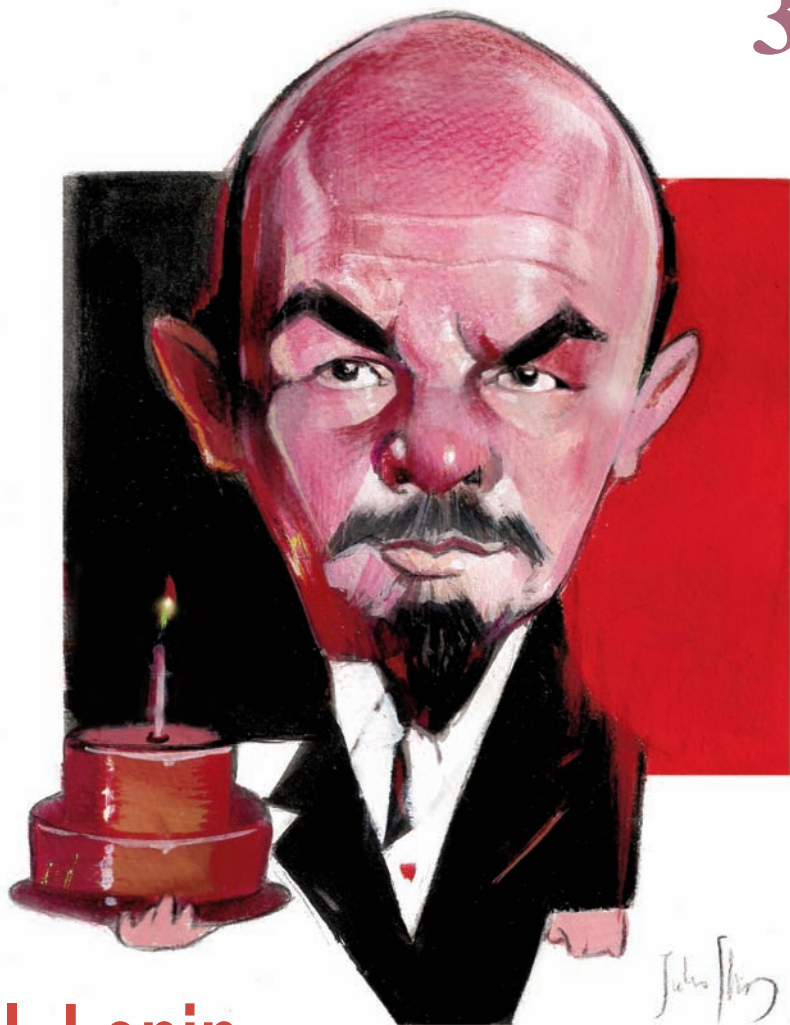


realidad económica

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

301



V. I. Lenin
Ilustración de Julio César Ibarra Warnes

V. I. Lenin A CIEN AÑOS DE "EL IMPERIALISMO ..."

INSTITUTO ARGENTINO PARA EL DESARROLLO ECONÓMICO

Presidentes honorarios:

Salvador María Lozada
Alejandro Rofman

**Autoridades designadas en la
Asamblea del 29.12.2015**

Presidenta: Marisa Duarte

Vicepresidente: Alfredo T. García

Secretario: Sergio Carpenter

Prosecretario: Mariano Borzel

Tesorero: José María Cardo

Protesorero: Daniel Rascovschi

Vocales Titulares:

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

Vocales Suplentes:

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

Revisoras de Cuentas:

Norma Penas
Gabriela Vítola

Dirección y administración:

Hipólito Yrigoyen 1116 - 4º piso
(C1086AAT) Buenos Aires, Argentina
Teléfonos y fax: (54 11) 4381-7380/9337
e-mail: iade@iade.org.ar
realidadeconomica@iade.org.ar
<http://www.iade.org.ar>

realidad económica

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

ISSN 0325-1926

realidad
económica

Nº 301

1º de julio al

15 de agosto de 2016

Editor responsable:

Instituto Argentino para el
Desarrollo Económico (IADE)

Director:

Juan Carlos Amigo

Comité Editorial:

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

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

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

Consulte por suscripciones y envíos
al exterior

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

Tapa: Gabriel García Márquez

Ilustraciones de tapa e interior: Julio César Ibarra Warnes

Realidad Económica es una revista dedicada a la exploración y difusión de cuestiones económicas, políticas, sociales y culturales, con un enfoque heterodoxo desde las ciencias sociales, en los ámbitos nacional, regional y mundial, que sustenta una línea de pensamiento comprometido con el desarrollo económico independiente de la Argentina, América latina y el Caribe y con la defensa de los derechos humanos.

El contenido de la revista es amplio y comprende teoría económica, economía política, estado y sociedad; sectores financiero, agropecuario, industrial, energético, educativo; economías regionales; temas de administración, comercio internacional, políticas públicas, cuestiones urbanas, actores sociales, discusiones, aportes, experiencias y debates; reseñas de libros.

Está dirigida a profesionales, empresarios, dirigentes, cooperativistas, investigadores, estudiantes y trabajadores.

Se edita desde 1971 y tiene un tiraje de 5.000 ejemplares cada 45 días.

Está indizada en el Catálogo de Latindex (Nivel 1)

Realidad Económica is a journal dedicated to the exploration and dissemination of economic, political, social and cultural questions, under an heterodox approach from social sciences, in national, regional and international levels. It supports a line of thought with a commitment to the autonomous economic development of Argentina, Latin America and the Caribbean and to the defence of human rights.

The contents are comprehensive and include economic theory, political economy, State and society; financial, agricultural, industrial, energetic, educational sectors; regional economies; administrative matters, international trade, public policies, urban issues, social actors, discussions, contributions, experiences and debates; book reviews.

It is addressed to professionals, entrepreneurs, leaders, cooperativists, researchers, students and workers.

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

SUMARIO

Debates

A cien años de "El imperialismo" de Lenin

A hundred years after Lenin's "Imperialism"

Jorge Molinero

10-34

¿Cuáles de las tesis de Lenin sobre el imperialismo se mantienen vigentes a cien años de su formulación y veinticinco de la disolución del campo socialista? ¿Qué cambios en la realidad económica, social y política las alteraron? ¿Era correcta la definición de superimperialismo de Kautsky? ¿Está desarrollando China las características de país imperialista? ¿Qué cambios se produjeron en las clases trabajadoras en Europa? ¿Cuál es la importancia de "El Imperialismo" de Lenin para los países dependientes? Esos son algunos de los principales interrogantes que el autor analiza en el trabajo, así como las consecuencias políticas de estos cambios. Cien años de su historia justifican su revisión.

Which of Lenin's theses about Imperialism remain current a hundred years after their formulation and twenty-five years after the dissolution of the Socialist field? Which changes in economic, social and political reality have altered them? Was Kautsky definition of "Superimperialism" correct? Is China developing the features of an Imperialistic country? Which changes occurred in the working classes of Europe? What is the importance of Lenin's "Imperialism" for dependent countries? These are some of the main matters that the paper analyzes, as well as the political consequences of these changes. A hundred years along with their history justify their revision.



Un estudio sobre el Estado y las organizaciones corporativas del trabajo en torno de la puja por el Impuesto a las Ganancias

A study on State and corporative organizations of labor concerning the struggle over Income Tax

Damián Corral - Gabriela Wyczykier

35-64

El artículo analiza, desde una perspectiva sociopolítica, las disputas y conflictos producidos en torno del Impuesto a las Ganancias (IG) entre 2012 y 2015 en la Argentina. Durante ese período, la gestación del conflicto -que afectaba a alrededor de un diez por ciento de la población asalariada- se vinculó con la fragmentación de la alianza sostenida por el gobierno con el sector gremial liderado por Hugo Moyano. Progresivamente, la problemática fue adquiriendo relevancia en la agenda pública a medida que se fueron desarrollando un conjunto de acciones colectivas motorizadas por un sector importante del sindicalismo organizado contra el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, y se cristalizaron en cinco paros nacionales y diferentes medidas de fuerza sectoriales. Asimismo, el conflicto por Ganancias penetró en las agendas electorales de 2013 y 2015 constituyéndose su modificación en una prominente promesa de campaña de candidatos presidenciales. En particular, el escrito problematiza algunas de las dimensiones analíticas de importancia que modularon esta disputa distributiva, enunciando una serie de atributos de carácter objetivo que caracterizaron la implementación del IG en el país y se dispusieron como elementos dinamizadores de los reclamos. A la vez, se desarrollan argumentos que buscan comprender cómo se organizaron sentidos y posicionamientos de acción y respuesta de los actores intervinientes en el conflicto.

The article analyzes, from a socio-political perspective, disputes and conflicts produced around Income Tax (IG) between 2012 and 2015 in Argentina. During this period, the conflict which affected around ten percent of the working population in its gestation was associated with the fragmentation of the alliance sustained by the government with the union sector led by Hugo Moyano. Progressively, the issue was gaining importance in the public agenda as they were developing a set of collective actions driven by an important sector of organized labor against the government of Cristina Fernandez de Kirchner, and crystallized in five national strikes and different sectoral strength measures. Also, the conflict entered the electoral agendas of 2013 and 2015 constituting a prominent campaign promise of presidential candidates. In particular, the paper problematizes some of the analytical dimensions of importance which modulated this distributive dispute, enunciating a series of objective attributes that characterized the implementation of the IG in the country and became dynamic elements of the claims. At the same time, arguments seeking to understand how senses and positionings of action and response of the actors involved in the conflict were developed.



La industria manufacturera argentina 1900-2014: un análisis cuantitativo de largo plazo

The manufacturing industry in Argentina 1900-2014:
a long run quantitative analysis

65-101

Esteban Ezequiel Maito



El presente trabajo tiene como objetivo presentar estimaciones para el largo plazo referidas a la industria manufacturera en la Argentina y realizar un análisis considerando los resultados de dichas estimaciones en tanto expresión de procesos de producción capitalistas y su contrastación con distintas hipótesis implícitas en la teoría marxiana.

El autor presenta estimaciones para el sector manufacturero argentino 1910-2014 referidas al empleo, la inversión y la acumulación de capital fijo industrial, tasa de ganancia, esfuerzo inversor, así como también cálculos de la tasa simple de plusvalía y la composición técnica y de valor del capital en expresiones marxianas, incluyendo estimaciones en términos de tiempo de trabajo o valor.

The author presents estimates for the long run related to manufacturing in Argentina, analyzing the results of those estimates as the expression of capitalist production processes and contrasting them against different underlying assumptions in Marxian theory.

The inquiry includes estimates of the Argentine manufacturing sector employment, investment, fixed capital accumulation, profit rate, investment effort, as well as calculations of the simple rate of surplus value and the technical composition, including estimates in terms in labor time or value.

