a flexibilizar aquellas normas que habían entrado en contradicción con el sustrato teórico-ideológico desde el cual se habían formulado, pues el enfoque formal de justicia social y democratización de la vivienda encontraba un verdadero escollo en el escaso dinamismo del sector inmobiliario y la construcción. Así, en 1953 se decidió no prorrogar la Ley de Alquileres de manera que las construcciones nuevas que se inscribían a partir de 1954 quedaban al margen del congelamiento de la renta. Lo mismo ocurrió con las normas implementadas para combatir el agio y la especulación: a partir del mismo año se decidió excluir de la imposición de precios fijos a las nuevas edificaciones. Esta vez, las medidas impactaron de manera favorable en el sector privado. Sin embargo, el dinamismo del mercado se apreció, en la CBA, en la ampliación de la superficie solicitada para construir, pero no en la cantidad de permisos de obra solicitados durante el segun-

do gobierno peronista, como se puede apreciar en el **gráfico N° 4**.

#### ***4.4. Liberación de derechos de importación para la industria de la construcción***

A pesar de no haber sido una de las medidas más importantes, merece ser mencionada la liberación de los derechos de importación de los materiales de la construcción, ya que ante la carencia de materiales, en un contexto donde la obra pública competía con la industria de la construcción para proveerse de diversos tipos de insumos, a partir del año 1948 se decidió liberar los derechos de importación de la materia prima necesaria para el sector, a la vez que se permitió adquirir los materiales en las plantas de los establecimientos que los producían.

El tratamiento diferenciado que se le daba a esta industria en términos de tarifas aduaneras ponía de manifiesto el interés del gobierno por impedir que el incremento general de la actividad (vía obra pública y construcciones privadas) presionara sobre los precios de estos productos Gaggero y Garro (1996). En el plan de emergencia de 1952, contenido en el segundo Plan Quinquenal 1953-1957, también se evidenciaba la preocupación del gobierno en la materia. Allí se establecía la necesidad de promover el mercado de la construcción privada, reduciendo

do al mínimo imprescindible la obra pública, como una manera de liberar materiales, mano de obra y medios de financiamiento a la actividad privada.

#### **4.5. Regulación en el mercado de tierras**

El manejo de la tierra urbana fue, tal vez, uno de los aspectos más postergados (en tiempo y prioridad) del gobierno justicialista para hacer frente a una parte importante del problema de la vivienda. Recién hacia 1949 comenzó a aplicarse algún tipo de legislación nacional que protegía al comprador de lotes en mensualidades. Entre ellas, cabe mencionar la ley nacional 14.005 que aseguraba cierta protección al comprador respecto del bien adquirido. En la provincia de Buenos Aires merece destacarse el decreto 21.891/49 que prohibía la subdivisión de lotes en tierras inundables o en áreas de baja densidad de edificación. Por otra parte, en 1950 se sancionó el decreto 7.468 que exigía anchos mínimos de calles en los fraccionamientos de tierra.

Las iniciativas de control sobre el suelo urbano provocaron la reacción de los loteadores y demás actores del mercado que negociaban con la tierra urbana. La presión de estos actores se hizo sentir y, tras la renuncia del gobernador Mercante en 1953, se sancionó el decreto 2.303/53 que dejaba sin efecto los dos decretos recién mencionados. El cambio de rumbo en la gestión provincial del

suelo también se puso de relieve con la derogación de la ley que otorgaba la cesión gratuita de tierras a los habitantes de las “villas miseria”.

Por su parte, las leyes de expropiación de la Capital Federal (13.264) y la provincia de Buenos Aires (5.708) respondían a un modelo netamente conservador que dificultaba la actuación estatal en materia de desarrollo urbano. A pesar de ello, las expropiaciones fueron un instrumento utilizado por el Estado para llevar adelante su acción urbanizadora. Las dos principales reservas de espacios verdes del Gran Buenos Aires se realizaron, por señalar un ejemplo, mediante la expropiación de más de 6 mil hectáreas para la operación territorial de Ezeiza, y una superficie de grandes extensiones también lo fue para el caso del Parque Pereyra Iraola en los partidos de Berazategui y La Plata.

A pesar de las iniciativas legislativas tendientes a regular el mercado de loteos en el Conurbano Bonaerense y de la adquisición de vastas superficies vía expropiación, el régimen de tierras no experimentó cambios sustanciales en el período analizado.

#### **Palabras finales**

Esta enumeración de medidas, aunque lejos de ser exhaustiva, introduce la multiplicidad de aspectos y eventuales contradic-



ciones que involucra a la política de vivienda y a las iniciativas para regular el mercado inmobiliario durante los primeros dos gobiernos peronistas. Luego de décadas de un Estado ausente ante el problema habitacional, entre 1946 y 1955 el gobierno realizó un esfuerzo importante para mejorar la situación habitacional, en particular de los sectores de menores recursos. Tal vez lo más destacable sea el conjunto de acciones emprendidas por el Estado, que superaron ampliamente a la forma en la que actualmente se concibe la actuación estatal frente a la problemática habitacional. En aquel momento, el Estado se valió de diversas herramientas para hacer frente al problema. No sólo utilizó la obra pública sino que también echó mano de instrumentos financieros, tributarios, legislativos y hasta utilizó la reforma constitucional llevada adelante en 1949 para mejorar el marco jurídico vigente.

Por eso es importante destacar que el sistema de medidas recién abordado se articuló de manera progresiva con el basamento jurí-

dico que sentaba el principio de la *función social de la propiedad*. A medida que gran parte de las leyes se fueron puliendo y renovando, la referencia a este principio introducido en la Constitución Nacional de 1949 fue haciéndose cada vez más explícita. Las medidas vinculadas con la construcción de vivienda, las restricciones a los desalojos, el congelamiento de los precios de alquiler, en fin, a la política general de vivienda de la época fueron subordinándose a este enfoque que procuraba distanciarse de las visiones absolutistas de la propiedad.

La *función social de la propiedad* fue articulada con el *derecho a la vivienda* consagrado en la norma constitucional como parte constitutiva del *derecho del bienestar de los trabajadores* y el *derecho de la ancianidad*<sup>17</sup>. Estas bases jurídico-normativas ponían en cuestión la necesidad de reorientar el contenido jurídico de la propiedad para favorecer el acceso colectivo al suelo y la vivienda. El artículo 38 era taxativo al respecto: *“La propiedad privada tiene una función social y, en consecuencia, estará*

<sup>17</sup> En el artículo 37 se explicita que el derecho a la vivienda es inherente al derecho de bienestar de los trabajadores y de la ancianidad. Con referencia al primer caso dice así: *“El derecho de los trabajadores al bienestar, cuya expresión mínima se concreta en la posibilidad de disponer de vivienda, indumentaria y alimentación adecuadas, de satisfacer sin angustias sus necesidades y las de su familia en forma que les permita trabajar con satisfacción, descansar libres de preocupaciones y gozar mesuradamente de expansiones espirituales y materiales, impone la necesidad social de elevar el nivel de vida y de trabajo con los recursos directos e indirectos que permita el desenvolvimiento económico”*. Por su lado, el derecho a la vivienda de la ancianidad define que *“El derecho a un albergue higiénico, con un mínimo de comodidades hogareñas es inherente a la condición humana”* (Constitución Nacional Argentina de 1949).

*sometida a las obligaciones que establezca la ley con fines de bien común*”. La introducción de la *función social de la propiedad* no implicaba un cambio del régimen de propiedad, se trataba más bien de anteponer la utilidad pública o colectiva al ejercicio del derecho de propiedad.

El concepto tuvo un papel protagónico en la presentación parlamentaria de la nueva Constitución cuando se expresaba que la propiedad asumía una doble función, personal y social, que “...no representa un privilegio a disposición de pocos... sino algo a lo que todos pueden llegar, para lo cual deben crearse las condiciones que permitan el ejercicio efectivo del derecho natural a ser propietario” (Clichevsky, 1975:176). También es en el Segundo Plan Quinquenal donde la idea de función social es explicitada. En el Capítulo 8, dedicado a la vivienda, se expresaba la necesidad de lograr la regularización dominial

de las viviendas informales, imponer gravámenes progresivos a los terrenos baldíos, reprimir la especulación en las operaciones inmobiliarias y disponer de precios justos para la construcción de viviendas. Estas medidas, englobadas en el plan que el gobierno había diseñado en 1953, tenían un anclaje jurídico e ideológico en la función social de la propiedad (Segundo Plan Quinquenal, 1953).

A partir del golpe militar de la “Revolución Libertadora” que derrocó al segundo gobierno peronista en 1955, la Constitución Justicialista fue derogada, la política de vivienda quedó cada vez más subordinada a las fuerzas del mercado y las medidas tendientes a la regulación del mercado inmobiliario se fueron diluyendo en el largo período de inestabilidad política e interrupción de gobiernos democráticos que signaron las políticas de Estado en décadas posteriores.

## Bibliografía

- Aboy, Rosa (2005): *Viviendas para el pueblo. Espacio urbano y sociabilidad en el barrio Los Perales. 1946-1955*; Fondo de Cultura Económica; Buenos Aires.
- Ballent, Anahí (2005): *Las huellas de la política. Vivienda, ciudad, peronismo en Buenos Aires*; Universidad Nacional de Quilmes-Prometeo Libros; Buenos Aires.
- Clichevsky, Nora (1975): “El mercado de tierras en el área de expansión de Buenos Aires y su incidencia sobre los sectores populares. Período 1943-1973”; *Tesis de Maestría*, CEUR, Instituto Torcuato Di Tella, Buenos Aires.

- Gaggero, Horacio y Garro, Alicia (1996): *“Del trabajo a la casa: la política de vivienda del gobierno peronista: 1946-1955”*; Editorial Biblos-Fundación Simón Rodríguez; Buenos Aires.
- Girbal Blacha, Noemí (2000): “La huelga de inquilinos de 1907 en Buenos Aires”, Documento de la Defensoría del Pueblo de la Ciudad de Buenos Aires. Disponible en: [www.la-floresta.com.ar/documentos/huelgainquilinos1907.doc](http://www.la-floresta.com.ar/documentos/huelgainquilinos1907.doc)
- Lattes, Alfredo y Andrada, Gretel (2004) “El subsistema demográfico de la Ciudad de Buenos Aires”, en *Población de Buenos Aires*, Año 1, N° 1, diciembre de 2004.
- Lecouana, Diego (1992): *“Legislación sobre locaciones urbanas y el problema de la vivienda”*; CEAL; Buenos Aires; 2 tomos.
- Programa de Mantenimiento Habitacional, FADU-UBA y AGN-ST, citado en Aboy (2005).
- Romero, Luis Alberto (1986): *“Latinoamérica, las ciudades y las ideas”*; Siglo XXI Editores; Buenos Aires.
- Schteingart, Marta; Facciolo, Ana María; Knallinsky, Marta; Toribio, Alicia y Beatriz Broide (1974) “Políticas de vivienda de los gobiernos populares para el área de Buenos Aires”; en Revista *Summa*; N° 71; febrero de 1974; Buenos Aires.
- Torre, Juan Carlos y Pastoriza, Elisa (2002): “La democratización del bienestar”; en *Nueva Historia Argentina. Los años peronistas (1943-1955)*; Editorial Sudamericana; Buenos Aires; Pp. 257-312.
- Yujnovsky, Oscar (1984): *“Claves políticas del problema habitacional argentino 1955-1981”*; CEAL; Buenos Aires.

## **Fuentes documentales:**

*Constitución Argentina de 1949;*

Extraída de [http://www.elortiba.org/pdf/Constitucion\\_de\\_1949.pdf](http://www.elortiba.org/pdf/Constitucion_de_1949.pdf)

Decreto Nacional N° 1.580 y N° 5.893.

Decretos Provinciales N° 21.891/49 y 2.303/53

INDEC. *“Censos Nacionales de Población y Vivienda de 1947 y 1960”*.

Leyes Nacionales N° 4.824, 9.677, 11.156, 11.157, 13.264, 13.512, 14.288.

Ley Provincial N° 5.708.

Oficina de Control de Estado de la Presidencia de la Nación (1950): *“La Nación Argentina Justa Libre Soberana”*, 2ª edición; Editorial Peuser; Buenos Aires.

Subsecretaría de Informaciones (1953): *“Segundo Plan Quinquenal”*; Subsecretaría de Informaciones-Presidencia de la Nación; Buenos Aires.

---

**Aportes**

# Coproducción de conocimientos interculturales en camino hacia sociedades sustentables

*Carlos Enrique Alemany \**  
*Guadalupe Moreno\*\**

**En este ensayo los autores revalorizan el saber ambiental de los pueblos originarios. Analizan la interacción entre la cosmovisión indígena y sus conceptos de economía y ambiente, revisan algunas de sus prácticas de cultivo y el concepto indígena de sustentabilidad. Plantean la necesidad de profundizar el diálogo de saberes entre diferentes formas de conocimiento para avanzar hacia sociedades sustentables.**

---

\* Investigador del INTA Alto Valle

\*\* Investigadora del CEHAC (UNLP)

## La crisis ambiental y la revalorización del conocimiento indígena

Desde hace ya tiempo, la ciencia ha comenzado a preocuparse por analizar sus condiciones de producción y ha terminado por reconocerse como una más de tantas empresas humanas, sujeta también a intereses y atravesada por redes de poder. Más aún, hoy se acepta que el saber académico no es el único modo de saber posible y que su hegemonía tiene bastante más relación con las luchas por el poder -en las que el primero intenta desterrar otros saberes a los que no reconoce como pares- que con su superioridad intrínseca.

Estos otros saberes, que fueron llamados por Foucault (1996) “saberes sujetos”, merecen ser recuperados y su valor primordial reside en el hecho de que son los que guardan la memoria de las luchas sociales.

Es en este contexto de producción científica y desde este tipo de perspectivas, que la recuperación de otros saberes, “saberes ingenios”, concebidos anteriormente como jerárquicamente inferiores, por debajo del nivel de conocimiento o científicidad requerido, cobra importancia política.

Al mismo tiempo esta recupera-

ción permite valorizar las tradicionales modalidades de aprendizaje social y construcción colectiva del conocimiento desarrollados históricamente por sectores subalternos. Entre ellos, podemos mencionar los saberes de los pueblos originarios, a los que nos referiremos en el presente trabajo.

Recuperar el conocimiento indígena, para construir con ellos un saber ambiental desde la coproducción de conocimientos es una de las preocupaciones prioritarias de los ecologistas, ambientalistas, investigadores y movimientos sociales en toda Latinoamérica, que los ha llevado a pensar la tierra como un desafío transdisciplinario.<sup>1</sup>

Del mismo modo, recuperar las modalidades de aprendizaje social y construcción colectiva del conocimiento de los pueblos originarios es también una preocupación prioritaria para aquellos actores sociales que intentan avanzar hacia la construcción de sociedades sustentables.

Sin embargo, nos parece que esta perspectiva ha tenido poco impacto en nuestro país, quizás en parte debido a la falta de conciencia que existe en la sociedad en general sobre la población originaria, o a la todavía fuerte invisibilidad de estas sociedades en la Argentina actual.

<sup>1</sup> Existen numerosos trabajos con esta perspectiva. De los citados en el presente ensayo ver por ejemplo: Gómez Muñoz, Maritza (2009), Leff, Enrique (2000); Leff, Enrique; Arturo Argueta; Eckart Boege y Carls Porto Gonçalves, (2005), Toledo, Victor (1994).

Nos proponemos llamar la atención sobre algunos aspectos de las sociedades originarias y su concepción del medio ambiente.

### **Diferentes formas de conocimiento**

La Antropología y la Sociología incluyen los procesos de generación de conocimiento o de aprendizaje en general dentro de categorías como endoculturación o socialización. Es decir procesos de transmisión de normas sociales, valores subyacentes y pautas de comportamiento propios de las nuevas generaciones por medio de códigos lingüísticos, icónicos, o de otra naturaleza (Magrassi, Frigerio y Maya 1982). Dichas disciplinas consideran entonces que los procesos en los que se genera y trasmite el conocimiento tienen mucha relación con los hábitos sociales y con la cosmovisión de una sociedad.

El mundo occidental en el que vivimos tiene su propia manera de concebir el mundo y, con ello, de conceptualizar cada uno de sus aspectos de acuerdo con una idea particular y en un orden jerárquico determinado. En lo que al mundo natural se refiere lo simbólico es un aspecto divorciado en gran medida de lo material y no encontramos, al menos desde lo colectivo, un significado sagrado ni en la tierra, ni en los animales, ni en el clima. Por lo contrario, en nuestra cosmovisión, la naturaleza ha sido

cosificada y codificada en términos del capital, o, lo que es lo mismo, desnaturalizada de su complejidad ecológica y convertida en materia prima de un proceso económico. Consecuentemente, los recursos naturales se han vuelto simples objetos para la explotación del capital.

La sociedad capitalista piensa el mundo natural como una entidad aislada de lo simbólico, en la que la naturaleza y lo sobrenatural son dos mitades aisladas e indiferentes. Más aún, la tierra se concibe como un objeto, un medio de mera extracción, producción y especulación económica, una entidad manipulable, que debe ser sometida, dominada y explotada (Leff; Argueta; Boege y Porto Gonçalves 2005).

Esta perspectiva está ligada a las ciencias naturales surgidas en el siglo XVIII, las cuales dieron, entre otras cosas, fundamento al sistema de explotación capitalista y que se basan sobre el principio de que el mundo natural está separado del hombre y es cognoscible, explotable, manipulable y previsible (Geymonat 1998). Nuestro modo de conocer y generar conocimiento se sustenta sobre el método científico, el cual supone que debemos manipular y experimentar con nuestros "objetos" de estudio, para crear situaciones especiales de observación (Klimovsky 2005).

Sin embargo, por difícil que nos pueda resultar imaginar una con-

cepción alternativa, bien sabemos que la ciencia es un invento de la modernidad y que los presupuestos que le dan origen surgen como productos socioculturales de un determinado momento histórico.

Contrariamente a lo que ocurre en la sociedad occidental, para los pueblos originarios la tierra no es solo un medio extractivo, ni siquiera es simplemente el espacio primordial para la agricultura o la caza, sino que es el lugar donde habita la memoria mítica, el ethos y la identidad del grupo.

Para los pueblos originarios, el monte, los cerros, las cuevas, los ojos de agua, el río, son todos lugares sagrados y vitales y la prueba de ello se encuentra, por ejemplo, en que los sistemas de saber indígena de muchas sociedades de América cuentan con una geografía sagrada, y una vasta terminología para dar nombre y significado a la naturaleza que los rodea, revelando la ancestral apropiación de esa naturaleza (Gómez Muñoz 2009).