Agronegocios: costos y márgenes en la producción de granos

Agrobusiness: Costs and profits in grains production

José Pierri

102-121

Durante la década de los '90 se intensificó el uso de nuevas semillas, inoculantes, fungicidas, agroquímicos, fertilizantes y aumentó la práctica del contratismo de labores en la producción de granos, aspecto que, según algunas opiniones calificadas, fueron la razón principal de las mejoras en los márgenes brutos de los productores de granos que incorporaron esa tecnología. En cambio, otros autores atribuyeron la mejora de rentabilidad principalmente a la devaluación de la moneda nacional en el período 2002-2007 y a la suba excepcional de precio de los granos ocurrida entre los años 2007-2010.

El autor se propone contrastar mediante el estudio estadístico el grado de la validez de aquellas opiniones analizando la evolución de los costos de producción del trigo y de la soja en la zona núcleo de la región pampeana, entre 1998 y el año 2012, utilizando como fuentes a la información provista por la revista *Márgenes Agropecuarios* y la Filial Marcos Juárez del INTA. El análisis de los datos de ambas fuentes, además de permitir contrastar las opiniones citadas, posibilita profundizar el estudio de la estructura de costos, su evolución y su relación con los márgenes brutos en la producción de los dos granos.

Throughout the 1990's there was an intensification in the use of new seeds, inoculants, fungicides, agrochemicals, fertilizers; there also was a rise in the practise of hiring labor in grains production, an aspect which, according to certain qualified opinions, was the main reason of the improvement in the gross profit of grain producers who incorporated this technology. In turn, other authors put the improvement in profitability down mainly to the devaluation of national currency in the 2002-2007 period and to the excepcional rise in the price of grains that took place between 2007 and 2010.

This paper aims to make a contrast, through statistical analysis, of the degree of validity of these opinions by studying the evolution of costs in wheat and soy production in the nuclear areas of the Pampa region between 1998 and 2012, using as sources the information provided by the publication "Márgenes Agropecuarios" and the Marcos Juárez subsidiary of INTA. The analysis of data from both sources, besides from permitting a contrast of the cited opinions, allows a deeper study of cost structure, its evolution and its relation to gross profit in the production of both grains.

Los altos precios de los *commodities* en los primeros años del siglo XXI: Argentina y Brasil

The impact of high commodity prices on Latin America's developing countries economies. A comparative study of Argentina and Brazil

Mauricio Cristóforo - Julio Eduardo Fabris -
José Villadeamigo

122-146

En el presente trabajo se compara el desempeño de las economías de la Argentina y el Brasil frente al impacto del alto precio de los *commodities* a comienzos del siglo XXI. Se inicia con una breve recopilación del comportamiento de ambas economías en el último cuarto del siglo XX. Ambos países tuvieron un comportamiento disímil. Por una parte, el Brasil prosiguió con un proceso de industrialización iniciado en la década de los '60, creciendo a tasas modestas pero constantes, mientras que la Argentina, que experimentó un proceso de desindustrialización a fines de los años '70, se estancó en los '80 y en la primera mitad de los '90 tuvo un proceso de recuperación del crecimiento basado sobre la apertura de su economía y liberalización financiera que culminó en una crisis al comenzar el nuevo siglo. Desde comienzos del siglo XXI la economía de los dos países se ha visto impactada por la elevación mundial del precio de los *commodities* y como resultado ambas han experimentado cambios en su perfil productivo y su inserción internacional. El interés por el seguimiento de estas economías, las dos más grandes del cono sur, radica en el interrogante de si es posible un sendero de desarrollo sostenible basado sobre la inserción internacional como países proveedores de materias primas y de productos elaborados vinculados con los recursos naturales para el mercado mundial.

In this paper we compare the performance of Argentina's and Brazil's economies from the last quarter of XX Century to our days. In this period both countries had a behavior with some similarities but several differences. First, Brazil started a process of industrialization in the 60s, growing at modest but constant rates from there to the present day. Argentina instead, was by the 60's already a country in process of development, but it experienced deindustrialization in the late 70s, stalled in the 80s and started a recovery in the first half of the '90's. This recovery was characterized by relatively high growth rates but with industrial weakening and took place in the context of the opening of the economy along with other pro-market measures. In the second half of the decade, a very slow increase in GDP culminated in a severe crisis at 2001. Since the beginning of the XXI century both countries have been benefited from the global rise in the price of commodities, but as a consequence of this rise, both economies have experienced changes in its production profile and its international position. Our interest in studying the behavior of these two economies, the largest in the Southern Cone, lies in the question of whether the integration to world markets as producers of raw materials and certain manufacturing products of low and medium technological intensity could create a path of sustainable development.

Intentos de planificación estatal en la
Argentina en el contexto de la Guerra
Fría: el caso de las instituciones públicas
de ciencia, tecnología e innovación

147-171

State planning attempts in Argentina during the Cold War.
Public institutions of science, technology and innovation

Ariadna Cazenave - Martín Gonilski

Los autores proponen contribuir a la reconstrucción y el estudio de los intentos de instituir un sistema de planificación del desarrollo nacional en la Argentina en el contexto de la Guerra Fría. El propósito está dirigido a desarrollar un concepto actualizado de planificación del desarrollo que pueda extraer lecciones de la comprensión retrospectiva de lo ocurrido en la Argentina en aquel período y, más específicamente, del derrotero de las instituciones de ciencia y tecnología. Para tal fin, se valen de la teoría de la diferenciación tecnológica del capital (Levín, 1997). La misma concibe un mundo en el cual existen gigantescos subsistemas de acumulación planificados a partir de la capacidad de unas empresas de dominar a su favor las condiciones de acumulación de otras. En este marco, el Estado es un planificador entre planificadores y la cuestión política determinante estriba en *quién planifica a quién*.

In this paper we intend to contribute to the reconstruction and study of the attempts to institute a system of national development planning in Argentina in the Cold War context. Our contribution is aimed at developing an updated concept of development planning that can draw lessons from what happened in Argentina in that period and, more specifically, the course of the institutions of science and technology created at the time. To this end, they explore the theory of capital differentiation (Levin, 1997), which describes a world in which there are huge accumulation subsystems planned by the ability of some capital firms to dominate to their favor accumulation conditions of other capital firms. In this context, the State is a planner within planners and the relevant and crucial question becomes who plans whom.

El poder de la agenda:
política, medios y público

NATALIA ARUGUETE

Marisa Duarte 172-174



Actividades

175-176

A cien años de “El imperialismo” de Lenin

*Jorge Molinero**

¿Cuáles de las tesis de Lenin sobre el imperialismo se mantienen vigentes a cien años de su formulación y veinticinco de la disolución del campo socialista? ¿Qué cambios en la realidad económica, social y política las alteraron? ¿Era correcta la definición de superimperialismo de Kautsky? ¿Está desarrollando China las características de país imperialista? ¿Qué cambios se produjeron en las clases trabajadoras en Europa? ¿Cuál es la importancia de “El Imperialismo” de Lenin para los países dependientes? Esos son algunos de los principales interrogantes que el autor analiza en el trabajo, así como las consecuencias políticas de estos cambios. Cien años de su historia justifican su revisión.

Palabras clave: Reconfiguración de las potencias imperialistas – Estados Unidos y China - Crisis económicas - Ascenso y caída del socialismo – Cambios en las fuerzas productivas – Clase obrera – Capital financiero y capital industrial

* Licenciado en Sociología y Economía política UBA

A hundred years after Lenin's "Imperialism"

Which of Lenin's theses about Imperialism remain current a hundred years after their formulation and twenty-five years after the dissolution of the Socialist field? Which changes in economic, social and political reality have altered them? Was Kautsky definition of "Superimperialism" correct? Is China developing the features of an Imperialistic country? Which changes occurred in the working classes of Europe? What is the importance of Lenin's "Imperialism" for dependent countries? These are some of the main matters that the paper analyzes, as well as the political consequences of these changes. A hundred years along with their history justify their revision.

Keywords: Reconfiguration of Imperialistic powers - United States and China - Economic crises - Rise and fall of Socialism - Changes in production forces - Working class - Financial capital and industrial capital

Fecha de recepción: junio de 2016

Fecha de aceptación: julio de 2016

1. Introducción

En la primavera europea de 1916 Vladimir I. Lenin escribía “El Imperialismo, fase superior del capitalismo” (Lenin, 1916¹) en Zurich, Suiza, donde estaba refugiado de la persecución zarista por su actividad política revolucionaria.

Europa estaba inmersa en la Gran Guerra (1914-1918), así se conocía en su época a la Primera Guerra Mundial que congregaba al Imperio Alemán, el Imperio Austro-Húngaro y el Imperio Otomano (“Potencias Centrales”) de un lado, y el resto de las potencias europeas del otro (la “Triple Entente”) formada por el Imperio Británico, el Imperio Ruso, la Francia colonialista, más Italia y otros. Estados Unidos aún se mantenía neutral y entraría en el conflicto recién el 2 de abril de 1917, a posteriori del inicio de la revolución rusa (febrero de 1917). Se mantuvieron al margen del conflicto los países escandinavos, España y el paraíso fiscal Suiza.

La era del imperialismo había comenzado alrededor de 1875, en la definición del historiador marxista Eric Hobsbawm (1989) con la colonización masiva de territorios africanos, de Asia y de Medio Oriente. Las guerras mundiales fueron la forma de reacomodar las esferas de influencia de las principales potencias imperialistas. El ensayo popular de Lenin es un libro de divulgación y formación para la militancia de obreros y cuadros políticos del partido Bolchevique en Rusia, cuando Lenin aún no suponía inminente el estallido de la revolución en su país.

Repasaremos brevemente las condiciones del capitalismo para la época en que fue escrito el ensayo, las tesis de Lenin en ese contexto, y finalmente nos volveremos a preguntar sobre la etapa actual del capitalismo. Cien años con su historia lo justifican.

2. La Europa de 1916 y el “Imperialismo” de Lenin

Al momento del estallido de la Primera Guerra, el centro del capitalismo estaba en Europa, con preeminencia británica. En Europa continental el país más desarrollado era Alemania, seguido por Francia. El desarrollo alemán comenzó a tomar impulso a partir de la unificación de sus distintos estados para la década de los setenta del siglo XIX, bajo la hegemonía prusiana. Fuera de Europa ya descollaban los Estados Unidos, cuyo producto bruto estaba superando al de Gran Bretaña, y en menor medida Japón.

¹ La versión en castellano se encuentra en [http://www.marx2mao.com/M2M\(SP\)/Lenin\(SP\)/IMP16s.html](http://www.marx2mao.com/M2M(SP)/Lenin(SP)/IMP16s.html)

Karl Marx ya había previsto la tendencia del capitalismo a la concentración monopólica² (Marx, 1956), mucho antes de que esta tendencia fuese una realidad en los países capitalistas. Marx escribió la mayor parte de su obra en Inglaterra que era en aquellos momentos el único país con un desarrollo capitalista importante.