En este tipo de sociedades, los saberes comunitarios no se dividen en esferas separadas sino que están ligados unos con otros; el plano sagrado y el plano físico se relacionan y el conocimiento de la realidad esta permeado por el mito, el pensamiento mágico y la

visión del mundo. El arte, los rituales, los cantos, y otras prácticas sirven a la técnica mágica, cuya función es por entero pragmática, es decir que el hombre espera tener un efecto sobre la naturaleza, y para lograrlo invoca la gracia de seres sobrenaturales que le ayuden en su devenir cotidiano (Rist 2005).

Durante muchos años la cultura occidental y su régimen de economía capitalista, basados sobre la hegemonía de un saber globalizador, construido sobre una concepción del mundo que ve a la naturaleza como ente objetivo -separado del ser humano, predecible y manipulable- despreciaron, ignoraron, y consideraron a los saberes tradicionales como “prelógicos” e irracionales, obstáculos al desarrollo.

Sin embargo, con una nueva perspectiva sobre la legitimidad de los saberes de los pueblos originarios, varios etnógrafos comenzaron a estudiar la persistencia de las prácticas y de los saberes comunitarios ligados con la “sagrada madre tierra” en las sociedades indígenas que han sobrevivido hasta la actualidad<sup>2</sup>; conocimiento elaborado durante siglos como resultado de trayectorias compartidas y que constituye parte importante de la memoria

<sup>2</sup> Ver por ejemplo: Gómez Muñoz, Maritza (2009); Leff, Enrique (2000); Leff, Enrique; Arturo Argueta; Eckart Boege y Carls Porto Gonçalves, (2005); Toledo, Victor (1994). Numerosos trabajos publicados en la Revista Trimestral Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable intentan recuperar una visión originaria sobre el medio ambiente.

colectiva (Gómez Muñoz 2009).

Muchos de estos enfoques tienen en común la preocupación por el rescate de los conocimientos tradicionales y sus manejos de los recursos naturales y consideran que ellos podrían representar un importante papel en la generación de nuevas tecnologías que resulten eficientes, sostenibles y apropiadas para una agricultura sustentable, destacándose, por ejemplo, las estrategias para el uso de los recursos naturales que se basan sobre el uso múltiple de los ecosistemas (Leff y otros 2005).

Desde esta nueva perspectiva por ejemplo, los sistemas de explotación de recursos de las comunidades indígenas, lejos de ocasionar la degradación del medio ambiente y la destrucción de sus recursos, que sí son causados por el proceso de crecimiento y globalización económica, plantean estrategias alternativas para el desarrollo sustentable.

Los trabajos realizados por numerosos etnógrafos en varios países de Latinoamérica argumentan que la organización cultural de muchas etnias y pueblos originarios de la región, permitió que se desarrollaran prácticas alternativas para el manejo integrado y sustentable de los recursos naturales arraigadas en sistemas de relaciones sociales y ecológicas de producción distintas de la lógica capitalista. Así, frente al dominio de la racionalidad econó-

mica en el proceso de globalización, estas comunidades se rigen por principios más cercanos a una "cultura ecológica", que movilizan y guían los procesos sociales hacia el desarrollo sustentable (Leff y otros 2005).

Estas estrategias están basadas sobre la simbolización cultural del ambiente que es propia de estas comunidades, caracterizada por una percepción holística de los recursos en la que las creencias religiosas y los significados sociales son parte integral de la naturaleza. Por esta misma razón ellas consideran elementos frecuentemente olvidados por otros modelos de explotación, como por ejemplo, el respeto por la diversidad cultural, los derechos de las comunidades sobre sus territorios y espacios étnicos, la autogestión de los recursos productivos, las reglas sociales de acceso y uso del territorio, los patrones de producción y consumo de recursos basados sobre el uso múltiple y sustentable de los ecosistemas, la taxonomía *folk* y el conocimiento local de cada ecosistema (Leff 2000).

En la actualidad la cultura está siendo revalorizada como un "recurso para el desarrollo sustentable" y desde esta perspectiva, el legado cultural de los pueblos indígenas es concebido como una parte fundamental de su patrimonio, que ha guiado las relaciones de éstos con su entorno natural, y ha permitido la coevolución de



naturaleza y la cultura a través del tiempo.<sup>3</sup>

Históricamente, con perspectivas diferentes a las planteadas en el presente trabajo, muchos han sido los antropólogos que han estudiado la cultura como parte de un complejo sistema de adaptación ecológica, enfatizando el valor adaptativo de prácticas como el infanticidio, el aborto, la guerra, la brujería y la división sexual del trabajo; todas definidas como mecanismos de control del medio ambiente y reguladores de la población.<sup>4</sup> Aunque han recibido muchas críticas, debemos considerar que los estudiosos defensores de esta perspectiva, no necesariamente afirman que tales prácticas surjan como respuestas culturales específicas a exigencias del medio ambiente, cayendo en posturas teñidas de un fuerte determinismo ambiental. Consideran que cualesquiera fueren sus características, y siendo consecuencia de la naturaleza multifacética de las sociedades humanas, la cultura está igualmente

sujeta a selección natural. Para ellos, el hombre es, aunque con características especiales, un animal, sujeto a las mismas leyes evolutivas que otros organismos y por lo tanto, el medio ambiente en aquellos lugares donde el ser humano ha convivido durante milenios con un tipo particular de ecosistema, debe haber influenciado sobre el desarrollo ulterior y las características finales de su herramienta adaptativa más desarrollada, es decir, la cultura (Meggers 1999 [1976]).

Asimismo muchos de estos estudios se han centrado sobre el valor adaptativo de las prácticas de subsistencia -como la variación de las técnicas nativas de recolección, caza y pesca; las características de la agricultura itinerante de tala, quema y siembra; y los procesos de almacenamiento y consumo de alimentos, entre otros- enfatizando la importancia de considerar su durabilidad a largo plazo en ambientes caracterizados por un delicado equilibrio ecológico, como medidor del éxito a-

<sup>3</sup> Con el empleo del término coevolución queremos decir que las comunidades han vivido en los mismos entornos naturales durante milenios, y ello les ha permitido adaptarse a éstos desarrollando modelos de explotación sostenibles a largo plazo. Para trabajos que revalorizan las prácticas culturales en relación al cuidado y preservación del medio ambiente ver por ejemplo las actas del Congreso Ibero-americano de Educação Ambiental, (2007) en: *Perspectivas da educação ambiental na região ibero-americana: conferências do V Congresso Ibero-americano de Educação Ambiental, Associação Projeto Roda Viva. Rio de Janeiro.*

<sup>4</sup> Ejemplos clásicos de este tipo de perspectivas en antropología son los estudios de Roy Rappaport entre los Tsembaga, y los de Betty Meggers y Philippe Descola en Amazonia. Para un resumen de estas perspectivas ver: Harris, Marvin, Et.Al. 1999. *Introducción a la Antropología General.* Madrid: Ed. Alianza/Serie Manuales, 630-632. Ver también: Meggers, Betty Amazonia. 1999. *Hombre y cultura en un paraíso ilusorio.* Buenos Aires: Ed. Siglo XXI, 4a. ed.

daptativo (Meggers 1999 [1976]).

No es la intención de este trabajo debatir dichas perspectivas, lo que nos interesa es poder incorporar a la discusión algunos elementos de referencia que permitan visualizar mejor la perspectiva de las sociedades originarias respecto del medio ambiente en que vivían y las maneras de intervenir en él. A partir de allí, intentaremos argumentar que es posible y deseable recuperar elementos de la “visión originaria” del medio ambiente e incorporarlos al saber existente profundizando procesos de diálogo entre saberes y coproducción de conocimientos interculturales que nos permitan avanzar hacia sociedades sustentables.

### **El aporte de la cosmovisión indígena al saber ambiental**

A partir del análisis de la interacción existente entre cosmovisión, economía y ambiente pretende-

mos comprender el paradigma de los pueblos originarios para posteriormente analizar la modalidad de aprendizaje social y construcción del conocimiento característico de estas culturas.

Es interesante notar que la concepción del medio ambiente de los pueblos originarios estaba mediada en alto grado por aspectos religiosos, lo que ocasionaba que la utilización de los recursos estuviera sujeta a regulación mediante sanciones religiosas y esto, a su vez, colaboraba en el mantenimiento de una economía cuyo desarrollo era sustentable en el largo plazo.<sup>5</sup>

Por ejemplo, los pueblos del NOA participan del culto a la madre tierra o Pachamama, al igual que los indígenas de los actuales Perú y Bolivia.<sup>6</sup> La Pachamama representa la madre de todos los seres, y en los rituales en su honor se le ruega por la fertilidad de los campos, el buen viaje del peregrino, el buen parto de las mujeres y la felicidad de

<sup>5</sup> Existen muchos ejemplos en la literatura antropológica acerca del rol regulador de la religión sobre la explotación del medio ambiente en sociedades precapitalistas. El más común es aquel en que ocurren ciertos tabúes dietéticos, considerados obligaciones sagradas, que ayudan a mantener el equilibrio ambiental entre especies (Harris, Marvin, et al., 1999: 630-632).

<sup>6</sup> Estas creencias están aun presentes en los descendientes actuales de estos pueblos y tienen gran profundidad en el tiempo. De hecho, cuando las fuentes sobreviven, es posible rastrearlas incluso hasta épocas cercanas al primer contacto con los españoles. Sabemos por ejemplo que, ya en la época colonial temprana, el manejo que los pueblos andinos hacían de sus fuentes metalíferas difería enormemente del trato mercantilista que impusieron los españoles. Los nativos americanos consideraban que las minas estaban protegidas por espíritus y seres míticos, como el Otorongo y el Tío, a quienes se debía pedir permiso para introducirse en las entrañas de la madre tierra y extraer el mineral de plata (Bouysse-Cassagne 2004 y 2005).

todas las empresas (Martínez Sarasola 1992).

Los Guaraníes y otros pueblos agricultores, como Mapuches y Huarpes tienen también el concepto de una madre tierra protectora, aunque otorgan diferentes nombres a dicha entidad (Martínez Sarasola 1992). Este fenómeno ha llevado a algunos antropólogos a plantear la idea de que en las sociedades con economías agrícolas la identidad de la persona se arraiga y se prolonga en la tierra, exaltando la armonía con la “madre naturaleza” y sus fenómenos (Gómez Muñoz 2009). En ellas se cultiva para alimentar el cuerpo y el espíritu y la convivencia entre el hombre y la tierra expresa, a través de valores de cuidado y respeto, un fuerte vínculo afectivo (Gómez Muñoz 2009).

Los Selk'nam y los Tehuelches, de economía cazadora-recolectora, asocian la tierra con los linajes y sus respectivos seres míticos (Gusinde 1990; Chapman 1986 y Hernández 1992).

Aun cuando cada una de estas sociedades tuvo una cosmovisión particular respecto del ambiente en que habitaron, en todas ellas el cuidado de los bienes naturales y comunales ocupa un importante lugar dentro de los valores indígenas.

El hecho de que estas comunidades tuvieran economías de subsistencia y de que su producción se basara más sobre el prin-

cipio de la diversidad de recursos que en la especialización, daba lugar a una multidimensionalidad de actividades humanas que permitían obtener una gran variedad de productos de cada ecosistema, sin alterarlo en gran medida y logrando una sustentabilidad en el largo plazo.

Existen muchos estudios que acuerdan que en el Noroeste se incorporó el modelo de complementariedad ecológica -estudiado por primera vez por John Murra, para la sierra central peruana- que habría sido traído por los incas en tiempos prehispánicos. El mismo estipulaba que todas las poblaciones del imperio tuvieran acceso a colonias multiétnicas, donde se explotaba una gran diversidad de recursos, los que luego eran llevados a la comunidad de origen, garantizando el acceso de toda la población a los bienes básicos. Dicha estrategia permitió optimizar la oferta ecológica de diversas geografías, el uso estacional de los espacios productivos y de la fuerza de trabajo, el manejo de los ciclos y pisos ecológicos, así como la fertilidad de la tierra y los tiempos y procesos de regeneración de los recursos, integrando la producción local al espacio territorial a través del intercambio intercomunal de excedentes económicos.

Muchos análisis ponen de relieve los procesos mediante los cuales las diferentes culturas de la región internalizaron las potencialidades ecológicas de sus territo-



Pareja, de Juan de Dios Mena  
Curupí, 31 x 17 x 14 cm

rios en sus formas de organización productiva para el uso sustentable de la tierra y de los recursos naturales.

Un ejemplo característico de esta internalización es la agricultura de roza y quema, un sistema sustentable en el largo plazo, altamente adaptado a las condiciones de la floresta tropical.

Este tipo de agricultura fue practicado por las poblaciones de lengua guaraní de la región mesopotámica.

La selva misionera es un ambiente de delicado equilibrio ecológico, caracterizado por temperaturas altas, lluvias abundantes (que se dan bajo la forma de chaparrones tropicales y crean un potencial enorme para la lixiviación y la erosión), suelos maduros, ácidos, compuestos principalmente de arena y arcilla, y con escasa materia orgánica, lo que favorece su laterización (Meggers 1999 [1976]).<sup>7</sup> Por todas estas razones, cuando se quita por completo la vegetación, el suelo

queda expuesto a toda la fuerza del clima.<sup>8</sup>

En la mayoría de las selvas de tierras bajas tropicales los indígenas utilizaban un sistema de cultivo donde se realizan desmontes temporales y que se conoce con el nombre de agricultura de roza y quema o agricultura nómada, términos que describen dos de sus características principales: que se corta y se quema la vegetación antes de sembrar y que el agricultor se traslada a un nuevo desmonte después de obtener dos o tres cosechas.

Mientras que para muchos observadores de las zonas templadas este sistema parece implicar desperdicio de trabajo y destrucción de la selva, muchos estudios recientes consideran que el mismo da cuenta de un proceso de adaptación de las poblaciones locales a su ambiente. En efecto, este tipo de agricultura imita muchas de las características de la vegetación selvática en varios aspectos importantes: la mezcla de cultivos con diferentes requeri-

<sup>7</sup> Dado que la acumulación de humus solo ocurre cuando la temperatura del suelo permanece debajo de los 25C°, si la temperatura se eleva, la actividad bacteriana aumenta hasta el grado en que la velocidad de descomposición del humus excede a la de su formación.

<sup>8</sup> En estos ambientes de delicado equilibrio, el follaje ininterrumpido y siempre verde posee múltiples funciones que contrarrestan los efectos erosivos del clima. En ellos, la vegetación se caracteriza por una abundante proliferación de especies vegetales, una reducida concentración de individuos de la misma especie por unidad de área, y la consecuente yuxtaposición de plantas con requerimientos diferentes en un mismo espacio. De esta manera, la extensa capa vegetal permite al suelo captar y almacenar todos los nutrientes, protegerse de la erosión y la radiación solar, acumular una pequeña cantidad de humus y completar el ciclo del nitrógeno; a la vez que asegura la utilización máxima de los nutrientes disponibles.

mientos nutricionales (que disminuye la competencia por un elemento determinado y permite la utilización máxima de la gama de nutrientes disponibles), el control natural de las plagas (gracias a la ausencia de grandes cultivos uniformes), la alternancia de cosechas (que reduce al mínimo el tiempo en que la superficie del suelo queda expuesta a los efectos nocivos de la radiación solar), la quema de la vegetación que se ha cortado (que devuelve al suelo algunos nutrientes).

Por todas estas razones los estudios recientes consideran que la agricultura nómada es un método especializado que no debe ser considerado ni primitivo ni incipiente sino más bien una técnica que ha evolucionado en respuesta a condiciones específicas, climatológicas y del suelo en las tierras bajas tropicales, permitiendo que, lejos de constituirse en un elemento perturbador de su medio ambiente, el ser humano lograra una adaptación a éste, en contraposición con técnicas occidentales de cultivo intensivo, que resultan destructivas y poco sustentables.

Al hablar de complementariedad ecológica o agricultura de roza y quema no es nuestra intención defender que se adopte tal o cual medida concreta de la práctica agrícola, sino recalcar el rol de la cultura como un recurso para el desarrollo sustentable. En este sentido, nos parece que el legado

cultural de los pueblos indígenas (o de otros sectores subalternos) puede ser concebido como una parte fundamental del patrimonio, que nos permite entender las relaciones de éstos con su entorno natural y permite desarrollar prácticas alternativas para el manejo integrado y sustentable de los recursos naturales, arraigadas en sistemas de relaciones sociales y ecológicas de producción distintas.

### **Coproducción de conocimientos y procesos de desarrollo endógeno**

Como ya hemos mencionado, durante muchos años la cultura occidental y su régimen de economía capitalista, basados sobre la hegemonía de un saber globalizador -construido sobre una concepción de mundo que ve a la naturaleza como ente objetivo, separado del ser humano, predecible y manipulable- despreciaron, ignoraron, y consideraron a los saberes tradicionales como “prelógicos” e irracionales y como obstáculos al desarrollo.

Sin embargo, a partir de la crisis socioambiental global, están emergiendo nuevas críticas locales a los modelos hegemónicos, que permiten la recuperación del conocimiento tradicional, que había sido descalificado como no competente o insuficientemente elaborado (Leff 2000).

Recientemente, muchos científi-

cos comenzaron a estudiar la construcción y persistencia de los saberes tradicionales, reconociendo en ellos la sabiduría de la gente común para construir, por ejemplo, un “saber ambiental”, poniendo en primer plano el debate sobre la relación de la ciencia con otras formas de conocimiento.<sup>9</sup>

Lamentablemente, las posiciones más comunes van desde las que desconocen la necesidad del diálogo de saberes, las que tienen posiciones paternalistas, o utilitaristas, pasando incluso por las esencialistas que consideran al conocimiento local superior al occidental y, en consecuencia no debería ser influenciado por la cultura y la tecnología occidental. Por lo contrario, algunos autores destacan la importancia de mantener una visión intercultural, que reconozca a la ciencia como una forma de conocimiento entre otras. Desde este punto de vista el conocimiento es producto de una construcción social e histórica específica y el diálogo de saberes admite la inconclusión del conocimiento científico como base para un aprendizaje mutuo con otras formas de conocimiento (Rist 2005).

Estrictamente hablando, en todos los grupos sociales existen siempre procesos de aprendizaje y de construcción de conocien-

to nuevo, que permiten la introducción de innovaciones beneficiosas para el grupo. De hecho, si bien es común concebir a los grupos humanos como unidades sociales estáticas, reacias al cambio, conservadoras y poco dispuestas a adoptar elementos nuevos; esta visión es incorrecta y se encuentra muy lejos de la realidad. En verdad todas las sociedades se encuentran en interacción permanente con otros grupos y existen, como hemos visto, infinidad de situaciones en que las sociedades cambian e incorporan nuevas pautas y elementos.

Actualmente, se tienen diversas perspectivas acerca de este tipo de procesos de innovación, desde visiones transferencistas, que lo ven como el producto final del traspaso del conocimiento desde un sector a otro de la sociedad, hasta posiciones que defienden el aprendizaje como un proceso de construcción conjunta de los saberes por parte de diversos actores sociales implicados en el proceso. No es la intención de este trabajo discutir estas perspectivas, lo que nos interesa es poder vincular la necesidad de la coproducción de conocimientos para poder avanzar en procesos de desarrollo endógeno sustentables.