El cambio que se produce entre el desarrollo del capitalismo competitivo tal como brotó en Inglaterra y la concentración monopólica con la emergencia de un capital financiero independiente del capital industrial es analizado por Lenin en su ensayo.

Al inicio del capítulo 7 Lenin hace una apretada y didáctica síntesis del concepto de imperialismo, que aquí reproducimos:

“Si fuera necesario dar una definición lo más breve posible del imperialismo, debería decirse que el imperialismo es la fase monopolista del capitalismo. Una definición tal comprendería lo principal, pues, por una parte, el capital financiero es el capital bancario de algunos grandes bancos monopolistas fundido con el capital de los grupos monopolistas de industriales y, por otra, el reparto del mundo es el tránsito de la política colonial, que se expande sin obstáculos en las regiones todavía no apropiadas por ninguna potencia capitalista, a la política colonial de dominación monopolista de los territorios del globo, enteramente repartido.”

Y poco más adelante, en el mismo capítulo:

“...conviene dar una definición del imperialismo que contenga sus cinco rasgos fundamentales siguientes, a saber: 1) la concentración de la producción y del capital llegada hasta un grado tan elevado de desarrollo que ha creado los monopolios, que desempeñan un papel decisivo en la vida económica; 2) la fusión del capital bancario con el industrial y la creación, sobre la base de este “capital financiero”, de la oligarquía financiera; 3) la exportación de capital, a diferencia de la exportación de mercancías, adquiere una importancia particular; 4) la formación de asociaciones internacionales monopolistas de capitalistas, las cuales se reparten el mundo, y 5) la terminación del reparto territorial del mundo entre las potencias capitalistas más importantes. El imperialismo es el capitalismo en la fase de desarrollo en la cual ha tomado cuerpo la dominación de los monopolios y del capital financiero, ha adquirido una importancia de primer orden la exportación de capital, ha empezado el reparto del mundo por los trusts internacionales y ha terminado el reparto de todo el territorio del mismo entre los países capitalistas más importantes.”

Lenin, utilizando las estadísticas disponibles en esos momentos, describe el proceso de concentración industrial y financiera, especialmente en Alemania y Estados Unidos, que por ser representantes de la segunda ola de crecimiento capitalista tuvieron que utilizar en sus inicios una estructura proteccionista que reforzó esa misma concentración. A dife-

² El concepto de concentración tras la etapa de competencia está presente en muchos de los trabajos de Marx.

rencia de Inglaterra -donde el resultado natural de un capitalismo competitivo fue una gradual y progresiva concentración ante cada avance tecnológico y la acción “depuradora” de las crisis periódicas de sobreproducción- en los nuevos países industriales muchas ramas se concentraron casi desde el inicio de su capitalismo nacional. Fue la estrategia del proteccionismo industrial -y un extraordinario esfuerzo en ciencia y técnica- que los conducía a cerrar la brecha con el pionero británico. Más adelante en el tiempo, una vez que hubieron logrado la madurez de sus propios desarrollos industriales, serían los nuevos campeones del “libre comercio”, *pateando la escalera* que les permitió llegar a la cima para que no suban otros, como nos lo recuerda Ha-Joon Chang (2002) en su libro homónimo al citar la frase del economista alemán Friedrich List (1789-1846).

Sobre la tendencia hacia la concentración en el primer capítulo, Lenin indica que “Es extraordinariamente importante hacer notar que, en el país del librecambio, en Inglaterra, la concentración conduce también al monopolio, aunque un poco más tarde y acaso en otra forma” y luego

“Medio siglo atrás, cuando Marx escribió “El Capital”, la libre concurrencia era considerada por la mayor parte de los economistas como una “ley natural”. La ciencia oficial intentó aniquilar por la conspiración del silencio la obra de Marx, el cual había demostrado, por medio del análisis teórico e histórico del capitalismo, que la libre concurrencia engendra la concentración de la producción, y que dicha concentración, en un cierto grado de su desarrollo, conduce al monopolio. Ahora el monopolio es un hecho. Los economistas escriben montañas de libros en los cuales describen manifestaciones aisladas del monopolio y siguen declarando a coro que “el marxismo ha sido refutado”. Pero los hechos son testarudos -como dice un refrán inglés- y, de grado o por fuerza, hay que tenerlos en cuenta.”

Cien años después de estas palabras, cualquier parecido con la realidad actual no es mera coincidencia. Los defensores actuales del “neoliberalismo” siguen sin incluir en sus análisis la existencia dominante de los monopolios y la concentración, insistiendo en los beneficios universales de la libre competencia.

En el capítulo 6 Lenin analiza el reparto del mundo por las grandes potencias, indicando que en un cuarto de siglo tomaron el 90 % de África, casi llegaron al 100 % de la Polinesia y subieron los elevados porcentajes que ya tenían en los otros continentes.

Es Inglaterra el poder colonial más extenso en ese período, ya que sumando Canadá, Oceanía, la India y sus posesiones en Asia y África llegaba, al inicio de la Primera Guerra Mundial, a los 33,8 millones de km².

Las posesiones del imperio zarista en aquellos momentos eran las que están más allá de los Urales con sus yacimientos de petróleo y gas, un

conjunto de países de tradición islámica más los territorios de Bielorrusia, Ucrania, Georgia y Polonia. Francia concentraba sus posesiones en África e Indochina. Portugal y Bélgica también tomaron importantes posesiones coloniales.

Frente a esos valores, las posesiones coloniales alemanas al inicio de la guerra no alcanzaban los 4 millones de km², lo que la ascendente burguesía alemana consideraba un desbalance del reparto previo, dada la potencia industrial del nuevo país.

La otra categoría que desarrolla Lenin, en paralelo con la de colonias formales, es la de semicolonias. Uno de los ejemplos destacados de país semicolonial citado por Lenin es la Argentina.

Es importante la crítica de Lenin a autores que se consideraban marxistas, en especial Karl Kautsky y Rudolf Hilferding, dirigentes del Partido Social Demócrata Alemán, el partido de inspiración marxista más importante de Europa al inicio de la Gran Guerra, y que poco después se opusieron a la revolución rusa conducida por los bolcheviques. De este último cita varios párrafos de su libro “El capital financiero” (Hilferding, 1963), aunque en varios de ellos le reprocha su interpretación no marxista.

Sin embargo las críticas principales fueron dirigidas a Kautsky, reconocido hasta antes de la guerra como el máximo teórico viviente del marxismo:

“La definición de Kautsky está concebida así: “El imperialismo es un producto del capitalismo industrial altamente desarrollado. Consiste en la tendencia de cada nación industrial capitalista a someter y anexionarse regiones agrarias, cada vez mayores, sean cuales sean las naciones que las pueblan”

“El imperialismo es una tendencia a las anexiones; he aquí a lo que se reduce la parte política de la definición de Kautsky. Es justa, pero extremadamente incompleta, pues en el aspecto político es, en general, una tendencia a la violencia y a la reacción. Pero lo que en este caso nos interesa es el aspecto económico que Kautsky mismo ha introducido en su definición. Las inexactitudes de la definición de Kautsky saltan a la vista. Lo característico del imperialismo no es justamente el capital industrial, sino el capital financiero”

“Desde el punto de vista puramente económico -escribe Kautsky-, no es imposible que el capitalismo pase todavía por una nueva fase: la aplicación de la política de los cartels a la política exterior, la fase del ultraimperialismo”, esto es, el superimperialismo, la unión de los imperialismos de todo el mundo, y no la lucha de los mismos, la fase de la cesación de las guerras bajo el capitalismo, la fase de la “explotación general del mundo por el capital financiero unido internacionalmente”

“Las divagaciones inconsistentes de Kautsky sobre el ultraimperialismo estimulan, entre otras cosas, la idea profundamente errónea y que echa agua al molino de los apologistas del imperialismo, según la cual la dominación del

capital financiero atenúa la desigualdad y las contradicciones de la economía mundial, cuando, en realidad, lo que hace es acentuarlas”

Dos guerras mundiales por contradicciones interimperialistas hablan a las claras que la visión de Kautsky sobre el imperialismo, y la creencia en una dominación mundial en donde cesarían las guerras, era cuanto menos indulgente y en aquellas circunstancias cómplice.

Volveremos sobre la noción de ultraimperialismo o superimperialismo cuando analicemos las características de la *Pax Americana* que hege- moniza la etapa actual del capitalismo.

El último punto que revisaremos es la visión de Lenin sobre el refor- mismo de las clases obreras de los países imperialistas.

“El imperialismo tiene la tendencia a formar categorías privilegiadas también entre los obreros y a divorciarlas de la gran masa del proletariado. Es preciso hacer notar que, en Inglaterra, la tendencia del imperialismo a escindir a los obreros y a acentuar el oportunismo entre ellos, a engendrar una descompo- sición temporal del movimiento obrero, se manifestó mucho antes de fines del siglo XIX y comienzos del siglo XX. Esto se explica porque, desde mediados del siglo pasado, existían en Inglaterra dos importantes rasgos distintivos del imperialismo: inmensas posesiones coloniales y situación de monopolio en el mercado mundial. Durante decenas de años, Marx y Engels estudiaron sis- temáticamente ese lazo existente entre el oportunismo en el movimiento obre- ro y las particularidades imperialistas del capitalismo inglés”.

Hemos citado *in extenso* aquellos párrafos y conceptos que son medu- lares para la comprensión de la caracterización que hacía Lenin sobre la etapa del capitalismo en su época. En lo que sigue trataremos de con- trastar esa caracterización con la etapa actual.

3. Los cambios en los cien años

En estos cien años hubo cambios impresionantes en el mundo: dos guerras mundiales que costaron cerca de cien millones de muertos, el surgimiento de la Unión Soviética como proyecto socialista en solitario hasta el fin de la segunda guerra, en los años treinta la depresión económica más importante de la historia del capitalismo, la ampliación del campo socialista al fin de la segunda guerra, inicio de la guerra fría, el proceso de descolonización y la ola de revoluciones socialistas en China, Corea, Cuba, Vietnam, Laos, Camboya y Nicaragua. Luego comienza el reflujo con el advenimiento al poder del neoliberalismo en las potencias centrales, el cambio político hacia el capitalismo en China, la rebelión de Solidaridad en Polonia, la caída del Muro de Berlín y la disolución de la Unión Soviética en 1991, la consolidación de Estados Unidos como potencia hegemónica, el surgimiento de China como la

segunda potencia mundial y la crisis mundial de 2008, segunda en importancia luego de la gran depresión de los treinta.

Recapitemos brevemente los cambios que se produjeron en las potencias imperialistas, cambios de hegemonía, ascensos y descensos, con posterioridad a la Primera Guerra.