Algunos investigadores definen el desarrollo endógeno como “...el

<sup>9</sup> Sobre publicaciones que intentan recuperar la concepción de los pueblos originarios ver, por ejemplo, la diversidad de trabajos publicados en la Revista Trimestral Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable

ejercicio de la capacidad social de un pueblo para construir su futuro, aprovechando para ello las enseñanzas de su experiencia histórica y los recursos reales y potenciales de su cultura, de acuerdo con un proyecto que se define según sus propios valores y aspiraciones...” (Bonfil Batalla 1982: 13).

En esta idea es fundamental la capacidad social de decisión sobre los recursos culturales, es decir sobre todos aquellos componentes de una cultura que deben ponerse en juego para identificar las necesidades, los problemas y las aspiraciones de la propia sociedad, e intentar satisfacerlas, resolverlas y cumplirlas.

Los recursos son todos los elementos de una cultura que resulta necesario poner en juego para formular y realizar un propósito social compartido. Hay recursos materiales, de organización, intelectuales, simbólicos y emotivos. Sin embargo, lo fundamental es la capacidad de decisión y la autonomía; es decir, la capacidad de los grupos sociales para optar libremente entre diversas alternativas.

Por ello, cualquier proceso de desarrollo endógeno consistirá en el incremento de la capacidad de decisión de los grupos sociales, tanto sobre sus propios recursos como sobre los ajenos, de los que puedan apropiarse porque les resultan necesarios e importantes.

Desde esta perspectiva, desarrollo endógeno no debe ser visualizado como algo estático y que rechace lo externo. Por lo contrario, “lo endógeno debe ‘digerir’ lo que viene de afuera, mediante la adaptación a su lógica etnoecológica y sociocultural de funcionamiento. O sea, lo externo pasa a incorporarse a lo endógeno cuando tal asimilación respeta la identidad local y, como parte de ella, la autodefinición de calidad de vida. Solamente cuando lo externo no arremete contra las identidades locales es que se produce tal forma de asimilación” (Sevilla Guzmán 2001).

El desarrollo endógeno tiene como fundamentos la determinación local de las opciones de desarrollo; el control local del proceso de desarrollo; la distribución y retención de los beneficios; el respeto a la cultura y los valores locales; la utilización y potenciación de los recursos locales; el énfasis en el conocimiento y el trabajo local, y la revalorización de los patrones de distribución y consumo. En síntesis, pretende partir de los elementos locales internos que, combinados en un modelo coherente, se articulen con los elementos externos para consolidar y fortalecer los procesos locales.

Según esta línea de pensamiento, creemos que es posible avanzar en la construcción de una visión intercultural de generación del conocimiento, la que a su vez favorecerá el desarrollo. Sin



embargo, es necesario tener en cuenta algunas limitantes de dicha construcción, a saber:

\*Que no es posible basar esta interrelación sobre la neutralidad de valores: Es imposible establecer una relación "objetiva" en el sentido científico para relacionar diferentes formas de conocimiento. Esta relación sí se puede establecer desde la dimensión ética, para que sea ésta la que constituya el fundamento sobre el cual se pueda definir la relación ciencia/ otras formas de conocimiento. De este modo se puede tender un puente epistemológico que favorece la comunicación con las comunidades extracientíficas, ya que también ellas representan un conjunto articulado de conocimientos prácticos, normativos e interpretativos.

\*Que una postura intercultural implica reconocer el carácter inconcluso de las ciencias. El diálogo de saberes es parte de un proceso de interacción en condiciones de igualdad y respeto mutuo que busca la integración cooperativa y solidaria teniendo en cuenta las articulaciones internas entre conocimientos prácticos, normativos e interpretativos que caracterizan las diferentes formas de conocimiento.

\* Que es necesario reconocer que, debido a la interdependencia creciente entre las diferentes formas de conocimiento, prácticamente todas ellas muestran rasgos de influencia mutua. Por ello

es preciso disponer de dispositivos abiertos y amplios capaces de captar las múltiples opciones de combinación y recombinación que se dan entre las formas de conocimiento que guían la interacción social. Esto es, establecer una epistemología que ni rechace ni santifique por principio las ciencias, sino que busque como transformar los actuales procesos de coproducción de conocimientos en los espacios comunitarios y públicos de modo que su articulación con las aspiraciones y proyectos de los pueblos indígenas, campesinos y de los movimientos sociales esté garantizado a lo largo de todo el proceso de investigación (Costa Gómez 2005).

Al mismo tiempo, debemos tener en cuenta que, para que ocurra cualquier adopción (sea de un conocimiento o de una pauta) necesita ciertas condiciones que no son inherentes a una época o situación específica sino que merecen ser consideradas en cualquier situación de contacto entre grupos heterogéneos, y siguen teniendo vigencia en la actualidad. De acuerdo con Palermo (2000), podemos decir que la primera condición es la incorporación autónoma de las novedades; la resistencia, generalmente, sucede a toda imposición violenta de las nuevas prácticas. El segundo requisito es la utilidad. Por ejemplo, los guaraníes de las misiones rechazaban el arado porque la selva daba menos resultados que el aparen-

temente más rudimentario sistema de quemar la vegetación y sembrar entre sus cenizas con palo cavador. Finalmente, la última condición alude al hecho de que es muy importante que cualquier “novedad” no choque con valores fundamentales del grupo, es decir, que no debe contradecir la cosmovisión o los valores éticos de las personas.

### **Hacia el diálogo de saberes**

En el presente trabajo abordamos entre otros aspectos el análisis de fenómenos como el cambio cultural en las sociedades originarias; la interacción entre la cosmovisión indígena y sus conceptos de economía y ambiente; la revisión de sus prácticas de explotación y cultivo y el concepto indígena de sustentabilidad; la identificación de actores vinculados con la construcción y distribución del conocimiento colectivo y la caracterización de la naturaleza de sus procesos de aprendizaje.

A modo de síntesis, podemos observar que las culturas originarias desarrollaron una matriz sociocultural ecocéntrica donde el ser humano es un elemento más entre todo lo creado y está en el mismo nivel que los animales y las plantas. La cosmovisión holística desarrolla e integra una cultura y religiosidad que aspira a preservar el equilibrio en la naturaleza y la convivencia ordenada de todas las fuerzas que integran el territo-

rio para que sea posible su conservación. El hombre es el responsable de mantener ese equilibrio (Colombres 2004).

En este tipo de sociedades la relación histórica del hombre con los recursos naturales puede ser definida como sociedades de base energética solar o sociedades orgánicas, e identificadas también como una forma de manejo de los recursos naturales de naturaleza medioambiental denominado modo de uso agrario o secundario (Toledo 1994).

De allí, entonces que en la cosmovisión indígena la tierra no es sólo un medio extractivo, ni siquiera simplemente el espacio primordial para la agricultura o la caza, sino que más bien es el lugar donde habita la memoria mítica, el ethos y la identidad del grupo. Es ésta cosmovisión y el conocimiento que los rodea, los que revelan su ancestral apropiación sustentable de la naturaleza.

También rescatamos la idea de innovación en el proceso de construcción del conocimiento “originario”, regido fundamentalmente por los conceptos de autonomía, utilidad y preservación de los valores éticos y comunitarios.

Así vinculamos en el pensamiento indígena, la capacidad de innovar con la preservación de su capacidad social de decidir sobre la utilización de los recursos naturales sin afectar sus valores y cosmovisión. Es en ese sentido que

recuperamos la idea de *endogeneidad* como central en el proceso *innovativo* indígena.

El aprendizaje social y el sentido ético estaban entrelazados. Se aprendía realizando el cultivo de la tierra, que significaba realizar al mismo tiempo el cuerpo y el espíritu. Los planos físicos y espirituales se unían así en la acción concreta. Por eso la pedagogía comunitaria indígena se sustenta sobre la experiencia vital integrando cuerpo y espíritu, que se realiza estrechamente ligada con la acción y a la práctica.

El sentido comunitario y la circulación social del conocimiento es otro de los elementos que rescatamos de la modalidad de construcción de conocimiento originaria. En las comunidades existían personas poseedoras de conocimientos especiales junto con una modalidad de transferencia oral y de selección y formación de aprendices para garantizar la continuidad del conocimiento. Sin embargo, lo central es que el uso del conocimiento es colectivo y sus beneficios son apropiables por toda la comunidad.

En el debate actual en nuestro país relacionado con la crisis ambiental, el conocimiento de la cosmovisión y cultura indígenas, sus modalidades de generación y circulación de conocimiento que han probado históricamente su sustentabilidad en lo que respecta al manejo de los recursos natura-

les, constituyen valiosos aportes para desarrollar y profundizar propuestas de acción que tomen a la interculturalidad como elemento central y se basen sobre enfoques participativos de coproducción de conocimientos agroecológicos.

En la actualidad, la crisis socio-ambiental nos desafía y

Abre una reflexión sobre la naturaleza del ser, del saber y del conocer, sobre la hibridación de conocimientos en la interdisciplinariedad y la transdisciplinariedad; sobre el diálogo de saberes y la inserción de la subjetividad, los valores y los intereses de la toma de decisiones y en las estrategias de apropiación de la naturaleza. (Leff 2000:13).

También cuestiona las formas en que los valores intermedian el conocimiento del mundo, abriendo un espacio para el encuentro entre lo racional y lo moral, entre la racionalidad formal y la racionalidad sustantiva. Aprender a aprender la actual complejidad social y ambiental implica una nueva comprensión del mundo que incorpore los conocimientos y saberes arraigados en cosmologías, mitologías, ideologías, teorías y saberes prácticos que están en los cimientos de las civilizaciones originarias.

Frente a la actual necesidad de recreación de nuevos paradigmas interculturales de generación y distribución del conocimiento que contemplen la sustentabilidad como preocupación central, la forma de conocimiento de los pueblos

originarios ligado con la cosmovisión indígena, aporta elementos de relevancia al momento de avanzar hacia el desarrollo de modelos de agricultura y sociedades sustentables en nuestros territorios.

## Bibliografía

- Bonfil Batalla, Guillermo (1982). "El Etnodesarrollo: sus premisas jurídicas, políticas y de organización", en: *América Latina: Etnodesarrollo y etnocidio*. San José de Costa Rica, FLACSO.
- Bouysson-Cassagne, Thérèse (2004). "El sol de adentro: wakas y santos en las minas de Charcas y en el Lago Titicaca (Siglos XV a XVII)". *Boletín de Arqueología* 8:59-97. PUCP.
- Bouysson-Cassagne, Thérèse (2005). "Las minas, las divinidades prehispánicas y los santos cristianos." *Actas del VI Congreso Internacional de Etnohistoria*. Buenos Aires.
- Chapman, Ann (1986). *Los Sel'knam. La vida de los onas*. 3ª ed. Buenos Aires: Emecé.
- Clastres, Hélène (1989). *La Tierra sin Mal. El profetismo tufi-guaraní*. Buenos Aires: Colihue.
- Colombres, Adolfo (2004). *América como civilización emergente*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Associação Projeto Roda Viva (2007). "Congresso Ibero-americano de Educação Ambiental. Perspectivas da educação ambiental na região ibero-americana: conferências do V Congresso Ibero-americano de Educação Ambiental." Rio de Janeiro.
- Costa Gómez, Joan Carlos (2005). "Bases Epistemológicas da Agroecología". *Agroecología, Principios e Técnicas para uma Agricultura Orgânica Sustentável*. Informação Tecnológica, EMBRAPA, Brasília DF.
- Foucault, Michell (1996). "Primera Lección. 7 de Enero de 1976. Genealogía, Erudición y Saberes Sujetos". Pp. 17-25. *Genealogía del Racismo*, de Michell Foucault, Buenos Aires: Altamira.
- Geymonat, Ludovico (1998). *Historia de la Filosofía y de la Ciencia*. Barcelona: Crítica.
- Gómez Muñoz, Maritza (2009). "Saber Indígena y medio ambiente. Experiencias de aprendizaje comunitario". Pp. 253-291, en *La complejidad Ambiental*. Coord: E. Leff, México, Ed. Siglo XXI, en coedición con Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, UNAM; y el Programa de Naciones Unidas para el Medio Ambiente (PNUMA).
- Gusinde, Martín (1990). *Los indios de Tierra del Fuego: los selk'nam*. Vol. 1. Buenos Aires, Centro Argentino de Etnología Americana.

- Harris, Marvin (1999). *Introducción a la Antropología General*. Madrid: Alianza.
- Hernández, Isabel (1992). *Los Indios de Argentina*. Madrid: Ed. MAPFRE.
- Klimovsky, Gregorio (2005). *Las Desventuras del Conocimiento Científico. Una introducción a la epistemología*. Buenos Aires: AZ.
- Leff, Enrique (2000). *Epistemología Ambiental*. San Pablo: Cortéz,
- Leff, Enrique; Arturo Argueta; Eckart Boege y Carls Porto Gonçalves (2005). "Más allá del desarrollo sostenible: La construcción de una racionalidad ambiental para la sustentabilidad: una visión desde América Latina". En: *Revista Trimestral Latinoamericana y Caribeña de Desarrollo Sustentable*. 9, Vol. 3. Publicación electrónica obtenida el 15, 2010 [http://www.revistafuturos.info/indices/indice\\_20\\_home.htm](http://www.revistafuturos.info/indices/indice_20_home.htm)
- Magrassi, Guillermo, Alejandro Frigerio y María Maya (1982). *Cultura y Civilización*. Buenos Aires: Búsqueda,
- Martínez Sarasola, Carlos (1992). *Nuestros Paisanos los Indios. Vida, historia y destino de las comunidades indígenas en la Argentina*, Buenos Aires: EMECÉ.
- Meggers, Betty (1999). *Amazonia. Hombre y cultura en un paraíso ilusorio*. 4ª ed. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Palermo, Miguel Angel. 2000. "A través de la frontera. Economía y sociedad indígena desde el tiempo colonial hasta el siglo XIX". Pp. 343-380, en *Nueva Historia Argentina, Los pueblos originarios y la conquista*, editado M. Tarragó. Tomo I, capítulo I. Buenos Aires: Sudamericana.
- Rist, Stephan (2005). "Ciencia, Transdisciplinariedad y Saber de los Pueblos Indígenas". *Revista de Agricultura, Ciencias Agrícolas, Pecuarias, Forestales y Veterinarias de la Universidad Mayor de San Martín* (UMSS). Año 57.
- Sevilla Guzmán, Eduardo (2001). "Uma estratégia de sustentabilidade a partir da Agroecologia." *Agroecologia e Desenvolvimento Rural Sustentable* Vol. 2, 1. EMATER/RS.
- Toledo, Víctor (1994). *La apropiación campesina de la naturaleza: un análisis etnoecológico*. México (Mimeo).

# Conciencia de clase, lucha y política de los trabajadores del Subterráneo de Buenos Aires

*Jorge Cresto\**

Una de las formas más interesantes de desentrañar el perfil de un determinado grupo social es avanzar en el conocimiento de la conciencia de clase presente en el mismo. Esta es una tarea sumamente compleja que excede los objetivos y posibilidades de este artículo. Sin embargo, con los registros que el autor tuvo a disposición, es posible realizar una aproximación a la temática.

El término conciencia de clase ha sido sumamente empleado en las ciencias sociales, especialmente en los trabajos inscriptos en la tradición marxista. Sin embargo, en pocas ocasiones se detalla el significado que se le otorga al mismo. El autor entiende por conciencia de clase el conocimiento que los individuos o una serie de ellos poseen acerca del lugar que ocupan en una estructura social. Empíricamente, la conciencia de clase atraviesa por diversas gradaciones que hay que desentrañar en cada caso. Sin embargo, el proceso es de menos a más conocimiento en la dimensión arriba mencionada.

El autor realiza una aproximación a la conciencia de clase de los trabajadores del Subterráneo de Buenos Aires a través de los resultados de la encuesta efectuada en ese territorio hacia octubre de 2006 y analiza cómo se posicionaron los trabajadores del Subterráneo respecto de otras personificaciones sociales.

---

\* Sociólogo (UBA) y Doctor en Ciencias Sociales (UBA), becario postdoctoral CONICET, con base en el Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires y docente, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires.

## Introducción

En el nuevo contexto social surgido tras la crisis de 2001, de recuperación política y económica, los trabajadores asalariados de la Argentina recobraron el dinamismo que históricamente los caracterizó.<sup>1</sup> En este marco, los trabajadores del Subterráneo de Buenos Aires se configuraron como uno de los colectivos laborales más activos de este proceso de “revitalización” sindical.

En tal sentido, sobre la base de numerosos e intensos conflictos mantenidos con la empresa concesionaria del servicio, Metrovías, estos trabajadores lograron transformar entre 2003 y 2006 las principales formas de explotación de la fuerza de trabajo instaladas en este ámbito laboral durante la década de los ‘90.<sup>2</sup> Así conquistaron en ese período entre otras cuestiones, la reducción de la jornada laboral en dos horas, numerosos incrementos salariales y la incorporación de los trabajadores subcontratados a la empresa concesionaria.

Al mismo tiempo en que luchaban por obtener mejores condicio-

nes salariales y laborales para sí, los trabajadores del Subterráneo se solidarizaron entre 2005 y 2007 con otras fracciones obreras en lucha a través de diversos medios, llegando incluso a realizar paros. En esta dirección, han acompañado las luchas de los trabajadores de líneas aéreas, de la salud y ferroviarios.

Por otra parte, conforme las luchas contra la concesionaria se prolongaron en el tiempo, una mayoría de estos trabajadores se distanció progresivamente de su sindicato, la Unión Tranviarios Automotor (UTA), a raíz de las diferencias existentes respecto de las formas de defender y ampliar sus derechos, hasta llegar a la ruptura definitiva con éste, en febrero de 2009, y a la construcción de un nuevo sindicato, la Asociación Gremial de Trabajadores del Subterráneo y Premetro (AGTSyP).

Todo esto les otorgó una importante presencia pública y los transformó en uno de los colectivos de trabajadores asalariados de referencia en la lucha sindical argentina poscrisis de 2001, particularmente para sectores gremia-

<sup>1</sup> El renovado dinamismo expresado por los trabajadores ocupados en este nuevo contexto puede constatarse a través de los valores que han registrado al menos dos indicadores: la conflictividad laboral y la negociación colectiva.

<sup>2</sup> La empresa Metrovías, concesionaria del servicio de Subtes desde enero de 1994, desarrolló desde el inicio mismo de la concesión una ofensiva destinada a maximizar los grados de explotación de la fuerza de trabajo en el Subterráneo de Buenos Aires. Los principales elementos de esta ofensiva fueron: extensión de la jornada de trabajo de seis a ocho horas, intensificación del ritmo de trabajo, reducción y congelamiento salarial, rotación geográfica de trabajadores en las distintas líneas que componen esta red de transporte y subcontratación de fuerza de trabajo (Cresto, 2010).

les y políticos ligados con una cultura de izquierda, llegando a postularse a esta experiencia como ejemplo de un “nuevo sindicalismo”.