El Imperio Británico después de 1914

Lenin indica en su libro la posición dominante británica en el conjunto de países imperialistas, con un imperio formal de 33,8 millones de km² y una superficie metropolitana de apenas 0,3 millones de km². La importancia económica de Estados Unidos no se traducía aún en un dominio político y militar equivalente a su tamaño, Francia como segunda potencia colonial tenía 11 millones de km², y la ascendiente Alemania “apenas” 3,4 millones. Rusia era un imperio atrasado, con incipiente desarrollo industrial a pesar de su extensión de 22,8 millones de km². Las otras potencias imperiales eran sensiblemente menores. Pero a pesar de esa superioridad Lenin no le reconoce condición hegemónica. La guerra que se estaba desarrollando aún tenía resultado incierto en 1916.

Además de su temprano desarrollo industrial la principal ventaja con que contaba Gran Bretaña para haber logrado su expansión imperial era la superioridad militar. Hasta la Segunda Guerra Mundial su armada era muy superior a todas la demás, incluida la de Estados Unidos (*Brittania rules the waves*, como decía la canción de Thomas Arne de 1740).

A la finalización del conflicto la victoria de la Triple Entente conducida por Gran Bretaña rearmó los límites de los territorios en disputa, tanto dentro de Europa como con cambios de influencia y dominio sobre posesiones imperiales en territorios coloniales de ultramar.

Gran Bretaña obtuvo el control de Palestina y la Mesopotamia (Irak y Arabia Saudita actuales), antes bajo la órbita otomana. También tomaron las colonias alemanas de Camerún, Togolandia, Tanganica, Ruanda y Burundi, la actual Namibia y la Nueva Guinea Alemana.

Pero el costo de la guerra había reducido el poder financiero británico para mantener su extendido imperio, ya que las oposiciones nacionalistas tenían un costo militar muchas veces superior a las riquezas saqueadas, con la importante excepción del petróleo en la Mesopotamia.

En la entre guerra habían adquirido independencia política Canadá, Australia y Nueva Zelandia, aunque permaneciesen dentro del Commonwealth. Tras la Segunda Guerra el Imperio Británico enfrentó, sin éxito, el proceso de descolonización formal que se inició con la independencia de la India en 1947 y la pérdida gradual de las colonias afri-

canas en la siguiente década. Las demás potencias imperiales también tuvieron que ir desmantelando sus imperios, en algunos casos con acuerdos políticos manteniendo influencia económica, en otros, luego de cruentos enfrentamientos como el caso de Argelia (1962) al separarse de Francia. Portugal fue uno de los últimos en disolver su imperio africano al reconocer la independencia de Angola y Mozambique en la década de los setenta.

La hegemonía estadounidense

Al finalizar la primera guerra en 1918 había existido un ensayo de ordenamiento internacional, con la creación de la Sociedad de las Naciones en 1919, en la Conferencia de Versalles, por inspiración del presidente estadounidense Wilson. Pero todavía Estados Unidos no había logrado una hegemonía sobre Gran Bretaña. Son éstos y los franceses, al imponer una extraordinaria dureza a las condiciones de rendición de Alemania, los que terminan por esterilizar el nuevo ordenamiento, desembocando veinte años después en la nueva guerra. Una vez más, Estados Unidos entrará en la guerra una vez que los beligerantes europeos habían agotado parte importante de sus capacidades, decidiendo, junto al avance soviético sobre Alemania, el destino del conflicto.

La abrumadora superioridad tecnológica, económica y militar hizo emerger en 1945 a Estados Unidos como la potencia occidental hegemónica (Fontana, 2011). Ello se plasmó desde el fin de la guerra en un conjunto de nuevas instituciones que bajo su control se probaron más duraderas que la Sociedad de las Naciones: la creación de las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el GATT (ahora Organización Mundial de Comercio), y tantas otras instituciones internacionales. No es casual que la sede de las Naciones Unidas haya sido Nueva York, el centro del capital financiero mundial una vez que la guerra había menguado la preeminencia de Londres. Desde esos años el centro de la diplomacia internacional se reúne a la vista (y bajo la supervisión se podría agregar) de la City neoyorkina. El FMI y el BM tienen su sede en Washington, no en ningún país europeo. Los símbolos cuentan.

Más adelante la alianza militar occidental se concretaría en la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte). Por la destrucción de las economías europeas y del Japón, a la salida de la guerra el Producto Bruto de Estados Unidos rondaba el 50 % del PBI mundial y su intervención fue fundamental para la recuperación de las economías europeas, comenzando con el Plan Marshall en 1948.

Estados Unidos tenía pocas colonias formales antes del conflicto (Puerto Rico, Filipinas) y no avanzó en ello a su finalización, pero incrementó muy fuertemente su presencia e influencia directa en todos los continentes, ante el vacío que se producía por la debilidad temporal de las potencias europeas y Japón.

Del colonialismo a la dependencia

La debilidad relativa de las potencias imperiales europeas a la salida de la segunda guerra generó las condiciones objetivas para que las fuerzas independentistas de las colonias lograsen sus objetivos políticos. Si por un lado el proceso de independencia dejó atrás el oprobioso período de las colonias formales, con sus innumerables estigmas, el cambio no significó muchas veces en los hechos más que una formalidad y concesión al orgullo nacional de los pueblos, sin cambiar demasiado la dependencia económica, en especial en los países de África, el continente de menor desarrollo entre las áreas coloniales.

De una u otra forma, se ampliaban los países semicoloniales, tal como había ejemplificado Lenin con la Argentina. Algunos de ellos iniciaron un avance independiente hasta lograr un desarrollo considerable, como los casos de China y otros países del Extremo Oriente. La experiencia fue más mezclada en Latinoamérica, con procesos nacionales importantes en Brasil, México, Argentina, Cuba y otros países, con avances y retrocesos. La mayoría de los países africanos se mantuvieron estancados y expoliados en sus materias primas. Las especiales condiciones de tierras pobres y desiertos, grandes reservas de petróleo y la religión islámica creó un capítulo especial en todo Medio Oriente, donde la lucha por la independencia se enfrentó con las apetencias de las potencias imperialistas.

Ascenso y caída del campo socialista

La ampliación del campo socialista con los países de Europa oriental llevaron al período de la Guerra Fría, que se exacerbó con el triunfo de la revolución en China (1949) y el período revolucionario de los años cincuenta a setenta (Cuba, Vietnam, Laos, Camboya, Nicaragua). El resto de los países imperialistas aceptó la conducción de los Estados Unidos. Este país enfrentó al campo socialista conducido por la Unión Soviética. Ello no impidió que durante cerca de treinta años su crecimiento fuese muy significativo, pero luego comenzó a estancarse progresivamente.

La presión militar de Estados Unidos obligó a la URSS a un enorme esfuerzo militar, llegando a representar entre el 15 y el 17 por ciento de su PBI mientras Estados Unidos gastaba el 6 ó 7 por ciento (Fontana,

2011: cap. 13). A esa presión externa se sumaron contradicciones internas (Moliner, 2013) para continuar el avance de la producción y las mejoras de las condiciones de su población, habiendo entrado en un estancamiento a partir de mediados de los años setenta. Cuando la dirigencia política quiso hacer las reformas a partir de 1985, con la perestroika o reestructuración de Mikhail Gorbachev (1987) terminó en una *debacle* económica y la disolución desordenada del sistema socialista (caída del Muro de Berlín en 1989 y disolución de la URSS en 1991), y la independencia de Rusia de varias de las naciones que la componían.

Previamente, tras la muerte de Mao en China, en 1978 asumió el liderazgo Deng Tsiao Ping, quien condujo los cambios graduales que llevaron a su país de un sistema de propiedad estatal de los medios de producción a un sistema mixto con el crecimiento acelerado concentrado en la economía privada, reteniendo (hasta ahora) el control de sectores estratégicos de la industria, la infraestructura y casi todas las actividades financieras y bancarias.

4. La situación actual

Muy a vuelo de pájaro hemos pasado por los cien años que separan el momento de la escritura de "El Imperialismo" y la situación actual, en donde se ha afianzado la hegemonía norteamericana. Es pertinente preguntarse si todos estos cambios significan que estamos en una etapa diferente respecto de la caracterización hecha por Lenin. Para ello conviene repasar los cambios por un lado en el sistema político del imperialismo y por el otro en el sistema económico del capital financiero.

En el plano político, el imperialismo actual no está basado sobre la dependencia formal de colonias, sino en la dependencia económica y financiera, cultural y militar (la garantía de última instancia) de las áreas bajo su influencia. A diferencia de la época anterior, en que varios imperialismos europeos se disputaban áreas de influencia y recursos naturales, el sistema imperialista actual tiene un centro en Estados Unidos con el conjunto de los países imperialistas europeos y Japón que aceptan su conducción estratégica en general, sin renunciar a sus propias áreas de influencia y sus propios desarrollos.

Son pocos los países importantes que quedan fuera de la órbita del país hegemónico. Notoriamente China y Rusia. La primera está desarrollando las características propias de un país imperialista aunque aún sean incompletas: a la exportación de mercancías ha seguido la exportación de capitales, tanto de capital industrial, minero o agrario, como de capital financiero en la forma de bancos, compañías de seguros y préstamos financieros para obras de infraestructura. Esas inversiones son

necesarias para vehiculizar los recursos naturales hacia la metrópoli china. El hecho de que las empresas financieras chinas sean de capital estatal en nada cambia la modalidad, similar a la privada de los otros países capitalistas, aunque con objetivos estratégicos de más largo plazo que la ganancia inmediata de éstas. Su poderío militar es creciente y tiene importancia regional en sus fuerzas convencionales, además de su importante y creciente capacidad nuclear y misilística de largo alcance. No tiene aún -a diferencia de Estados Unidos y algunos de los países imperialistas más antiguos- bases militares en el exterior. Las características faltantes se irán desarrollando en el tiempo, en especial luego de que el yuan adquiera el estatus de moneda de reserva internacional, a fines de la presente década.

Es una ironía de la historia que China, país dirigido por el Partido Comunista, haya sido una de las armas con que los países de Occidente disciplinaron a sus propias clases obreras, mediante la competencia de sus baratas producciones industriales. Aprovechando esa vía de expansión China se transformó -siguiendo su propia lógica de desarrollo industrial con alta intervención estatal- en una potencia económica crecientemente capitalista que pronto llegará a ser la economía más grande del mundo. Ello no quiere decir la más importante ni la hegemónica, al menos en las próximas décadas.

Estados Unidos diseñó al fin de la guerra el sistema mundial donde opera el capital, tanto el capital industrial, mediante los acuerdos de libre comercio, inversiones externas, reconocimiento de patentes, etc., como acuerdos sobre la libre circulación del capital financiero. La creación bajo su patrocinio de las Naciones Unidas y los distintos organismos como el FMI, BM, OMC y otros tantos fijaron las nuevas reglas del juego, que fueron en el sentido de la restauración de las condiciones de circulación sin restricciones de mercancías (eliminación progresiva de aranceles) y capitales, y una creciente liberalización financiera que llevó mucho tiempo en función de la debilidad de esas instituciones al finalizar el conflicto armado.