Este proceso de luchas por cambiar las principales formas de explotación, así como también el proceso de escisión de la UTA y de conformación de la AGTSyP, estuvo impulsado por el cuerpo de delegados, el cual se configuró como la conducción indiscutida de los trabajadores del Subte, registrando un muy amplio apoyo de sus representados.

Ahora bien, una vez señalado esto, nos preguntamos: ¿Cuál era el perfil dominante entre los trabajadores del Subte en el momento en que expresaban el dinamismo señalado? ¿Sobre qué elementos se basaba el apoyo de la mayoría de los trabajadores a sus delegados?

Responder a estos interrogantes es el objetivo del presente trabajo. En tal dirección, usaremos una encuesta aplicada a 133 trabajadores del Subterráneo en octubre de 2006 por el Programa de Investigaciones sobre Cambio Social (PICasO), en el marco del Taller de Investigaciones sobre Cambio Social, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires. En la selección de la mues-

tra se respetaron las proporciones por sexo y sector de trabajo.<sup>3</sup>

### **Una aproximación a la conciencia de clase**

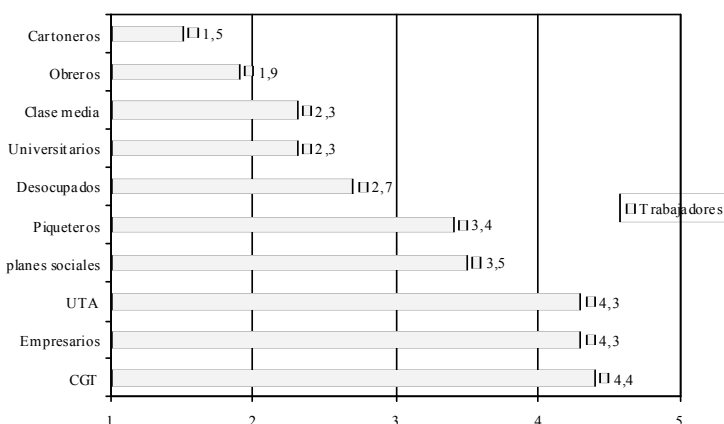
Una de las formas más interesantes de desentrañar el perfil de un determinado grupo social es avanzar en el conocimiento de la conciencia de clase presente en el mismo. Esta es una tarea sumamente compleja que excede los objetivos y posibilidades de este artículo. Sin embargo, con los registros que tenemos a disposición, es posible realizar una aproximación a la temática que resulte fecunda.

El término conciencia de clase ha sido sumamente empleado en las ciencias sociales, especialmente en los trabajos inscriptos en la tradición marxista. Sin embargo, en pocas ocasiones se detalla el significado que se le otorga al mismo. Nosotros entendemos por conciencia de clase al conocimiento que los individuos o una serie de ellos poseen acerca del lugar que ocupan en una estructura social. Empíricamente, la conciencia de clase atraviesa por diversas gradaciones que hay que desentrañar en cada caso. Sin embargo, el proceso es de menos a más conocimiento en la dimensión arriba mencionada.

<sup>3</sup> Hacia octubre de 2006, Metrovías contaba con 800 trabajadores pertenecientes al sector de Tráfico (conductores y guardas), 500 trabajadores en las boleterías (expedición de boletos), 400 empleados en los talleres (mantenimiento de material rodante) y 300 trabajadores en Instalaciones fijas (mantenimiento de estaciones y andenes). Es decir, tenía un plantel aproximado de 2.000 empleados.



**Gráfico N° 1.** Percepción promedio de cercanía y lejanía de los trabajadores del Subte respecto de otras personificaciones sociales



1-Muy cerca 2-Cerca 3-Ni cerca ni lejos 4-Lejos 5-Muy lejos

Fuente: Encuesta PiCaSo 2006.

Luego de señalar qué entendemos por conciencia de clase, realizamos una aproximación a la conciencia de clase de los trabajadores del Subterráneo de Buenos Aires a través de los resultados de la encuesta efectuada en ese territorio hacia octubre de 2006.

En esta dirección, analizaremos cómo se posicionaron los trabajadores del Subterráneo respecto de otras personificaciones sociales.

Para ello, hemos construido una serie de preguntas en las que solicitamos a nuestros encuestados que expresaran cuán cerca o cuán lejos se sentían respecto de la clase media, los obreros, los desocupados, los empresarios, la CGT, la UTA, los piqueteros, los estudiantes universitarios, los

beneficiarios de planes sociales y los cartoneros.

Los antagonismos y las solidaridades que establecían con otras personificaciones nos permiten explorar cómo se ubicaban en relación con otros grupos sociales. De esta manera, tendremos una aproximación a la conciencia de clase operante en este universo en el campo de la auto-percepción en el conjunto social. Creemos que de este modo no se agota el estudio de la conciencia de clase, pero sí que se realiza una aproximación a ella.

Los cartoneros y los obreros son las personificaciones sociales de quienes más cerca se ubicaron los trabajadores del Subterráneo. La totalidad de los mismos dijo sentirse cerca o muy cerca de

estos trabajadores que apelaron a la recolección de cartones para enfrentar su situación de desempleo, mientras que el 86,5% consideró sentirse cerca o muy cerca de los obreros.

Mayoritariamente, los trabajadores del Subte se ubicaron también cerca de la clase media y de los estudiantes universitarios.

El 68,4% de los trabajadores dijo sentirse entre muy cerca y cerca de la clase media y el 68,9% se expresó en este mismo sentido respecto de los estudiantes universitarios.

Cerca, pero próximos a la equidistancia, fueron ubicados los desocupados. Poco más de la mitad de nuestros encuestados (52,6%) se mostró cerca o muy cerca de los desocupados, pero el 15% dijo sentirse ni cerca ni lejos de los mismos y el 32,4% lejos o muy lejos.

Los piqueteros, el paradigma de los trabajadores desocupados organizados y en lucha por salir de la situación de desempleo y pobreza, y los beneficiarios de planes sociales fueron ubicados lejos.

En este sentido, el 56,4% expresó sentirse lejos o muy lejos de los piqueteros y el 25,6%, entre cerca y muy cerca.

Con respecto a los beneficiarios de planes sociales, el 59,1% de nuestros encuestados dijo sentirse lejos o muy lejos de los mis-

mos, mientras que el 25,6% señaló sentirse cerca o muy cerca.

Como fiel reflejo de la tensa relación que mantenían los trabajadores del Subte con su sindicato de acuerdo con las posiciones adoptadas por este frente a la empresa, el 85,7% señaló sentirse lejos o muy lejos de la UTA.

Los empresarios, los antagonistas principales en el orden social, fueron ubicados lejos. De hecho, el 90,1% de los trabajadores consideró sentirse lejos o muy lejos de los empresarios, mientras que el 7,6% se percibió ni cerca ni lejos.

Por último, la Confederación General del Trabajo (CGT) fue la personificación de la cual más se distanciaron: el 94% de estos trabajadores se percibió lejos y muy lejos de la misma.

El posicionamiento de los trabajadores del Subte respecto de las distintas personificaciones sociales nos permite pensar en una autopercepción social embrionaria en cuanto a la clase, es decir, corporativa.

Vemos que –en términos generales– tendían a sentirse próximos a los diversos actores que personificaban fuerza de trabajo y lejos de quienes en el ámbito productivo y social se posicionaban como sus antagonistas. Empero esta conciencia excluía a dos personificaciones de la fuerza de trabajo que transitoriamente ocupaban el lugar de ejército de reserva, como

eran los piqueteros y los beneficiarios de planes sociales.<sup>4</sup>

La conciencia social en esta dimensión no abarcaba de esta manera a la totalidad de la clase sino a una parte de la misma. Comprendía a una parte importante, trascendiéndose de esta manera el corporativismo más pleno, pero encontraba límites.

### **La participación en luchas colectivas y en organizaciones colectivas**

Los trabajadores del Subterráneo eran hacia 2006 una población con importantes niveles de participación en hechos de reclamos colectivos, tanto en lo que respecta a cuestiones laborales como de otro tipo.

En este sentido, nos encontramos con que el 82,7% de los trabajadores ha participado en reclamos colectivos.

Cuando nos detenemos en las formas de lucha instrumentadas, observamos que estos asalariados han formado parte de reclamos en los cuales se han implementado repertorios heterogéneos de confrontación, siendo la huelga la forma de lucha en que más han participado (71,4%), seguida por la marcha o acto (65,4%), el cacerolazo o apagón (41,4%), la ocupación, acampe o corte de calle, puente ruta o vía (37,6%) y otras (15%). De esta manera, vemos que la participación ha sido mucho mayor en formas de lucha indirectas que directas, es decir, en formas de lucha institucionalmente aceptadas, en detrimento de formas de lucha no avaladas por la institucionalidad dominante.

En contraposición con los datos relativos a la participación en acciones colectivas contenciosas, la participación de los trabajadores del Subte en espacios colecti-

<sup>4</sup> Los límites expresados por estos trabajadores pueden también rastrearse en el posicionamiento que tuvo la mayoría de los mismos respecto de la lucha de algunos sectores de trabajadores subcontratados, como ha sido el caso de los trabajadores de la empresa Compañía Metropolitana de Seguridad (CMS), quienes, en la dirección de ser incorporados al convenio de UTA-Metrovías, comenzaron en 2005 una serie de reclamos ante la concesionaria del servicio. En dicha ocasión, la mayoría de los trabajadores del Subte no se sintió convocada a acompañar esa lucha a diferencia de los delegados, quienes expresaron una actitud opuesta. Veamos el relato que sobre este hecho hizo un activista de la línea B: "(...) Y el más conflictivo fue la empresa Metropolitana. Cuando Tráfico gana las 6 horas, Metrovías fabrica la empresa de seguridad Metropolitana que es del grupo Roggio. Que eran, que nos tenían que controlar a nosotros. En los paros repartían volantes... Se organizan muy fuerte ellos. Y los compañeros decían: "¿cómo yo voy a salir a defender a este que no me dejaba entrar el día de paro? Cada vez que había paro estaban los de seguridad ahí y no te dejaban entrar, y repartían volantes a los pasajeros" (Entrevista realizada en octubre de 2006).

**Cuadro N° 1.** Porcentaje de trabajadores del Subte que ha participado de las siguientes formas de lucha (respuesta múltiple):

Formas de lucha	%
Huelga	71,4
Marcha o acto	65,4
Cacerolazo o apagón	41,4
Ocupación, acampe o corte de calle, puente, ruta o vía	37,6
Otras	15

Fuente: PICaSo 2006.

**Cuadro N° 2.** Porcentaje de trabajadores del Subte que participó de las siguientes organizaciones:

Tipo de organización	%
Organización barrial/asamblea barrial	14,2
Sindicato	19,5
Movimiento piquetero	3,0
Movimiento estudiantil	17,3
Partido político	18,0
Otro	7,5

Fuente: Encuesta PICaSo 2006.

vos de organización no era particularmente importante.<sup>5</sup>

En este sentido, un promedio de 14,2% de estos asalariados ha participado de algún tipo de organización colectiva; destacándose la participación en sindicatos (19,5%), partidos políticos (18%) y en el movimiento estudiantil (17,3%).

A pesar de los bajos grados de participación en organizaciones

colectivas observados hasta aquí, hacia 2006, la mitad de estos asalariados se encontraba afiliado a la UTA. De esta manera, en este territorio la afiliación sindical superaba los niveles de afiliación existentes en las empresas privadas del país, donde alcanzaba el 38% (Palomino, 2009).

Por otra parte, éste era un colectivo laboral con importantes grados de articulación entre sí que

<sup>5</sup> La participación de los trabajadores del Subte en organizaciones colectivas se encontraba en valores similares a los alcanzados por otras poblaciones. Así lo hemos comprobado en dos encuestas exploratorias realizadas en el marco del Taller de Investigaciones sobre Cambio Social, de la Carrera de Sociología (UBA), a cargo del profesor Juan Carlos Marín, sobre los trabajadores no docentes de distintas facultades la Universidad de Buenos Aires y sobre los mismos estudiantes del taller de investigación.

excedía las relaciones en el campo productivo, cuestión que se puede observar a partir del elevado porcentaje de trabajadores que realizaba actividades extralaborales con sus compañeros de trabajo. Hacia 2006, casi el 60% de los trabajadores del Subte reconoció realizar este tipo de actividades. Entre ellas, se destacaban las actividades deportivas o recreativas, realizadas por el 44,7%, y los cumpleaños u otras fiestas, compartidas por el 36,4%.

Este significativo grado de cohesión existente entre estos trabajadores era un elemento fundamental al momento de las confrontaciones en el plano económico, en la medida en que contribuía a la vinculación de los integrantes de la fuerza social.

## La cultura de lucha

En las distintas luchas que desarrollaron con posterioridad a la crisis de 2001, los trabajadores del Subte emplearon diversas formas de lucha. Sin embargo, sabemos que tendieron a participar más de acciones aceptadas institucional-

mente que de acciones directas, acciones que vulneraban los canales institucionales de procesamiento de la conflictividad.

A partir de estos datos, nos preguntamos: ¿existía en los trabajadores del Subte una cultura de lucha que estuviera en correspondencia con las formas de lucha desarrolladas, es decir, una cultura de lucha “ciudadana”?<sup>6</sup>

En la dirección de avanzar sobre esta cuestión en el plano teórico, los interrogamos acerca de cuáles eran los formatos que -en la lucha económica- tenían mayor legitimidad en su perspectiva.<sup>7</sup>

El quite de colaboración fue la forma de lucha que mayor legitimidad alcanzó. El 91,6% de los trabajadores consideró justa la apelación al mismo como medio de lucha económica.

El quite de colaboración fue seguido por el paro y el paro por tiempo indeterminado, dos métodos de lucha algo más radicales y disruptivos que el primero. Estos formatos fueron considerados legítimos por el 90,8% y el 75,8%, respectivamente.

<sup>6</sup> Cuando nos preguntamos sobre una cultura de lucha, nos estamos interrogando acerca de la existencia de un código de significaciones respecto de las formas de lucha consideradas como legítimas. Partimos para la construcción de esta definición de cultura de lucha de las concepciones semióticas de la cultura. En este sentido, entendemos por cultura al “conjunto interrelacionado de códigos de la significación, históricamente construidos, compartidos por un grupo social, que hacen posible, entre otros aspectos, la comunicación, la interacción y la identificación” (Margulis, 2009: 31). Siguiendo a esta corriente, entendemos que la cultura provee orientaciones para la acción.

<sup>7</sup> La pregunta realizada para cada formato de lucha fue: ¿considera justo que ante un reclamo salarial se recurra a...?

La toma de la empresa fue considerada como justa por el 48,9% de los trabajadores.

Por último, con un grado muy bajo de legitimidad, se encontró el sabotaje. Este fue estimado como justo por una porción minoritaria de los trabajadores (18,3%).

En tal sentido, si bien es cierto que formatos de lucha directos, como fue el caso de la toma de la empresa, tuvieron una muy importante aceptación, en su mayoría, los trabajadores del Subte poseían una cultura de lucha coherente con la legalidad vigente.

Ahora bien, una vez realizada esta aproximación a la cultura de lucha dominante en estos asalariados, nos preguntamos, ¿qué postura tenía frente a la propiedad privada?

Para avanzar en el desentrañamiento de esta cuestión, le preguntamos a nuestros encuestados: “¿Considera justo o injusto que trabajadores de una empresa que paga los salarios en tiempo y forma expulsen al patrón y se queden con la fábrica?”

Ante la pregunta, nos encontramos con que solamente el 17,4% de los trabajadores consideró justo expulsar al patrón y quedarse con la empresa, el 9,1% no contestó y el 73,5% lo consideró injusto.

Sin embargo, si la relación capital-trabajo se viera resentida de algún modo por responsabilidad del empresario, la legitimidad de

quedarse con la empresa subía significativamente y los valores que analizamos previamente se alteraban de modo radical.

Ante la pregunta sobre si consideraba justo o injusto que trabajadores de una empresa en quiebra la ocuparan con el objetivo de ponerla a producir, nos encontramos con que el 93,9% de los trabajadores respondió que entendía como justo este tipo de determinación, el 4,6%, injusto y el 1,5% no respondió.

Coherentemente con esta postura, mayoritariamente los trabajadores del Subte consideraron como positiva la experiencia de las empresas recuperadas, es decir, el caso de las empresas en crisis puestas a producir por sus trabajadores.

En este sentido, el 91,7% de los trabajadores del Subte dijo conocer esta experiencia y el 95,9% de los que dijeron conocerla la consideró como positiva.

Ahora bien, cuando les preguntamos cuál era el motivo principal por el cual consideraban a esta experiencia de manera positiva, nos encontramos con que el 83,3% priorizó que a través de la misma se recuperaba una fuente de trabajo y producción, mientras que un minoritario 16,7% valoró que se demostraba que se podía trabajar sin patrón.

Estos resultados nos permiten pensar en que la cultura de la propiedad privada se encontraba

**Cuadro N° 3.** Autodefinición política de los trabajadores del Subte

Autodefinición	%
Izquierda	30,0
Centro Izquierda	20,8
Centro	10,0
Centro Derecha	1,5
Derecha	3,1
No contesta	34,6
Total	100,0

Fuente: Encuesta PICaSo 2006.

muy extendida entre los trabajadores del Subte.

### La autodefinición política

Con respecto a la identificación política, nos encontramos con que un porcentaje importante de los trabajadores del Subte tendía a autodefinirse como de izquierda (30%) y centro izquierda (20,8%). De esta manera, la mitad de este colectivo laboral se definía políticamente como progresista. En contraposición, fueron muy pocos los que se definieron del centro hacia la derecha. En total, estos no alcanzaron al 15 por ciento.

Por otra parte, llama la atención

el elevado porcentaje de trabajadores que no eligieron ninguna de las opciones “clásicas” empleadas para definirse políticamente.

El peronismo ha sido probablemente el movimiento político más importante e influyente de la Argentina contemporánea. Desde su surgimiento, hacia mediados de la década de 1940, y hasta nuestros días, ha tenido una significativa ascendencia sobre amplios márgenes de la sociedad, especialmente sobre los asalariados.

En tal sentido, consideramos necesario preguntar a nuestra población de estudio cómo se posicionaban frente al mismo.

**Cuadro N° 4.** Posicionamiento de los trabajadores del Subte respecto del peronismo (en %)

Peronista	20,0
No peronista	42,3
Antiperonista	10,8
No contesta	26,9
Total	100,0

Fuente: Encuesta PICaSo 2006.