En el plano económico la hegemonía del capital financiero de los países imperialistas no es función de alguna característica más avanzada de la actividad financiera en sí misma, sino del grado de desarrollo del capitalismo industrial al cual domina. El capital financiero estadounidense no es el dominante en el nivel internacional porque sus ejecutivos hayan desarrollado los instrumentos financieros más sofisticados (y letales) sino porque su base de operación es el capitalismo industrial más desarrollado del mundo, aquel de mayor productividad y creatividad en el desarrollo de nuevos procesos, nuevos productos y nuevos servicios. El centro del capitalismo financiero fue pasando de la poten-

cia económica principal de inicios del siglo XX, Inglaterra, a la potencia emergente, Estados Unidos, exclusivamente por la fortaleza del capitalismo industrial que le da la base de sus operaciones financieras, preeminencia plasmada en la superioridad militar.

Es totalmente válida la afirmación de Lenin sobre la hegemonía del capital financiero imbricado íntimamente con el capital industrial monopolista sobre todas las otras formas de capital. No hay otra fracción de clase capitalista al comando del sistema en su conjunto ni ese orden ha sido reemplazado por la propiedad social de los medios de producción. En realidad hemos vuelto a esta forma “pura” de hegemonía tras haberse puesto en entredicho la preeminencia del capital financiero. Fueron tres cuartos del siglo XX en que se puso en duda si el capitalismo en general, no sólo la fracción del capitalismo financiero, iba a ser la forma dominante.

Primero fue la Revolución Rusa, que inició un período de construcción del socialismo que amplió su campo tras la Segunda Guerra Mundial. Esta división del mundo entre sistemas enfrentados se mantuvo hasta la disolución del campo socialista. Hasta la mitad de los años setenta, la alternativa socialista disputó seriamente el orden del capitalismo. Luego las contradicciones internas en los países socialistas que se manifestaron en su estancamiento, sumado a la presión sobre el presupuesto soviético del esfuerzo militar para mantener paridad bélica con Estados Unidos, y el estancamiento de los procesos revolucionarios en el Tercer Mundo, congelaron esta perspectiva.

Pero también hubo una reacción contra el accionar especulativo del capital financiero en los países capitalistas. Fue el *New Deal* de Franklin Delano Roosevelt en 1934 el que, ante la *debacle* de la crisis que estalló en 1929, impuso crecientes e importantes regulaciones a las actividades financieras, y dio lugar a una elevada intervención estatal en la economía. En forma teórica la crítica al liberalismo fue expresada por Keynes en su obra de 1936, con gran influencia luego de su muerte al final del conflicto. La Segunda Guerra significó un aumento extraordinario de esa intervención, en Estados Unidos y también en Europa, en especial tras el conflicto. La extraordinaria destrucción de la guerra no sólo arrasó con millones de vidas, bienes personales y el capital físico en industrias e infraestructuras. También hizo reducir a una fracción de su valor de preguerra los valores bursátiles y las reservas del sistema financiero privado. La reconstrucción de posguerra se hizo con un sistema financiero muy endeble, apenas una sombra de su poder previo a la crisis de Wall Street de 1929. En Europa los bancos e instituciones estatales nacionales y supranacionales habían reemplazado a la banca privada en la tarea de poner la economía capitalista nuevamente en

movimiento. Las regulaciones a las actividades privadas y la mayor presencia del Estado, tanto en la esfera de la producción como en la financiera marcaron esa etapa de reconstrucción que dio lugar al Estado de Bienestar.

Recién a partir de los años setenta, con la eliminación de la convertibilidad del dólar en 1971 y el incremento de los precios del petróleo (1973 y 1978) y la necesidad de circular esos excedentes como petrodólares, la actividad financiera recupera su papel. Ese poder financiero se rehízo por la reconstrucción económica europea y el manejo de esos crecientes excedentes.

Es en esos años que el conjunto de las clases propietarias percibieron que las clases trabajadoras europeas no sentían atracción por el socialismo de tipo soviético, dando comienzo a la contrarrevolución conservadora de fines de los años setenta con Thatcher y Reagan. La eliminación progresiva de las regulaciones y propiedades estatales en el campo financiero, del comercio exterior, en los servicios públicos, la industria, etc, marcó el cambio de época. Fue el inicio del retorno - no exento de contradicciones y retrocesos - al liberalismo previo al estallido de la Gran Guerra.

Si bien no hay cambio de sujeto social hegemónico (el capital financiero unido al capital industrial monopólico), sí hay cambios importantes en las características de la nueva etapa. La hegemonía de Estados Unidos a partir de 1945 sobre el resto de las viejas potencias imperialistas llevó a importantes cambios. El retorno a la reducción progresiva de los derechos arancelarios y la liberalización financiera internacional -unido a la revolución científico técnica de la computación y las comunicaciones- permitió la globalización de las actividades productivas. Ahora se desmembran en distintos países los procesos que antes se realizaban en un solo establecimiento, expandiendo cadenas de valor internacional con centro en los países imperialistas y apéndices productivos en los países de salarios más baratos. En el centro la producción más avanzada y compleja, la ingeniería de producto y la de proceso, así como el equipamiento original y las redes comerciales. En la periferia la producción fabril de esos bienes desarrollados en el centro, repartida en los distintos países donde la relación entre productividad y costo laboral fuese más conveniente. Una repetición a otro nivel de la vieja dicotomía entre países industriales y de base primaria. En esta nueva configuración el control social sobre los trabajadores de los países participantes es evidente: si los salarios suben en un país por encima de la variación de su productividad, esa parte del proceso se mudará a otro con mano de obra más barata. Este es el planteo que vienen escuchando los trabajadores de los países centrales desde hace treinta y

cinco años. Los bajos costos de entrada y salida (ausencia de aranceles, irrestricta movilidad del capital, progresiva pérdida de derechos laborales) son los instrumentos acordados con los organismos internacionales teóricamente neutrales (FMI, BM, OMC) que fueron acorralando a esos trabajadores. China y el resto de los productores industriales baratos de Asia fueron los arietes utilizados para abrir las brechas.

Estos cambios en la esfera de la producción globalizada están combinados con el crecimiento y el retorno a la hegemonía del capital financiero luego de superar los traumas causados por la última guerra mundial. Por un lado con la hipertrofia de los derivados (contratos a futuro sobre precios de productos, o de derivados de derivados), en una especulación permanente y creciente. Capital ficticio cuyo valor nominal excede varias veces el valor del PBI mundial y cuyas oscilaciones pueden hacer caer la economía mundial como un castillo de naipes al estilo de lo que ocurrió en la última gran crisis de hipotecas *subprime* que se desató en 2008.

Así como en el campo privado la especulación financiera basada sobre los derivados conduce periódicamente a crisis como la mencionada, la acción del capital financiero con los estados marca claramente la dependencia de la política del capital privado. Los ciudadanos votan cada dos años mientras el capital financiero “vota” todos los días, condicionando a los gobiernos que -de buen grado o a la fuerza de golpes de mercado- terminan cediendo.

Ejemplo de ello son las condiciones impuestas a los estados para recibir ayuda financiera ante dificultades en sus balances de pago, como condición previa para el acceso al mercado de capitales privado. Los países latinoamericanos tienen una larga experiencia en este tipo de extorsión. Esto no es una “nueva etapa” (la Argentina tomó su primer empréstito de Baring Brothers al inicio del siglo XIX) pero su extensión y lazos condicionantes son mucho más importantes hoy que en la época de Rivadavia o posteriormente, la de Lenin.

El superimperialismo

Dentro de las tesis de Lenin un punto importante es la crítica a las posiciones de Kautsky, en especial el superimperialismo como hegemonía pacífica de una potencia sobre las restantes. En la visión de Lenin era una forma de embellecer un futuro de paz bajo la mirada benevolente del *primus inter pares*. Kautsky no lo llega a expresar claramente, pero se puede deducir que el superimperialismo benevolente iba a ser Alemania, si como pensaba la mayoría de los alemanes su país triunfaba en la guerra.

Las dos guerras son la demostración palmaria de que las disputas entre las principales potencias imperialistas de la época no se resolvieron pacíficamente, pero la emergencia del campo socialista de un lado, y el ascenso hacia posiciones hegemónicas de los Estados Unidos en el campo capitalista, cambiaron, al fin de la última contienda, las condiciones de equilibrios inestables previos.

Podría decirse entonces que la previsión de Lenin sobre las abiertas guerras interimperialistas fue una correcta interpretación de la forma de dirimir esferas de influencia, al menos hasta el fin de la última guerra mundial. A su vez Estados Unidos, el superimperialismo que surgió tras el debilitamiento de los europeos, no encaja en la visión edulcorada que le asignaba Karl Kautsky a ese estadio superior.

El mundo se reorganizó de acuerdo con los intereses generales de los Estados Unidos, que dominó a las expotencias imperiales y al conjunto de países excoloniales y dependientes, rebautizados "en desarrollo", con la oposición del campo socialista hasta su disolución. Esa reorganización se plasmó en organismos internacionales como la Organización de las Naciones Unidas, el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio, entre otras. Estas instituciones son manejadas por las principales potencias con una clara predominancia de los Estados Unidos.

Pero si bien no se repitieron las guerras abiertas entre las potencias imperialistas, y desde hace 25 años la *Pax Americana* no ha tenido desafíos a su hegemonía, los setenta años que siguieron al último conflicto están lejos de haber sido un período de paz. Son incontables las intervenciones armadas de los Estados Unidos, sólo o acompañado por alguna o varias de las potencias de segundo grado. La diferencia en esta nueva etapa es que los objetivos atacados eran en general terceros países que de una u otra forma estaban desafiando alguna de las ventajas estratégicas de Estados Unidos o de alguno de sus aliados incondicionales. Petróleo y Medio Oriente, con las infinitas variables y complicaciones pensables, sintetizan la parte más importante de este escenario.

Una de las características importantes de esa etapa de posguerra fue el incremento sideral de las inversiones directas de capital industrial estadounidense en los países exbeligerantes, que fue seguido, luego de la recuperación europea, por inversiones directas cruzadas entre los países centrales por sobre las inversiones en colonias o países dependientes que había caracterizado al inicio del imperialismo. También las exportaciones se multiplicaron dentro de los países desarrollados, con especializaciones interindustriales más que el intercambio industria vs. materias primas que caracterizó el período anterior. Estos cambios en

la economía real comenzaron antes del retorno de la hegemonía plena del capital financiero.

Las condiciones de vida popular bajo el capitalismo en los países centrales, en especial Europa Occidental y el Japón de posguerra, mejoró ostensiblemente en el período de los treinta años del Estado de Bienestar. Ello podría llevar a pensar que las previsiones de Kautsky sobre el ultraimperialismo benévolo eran acertadas, al menos para los trabajadores de los países metropolitanos. Sin embargo no es totalmente así, y lo que parecía un nuevo e irreversible estadio del capitalismo, con amplias concesiones a los trabajadores, era una etapa de equilibrio inestable mientras se disputaba la primacía económica, política y militar del campo capitalista frente al socialista.

Una vez que el campo socialista implotó las tendencias previas a la liquidación progresiva del Estado de Bienestar y aumento de las diferencias sociales se fueron profundizando también en los países centrales, proceso lento e inacabado pero continuo. Continúan los cambios científicos y tecnológicos modificando la estructura productiva, tanto en procesos como en bienes y en especial servicios, pero la distribución de esos incrementos productivos es cada vez más desigual, en los países centrales y más aun en la periferia menos desarrollada.

Existe en la posguerra un elemento que no existía en la época de Lenin: el arsenal atómico, que a diferencia de la capacidad militar de principios del siglo XX, es capaz de hacer desaparecer todo tipo de vida en el mundo. Estados Unidos y Rusia tienen arsenal nuclear suficiente para ello, y se deben agregar un puñado de países con capacidad bélica nuclear: Gran Bretaña, Francia y China (los miembros permanentes del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas). Al margen de estos cinco otros cuatro han detonado bombas o tienen capacidad de hacerlo: India, Paquistán, Corea del Norte e Israel.

La hegemonía actual de los Estados Unidos está basada no sólo sobre los avances científicos y tecnológicos que le permiten contar con una mayor productividad laboral en los campos decisivos y ser la base de su capital financiero. El elemento que consolidó ese dominio fue la ampliación de la presencia militar, con un poder de destrucción muy superior a cualquier rival actual, y con más de 600 bases militares en todo el mundo. El dominio en la esfera ideológica y cultural, a través de la hegemonía sobre los medios de comunicación y entretenimiento, es la consecuencia de la preeminencia en las áreas mencionadas, y no existiría sin ellas.

Las clases obreras en el centro

Lenin indicaba que ya Marx y Engels hablaban de las desviaciones oportunistas de fracciones importantes de la clase obrera inglesa, conscientes de recibir parte de los beneficios de la explotación colonial. Al momento del estallido de la primera guerra, también la clase obrera alemana estaba muy imbuida del pensamiento reformista, encarnado en Eduard Bernstein (1899), el jefe del ala derecha del Partido Socialdemócrata Alemán. Es que la lucha sindical había arrancado concesiones al capitalismo alemán, que las podía dar en función de su elevada productividad y el acceso a materias primas baratas en sus zonas de influencia, las que buscaba ampliar para consolidar su preeminencia en el continente europeo. Muchos de los líderes sindicales alemanes, formalmente marxistas, eran conscientes de que su bienestar dependía de la fortaleza de "sus" capitalistas, y de las posibilidades de ampliar la influencia imperial de ese país que había llegado tarde a la rapiña del mundo. Recordemos que para cuando se acelera la colonización formal de los continentes a partir de 1875, Alemania estaba recién en un proceso de unificación.

Muy distinta era la posición de la pequeña clase obrera de Rusia, el atrasado Imperio de los Zares, con grandes fábricas concentradas en Petrogrado (San Petersburgo) y Moscú. La combinación de los desastres de la guerra para Rusia, y un proletariado joven y muy concentrado conducido políticamente por una organización revolucionaria lograría, a poco más de un año de la escritura de "Imperialismo", el control político por el partido bolchevique del país más grande del mundo.

Las clases obreras de los países centrales recorrieron distintos y cambiantes caminos tras el estallido de la primera guerra. La derrota de Alemania no llevó al socialismo a su clase obrera. Los socialistas eran el partido más importante, pero no se movieron de su estrategia reformista. La revolución espartaquista conducida por el nuevo, pequeño y mal preparado Partido Comunista de Rosa Luxemburgo y Karl Liebknecht fue derrotada en 1919 y sus líderes asesinados. La república soviética de Hungría (1919) duró poco en el poder y el resto de los conatos revolucionarios terminó en derrotas. Las clases obreras de Francia e Inglaterra estuvieron lejos de la revolución y la huelga británica de 1926 marcó su punto de lucha más alto, para declinar desde allí. La revolución rusa quedó aislada de la clase obrera europea y sometida a años de bloqueo e intervención de los ejércitos extranjeros y los de las clases propietarias rusas.

El pensamiento marxista se expandió en los países de Europa meridional y oriental, y ello dio una base de crecimiento a los partidos comunistas tras la derrota del fascismo. Nunca hizo pie firme en Estados

Unidos ni fue importante en el Reino Unido o sus colonias, ni en los países de Europa septentrional. Sí fue un factor político importante, junto al antiimperialismo, en muchos países del Tercer Mundo.

Los beneficios conseguidos por las clases obreras europeas tras la segunda contienda los fueron llevando hacia posiciones cada vez más reformistas, al margen de su adhesión formal a centrales sindicales socialistas o comunistas o a los partidos comunistas nacionales.

En ese sentido, las tendencias esbozadas por Lenin, lejos de ser una desviación momentánea del proletariado de los países centrales, fue cada vez más una tendencia consolidada a la obtención de reformas progresivas dentro del capitalismo.

Esos beneficios de los sectores trabajadores en el centro son el resultado de dos factores simultáneos que se refuerzan.

Por un lado las clases obreras participaban -en medida menor pero no desdeñable- de los beneficios de “sus” burguesías imperialistas conseguidas mediante la exportación de productos industriales, la importación barata de materias primas, la exportación de capital con su repatriación de dividendos, y las distintas formas de rapiña y explotación de los países dependientes. Esa faceta fue claramente identificada por Lenin.

La otra parte del incremento del nivel de vida de las clases obreras estuvo dado por el extraordinario crecimiento de la productividad laboral -resultado de la aplicación a la industria de los avances de la ciencia y de la técnica- que posibilitó el aumento de los salarios reales. Ello fue evidente no solo en Inglaterra sino en Estados Unidos desde antes del inicio del siglo XX y aceleradamente en Europa occidental tras la segunda guerra.

Este factor no fue debidamente analizado por el pensamiento marxista clásico, y cuando fue estudiado fue negado explícitamente, como en el caso de Rosa Luxemburgo (1963)³. Si desde el ángulo del dominio de clase mundial no hay una etapa superior, dado que continúa la preeminencia de la forma capital financiero, los cambios en la esfera de la economía real con el aumento permanente de la productividad produjeron cambios en la estructura social y en la esfera política, tanto en los países centrales como los periféricos.

La noción de Marx sobre el salario de subsistencia tuvo que pasar a interpretarse en sentido relativo, subsistencia en las condiciones sociales de una sociedad determinada, lo que es un reconocimiento oblicuo de un hecho incontrastable: el “salario de subsistencia” iba incorporando cada vez más bienes y servicios y la condición objetiva de esos tra-

³ Un análisis crítico de sus tesis se puede encontrar en Molinero, 2012.

bajadores -con sus avances y retrocesos- iba mejorando, al margen del calificativo que se le ponga. Las consecuencias de estos cambios en el nivel de vida y en la conciencia política de los trabajadores en los países centrales alejaron las posibilidades revolucionarias imaginadas por el pensamiento marxista del siglo XIX y por el pensamiento leninista en el siglo XX. Esas mejoras casi se han detenido en el centro, en especial en Estados Unidos, desde hace treinta y cinco años, a pesar del continuo incremento de la productividad, dando origen a contradicciones crecientes.

En el capítulo 8º Lenin analiza el parasitismo del capital financiero, como capital ficticio que termina conduciendo en su propio beneficio a todas las otras formas previas de capital, en especial subordinando al capital industrial. En este sentido sus tesis se mantienen plenamente vigentes. Pero al mismo tiempo señalaba que ello era el indicador de una descomposición que por lógica llevaría a su pronta disolución. Por tratarse de un libro “legal” (escrito para poder ser publicado en la Rusia de los zares como lo indica en su prólogo posterior a la revolución) no lo expresa claramente, pero los socialistas revolucionarios como el propio Lenin, Trotsky o Rosa Luxemburgo, no dudaban sobre el rol de la clase obrera como enterradora del capitalismo, tarea que llevaría adelante en un futuro cercano. Han pasado cien años y la clase obrera no fue el sujeto revolucionario que eliminó un sistema social parasitario. Ello al menos en los países imperialistas y los más desarrollados, donde se profundizaron las tendencias reformistas indicadas por Marx para Inglaterra y por Lenin para la situación europea de preguerra. Las revoluciones socialistas se concentraron en países periféricos, allí donde las contradicciones sociales son más agudas. El inicio fue en Rusia, el eslabón más débil de las potencias imperialistas según Lenin, un imperialismo con fuerte dependencia financiera e industrial de los imperialismos más adelantados de Francia, Alemania e Inglaterra.

La tendencia a la concentración económica le hizo pensar a Marx en una división social donde un número creciente de proletarios se opondría a una ciudadela cada vez más pequeña de capitalistas, con la disolución de todas las clases precapitalistas desembocando en la clase obrera. En un cierto momento esa concentración de obreros industriales llegó a ser el sector más importante de las sociedades avanzadas, pero luego el crecimiento incesante de la productividad hizo que la producción industrial creciese con cada vez menos obreros, y la ocupación de las poblaciones se fue inclinando cada vez más hacia los servicios. La asalarización creció, pero la fracción de los obreros manuales dentro de esos asalariados se ha ido reduciendo cada vez más, y actualmente los obreros industriales son poco más del 10 % de la población econó-

micamente activa de los países centrales. Es un proceso similar al ocurrido previamente con la población campesina, que del 80 % de la población europea hoy es menos del 5%, con una producción primaria superior varias veces a la que obtenía en otros siglos. Las consecuencias políticas de estas mutaciones sociales han sido decisivas.

Imperialismo y Nación

Si el concepto de imperialismo desarrollado por Lenin tuvo una importancia histórica trascendente en estos cien años no ha sido en los países centrales sino en aquellos que lo padecen (en los países coloniales y semicoloniales, o dependientes, o en desarrollo, o Tercer Mundo). Es en la doble condición de trabajador y ciudadano de un país dependiente donde se concentran las contradicciones sociales del régimen capitalista mundial. Sufren la explotación de las clases propietarias en su país y además el país sufre las exacciones a que es sometido por los países imperialistas, desde el intercambio comercial, la remisión de utilidades y regalías, y el oneroso financiamiento de las deudas públicas, verdaderas cadenas de la dependencia.

Para las clases populares de estos países la dependencia de las metrópolis imperialistas es el principal obstáculo para su propio desarrollo. Solo muy pocos países periféricos han pasado al estadio de desarrollados o están en vías de lograrlo, casi todos en Asia. Por su magnitud se destacan China e India, aun con las diferencias de desarrollo entre ellas y respecto del centro. En otros casos como nuestra Latinoamérica varios han logrado un desarrollo parcial, dependiente, desigual y combinado, con actividades de alta productividad, ligadas con el mercado internacional, y otras de atraso profundo. La dependencia del centro es una de las principales causas de esos desbalances.