Nos encontramos con que el 20% de los trabajadores del Subte se autodenominaba peronista, mientras que el porcentaje más importante de los mismos se consideraba como no peronista (42,3%).

Si bien los peronistas eran un porcentaje no muy significativo en este colectivo, el 43,8% de los trabajadores consideró que Perón “fue el presidente que más hizo por el país”. Como era de esperarse, de los que se asumieron como peronistas, el 77% consideró a Perón como el presidente que más hizo por el país en su historia.

Sin embargo, volviendo a la totalidad de los casos encuestados, la segunda respuesta acerca del presidente que más hizo por el país fue ninguno (20,8%). Esto da cuenta de la existencia de una falta de referentes políticos entre estos trabajadores, lo que permite también empezar a entender los elevados niveles de no autodefinición política que observamos en el cuadro 6. Es cierto que muchos de ellos prefirieron no responder a este tipo de preguntas en su espacio laboral, pero también es cierto que muchos no se autodefinieron porque no estaban definidos políticamente.

La falta de referentes también se encontró, aunque con mayor intensidad, en el campo sindical. La principal respuesta a la pregunta “¿con qué referente sindical, de la actualidad o el pasado,

se siente más identificado?” fue ninguno (73,7%), seguido muy de lejos por los delegados de Metrovías, quienes fueron considerados como los referentes sindicales con los que se identificaba por el 6,8% de los trabajadores.

Esta falta de referentes sindicales y políticos en este conjunto de trabajadores con altos niveles de movilización y organización es, en nuestra hipótesis, una muestra de la crisis de las culturas políticas y sindicales existente en amplios sectores de los trabajadores del país.

### **La base social del cuerpo de delegados**

Hasta aquí hemos realizado una caracterización de los trabajadores del Subte en diversos ámbitos. Así, analizamos a estos trabajadores respecto de su participación en organizaciones colectivas y en hechos de reclamos colectivos, en cuanto a su autopercepción social, su cultura de lucha y de la propiedad privada y su autodefinición política.

A partir de una segunda encuesta, de características similares a la aplicada a los trabajadores, observamos que el perfil dominante entre los delegados tenía diferencias respecto del perfil dominante entre sus representados. En este sentido, el cuerpo de delegados de esos años estuvo conformado por una mayoría de delegados clasistas y combativos



dispuestos a establecer alianzas y a solidarizarse con diversas fracciones de trabajadores ocupados y desocupados y a emplear los más variados métodos de lucha en la dirección de conseguir sus objetivos.<sup>8</sup>

Más allá de estas diferencias, tal como señalamos previamente, el cuerpo de delegados se configuró como la conducción indiscutida del proceso de luchas iniciado en la década de 2000, alcanzando un significativo apoyo de los trabajadores del Subte en los distintos conflictos. Este apoyo puede también verificarse a partir de las sucesivas victorias que obtuvo esta camada de activistas en las elecciones de delegados desde septiembre de 2000.

A partir de las diferencias encontradas entre los delegados y los trabajadores y en la medida en

que el cuerpo de delegados ha alcanzado amplia legitimidad entre los trabajadores del Subterráneo y se ha convertido en el ámbito de dirección del proceso de luchas en el espacio de trabajo, nos preguntamos: ¿El apoyo de los trabajadores al cuerpo de delegados se sustentaba sobre una afinidad ideológica?

Con el objetivo de responder a estos interrogantes, hemos construido un índice que llamamos “Índice de clasismo y combatividad”. Este índice fue compuesto a su vez a partir de otros dos índices que hemos construido mediante el análisis factorial, a través del método de componentes principales: “Índice de identificación con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo” y el “Índice de actitud positiva a la acción directa”.<sup>9</sup> De esta manera,

<sup>8</sup> Según esta encuesta, la mayoría de los delegados del Subte presentaba el siguiente perfil: se autodefinían políticamente como de izquierda y como no peronistas, presentaban una autopercepción social de carácter clasista en la perspectiva de los trabajadores, registraban altos niveles de participación en organizaciones colectivas (organizaciones barriales, sindicatos, movimiento piquetero, movimiento estudiantil y partidos políticos, entre otros) y en hechos colectivos de reclamos, tanto adentro como afuera del espacio de trabajo, poseían una elevada experiencia de participación en diversas formas de lucha, tanto directas como indirectas, tenían una actitud positiva a la implementación de medidas de acción directa en la lucha económica y expresaban una actitud positiva a la vulneración de la propiedad privada. Esta encuesta fue realizada a 14 de los 21 integrantes del cuerpo de delegados del Subterráneo de Buenos Aires seleccionados al azar simple, en noviembre de 2006, por el Programa de Investigaciones sobre Cambio Social (PICaSo), Instituto de Investigaciones Gino Germani, Universidad de Buenos Aires.

<sup>9</sup> El “Índice de identificación con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo” fue construido –como señalamos– mediante el uso del análisis factorial. En el modelo pusimos en relación las 12 personificaciones sociales que previamente habíamos puesto en consideración de los trabajadores del Subte: cartoneros, obreros, piqueteros, empresarios, desocupados, Iglesia, CGT, UTA, clase media, universitarios, beneficiarios de planes sociales y partidos políticos. El primer factor que arrojó el modelo,

nuestra población de trabajadores quedó clasificada en tres categorías a partir de su identificación con las fracciones más pauperizadas de la fuerza de trabajo y de su actitud positiva en el plano teórico a la utilización de formas directas de lucha, como son la toma y el sabotaje.

Quienes revelaban una alta identificación con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo y una alta actitud positiva a la acción directa tenían un alto índice de clasismo y combatividad, quienes tenían una alta identificación con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo pero una baja actitud positiva a la acción directa y viceversa se encontraban en el medio y quienes tenían una baja identificación con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo y una baja actitud positiva a la acción directa tenían un bajo índice de clasismo y combatividad.

Una vez realizada esta aclara-

ción, nos preguntamos nuevamente: ¿Eran los sectores ideológicamente más parecidos a los delegados los que se sentían más próximos a éstos?

Vemos que sí, pero no únicamente. Los trabajadores que tenían un perfil ideológico parecido al de los delegados eran un porcentaje importante de quienes se posicionaban muy cerca y cerca de ellos. Pero, a su vez, vemos que muy cerca y cerca de los delegados también se posicionaba un porcentaje significativo de trabajadores que tenía menores grados de afinidad con sus representantes en el ámbito de trabajo en lo que respecta a su posición frente a las personificaciones más pauperizadas de la fuerza de trabajo y su actitud positiva a la implementación de formas de lucha no aceptadas institucionalmente.

El cuerpo de delegados cosechaba una amplia legitimidad entre sus trabajadores que atrave-

---

es decir, el factor que explicaba la mayor parte de la variación total, mostró una importante correlación positiva entre las variables referentes a obreros, cartoneros, beneficiarios de planes sociales y piqueteros. A esta variable resumen la hemos denominado "Índice de identificación con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo". Una vez obtenido este índice, dividimos a los trabajadores en una dicotomía, a partir de su cercanía-lejanía con respecto a este conjunto de personificaciones proletarias. De esta manera, de acuerdo con los valores que alcanzaban frente al índice, quedaban clasificados según una mayor o menor identificación con las personificaciones sociales que hemos mencionado. A la misma metodología apelamos respecto de las formas de lucha: en este caso, en nuestro modelo de análisis factorial pusimos en relación a las siguientes formas de lucha: quite de colaboración, paro, paro por tiempo indeterminado, toma de la empresa y sabotaje. El modelo arrojó un primer factor con fuerte correlación positiva entre las dos formas de acción directas que hemos mencionado: toma y sabotaje. De allí construimos el "Índice de actitud positiva a la acción directa" y dividimos a la población en dos mitades según su percepción respecto de estas formas de lucha.

**Cuadro N° 5.** Índice de clasismo y combatividad de los trabajadores, según cercanía respecto el cuerpo de delegados

		Índice de clasismo y combatividad			
		Alto %	Medio %	Bajo %	Total %
Cercanía respecto del cuerpo de delegados	Muy cerca	42,4	36,4	21,2	100
	Cerca	29,7	34,4	35,9	100
	Ni cerca ni lejos	26,7	26,7	46,6	100
	Lejos	12,5	37,5	50,0	100
	Muy lejos	0,0	100,0	0,0	100
	Total	31,4	34,7	33,9	100

Fuente: Encuesta PICaSo 2006.

**Cuadro N° 6.** Percepción de cercanía-lejanía de los trabajadores del Subte respecto del cuerpo de delegados (%)

Posicionamiento	%
Muy cerca	29,3
Cerca	51,9
Ni cerca ni lejos	12,0
Lejos	6,0
Muy lejos	0,8
Total	100,0

Fuente: Encuesta PICaSo 2006.

saba a diversos tipos de trabajadores. De hecho, el 81,2% de los trabajadores dijo sentirse cerca o muy cerca de este órgano.

Por otra parte, esta alta legitimidad que tenía el cuerpo de delegados entre sus representados se podía también observar en el acompañamiento que tuvo este destacamento en el proceso de autonomización de la UTA y de construcción de un nuevo sindicato.

En esta dirección se realizó en febrero de 2009 un plebiscito para

consultar a los trabajadores sobre la construcción de un nuevo sindicato y hacia abril del mismo año la elección del nuevo cuerpo de delegados de la recientemente conformada Asociación Gremial de Trabajadores del Subterráneo y Premetro. En ambas ocasiones, la participación fue del 60% del padrón.

Ahora bien, si la base social de los delegados era amplia y heterogénea, ¿sobre qué dimensiones se basaba la legitimidad que tenía entre sus trabajadores?

Con nuestros registros no es posible responder de manera directa a esta pregunta. Sin embargo, podemos ensayar una respuesta a la misma a partir de los elementos que cada trabajador rescató como positivo del cuerpo de delegados.<sup>10</sup>

En la perspectiva de los trabajadores, el compromiso y la determinación expresada en la defensa de los intereses de los empleados del Subterráneo fue la característica más valorada del cuerpo de delegados. El 49,3% de ellos mencionó a esta dimensión como uno de los factores positivos del cuerpo de delegados. “Siempre están dispuestos a defender nuestros derechos”, “que se la juegan por nosotros”, “son compañeros firmes”, “su compromiso con el obrero” y “la postura de enfrentar los conflictos con determinación” fueron algunas de las respuestas que en este sentido dieron los trabajadores.<sup>11</sup>

La segunda cuestión más mencionada fue la “honestidad”. Esta dimensión fue señalada por el 24,6% de los trabajadores. Mediante esta respuesta, los trabajadores buscaban enfatizar que

los delegados respondían a los intereses de los trabajadores y no a intereses personales o de la empresa. En este caso, la honestidad sería la contracara de la traición.

Los resultados obtenidos a través de las luchas conducidas por el cuerpo de delegados fue la tercera dimensión más rescatada como cualidad de este órgano. El 11,5% de los trabajadores valoró como un rasgo positivo del cuerpo de delegados las mejoras obtenidas.

Las consultas que hacían los delegados a las bases a través de diversos mecanismos, especialmente las asambleas, es decir, la forma democrática de tomar decisiones, fue valorada por el 10% de los trabajadores. Es importante destacar que si bien este atributo del cuerpo de delegados era un elemento valorado no era el central.

Fue rescatada también por el 7,7% de los trabajadores la capacidad demostrada para luchar y organizar a sus compañeros. En lugar de destacar la determinación constante de luchar por los

<sup>10</sup> La pregunta que formulamos fue: ¿qué es lo que más valora del actual cuerpo de delegados del subte?

<sup>11</sup> Es interesante destacar aquí que, cuando realizamos entrevistas en profundidad indagando sobre los cuerpos de delegados surgidos luego de la concesión y hasta el cambio de composición producido en las elecciones de 2000, nos encontramos con descripciones que señalaban a varios delegados de ese entonces como compañeros que respondían a sus bases, pero sin la determinación suficiente para confrontar con la empresa, contra la simplificación que se realizan en algunas descripciones sobre el proceso de luchas en el Subterráneo, donde todos los ex delegados son tildados negativamente como “traidores” o “burócratas”.

**Cuadro N° 7.** Características del cuerpo de delegados valoradas positivamente por los trabajadores

Elementos que valoran del cuerpo de delegados	%
Determinación en la defensa de los trabajadores	49,3
Honestidad	24,6
Los resultados obtenidos	11,5
Democracia en la toma de decisiones	10,0
Capacidad de lucha y organización	7,7
Otros	3,8
La unidad	3,1
Nada	3,8
No contesta	2,3
Total	116,1

Fuente: Encuesta PICaSo 2006. Pregunta con respuesta múltiple.

intereses de los asalariados, lo que aquí se enfatizó fue “el poder de convocatoria”, “el desempeño”, en definitiva, “la capacidad de dirección” de los trabajadores en las luchas.

En última instancia, se señalaron otros elementos, entre los que se destacó la unidad existente al interior del cuerpo de delegados, es decir, la existencia de un frente común de lucha (3,1%).

Ahora bien, cuando ponemos en relación estos elementos con el “índice de clasismo y combatividad” nos encontramos con que no hay diferencias de acuerdo con el lugar que se ocupe en el mismo. Todos los trabajadores, más allá de si se identificaban con las fracciones pauperizadas de la fuerza de trabajo y tenían posiciones radicalizadas en cuanto a las formas de lucha a emplear o no, coincidían en valorar al cuerpo de

delegados a través de las mismas dimensiones.

### Reflexiones finales

En el presente trabajo, hemos realizado en primer lugar una aproximación al perfil de los trabajadores del Subte a partir de una serie de dimensiones.

Esto nos permitió establecer que lo dominante en estos trabajadores era la presencia de una conciencia social de tipo corporativa, en lugar de una conciencia de clase.

A su vez, observamos que la participación en hechos de reclamos colectivos alcanzaba a una muy amplia porción de los mismos, mientras que la participación en organizaciones colectivas no era extendida.

Por otra parte, vimos que si bien habían participado de una diversa

serie de formas de lucha, la participación era diferente en la medida en que se tratase de una forma de lucha indirecta o directa. En este sentido, la participación había sido mayor en acciones institucionalmente aceptadas que en acciones directas. Esto estuvo en correlación con la cultura de lucha dominante en esta porción de asalariados, en la medida en que tendieron a calificar mayoritariamente como legítimas a las formas de lucha legalmente aceptadas y en un grado menor a las acciones directas.

Respecto de la propiedad privada, observamos que los trabajadores del Subte poseían una cultura de respeto de ella.

Por último, en relación con la política, nos encontramos con que la mayoría de ellos se autopercibía como progresista y que una minoría del 20% se definía como peronista. Por otra parte, observamos también que existía un porcentaje significativo que carecía de referentes políticos y sindicales.

Estos datos nos permitieron observar que el perfil de los mismos difería del de sus representantes directos en el campo gremial. Delegados y trabajadores, representantes y representados, no eran hacia 2006 lo uno y lo mismo.

En la medida en que los delegados tenían una alta legitimidad entre sus representados, a pesar de las diferencias existentes entre

sí nos llevó a preguntarnos sobre qué dimensiones se basaba la misma. En tal sentido, nos preguntamos: ¿la base social del cuerpo de delegados estaba conformada por quienes se asemejaban a ellos ideológicamente?

Cierto es que quienes expresaron una alta afinidad ideológica se percibían mayoritariamente (86,8%) muy cerca/cerca del cuerpo de delegados. Empero, estos eran una minoría en el colectivo de trabajadores del Subte y el cuerpo de delegados tenía una legitimidad de más del 80 por ciento.

En nuestra interpretación, y de acuerdo con los elementos que rescataron los trabajadores respecto del cuerpo de delegados, la argamasa que mantenía unidos —alrededor del cuerpo de delegados— a la mayoría de los trabajadores más allá de su postura en el plano ideológico era la lucha firme por mejorar las condiciones de trabajo y salario, que esta lucha se realizaba a partir de decisiones que se tomaban de un modo colectivo y que, a partir de ella, se han obtenido mejoras sustantivas.

Dicho de otro modo, eran la “firmeza” y la “honradez” de los delegados los atributos representados como los promotores de las mejoras en las condiciones de trabajo por el conjunto de los trabajadores. Era esta firmeza y honradez —más que el carácter asambleario de la toma de decisiones— la que garantizó cambios progresivos en

las condiciones laborales. Aun cuando un conjunto importante de trabajadores no compartía la orientación ideológica predominante entre los delegados el “crédito” –reconocimiento social– ganado en el mejoramiento en las condiciones de trabajo compensaba y soslayaba las diferencias políticas e ideológicas. Esta articulación de tipo complementario guardaba coherencia en tanto el cuerpo de delegados representaba una conducción gremial y no una conducción de tipo político de los trabajadores.

Los cuerpos de delegados y las comisiones internas son organizaciones conformadas para defender los intereses de los trabajadores en el ámbito de trabajo en articulación con el sindicato al que pertenecen. En este sentido, no

se proponen superar los límites impuestos por la relación capital-trabajo, sino interceder en la misma con la intención de inclinar la balanza a favor de los trabajadores.

Esta era, en definitiva, la tarea que realizaba el cuerpo de delegados del Subterráneo, incluso a pesar de la deserción del sindicato, y la que le permitía tener un amplio consenso entre los trabajadores. En tal sentido, creemos que fue acertada la sentencia expresada por un delegado en momentos de confrontación con la UTA, cuando señaló: “No hay que olvidarse que los compañeros no nos votaron por ser de izquierda, sino a pesar de ser de izquierda. Nos votaron por ser honestos, luchadores y por poner el cuerpo”.

## Bibliografía

- Coser, Lewis (1967), *Nuevos aportes a la teoría del conflicto social*, Amorrortu editores, Buenos Aires.
- Cresto, J. y Salud, C. (2007), *Formas de lucha entre trabajadores asalariados*, ponencia presentada en 4 Jornadas de Jóvenes Investigadores del IIGG, Buenos Aires.
- Cresto, J., Quintana, G. y Rebón, J. (2008), *La cultura de la acción directa en la lucha económica de los asalariados*, en Revista Argentina de Sociología, año 6, número 10, Miño y Dávila, Buenos Aires.
- Cresto, Jorge (2010), *Revirtiendo los efectos de la privatización sobre la fuerza de trabajo. Estrategias sindicales y transformaciones de las condiciones laborales en los Subterráneos de Buenos Aires (1994-2008)*. Tesis de doctorado no publicada, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Argentina.
- Etchemendy, Sebastián y Collier, Ruth (2007), *Golpeados pero de pie: resurgimiento sindical y neocorporativismo segmentado en Argentina 2003-2007*, Politics and Society, vol. 35, nro. 3.

- Godio, Julio (2006), *El tiempo de Kirchner. El devenir de una "revolución desde arriba"*, ediciones Letra Grifa, Buenos Aires.
- Margulis, Mario (2009), *Sociología de la cultura. Conceptos y problemas*, Biblos, Buenos Aires.
- Ministerio de Trabajo de la Nación, informes sobre negociación colectiva 2004, 2005, 2006, 2007 y 2008.
- Palomino, Héctor (2009), *Conflictividad laboral y organización sindical en la Argentina actual*, presentación realizada en el marco de los Desayunos de coyuntura del IIGG.
- Svampa, Maristella (2008), *Argentina: una cartografía de las resistencias (2003-2008)*, revista OSAL, año IX, número 24, Buenos Aires.



# Configuraciones sociales y productivas de los chacareros pampeanos (2005-2010)

*José Muzlera\**

**Las posibilidades de supervivencia productiva de los chacareros pampeanos están siendo seriamente amenazadas y cuando este desplazamiento se concreta lo que queda atrás no es sólo una actividad productiva. Los sujetos son socialmente desplazados y descolocados. Esta dislocación implica la pérdida de espacios de pertenencia y suele estigmatizar al sujeto que ha sufrido la pérdida de su condición.**

**El autor indaga en qué medida estas características que la modernidad tardía adopta en el agro pampeano potencian las opciones de los individuos a partir de una mayor libertad o los afectan negativamente al conjugarse nuevas condiciones estructurantes con viejos *habitus*.**

---

\* Investigador Centro de Estudios de la Argentina Rural – Universidad Nacional de Quilmes.

## 1. Introducción

En las sociedades modernas o “sociedades post-tradicionales” (Giddens 1997) la tradición va desapareciendo en tanto ordenadora de la vida social, dando lugar a una mayor libertad de acción a los individuos. Este escenario, postradisional o de una modernidad tardía, a pesar de la mayor libertad que en el nivel normativo otorga a sus miembros no siempre se traduce en mayores posibilidades reales.

Pierre Bourdieu entiende al *habitus* como un conjunto de esquemas generativos a partir de los cuales los sujetos perciben el mundo y actúan en él. Son esquemas de obrar, pensar y sentir de los individuos. En tanto asociados a la posición social, los *habitus*, son heredados de generación en generación, actuando como mecanismos de reproducción social. (Bourdieu, 1998) Con las transformaciones en las condiciones estructurantes asociadas con la modernidad tardía, estos *habitus* son tensionados y puestos en cuestión.

Para el caso de los chacareros pampeanos, las posibilidades de supervivencia productiva están siendo seriamente amenazadas y cuando este desplazamiento se concreta lo que queda atrás no es sólo una actividad productiva. Los sujetos son socialmente desplazados y descolocados. Esta dislocación implica la pérdida de espa-

cios de pertenencia, y suele estigmatizar al sujeto que ha sufrido la pérdida de su condición.

Veamos entonces en qué medida estas características que la modernidad tardía adopta en el agro pampeano potencian las opciones de los individuos a partir de una mayor libertad o los afectan negativamente al conjugarse nuevas condiciones estructurantes con viejos *habitus*.

## 2. Consideraciones metodológicas

Las últimas décadas son un momento histórico ideal para analizar la producción familiar agropecuaria de tipo chacarera. Este tipo de producción ha venido experimentado una marcada transformación al incorporar nuevas tecnologías, las que implican nuevas prácticas y una gran inversión de capitales (tanto financieros, como simbólicos y culturales).

Definir un sujeto social, a menudo es complejo, y la definición del chacarero no es una excepción. Un buen ejemplo de ello es la gran cantidad de bibliografía que se ocupa del tema (Albadalejo y Bustos Cara, 2008; Albanesi, 2007; Ansaldi, 1993 y 1995; Archetti y Stølen, 1975; Balsa, 2006; Craviotti, 2001 y 2002; Craviotti y Gras, 2006; De Martinelli, 2008; Gras, 2006; Girbal-Blacha, 1988; González Arzac, 2009; López Castro, 2008; Luparia, 2001; Muzlera, 2008 y

2009; Palacio, 2006; Sartelli, 1988; Villafañe, 2000). En nuestro caso hemos considerado productor chacarero a un productor que reúne las siguientes características: A) que los ingresos producidos por la explotación agropecuaria sean el principal ingreso del hogar; B) que el productor esté, al menos a cargo de la gestión de la empresa; C) que si posee mano de obra asalariada permanente él debe también realizar alguna tarea, más allá de la gestión y D) que se autodefina a sí mismo como chacarero.

Esta propuesta metodológica nos ha permitido, no sólo describir rasgos objetivos, sino también reconstruir los sentidos y creencias que constituyen los soportes de las acciones de los sujetos, articulando éstas con procesos de más amplia escala, como los avances del capitalismo en el agro.

## **2.1 Composición y características generales del caso analizado**

Desde 2005 hasta 2010 se han realizado reiterados trabajos de campo en el sur de la provincia de Santa Fe, así como en el sudeste de la provincia de Buenos Aires y en el centro de esta misma provincia<sup>1</sup>.

El material primario que sustenta este artículo está constituido por 44 entrevistas con productores y familias, 6 a ex productores y 9 a informantes claves -entre los cuales se encuentran gerentes de bancos de la zona e ingenieros agrónomos y empleados de cooperativas-; además de las respectivas observaciones de campo de cada estadía.

Las entrevistas a familias productoras se realizaron en varias etapas, eligiéndose los nuevos casos sobre la base de los interrogantes que iban surgiendo. Los encuentros fueron en lugares rela-

<sup>1</sup> Estos viajes han sido financiados en el marco de distintos subsidios y proyectos de investigación: Crisis de la agricultura familiar: impactos sociales, económicos, culturales y políticos en tres comunas rurales de la región pampeana, PICT 38.014, con financiamiento de la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica. Dirigido por la Dra. Carla Gras. Economías regionales agrarias y políticas públicas en contextos de crisis. Argentina 1930 – 2001, PICT 32.396, con financiamiento de la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica dirigido por la Dra. Noemí Girbal-Blacha y codirigido por el Dr. Gustavo Zarrilli. Economías regionales agrarias del siglo XX. Transformaciones territoriales, políticas públicas y procesos sociales, PIP 2244 con el apoyo financiero del CONICET dirigido por la Dra. María Silvia Ospital. Subsidio "Viajes y viáticos para investigadores en formación" para el año 2008, otorgado por la Universidad Nacional de Quilmes. Subsidio "Apoyo a investigadores en formación – Categoría 2" para el año 2009, otorgado por la Universidad Nacional de Quilmes. Y el subsidio "Financiamiento parcial de viajes y viáticos de investigación a investigadores en formación (VIEF-2009)" para el año 2010, otorgado por la Universidad Nacional de Quilmes.

cionados con la cotidianeidad de los entrevistados (bares, casas y explotaciones). La edad de los productores entrevistados, si bien hubo algunos casos extremos de 22 y 84 años, en su gran mayoría tenían entre 40 y 60 años.

Todos los productores de la muestra en algún momento de su trayectoria han experimentado procesos de acumulación, también los 6 ex productores contactados recuerdan épocas de bonanza antes del comienzo del proceso de desplazamiento<sup>2</sup>. 25 productores combinaban la propiedad de la tierra con el arrendamiento y 19 de ellos trabajan sólo campos de su propiedad. Casi todos, 42, nacieron en familias chacareras, los 2 casos que no responden a estas características, aunque productores, no se consideran a sí mismos chacareros, así como otros dos que aunque provenientes de familia chacarera no se consideran parte de este colectivo.

Respecto del tamaño de de las explotaciones, el promedio fue de 264 hectáreas con un 63% de superficie propia y el 47% restante tomada. En las condiciones de los alquileres (porcentaje o quintales fijos, por adelantado o a cosecha, descuentos respecto al “pre-

cio de mercado”) casi en su totalidad (volveremos a esto más adelante) influyen las relaciones de parentesco, capital social. Sólo 6 de las explotaciones de la muestra superan las 500 hectáreas (en total) pero de tres de ellas viven 2, 3 y 4 hogares. De 7 de las 16 explotaciones menores a 100 hectáreas dependen 2 ó 3 hogares.

## **2.2 La importancia de las condiciones materiales**

Entender a los chacareros en tanto sujetos productivos y a las chacras o explotaciones como unidades productivas (Murmis, 1998) nos permitió analizar las dinámicas de transformación y la magnitud de las mismas, entendiéndolas como respuesta a las nuevas condiciones estructurantes que impulsan a los sujetos -en tanto agentes activos- a reconvertir capitales.

## **3. El chacarero y sus características generales**

Los chacareros no sólo poseen características productivas derivadas de sus condiciones materiales de existencia sino también una subjetividad que es decisiva en el momento de posicionarse ante las transformaciones exógenas del

<sup>2</sup> La salida de la producción no es un hecho puntual en el tiempo, suele ser un proceso de años de duración, que es comprendido en muchos casos en el último momento, cuando ya es imposible continuar con la producción (Gras, Lauphan, Manildo y Oppezzo, 2005). Aquellos que han podido ver este proceso con anterioridad al “último momento” en algunos casos han podido diseñar una nueva estrategia exitosa.

modelo. Ante un desafío, una disyuntiva, o ante la necesidad de materializar una elección, no todo el abanico de posibilidades que estas condiciones materiales de existencia hacen factibles, son realmente posibles para los sujetos. Los parámetros cognitivos de los sujetos implican un universo de posibilidades recortadas, que nunca abarca todo el abanico potencial de alternativas. Así, la cuestión identitaria -a la cual nos referiremos- es de vital importancia cuando se escriben estos sujetos y sus transformaciones, porque nos habla de estos horizontes de acción posibles.

Autodefinirse como colono o como chacarero (términos que entre ellos son utilizados como sinónimos) hace referencia a una genealogía enraizada tres o cuatro generaciones atrás, reivindicando una continuidad con ese pasado. De este modo, se posicionan frente a un otro: los productores empresariales. Por su lado, estos otros suelen autodenominarse “productores agropecuarios” presentándose como superadores de los chacareros en tanto sujetos productivos más modernos y eficientes (Hernández, 2005 y Gras y Hernández, 2007). Esta imagen justificada en trayectorias exitosas, por un lado culpabiliza a los chacareros que sufren un proceso de descapitalización y simultáneamente estereotipa a las dos categorías: los modernos y exitosos (que supieron construir su éxito) y los “anti-

cuados y brutos” colonos que no han sabido hacer las cosas como es debido en el campo moderno.

Los chacareros son descendientes de chacareros. Sus abuelos o sus bisabuelos fueron inmigrantes, para los que acceder a la tierra no sólo representaba un logro económico, sino y sobre todo, un cambio en el estatus social (Balsa, 2006; Girbal-Blacha, 1988 y Grela, 1985). La cultura del trabajo duro, “de sol a sol”, una vida de sacrificios, los créditos bancarios y la incorporación -permanente- de nuevas tecnologías, son elementos que hilvanan las historias familiares y productivas de estos sujetos, en las que los procesos de acumulación, o “progreso” como lo llaman ellos, son un capítulo común.

Con sus características, permanentemente han desafiado a la teoría social. A) Poseen capacidad de acumulación, característica típica de burgueses y terratenientes, pero no explotan mano de obra de terceros (al menos como fuerza de trabajo principal), ni alquilan sus tierras. B) Autoexplotan su fuerza de trabajo y la de su familia, como los campesinos, pero se ubican en los estratos medios de la estructura social y poseen capacidad de acumulación. C) Establecen fuertes vínculos afectivos con la tierra y con la actividad aunque produciendo en función del mercado global e incorporando (con sus dinámicas particulares) permanentemente nuevas tecnologías y D) Reaccio-

nan con lógicas no capitalistas a las coyunturas de un mercado capitalista, como responder con un aumento de la producción a la baja de los precios del mercado aumentando el trabajo familiar.

Estas particularidades hicieron que el chacarero, en tanto agente económico, se constituyese durante las últimas décadas del siglo XX en el prototipo de un modelo de producción agrícola eficiente y estable (al menos hasta la última década del siglo XX en el que el neoliberalismo económico habilitó una mayor penetración del sistema capitalista en el agro con una escasa o nula intermediación del Estado a favor de los más desprotegidos), resistiendo con éxito la penetración de los grandes productores capitalistas en el agro.

#### **4. Las tensiones generadas entre continuidades y cambios**

La liberación del mercado y el salto tecnológico (como la siembra directa y la informática aplicada al agro) compelió a que estos productores se viesan forzados a incorporar nuevas tecnologías y aumentar su escala. Para ello, con frecuencia, tomaron deuda (lo cual no era una acción novedosa entre los chacareros), pero los '90 produjeron un cambio cualitativo que muchos no percibieron a tiempo y lo que durante décadas fue una dinámica eficiente se convirtió en una trampa mortal. Esta

vía esconde el riesgo de descapitalización, ante la imposibilidad de afrontar las deudas contraídas, provocando la expulsión del circuito productivo, proceso varias veces documentado (Tort, 2005 y Gras, Opezzo, Manildo y Lauphan, 2005).

La variable transformación tecnológica tiene consecuencias en distintos niveles. Por un lado en el plano de la organización del trabajo y de la producción, originando nuevas relaciones de producción entre trabajo y capital. De modo simultáneo, en el plano económico, aumentando la productividad y reduciendo los requerimientos de mano de obra, pero incrementando los requerimientos de insumos y los costos totales.

Prácticas derivadas de los *habitus* chacareros, que una o dos generaciones atrás se daban por sentadas, en la actualidad deben ser sometidas a un análisis de costos y beneficios. Dicha situación produce que ciertos valores y modos de hacer heredados se tornen incompatibles con las posibilidades concretas y entren en contradicción entre sí. Si bien el mundo chacarero ha experimentado marcados procesos de modernización producto de la globalización cultural y la penetración del capitalismo en la esfera productiva, el capital económico no es el único en las estrategias de los individuos para producir y para ocupar un lugar en la estructura social (Bourdieu 1990, 1999). Otros capitales, como el cultural y

el social, son fundamentales en la elaboración de estrategias productivas y en la permanencia en la estructura social y en la actividad productiva.

#### 4.1 El mercado de tierras

Aunque el avance del capitalismo en el agro presiona cada vez más a mercantilizar la relación con la actividad, el vínculo con la tierra, el apego que siente por ella, es una característica constitutiva de los chacareros. Para ellos la tierra contiene valores que exceden lo productivo, la tierra es transmisora de un nombre y de una historia familiar (Manildo, 2007). Aquellos chacareros que heredaron las tierras de sus padres con frecuencia siguen considerando a sus campos como portadores de valores no monetarios. A pesar de que estos valores extramercantiles tienden a desaparecer, la transformación implica un gran esfuerzo que no todos los que necesitan traducir sus tierras a la dimensión dinero pueden llegar a concretar.

Entre nuestros entrevistados dos de los poseedores de explotaciones más grandes (más de 300 hectáreas) refieren claramente cómo la tierra es un valor familiar, que en ella se escribe su historia, la de sus padres, sus abuelos y bisabuelos. Una de esas explotaciones fue adquirida por la que llamaremos primera generación y perdida en su gran mayoría por la

segunda generación. La tercera generación fue comprando campos y vendiéndolos para comprar las *"tierras originales de la familia"*, a medida que se iban presentando las oportunidades de hacerlo. Actualmente, los miembros de esta tercera generación están retirados y la cuarta deja ver en sus relatos y en sus estrategias cómo ese campo es parte de su identidad. El campo de un chacarero no puede ser tasado sólo en dinero en función de su capacidad productiva.

La fusión entre campo y nombre ha sido un rasgo constante para los colonos santafesinos. En los casos en que estos productores han debido desprenderse de la propiedad familiar, la desvinculación material fue vivida como una traición al linaje. *"Cuando tomé la decisión anduve horas sin volver a casa... no sabía cómo decirselo al viejo. Tenía miedo que se descomponga, que se muera ¿entendés? Meses anduve deprimido y durante semanas lo esquivaba, no podía ni mirarlo a la cara"* (Relato de un ex chacarero de 62 años que debió vender el campo. San Vicente, Santa Fe)

La tierra está asociada con el apellido y éste es transmitido por línea patrilineal. El origen de la propiedad es un factor influyente en la posibilidad de concebirla (o no) como un bien mercantilizable<sup>3</sup>. La tierra heredada por línea paterna es la más difícil de enajenar; la

<sup>3</sup> Agradezco a Luciana Manildo las reflexiones compartidas en este punto.

sigue en orden de importancia la heredada por línea materna (sobre todo si no fueron incorporadas a la explotación temprana) y finalmente las tierras -si las hubiera- que fueron adquiridas por el productor en el mercado. De este modo, la herencia funciona como un mecanismo de reproducción social, en el que se perpetúan ciertas prácticas que incluyen la dominación masculina y la explotación -en lugar de las personas- como el agente de acumulación.

Resignificar los elementos heredados, muchas veces es la diferencia entre poder conservar algo (como puede ser la actividad agropecuaria, pero en otra tierra de menor valor) o perderlo todo. Y una vez más, este "todo" excede a los bienes materiales. Cuando ocurre el desplazamiento de la actividad, éste viene acompañado de un proceso de estigmatización (como se vio en el relato anterior) que en algunos casos alcanza la necesidad de autoinvisibilización, de autoexclusión de la vida social. Rastrear un ex productor, aun en poblaciones pequeñas es una tarea que suele tornarse difícil. Perder la condición de productor es dejar de ir al bar, de salir con amigos y de tener vida social.

La importancia del origen de la tierra y de esos capitales no monetarios se puede observar en el comportamiento del mercado

de tierras en el que los pequeños tomadores pueden seguir siéndolo debido en gran medida a los vínculos familiares. Es significativo que 25 de los 44 productores familiares de la muestra combinen producción en tierra propia con producción en tierra alquilada (los 19 restantes lo hacen sólo en tierra propia). En 22 de estos 25 casos, las relaciones familiares son determinantes para poder alquilar. En general la tierra que se alquila es la tierra de una hermana o un pariente que haya heredado campo y no se dedique al agro. Cuando las tierras las explota un hermano las condiciones en que éste toma esa tierra con frecuencia son mucho más convenientes o flexibles que las condiciones del mercado. De este modo pueden tomar tierras que de otra forma hubiesen ido a manos de grandes tomadores, como los *pooles* de siembra con los que a igualdad de condiciones no pueden competir.

#### **4.2 Maquinarias y posición social**

Entre los chacareros, una máquina, además de un medio de producción es un símbolo de estatus; la mayoría de los chacareros -si pueden- tienen maquinaria con capacidad ociosa<sup>4</sup>, algo aparentemente irracional desde el punto de vista estrictamente productivo pero coherente si se entiende que

<sup>4</sup> No nos referimos a maquinaria que no sean para nada utilizadas sino maquinas con más capacidad de trabajo que la necesaria.



entre ellos las “herramientas” así como las camionetas o “chatas” son un símbolo de estatus.