5. Síntesis y consideraciones finales

Este trabajo no pretende hacer un balance de todo el pensamiento de Lenin, o de la experiencia del socialismo en el siglo XX, que hemos analizado en otro trabajo (Moliner, 2013). Nuestro objetivo era el análisis de sus tesis sobre la naturaleza del imperialismo como sistema político del capital financiero en la era de los monopolios.

A pesar de los innumerables cambios que ha habido entre el momento de la escritura de "Imperialismo" y hoy, la tesis principal (el imperialismo como última fase del capitalismo) ha resistido el paso del tiempo: la monopolización ha avanzado fuertemente y el capitalismo ha permeado todos los poros de la actividad económica mundial. La lógica interna del capitalismo que lo lleva al monopolio y el dominio del capital

financiero en el nivel internacional es una descripción certera de su tendencia. Durante tres cuartos de siglo esa tendencia fue detenida o revertida parcialmente por un proceso de revoluciones y cambios sociales que crecieron, se amesetaron y retrocedieron.

Por un lado no hay una fase superior desde el punto de vista de la fracción de clase hegemónica: sigue siendo (más intensamente ahora) el capital financiero internacional. Por otro lado domina un superimperialismo, contra la opinión de Lenin en su disputa con Kautsky, pero el mismo no tiene las características “benévolas” que suponía éste. La *Pax Americana* se impone por poder financiero, económico y militar, por acción o por amenaza, todo encubierto a la opinión pública gracias al dominio de los medios de comunicación que embellecen sus actos.

A su vez las consecuencias políticas de este estadio superior no se correspondieron con las expectativas puestas por Lenin y los revolucionarios del siglo XX. En especial el papel de la clase obrera en los países centrales.

En el siglo XX hubo un desafío a la hegemonía capitalista en su conjunto, con la aparición de la Unión Soviética en 1922 y la ampliación del campo socialista tras la finalización del segundo enfrentamiento inter imperialista en 1945. Pero la ofensiva neoconservadora de los años 80 del siglo pasado -aprovechando contradicciones internas y con una gran presión militar- logró que se quebraran esas experiencias.

Hemos vuelto a las tendencias imperantes al momento del estallido de la Primera Guerra Mundial: el dominio político del mundo por un conjunto de potencias imperialistas lideradas ahora por Estados Unidos, como representantes del capital, que a su vez es hegemonizado por el capital financiero en la época de la monopolización.

Son distintos los actores. La preeminencia británica ha sido sustituida por la hegemonía norteamericana. Los desafiantes también son distintos. En la primera y segunda guerras fue Alemania. Actualmente el país más importante luego de Estados Unidos es China, que no es un país subordinado a Estados Unidos como lo son las potencias europeas o el Japón. China junto a la muy disminuida Rusia son los países más importantes fuera de la órbita de influencia de la potencia hegemónica.

China puede disputar la hegemonía de EUA en el futuro. Ello es a condición de que logre -como se ha propuesto- descontar la distancia en la generación autónoma en ciencia y técnica con aquellos⁴. Uno de los problemas principales que enfrenta Estados Unidos es cómo acomodar

⁴ Los esfuerzos de China para reducir la ventaja en el campo científico se pueden medir de varias maneras. En cantidad de publicaciones científicas en revistas de primer nivel, Estados Unidos está primera seguida por China, Alemania, Gran Bretaña, Japón

las exigencias que irá haciendo China a medida que la importancia de ésta entre en contradicciones con sus propias zonas de influencia, como por ejemplo Medio Oriente con el acceso al petróleo, entre otras⁵. Pero será una disputa sobre cuál es el país hegemónico en el proceso de acumulación capitalista, no sobre el capitalismo versus el socialismo.

A los efectos prácticos, el mundo es hoy tan capitalista como lo era en 1916. Sólo Cuba y Corea del Norte no tienen relaciones capitalistas. A diferencia de hace cien años ya no quedan “áreas vacías”, y continentes enteros precapitalistas han entrado en relaciones capitalistas. El capitalismo “globalizado” inunda los poros de todas las sociedades con una intensidad y profundidad muy superior a la que existía hace cien años. El imperialismo domina al mundo aunque algunos países opongan sus intereses nacionales -con mayor o menor éxito- a las tendencias hegemónicas al libre movimiento de mercancías y capital. El intermedio del “corto siglo XX” como lo denomina Hobsbawm (1994), en donde se morigeraron algunas de las tendencias del capital financiero y el capital en general, ha quedado atrás. Luego del retorno de los (neo)liberales al poder político las tendencias a la concentración de ingresos y riquezas han vuelto a dominar la escena, como bien lo documenta T. Piketty (2014).

El dominio del capital financiero es el principal motivo de las crecientes desigualdades sociales, tanto al interior de los países centrales y más aún en la periferia dependiente y semidesarrollada.

El imperialismo, en sus distintas expresiones y modalidades, siguió siendo un elemento condicionante del tipo de desarrollo de los países dependientes, y muy pocos países (asiáticos) han podido superar ese estadio, en condiciones muy especiales que quedan fuera de este análisis. El resto de los países periféricos, incluida nuestra América latina, soportan la presión de las potencias imperialistas que condicionan su desarrollo y agravan las condiciones de sus clases populares.

Si el imperialismo tradicional necesitaba las colonias formales para legalizar su extracción de recursos, el imperialismo del siglo XXI utiliza los controles de los organismos internacionales creados por la potencia hegemónica (Naciones Unidas, FMI, BM, OMC, etc), que se suma a la presión tradicional de las embajadas imperialistas.

y Francia, mientras que en cantidad de graduados en ciencias e ingeniería, China ya ha superado a Estados Unidos. (Nature Index 2014). A su vez su participación en el registro de patentes industriales ha pasado del 3,4 % en 1995/1999 al 12,9 % en 2010/2014 (World Intellectual Property Organization)

⁵ Pormenorizados análisis de estos desafíos a EUA se pueden encontrar en los recientes libros de Zbigniew Brzezinski, exconsejero de Seguridad Nacional de Jimmy Carter (2012), y de Henry Kissinger, ex Secretario de Estado de Nixon (2016).

El capitalismo revoluciona permanentemente los medios de producción y en su afán de riquezas utiliza e incentiva los avances de la ciencia y de la técnica cuyos frutos podrían liberar a la humanidad del hambre, las enfermedades y la miseria. La riqueza socialmente creada alcanzaría hoy para que esos objetivos sean realidad para todos los habitantes del planeta. Sin embargo la apropiación desigual de los esfuerzos colectivos ha llevado a una diferenciación creciente de consumos y patrimonios dentro de los países centrales y a la profundización de la transferencia de recursos desde los países dependientes hacia el centro.

No sabemos cuándo las fuerzas sociales sometidas al vértigo del capitalismo lograrán poner un freno a las injusticias e irracionalidades de un mundo dominado por el afán de lucro de unos pocos. Tampoco sabemos cómo se resolverá el acelerado agotamiento de los recursos naturales y el deterioro del medio ambiente en el afán de incrementar la tasa de ganancia, o si las contradicciones interimperialistas derivarán en conflagraciones más amplias en el futuro. Cuando las contradicciones sociales de nuestra época sean resueltas por una reconfiguración del sujeto social que la lleve adelante, esa resolución dará nacimiento a otras contradicciones, y así de seguido. No hay fin de la historia, ni imperios permanentes ni sistema social eterno.

Bibliografía

- Bernstein, Eduard (1899), *Die Voraussetzungen des Sozialismus und die Aufgaben der Sozialdemokratie*, Stuttgart. Hay versión en inglés en Lenin Internet Archive.
- Brzezinsky, Zbigniew (2012), *Strategic Vision*, Basic Books.
- Chang, Ha-Joon (2002), *Kicking away the ladder*, Anthem Press.
- Fontana, Josep (2011), *Por el Bien del Imperio. Una historia del mundo desde 1945*. Barcelona Pasado y Presente
- Gorbachev, Mikhail (1987), *Perestroika - Mi mensaje a Rusia y al mundo entero*. Barcelona, Ediciones B, Grupo Zeta.
- Hilferding, Rudolf (1963), *El capital financiero*, Madrid, Tecnos S.A.
- Hobsbawm, Eric (1989). *La era del Imperio (1875-1914)*. Labor Universitaria. Monografías.
- Hobsbawm, Eric (1994). *Ages of extremes. The short twentieth century: 1914-1991*. Pantheon books.
- Kissinger, Henry (2016), *Orden Mundial*, Penguin Random House Grupo Editorial SA.
- Lenin, V.I. (1916), *El Imperialismo, fase superior del capitalismo*, Lenin Internet

Archive, Disponible en:

[http://www.marx2mao.com/M2M\(SP\)/Lenin\(SP\)/IMP16s.html](http://www.marx2mao.com/M2M(SP)/Lenin(SP)/IMP16s.html)

Luxemburgo, Rosa (1963), *La acumulación del capital*, Editorial Tilcara

Marx, Karl (1956), *El Capital*. Tomo I. Editorial Cartago

Molinero, Jorge (2011), Las crisis económicas. Disponible en:

<https://www.dropbox.com/s/b9a19y7epxdgvr5/2011-06-21%20Las%20Crisis%20Econ%C3%B3micas.pdf?dl=0>

Molinero, Jorge (2012), El centenario de “La acumulación del capital” de Rosa Luxemburgo Disponible en:

<https://www.dropbox.com/s/8hq5m23o79sso83/2012-09-24-%20Luxemburgo.pdf?dl=0>

Molinero, Jorge (2013), “La caída del socialismo” Disponible en:

<https://www.dropbox.com/s/0uuz3fmx0o7x39h/2013-07-27-%20La%20ca%C3%ADa%20del%20socialismo.pdf?dl=0>

Piketty, Thomas (2014), *Capital in the Twenty-First Century*, The Belknap Press of Harvard University Press, Cambridge. Anexo estadístico disponible en:

<http://piketty.pse.ens.fr/files/capital21c/en/Piketty2014FiguresTablesSuppLinks.pdf>

El impuesto maldito*

Un estudio sobre el Estado y las organizaciones corporativas del trabajo en torno de la puja por el Impuesto a las Ganancias

*Damián Corral ***
*Gabriela Wyczykier****

El artículo analiza, desde una perspectiva sociopolítica, las disputas y conflictos producidos en torno del Impuesto a las Ganancias (IG) entre 2012 y 2015 en la Argentina. Durante ese período, la gestación del conflicto -que afectaba a alrededor de un diez por ciento de la población asalariada- se vinculó con la fragmentación de la alianza sostenida por el gobierno con el sector gremial liderado por Hugo Moyano. Progresivamente, la problemática fue adquiriendo relevancia en la agenda pública a medida que se fueron desarrollando un conjunto de acciones colectivas motorizadas por un sector importante del sindicalismo organizado contra el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner, y se cristalizaron en cinco paros nacionales y diferentes medidas de fuerza sectoriales. Asimismo, el conflicto por Ganancias penetró en las agendas electorales de 2013 y 2015 constituyéndose su modificación en una prominente promesa de campaña de candidatos presidenciales.