Los medios de producción como un símbolo de status no sólo son un dato pintoresco, nos hablan de los *inputs* -nunca del todo cuantificables- en esas ecuaciones de costo beneficio del proceso productivo y de las inversiones que en él se realicen. Si el gasto en dinero no es sólo una inversión productiva, sino un símbolo de estatus (considerando que esa máquina produce algo más que tantas hectáreas cosechadas o sembradas o lo que fuere) es lógico que a la amortización se la calcule también con otros criterios menos formales y cuantificables que los beneficios económicos. Maquinarias y camionetas con las cuales ostentar, así como la conservación de la propiedad de la tierra familiar, son de los elementos que más tensiones generan en este proceso que implica pasar del *metiér* a la profesión.

Suele dar un poco de pudor reconocer explícitamente que la maquinaria es un símbolo de estatus -además de un medio de producción-, por lo cual la compra de maquinaria ociosa se suele justificar como una tranquilidad extra, un respaldo. “*Y siempre un fierro de más es una tranquilidad. Los forzáis menos y si se rompe uno tenés otro.*” Son los otros, ante quienes se muestra ese símbolo, los que “señalan” esa necesidad que excede lo productivo. *Los fie-*

*rros* -como los denominan ellos- ocupan un lugar importante en sus charlas y en sus vidas.

Los dos chacareros más capitalizados (del grupo de nuestros entrevistados) y con mayor extensión de tierra propia decían tener más maquinaria de la necesaria para la escala de producción que tenían. Uno de ellos no hacía trabajo para terceros y el otro sólo para vecinos a los cuales los une lazos de amistad. Según él (si bien le cobraba estos servicios) les hacía un favor, no lo hacía con el fin de ganar dinero. Este dato es importante para distinguir los dos elementos principales por los cuales un productor adquiere maquinaria con más capacidad de la que necesita para su explotación, reforzar los ingresos de la explotación por medio de la venta de servicios y consumir un bien suntuario.

La venta de servicios de estos productores (siembra y fumigación principalmente) suele ser a chacareros con explotaciones más pequeñas, a las que su maquinaria se les ha vuelto obsoleta y no han podido renovarla. De modo involuntario han devenido en terratenientes-capitalistas de pequeña escala. No aportan trabajo, sólo invierten capital en la compra de insumos y en la contratación de servicios

La maquinaria ociosa como símbolo de estatus es una característica chacarera, no se da entre

cualquier tipo de productor. Los *pooles* de siembra no tienen maquinaria propia. Y los productores con un asumido perfil empresarial, que han construido sus biografías productivas como empresarios y no como chacareros, aunque con maquinaria propia tampoco suelen tener maquinaria improductiva.

Entre nuestros entrevistados (productor familiar que no se considera chacarero) existe el caso de uno que trabaja 1.900 hectáreas alquiladas y 100 propias. no tienen maquinaria ociosa, ni una camioneta 0Km. La única dimensión que interviene en la ecuación costo beneficio para decidir qué maquinaria adquirir es la dimensión monetaria.

*“Tener siempre las últimas máquinas y las más grandes no siempre es negocio. Uno tiene que ver en cuanto se amortizan, es como cambiar la camioneta, uno no la cambia todos los años porque no es negocio. Más vale que falte un poco y salir a alquilar que te sobre y tener el capital ahí parado. Igual, nosotros en este momento estamos justo con lo nuestro.”* (Martín Rodríguez, 26 años)

### **4.3 La profesionalización chacarera**

La posibilidad de permanecer en la condición de productor -además de necesidades materiales vinculadas con el nivel de capitalización- requiere de un importante poder de adaptación de los marcos cognitivos de los sujetos.

La magnitud y la dinámica de estos procesos de adaptación dan como resultado una nueva forma de concebir la producción agropecuaria. Este nivel de adaptación requiere, primero visualizar la magnitud de las transformaciones en las condiciones estructurantes y después reconvertir *habitus* y capitales. Muchos son los que no lo logran. Adaptarse a los requisitos de las nuevas condiciones implica tensionar los límites de la identidad chacarera.

En tanto explotaciones familiares, la gestión de las mismas y sus objetivos, están vinculadas con las necesidades y los ciclos de la familia. En el nuevo contexto productivo, las ventajas comparativas de las explotaciones familiares (devenidas de la flexibilidad que implica autoexplotar la fuerza de trabajo), respecto a las explotaciones de escala con una marcada organización empresarial y muy poca mano de obra, se desvanecen (Archetti y Stölen, 1975; Buttell y La Ramee, 1991; Balsa, 2006).

El aumento de los costos de los insumos y del alquiler de los campos (para aquellos que complementan con tierras ajenas una escasa superficie de tierras propias), en conjunto con un gran nivel de precisión que requiere la aplicación de los nuevos paquetes tecnológicos, generan una mayor importancia del trabajo de gestión y una disminución de necesidad de horas de trabajo hombre desti-

nadas a las labores culturales. Esta disminución en los requerimientos de mano de obra y de los márgenes de ganancia para los pequeños y medianos productores redundan en que haya cada vez más miembros del grupo doméstico que deban forjarse un futuro independiente de la explotación disminuyendo el factor mano de obra auto-explotada como ventaja competitiva. 57% de los productores de nuestra muestra trabajan sin ningún tipo de ayuda familiar permanente.

El modelo agrícola generalizado en la década de 1990 no sólo impuso el cambio tecnológico como posibilidad de sostener una rentabilidad mínima, sino también la producción en escala. *“Precios de venta, rindes, costos y rentabilidades se hallan directamente determinados por las diferentes escalas productivas que disponen los productores agrícolas, de manera que a valores actuales un pool de siembra mediano (10.000 ha) que hace soja de primera en el centro-sur de Santa Fe puede obtener un margen neto (descontada la renta de la tierra y los gastos de estructura) por hectárea de US\$ 211, mientras que un productor de 1.000 ha oscila en US\$ 125 y un chacarero de 100 ha sólo obtendría unos 40 dólares por hectárea”* (Azcuay Ameguino,

2008). En sintonía con los números de Azcuay Ameguino, Mario Lattuada sostiene que la unidad económica pampeana pasó de 263,56 ha en 1992 a 358,84 ha en 1999. (Lattuada, 2000: 11)

Pero no todo es una cuestión de escala. Los costos ofrecen un amplio margen de variabilidad según si se compran máquinas, se contratan los servicios, se adaptan las viejas sembradoras o se hace siembra convencional. Las estimaciones costo beneficio de los herbicidas y los fertilizantes, son decisiones que deben ser tomadas con sumo cuidado ya que los costos de estos productos son un porcentaje más que significativo en los costos totales.

El sacrificio y el esfuerzo asociados al trabajo físico, típico del oficio de trabajar el campo, va cediendo lugar a un trabajo de corte más intelectual. Las tareas del campo van haciéndose cada vez menos pesadas, el aumento permanente de la mecanización y el equipamiento para aumentar el confort de estas maquinarias son causa y prueba de este fenómeno<sup>5</sup>. Esta nueva forma de trabajar el campo, el manejo de las nuevas máquinas y las nuevas técnicas del manejo de cultivos requiere de saberes calificados específicos, que ya no se aprenden de la generación de los padres.

<sup>5</sup> Hoy muchos tractores, cosechadoras y fumigadoras, vienen equipados no sólo con instrumental que sirve para aumentar su eficiencia en tanto medios productivos (GPS, banderilleros satelitales, computadoras de abordó, etc.) sino que vienen con cómodas butacas, aire acondicionado y lectores de MP3).



Pichones, de Juan de Dios Mena  
Curupí, 28,5 x 13,5 x 14,5 cm

La gestión va cobrando mayor importancia y el trabajo físico se ve profundamente transformado.

*“-Productor: (...) en la época de mi abuelo cortaban a mano -con la hoz, hacían atados, hacían parvas, después venía la máquina... En el tiempo que yo te cuento -que yo vi-, tenían unas máquinas que se llamaban espigadoras, a caballo, con seis caballos, esa cortaba el lino y hacía un chorro y lo dejaba ahí.*

*(...) Ahora ponés a los chicos a buscar maíz y te matan (Risas), primero que no saben, y segundo que es un trabajo de animal, porque el maíz acá siempre se empezaba el diez o quince de marzo y terminaba en julio. ¡Unas heladas a la mañana! En aquel tiempo no había herbicida, los yuyos eran inmensos y te mojabas hasta la cintura.*

*Yo voy a tener ochenta años y no me morí todavía.”*

*(...) Nosotros empezamos de la nada, teníamos veinte hectáreas hipotecadas, prácticamente nada, porque si estaban hipotecadas en dos mil pesos, veinte hectáreas no creo que en ese tiempo fueran más las veinte hectáreas que los dos mil pesos, era más o menos lo mismo. Digamos que no teníamos nada, pagamos esa hipoteca y fuimos comprando, comprando hasta tener todo lo que tenemos. (Juan Martínez, productor de 80 años, retirado, febrero 2008).*

En éste, como en otros relatos, se puede percibir cómo se valoriza el trabajo y el esfuerzo. Es allí donde radicaba -según su interpretación- la clave del éxito. Esta explotación -a la cual refiere el entrevistado- está actualmente

dirigida por la generación siguiente -de entre 40 y 50 años, que en este punto presenta algunas diferencias-. De esta explotación viven las dos familias de los productores de la generación menor, los dos matrimonios de la generación anterior y al momento de las entrevistas estaba incorporándose el novio de la nieta mayor del entrevistado, pero no como socio sino -“por ahora”- como empleado a sueldo. Además de éste, tienen dos empleados más.

El “campo”, ese espacio agrícola productivo heterogéneo en el cual se producen y se reproducen los actores, va transformándose, desde las identificaciones con el trabajo y el sacrificio, a un espacio signado por el riesgo empresarial. En los relatos de los ex productores (ya retirados y que sus hijos están al frente de la explotación, como en relatos de ex productores que se desvincularon de la producción en los 90 a causa de las impagables deudas) se observa como éstos no terminan de entender que el trabajo duro ya no sea una garantía de éxito; cuestión que sí comprenden cabalmente aquellos que están hoy al frente de una explotación.

A medida que la dimensión financiera se complejiza, junto con los desarrollos tecnológicos, el *metiér* va tornándose profesión. Ya no es extraño que en las charlas del bar se hable de la cotización de los productos agrícolas en China o del clima en los Estados Unidos y Canadá, por las influen-

cias que estas variables tienen en los precios de los mercados locales.

La gestión y asumir el riesgo de la inversión son los últimos refugios en los que se resguarda la identidad chacarera. Todos los colonos entrevistados siguen -al menos desde la gestión- vinculados con el trabajo en la explotación. Es en las explotaciones más pequeñas donde más labores culturales se tercerizan; llegando -en el extremo- a contratar todas las tareas. El aumento de los costos de maquinaria, conlleva que los más pequeños no puedan reponerlas y deban contratarlas. El paso siguiente, dado que las semillas, las tareas y los agroquímicos también se han transformado en cosas caras -y la inversión implica un riesgo, que más allá de querer asumirlo hay que tener la posibilidad de hacerlo- es alquilar la tierra y transformarse en rentistas, llegando al fin de su condición chacarera.

Definirse chacarero implica estar vinculado afectivamente a la actividad agropecuaria, por ende, su abandono no suele ser producto de una elección más o menos

libre, sino que es una acción compulsiva llevada a cabo cuando ya no le queda otra opción.

Cuando este desplazamiento de la actividad efectivamente sucede, aun si se conserva la propiedad de la tierra, el cambio de fracción de clase<sup>6</sup> está muy lejos de convertirlos en aquellos sujetos con que las representaciones más difundidas en el imaginario colectivo nacional nos remiten a los rentistas. No son sujetos poderosos que han ascendido en la estructura social, sino que -aun en los casos en que hayan aumentando sus posibilidades de consumo- han descendido.

La noción de profesionalización está asociada con una maximización del cálculo en las decisiones. El proceso por el cual el cálculo y el conocimiento científico-técnico (racionalidad formal) (Weber, 1984) va desplazando a un tipo de racionalidad en la que aún pesaban elementos afectivos (racionalidad sustantiva) (*ibid*) es lo que denominamos proceso de profesionalización. Este proceso no implica sólo una capacitación y un aumento de la racionalidad formal en el manejo de la empresa, sino

<sup>6</sup> Para Bourdieu "La clase social no se define por una propiedad (aunque se trate de la más determinante como el volumen y la estructura del capital) ni por una suma de propiedades (propiedades de sexo, de edad, de origen social o étnico -proporción de blancos y negros, por ejemplo, de indígenas y emigrados, etc.-, de ingresos, de nivel de instrucción, etc.) ni mucho menos por una cadena de propiedades ordenadas a partir de una propiedad fundamental (la posición en las relaciones de producción) en una relación de causa a efecto, de condicionante a condicionado, sino por la estructura de las relaciones entre todas las propiedades pertinentes, que confiere su propio valor a cada una de ellas y a los efectos que ejerce sobre las prácticas." (Bourdieu, 2000: 104).

un desplazamiento de los usos y costumbres heredados en un “paquete” junto con la explotación. La profesionalización desplaza los valores y racionalidades chacareras que valorizan los afectos y el apego a la tierra, reemplazándolos por una noción más mercantilista. Un ejemplo de la importancia de los afectos y las tensiones que se juegan en la construcción de la identidad es la de un productor que si bien heredó sus tierras, éstas no fueron heredadas ni de su padre ni de su abuelo sino de un patrón. En este caso, sin el peso de la tradición familiar, el productor pudo “despegar de la tierra” con mayor facilidad que aquellos que heredan la explotación<sup>7</sup> de la familia, pero no completamente de la actividad. El núcleo de la herencia “recibida” -que lo conecta con su pasado- no fue la tierra, sino la capacidad de hacer negocios.

*“A todos nos gusta vivir bien y la plata es la plata. De mis 5.000 ha de campo allá en Entre Ríos, 4.800 se las alquilé a un tipo que hace arroz y 200 me las guardé para tener unas vacas e ir a mirarlas. Yo no podría vivir si no voy una vez cada 15 días a mi campo a ver mis vacas.*

*(...) Si vos me preguntás que soy... a mí me gustan las vacas, pero yo soy -como lo era mi patrón- un hombre de negocios. Yo sé ver bajo el asfalto.”* (Jaime Prat, haciendo referencia a un nuevo emprendimiento inmobiliario que tiene actualmente la

ciudad de Rosario, 65 años, marzo 2008)

Si bien la profesionalización parecería ser un proceso más o menos inevitable no está exento de tensiones, en la medida en que obliga a abandonar prácticas del pasado muy arraigadas en los *habitus* de los sujetos. El esfuerzo por comenzar a tener “reuniones de directorio en lugar de charlas de galpón”<sup>8</sup>, es un buen ejemplo de las distintas capacidades para transformar los *habitus* que presentan los distintos sujetos, así como de las diversas maneras de percibir y “aceptar” la profesionalización asociada con el nuevo modelo de agricultura.

#### **4.4 Las vías de incorporación de conocimiento científico técnico**

Las características de “este nuevo mundo chacarero” (del libremercado, la tecnología digital, la siembra directa, las operaciones financieras, la vida en los aglomerados urbanos donde las nuevas generaciones ya no se crían en la explotación, y el desplazamiento del trabajo físico por el trabajo de gestión) no sólo alteraron cualitativamente el proceso productivo, sino que han transformado las vías y los mecanismos de transmisión del conocimiento específico. Éste ya no es transmi-

<sup>7</sup> Ya ampliaremos este punto un poco más adelante, pero adelantamos que heredar la explotación implica mucho más que heredar esa cantidad de tierras.

<sup>8</sup> Expresión utilizada por un entrevistado que tiene una sociedad familiar.

tido principalmente de generación en generación, como se suelen aprender los oficios; sino que en tanto saberes expertos circulan por otras vías y la “palabra autorizada” es la de los profesionales (Balsa, 2006; Gras, 2006).

Los oficios son aprendidos en la práctica misma con la supervisión de un maestro. Entre los chacareros los conocimientos propios de las prácticas eran aprendidas en la explotación trabajando junto al padre. La agricultura de precisión requiere de un saber específico y del desarrollo de nuevas competencias las cuales ya no son aprendidas de un mayor en el espacio de la explotación. Este tipo de conocimiento, entre los chacareros, es aprendido en cursos y charlas de capacitación dictados por técnicos profesionales. El INTA y las cooperativas locales son agentes clave en este proceso, que es complementado con revistas especializadas e información que circula por INTERNET.

## 5 Conclusiones

Para nuestros entrevistados la categoría chacarero es una noción que no sólo engloba elementos relacionados con la producción agropecuaria, sino también algunos otros que exceden la dimensión productiva, a la forma en que producen y el modo en que organizan su trabajo. Para ellos definirse como chacareros o colonos supone tácitamente cierta relación extramercantil: con la tie-

rra, con la maquinaria agrícola y con un imaginario de progreso repleto de valores morales yuxtapuestos con la acumulación de riqueza. La identidad chacarera, en permanente transformación, es vivida con orgullo y frecuentemente con angustia. Ésta última, producida por las tensiones que generan algunas prácticas productivas vinculadas con esos mandatos identitarios y con valores extraeconómicos (como la conservación de la tierra en tanto patrimonio) que entran en tensión con requisitos de eficiencia (propios de transformaciones tecnológicas, cuyos objetivos son el aumento de la productividad y la maximización de las ganancias).

Los avances tecnocientíficos en el agro, a partir de las diversas estrategias desarrolladas para permanecer y acumular en lugar de polarizar la estructura productiva la complejizan. Estas transformaciones (favorecidas por las profundas modificaciones en materia de política económica a fines del siglo XX) transforman el escenario productivo de la *Pampa Gringa*, alterando inevitablemente la organización del proceso productivo y los modos de vida de los chacareros y sus familias. Éstas se ven compelidas a desarrollar estrategias de adaptación que implican un gran esfuerzo -no sólo económico- sino también de reconversión de *habitus* y de capitales.

Estos procesos forzados tensionan a los chacareros entre una



tradición heredada (la cual contemplaba el cambio) y dinámicas productivas vertiginosas que dejan cada vez menos lugar para capitales no monetarios. Para no ser desplazados de la producción deben aprender no sólo nuevos conocimientos específicos, sino

una práctica que les permita transformar -en parte- sus *habitus* para poder sobrevivir en las nuevas condiciones estructurantes. Pero no tanto, como para no sufrir la frustración de la pérdida de su condición chacarera.

## Bibliografía

- Albadalejo, Christophe y Bustos Cara, Roberto (2008) "Algarrobo o el fin del pueblo chacarero". En Rodríguez Bilella, Pablo y Tapella, Esteban. *Transformaciones globales y territorios*. Buenos Aires. La Colmena. 396 pp.
- Albanesi, Roxana (2007); "La modernización en el devenir de la producción familiar capitalizada"; en *Mundo Agrario*; N° 14, vol 7, ene.-jun. 2007.
- Ansaldi, Waldo (1995), "El fantasma de Hamlet en La Pampa. Chacareros y trabajadores rurales, las clases que no se ven" en Bjerg, María Mónica y Reguera, Andrea (comp.); *Problemas de Historia Agraria. Nuevos debates y perspectivas de investigación*. Tandil, Editor: Instituto de Estudios Histórico Sociales, Facultad de Ciencias Humanas, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.
- Balsa, Javier (2006); *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense 1937-1988*; Bernal, Universidad Nacional de Quilmes.
- Barsky, Osvaldo (Editor) (1991); *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.
- Barsky, Osvaldo y Dávila, Mabel (2008) *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.
- Bourdieu, Pierre (1990), *Sociología y cultura*, México, Grijalbo.
- Bourdieu, Pierre (1998) [1979]; *La distinción. Criterios y bases sociales del gusto*; España, Taurus.
- Bourdieu, Pierre (1999), *La miseria del mundo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica.
- Buttel, Frederick y La Ramee, Pierre (1991) "The Disappearing Middle: a Sociological Perspective" en Friedland, *Towards a new political economy of agriculture*, Boulder, Westview Press.
- Cloquell, Silvia (Coordinadora) (2007), *Familias rurales. El fin de una historia en el inicio de una nueva agricultura*; Buenos Aires, Homo Sapiens.
- Craviotti, Clara (2001); "Los procesos de cambio en las explotaciones familiares pampeanas: Tendencias en el trabajo agrario y dinámicas familiares" en *Cuadernos de desarrollo rural*; N° 45; Bogotá, Colombia.

- Craviotti, Clara (2002); "Pampas family farms and technological change: strategies and perspectives towards genetically modified crops and no-tillage systems" en IJSAF Vol. 10 *International Journal of Sociology of Agriculture and Food*. [http://www.csafe.org.nz/ijsaf/archive/vol10\(1\)/vol10\\_1.html](http://www.csafe.org.nz/ijsaf/archive/vol10(1)/vol10_1.html)
- Craviotti, Clara y Gras, Carla (2006); "De desafilaciones y desligamientos: trayectorias de productores familiares expulsados de la agricultura pampeana"; en *Desarrollo Económico*; Vol. 46; N° 181 (abril – junio 2006).
- de Martinelli, Guillermo (2008); "Caracterización de explotaciones agropecuarias familiares: criterios de clasificación y estimación de su importancia. Un análisis a partir del caso de Rojas. 1988-2002"; Trabajo presentado en el IV Congreso Internacional de la Red SIAL en Mar del Plata, 27 al 31 de octubre de 2008.
- Giddens, Anthony (1997), "La vida en una sociedad post tradicional"; en *Revista Ágora*, N° 6, 1997, páginas 165-179.
- Girbal-Blacha, Noemí (1988) *Estado, chacareros y terratenientes (1916-1930)*; Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Girbal-Blacha, Noemí (2004); "Espacio regional, sujetos sociales y políticas públicas. Reflexiones históricas sobre el estudio de las continuidades y cambios en la Argentina rural", en *Estudios. Revista del Centro de Estudios Avanzados* 15, otoño de 2004, pp. 171-186. ISSN 0328-185 X.
- González Arzac, Rodolfo (2009) *¡Adentro! Millonarios, chacareros y perdedores en la Nueva Argentina Rural*, Bs. As., Marea Editorial.
- Gras, Carla (2006); "Identidades en transición. Acerca de los cambios en la agricultura familiar pampeana" presentado en las IV Jornadas de Antropología Social, Facultad de Filosofía y Letras, UBA, Sección de Antropología Social.
- Gras, Carla, Oppezzo, Mariana, Manildo, Luciana y Lauphan, Walter (2005); "Desplazamiento de explotaciones agropecuarias en la región pampeana. Características, categorías de destino y efectos sobre el bienestar de los hogares". Informe Final de Investigación. Fundación Antorchas.
- Grela, Plácido (1985); *El grito de Alcorta*; Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.
- Hernández, Valeria (2005); "Empresarios 'sin tierra' y 'pastores del conocimiento': ¿Una nueva burguesía rural?"
- Lattuada, Mario (2000) "El crecimiento económico y el desarrollo sustentable en los pequeños y medianos productores agropecuarios argentinos a fines del siglo XX" versión corregida y aumentada de la ponencia presentada en las X Jornadas de la Asociación Argentina de Extensión Rural. Mendoza. 18 – 20 de junio de 2000. <http://www.rlc.fao.org/foro/institucionalidad/pdf/Lattuada.pdf>
- Lázzaro, Silvia (1997) "Estado y arrendamientos rurales en los años '50" en *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*; N° 12, Año 7, Universidad de Buenos Aires. Instituto de Investigaciones de Historia Económica y Social.

- Llambí, Luis Insua (1988); *La moderna finca familiar*; Caracas, Fondo editorial acta científica venezolana.
- López Castro, Natalia (2008); "Estrategias de persistencia de la agricultura familiar: diversificación e intensificación entre productores del sudoeste bonaerense"; Trabajo presentado en las V Jornadas de investigación y debate Trabajo, propiedad y tecnología en la Argentina rural del siglo XX. Homenaje al profesor Miguel Murmis; Universidad Nacional de Quilmes, 23 al 25 de abril de 2008.
- Luparia, Carlos (2001); *El chacarero argentino. Su importancia política*; Buenos Aires-Madrid, Ciudad Argentina.
- Manildo, Luciana (2007); "Memorias familiares e identidades sociales en la agricultura familiar pampeana. La tensión entre cambio y continuidad en un escenario en transformación"; trabajo presentado en las IV jornadas de Jóvenes Investigadores del Instituto Gino Germani, 19 al 21 de Septiembre de 2007, Buenos Aires.
- Murmis, Miguel (1998); "El Agro argentino: algunos problemas para su análisis" en Giarraca, N. y Cloquell, S. *Las agriculturas del MERCOSUR. El papel de los actores sociales*; Buenos Aires, La Colmena – FLACSO.
- Muzlera, José (2008) "Chacarero" en Biaggini, Hugo y Roig, Arturo (dirs.) *Diccionario del Pensamiento Alternativo II*, Buenos Aires, Biblos. Disponible también en <http://www.cecies.org/articulo.asp?id=144>
- Muzlera, José (2009) *Chacareros del siglo XXI. Herencia, Familia y Trabajo en la Pampa Gringa*, Buenos Aires, Ed. Imago Mundi.
- Neiman, Guillermo (Comp.) (2001); *Trabajo de campo. Producción, tecnología y empleo en el medio rural*; Buenos Aires; Ediciones Ciccus.
- Palacio, Juan Manuel (2006); *Chacareros pampeanos. Una historia social y productiva*; Buenos Aires, colección Claves para todos; Capital Intelectual.
- Sartelli, Eduardo (1988) "Entre la esencia y la apariencia: ¿Qué es un chacarero?" trabajo presentado en las XVI Jornadas de Historia Económica, Quilmes, setiembre de 1998.
- Thornton, Ricardo (2005); *La empresa familiar agropecuaria en la era posmoderna*; Buenos aires; De los cuatro vientos.
- Tort, María Isabel; Bearzotti, Sícora y Neiman, Guillermo (1991); "Trabajo y producción en las explotaciones familiares" en Barsky, Osvaldo (Editor) *El desarrollo agropecuario pampeano*, Buenos Aires, INDEC, INTA e IICA.
- Villa, Mariann (1999), "Born to be farmers? Changing expectations in norwegian farmers' life courses"; en *Sociología Ruralis* Vol. 39 N° 3.
- Villafañe, Alicia G. (2000); "Las formas familiares de producción en el agro, características y persistencia en el contexto local. El caso de la pampa bonaerense" en *Intersecciones en antropología*, N° 1, pp. 87-100, Facultad de Ciencias Sociales – UNCPBA – Argentina.

# Galera de corrección

---

ELIZABETH GONZÁLEZ URDA, DINA  
FOGUELMAN, ANA MARÍA ZERBONI

## Los pedales de la bicicleta: la evaluación en la educación ambiental

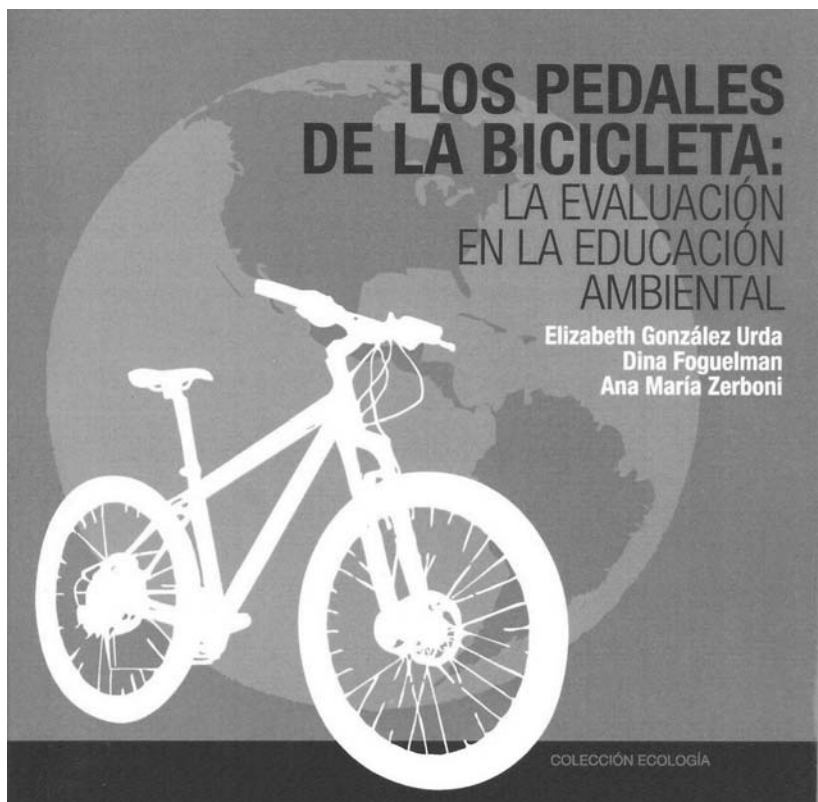
Buenos Aires, Editorial Kaicron  
Colección Ecología, 2011, 190  
págs.

---

La educación ambiental en el ámbito formal tiene ya una rica trayectoria a pesar de su relativamente corta vida en la Argentina. No son pocos los esfuerzos realizados en este país por los docentes para tratar las distintas temáticas ambientales y las múltiples dificultades para llevarlas adelante. Sin embargo, muchos de ellos conducen con entusiasmo a sus estudiantes a relevar e investigar los problemas del entorno escolar y a concienciar tanto a la familia como al resto de la comunidad sobre riesgos ambientales locales y las formas de enfrentarlos.

Existe, por un lado, una importante experiencia acumulada a lo largo de los últimos años en los múltiples proyectos, estrategias e instrumentos para la enseñanza de la temática ambiental. Por otro, éstos fueron propuestos por numerosos docentes de ámbitos diversos y en diferentes condiciones. Ambas situaciones convocan a las autoras a realizar una profunda reflexión sobre lo hecho para capitalizar las experiencias y mejorarlas, ya que los resultados no siempre son conocidos ni remiten a los objetivos iniciales.

El libro abarca proyectos desde el nivel preescolar hasta el terciario no universitario. Se centra sobre las evaluaciones del impacto de los nuevos conocimientos, de la difusión y de la concienciación, tanto sobre los alumnos como en la escuela en su conjunto y en la comunidad local. Se preguntan una y otra vez si *los proyectos educativos ambientales se traducen en cambios de actitudes y de comportamientos*. O si



*los cambios son realmente sostenibles en el tiempo. O bien si los roles que interpretan estudiantes y docentes son pertinentes al lugar que ocupan en la sociedad.*

Las autoras observaron con excelente criterio que raramente los docentes proceden a evaluar la factibilidad de las propuestas iniciales, los avances y los resultados de los proyectos de educación ambiental que han puesto en marcha. Por ello, este libro apunta a estimular o a orientar a maestros y profesores para que

comiencen a aplicar y, sobre todo, a hacer explícitas las instancias de evaluación de las diferentes etapas.

El libro se erigió sobre la base de una exhaustiva investigación de centenares de proyectos presentados en diversos congresos y actividades de capacitación en la Argentina durante los últimos 15 años. Con un inédito esfuerzo de producción, las autoras seleccionaron aquellos que manejaron evaluaciones, y algunos que las hubieran necesitado para optimi-

zar el proyecto. Transcriben unas ochenta experiencias con sus respectivos y muy valiosos comentarios.

También analizaron numerosos factores que favorecen o que frustran las metas de los proyectos. Así, sugieren indicadores cuali y cuantitativos los que, propuestos desde el inicio, ayudarán a continuar y reorientar tales proyectos. Revisaron y discutieron copiosa bibliografía predominantemente latinoamericana y española sobre el tema, por ser la más adecuada a las condiciones de la Argentina. Las conclusiones resultaron muy ricas y estimulantes. Demuestran que la comunidad educativa está madura para encarar un salto cualitativo en apoyo de cambios positivos que favorezcan la construcción de un ambiente más sano y sustentable, que enriquezca el entorno y además movilice, motive y estimule a los educadores ambientales a seguir trabajando.

Las autoras son educadoras con una vastísima experiencia en todos los niveles educativos y han

publicado libros previos. Pero éste no es un volumen más sobre la problemática educativa de los diversos aspectos ambientales. Representa, sin duda alguna, un texto muy rico y novedoso, que vino a llenar un vacío importante, el de la reflexión sobre nuestros actos cotidianos y los verdaderos objetivos que nos llevan a comportarnos de una u otra manera en nuestra permanente interacción con el medio circundante. Toda comunidad merece un futuro duradero en el tiempo en materia ambiental, y la lectura de este texto es no sólo un valioso camino para lograrlo sino una herramienta indispensable para repensar nuestras actitudes para con el ambiente.

**Irene Wais de Badgen**

Bióloga (FCEyN-UBA) especializada en Ecología (Oregon State University, USA) y Posgrado Internacional en Evaluación de Impactos Ambientales (Universidad Nacional Autónoma de México)



Instituto  
Argentino para  
el Desarrollo  
Económico

**actividades**

21 DE NOVIEMBRE DE 2011 18.30 hs

### **Presentación de la edición digital segura de la revista “Realidad Económica”**

El lunes 21 de noviembre a partir de las 18,30 hs. en el Centro Cultural de la Cooperación sito en Avda. Corrientes 1543 de CABA, en el 3° piso Sala Meyer Dubrovsky, tendrá lugar la presentación en formato digital seguro, de la publicación “Realidad Económica”, revista que viene editando el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) desde hace 40 años.

El evento tendrá lugar en el marco de la firma de un convenio entre esa institución y Aplicación Tributaria S.A. Esta última desde hace más de dos años viene desarrollando una innovadora plataforma digital para la publicación de textos seguros de su propio sello editorial.

Participarán de la presentación, el presidente del IADE, Lic. Sergio Carpenter Vallejos, el Director de la revista “Realidad Económica”, Lic. Juan Carlos Amigo y el presidente de Aplicación Tributaria S.A, Sr. Jorge Oscar Barrios.

Asimismo, durante la presentación, el Sr. Martín Barrios, responsable a cargo del desarrollo del proyecto de esta innovadora plataforma digital segura, expondrá sobre las características principales del “Libro Electrónico” y la importancia de su aplicación en materias como los de la publicación citada.

Recordamos que “Realidad Económica” es una revista en la cual se publican artículos de destacados autores nacionales e internacionales, que abordan distintos aspectos de las ciencias sociales tanto de la República Argentina como de América latina y del mundo, con el propósito de mantener una línea ética, coherente y académica en esta disciplina.

Entrada libre y gratuita.

Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini, Sala Meyer Dubrovsky  
Avda. Corrientes 1543 de CABA, 3° piso - Ciudad de Buenos Aires

## realizadas

20 DE ENERO DE 2011

*Inauguración nueva sede del Centro de Estudios Económicos y Sociales (CEES)*

### **Debate sobre coyuntura**

*Juan Carlos Amigo*

Rivadavia 298 - Temperley - Pcia. de Buenos Aires

10 DE MARZO DE 2011

*Jornada*

### **El Presupuesto Participativo en debate**

Auditorio Jefatura de Gabinete de Ministros

Av. Julio Roca 782 1º subsuelo, ciudad de Buenos Aires

8 DE ABRIL DE 2011 21 HS

*Charla*

### **Economía política / Política económica**

*Juan Carlos Amigo, IADE*

Salón Auditorium Juan Draghi Lucero - LRA6 Radio Nacional Mendoza

Av. Emilio Civil 460 - Ciudad de Mendoza

29 DE ABRIL DE 2011

*Presentación del libro*

### **Horacio Giberti: memorias de un imprescindible**

**Coedición Ediciones CCC/Universidad de Quilmes**

**Presentan:** *Roberto Feletti*, Viceministro de Economía

*Diego Ramírez*, *Gustavo Lugones*, UNQ

*Juan Carlos Junio*, Director CCC

*Héctor W. Valle*, Presidente FNA

*Juan Carlos Amigo*, IADE

*Flora Losada*, Secretaria Académica Cátedra Libre Horacio Giberti

Sala Javier Villafañe - Pabellón Azul, Feria del Libro

La Rural, Predio Ferial de Buenos Aires



6 DE JULIO DE 2011

**Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Horacio Giberti**  
**Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini / Instituto Argentino para el**  
**Desarrollo Económico**

*Primera Jornada Debate*

**La problemática agraria en la Argentina**

**Mesas**

- El trabajo agrario: situación y políticas

Coordinador: *Guillermo Neiman*

Panelistas: *Alvaro Ruiz, Mónica Bendin*

- Transformaciones de la estructura agraria regional del nordeste y noroeste de la Argentina

Coordinadora: *Marcela Román.*

Panelistas: *Cristina Valenzuela, Daniel Slutzky,*

- Los conflictos ambientales

Coordinador: *Pedro Tsakoumagkos.*

Panelistas: *José Paruelo, Ana Murgida*

**Organizan:**

- Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Horacio Giberti". Sec. de Extensión Universitaria y Bienestar Estudiantil-Facultad de Filosofía y Letras-UBA
- Departamento e Instituto de Geografía- Facultad de Filosofía y Letras-UBA
- Centro Cultural de la Cooperación "Floreal Gorini"
- Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE).

25, 26 Y 27 DE AGOSTO DE 2011

*Adhesión del LADE*

**IV Jornadas de Economía Crítica. Dilemas de la acción y del pensamiento crítico latinoamericano**

<http://jornadaseconomiacritica.blogspot.com>

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba

---

**INFORMES**

(54 11) 4381-9337/7380/4076

fax 4381-2158

o por e-mail: [iade@iade.org.ar](mailto:iade@iade.org.ar) o en

<http://www.iade.org.ar> (inscripción online)