En particular, el escrito problematiza algunas de las dimensiones analíticas de importancia que modularon esta disputa distributiva, enunciando una serie de atributos de carácter objetivo que caracterizaron la implementación del IG en el país y se dispusieron como elementos dinamizadores de los reclamos. A la vez, se desarrollan argumentos que buscan comprender cómo se organizaron sentidos y posicionamientos de acción y respuesta de los actores intervinientes en el conflicto.

Palabras clave: Conflictos sociales - Impuesto a las ganancias - Actores sindicales - Actores políticos - Argentina

* Frase expresada por Hugo Moyano en alusión al Impuesto a las Ganancias.

** Lic. en Comunicación (UNICEN), Magister en Ciencia Política (FLACSO) y doctor en Ciencias Sociales (UNGS-IDES).

*** Lic. en Sociología (UBA), doctora en Ciencias Sociales y Magister en Políticas Sociales (FLACSO Argentina). CONICET/UNGS.

A study on State and corporative organizations of labor concerning the struggle over Income Tax

The article analyzes, from a socio-political perspective, disputes and conflicts produced around Income Tax (IG) between 2012 and 2015 in Argentina. During this period, the conflict which affected around ten percent of the working population in its gestation was associated with the fragmentation of the alliance sustained by the government with the union sector led by Hugo Moyano. Progressively, the issue was gaining importance in the public agenda as they were developing a set of collective actions driven by an important sector of organized labor against the government of Cristina Fernandez de Kirchner, and crystallized in five national strikes and different sectoral strength measures. Also, the conflict entered the electoral agendas of 2013 and 2015 constituting a prominent campaign promise of presidential candidates.

In particular, the paper problematizes some of the analytical dimensions of importance which modulated this distributive dispute, enunciating a series of objective attributes that characterized the implementation of the IG in the country and became dynamic elements of the claims. At the same time, arguments seeking to understand how senses and positionings of action and response of the actors involved in the conflict were developed.

Keywords: Social conflicts - Income tax - Union Actors - Political actors - Argentina

Fecha de recepción: octubre de 2015

Fecha de aceptación: marzo de 2016

Introducción

En el mes de febrero de 2016 el flamante presidente de la Argentina, Mauricio Macri¹, anunció cambios en el Mínimo No imponible del Impuesto a las Ganancias (IG). La novedad comunicada por el primer mandatario, que no conformó a la dirigencia gremial y a un sector importante de la dirigencia política, se produjo a continuación de un conjunto de Decretos de Necesidad y Urgencia promovidos por la presidencia atendiendo a las promesas de campaña anunciadas el año anterior, entre las que se destacan la finalización del denominado “cepo cambiario” que liberaba la compra de dólares a un precio oficial para cualquier demandante de la divisa extranjera y algunos cambios impositivos, como la eliminación del 5% de las retenciones a la soja y la supresión de esta carga tributaria para el trigo, el maíz y la carne, junto con la derogación de las retenciones al sector minero². Esas medidas condujeron a una transferencia de beneficios hacia determinados grupos sociales y económicos, como las empresas trasnacionales, sectores exportadores concentrados de la producción agropecuaria, financiero y minero.

La modificación integral del IG y de su mínimo no imponible (MIN) que afecta a una porción de los trabajadores asalariados había adquirido protagonismo en la campaña electoral de los principales candidatos a la presidencia,³ con el objeto de concitar solidaridades sindicales y obtener el voto de los sectores medios cuyos ingresos se encuentran impactados por el tributo. Sin embargo, aquel anuncio propone en principio la alteración del MIN⁴ de este gravamen, intentando con ello mejorar sensiblemente el salario de bolsillo de sectores del trabajo pero no conformó a los actores sindicales, quienes advirtieron su insuficiencia y la falta de reformulación integral del IG.

En este marco, los debates, tensiones y pujas en torno de este gravamen que resurgieron en los inicios de 2016 tradujeron la importante presencia que esta disputa tributaria mantiene en la agenda pública. Y ello no responde a una situación surgida ante el cambio de gobierno sino por lo contrario, traduce la continuidad de un conflicto que se puso

¹ Mauricio Macri, de la coalición Cambiemos, asumió la presidencia de la Argentina el 10 de diciembre de 2015, sucediendo en el cargo a Cristina Fernández de Kirchner.

² “Las *retenciones* son los derechos de exportación que gravan las mercaderías que se destinan al exterior por tiempo indeterminado; es decir, las exportaciones a consumo” (Argentino Patricios, Jorge, 2008).

³ Ello se observó fundamentalmente en la propuesta de Sergio Massa. Menor relevancia tuvo el tema en los programas electorales de Daniel Scioli y Mauricio Macri..

⁴ El MIN pasó de \$ 6.938 a \$ 18.800 de salario mensual retroactivo al mes de enero 2016.

de manifiesto en la Argentina en el año 2012, y cobró una relevancia inédita como proceso sociopolítico singular en la historia social argentina y regional.

Efectivamente, si bien la existencia de este gravamen en la estructura tributaria reconoce antecedentes tanto en el país como en las distintas sociedades capitalistas occidentales, en la Argentina se conjugaron condiciones que dieron origen a una disputa colectiva llevada adelante por una parte del sindicalismo organizado contra el gobierno de Cristina F. de Kirchner. Centrales sindicales y gremios sectoriales encararon por primera vez en el milenio cinco paros nacionales y una sucesión de medidas de fuerza entre 2012 y 2015, en las cuales el tributo ocupó un lugar destacado.

Ahora bien: ¿por qué un impuesto que afectaba en 2015 al 10% de los trabajadores con mayores ingresos en la pirámide salarial de la Argentina logró impulsar de forma novedosa los distintos posicionamientos corporativos y confrontativos de los actores del trabajo, los funcionarios públicos y los dirigentes partidarios?⁵ Los componentes técnicos de un impuesto progresivo que en el último quinquenio devino distorsivo aportan elementos objetivos para organizar un conjunto de demandas colectivas, pero sin dudas no resulta suficiente para comprender la dinámica sociopolítica que adoptó el conflicto en torno del IG. Con ello se combinan otros procesos de importancia, entre los cuales resalta la fractura de la alianza política entre Hugo Moyano, líder de la Confederación General del Trabajo (CGT) entre 2004 y 2012, y el gobierno kirchnerista; la unificación de sectores gremiales con demandas y modalidades de reclamo muchas veces diferentes pero que observaron en la consigna por la derogación del IG una motivación para gestar acciones conjuntas de oposición a las medidas de gobierno; el usufructo político de los candidatos partidarios de la oposición de las demandas por el IG a fin de obtener mayor caudal de electores.

Con esta orientación, en el presente artículo nos proponemos problematizar, desde una perspectiva sociopolítica, la gestación y el desarrollo de las disputas en torno del IG que fueran promovidas por organizaciones sindicales contra el gobierno nacional principalmente entre 2012 y 2015, ya que consideramos que la consolidación del conflicto en ese período aporta elementos de relevancia para comprender las características que adopta esta disputa colectiva distributiva en la Argentina en la actualidad. Si bien los procesos que dieron lugar a conflictos y tensiones comenzaron a emerger en el año 2007, se acentuaron a partir

⁵ Al momento de escribir este artículo, abril de 2016, no se conocen con precisión datos oficiales con respecto al porcentaje de trabajadores que tributará el IG luego de la última modificación del MIN.

de 2012 con diferentes medidas confrontativas que acontecieron hasta mediados de 2015. En la etapa señalada cobró relevancia la posición conflictiva contra el gobierno nacional de la CGT-Azopardo conducida por Hugo Moyano, la de la Central de Trabajadores Argentinos Autónoma (CTA-A), la CGT Celeste y Blanca de Luis Barrionuevo⁶, sindicatos sectoriales y partidos de izquierda que acompañaron activamente las acciones de protesta. La combinación estratégica de posiciones de estos actores logró incorporar en la agenda pública la problemática del Impuesto a las Ganancias e impulsó que esta disputa tributaria fuera retomada por los principales candidatos presidenciales de cara a las elecciones.

El escrito se organizará del siguiente modo: en primer lugar haremos una introducción de ciertos aspectos característicos del IG que de ningún modo intenta ofrecer una discusión completa y abarcadora sobre la dinámica y técnica de aplicación del gravamen, sino particularmente enunciar algunos elementos de intelección que nos permitan comprender cómo se organizaron sentidos y posicionamientos de acción y respuesta de los actores intervinientes en el conflicto. En segundo lugar, reconstruiremos de modo sintético los principales acontecimientos y declaraciones de los actores del trabajo y públicos que modularon la génesis y consolidación del conflicto sobre el IG como un aspecto singular de las pujas distributivas en la Argentina del actual milenio. Incluiremos conjuntamente algunos señalamientos sobre el tratamiento que los principales candidatos presidenciales formularon en períodos electorales (las Primarias Abiertas Simultáneas Obligatorias de 2013 y la campaña presidencial de 2015), dada la importancia otorgada, con diferentes matices, a las disputas por el tributo con el fin de obtener adhesiones de sectores medios afectados por el IG.

Los datos que nutren este artículo surgen de una investigación de orientación cualitativa donde se utilizaron fuentes periodísticas de medios masivos de difusión, informes técnicos, y se realizaron entrevistas en profundidad a dirigentes sindicales y funcionarios públicos.⁷

⁶ Hacia finales de 2012, y hasta la actualidad, son cinco las centrales sindicales que representan a los trabajadores argentinos.

⁷ El trabajo de campo realizado para este artículo se basó centralmente sobre análisis y lecturas de periódicos de medios gráficos de difusión nacional, estudios producidos por diversas instituciones públicas y no gubernamentales, y entrevistas en profundidad realizadas por los autores a cinco dirigentes sindicales y a un diputado nacional. Cabe señalar que el análisis y relevamiento de fuentes periodísticas ha resultado una herramienta privilegiada en la recolección de información ya que las mismas no sólo han permitido reconstruir eventos colectivos y extraer información de carácter técnico sobre el impuesto, sino además, se han incorporado en este artículo testimonios que los actores sindicales y políticos fueron realizando a lo largo de los meses de conflic-

El Impuesto a las Ganancias: algunas apreciaciones

En la estructura tributaria argentina, el Impuesto⁸ a las Ganancias es un impuesto directo⁹ que cobró relevancia en la última década no solamente por su aumento paulatino¹⁰ y proporcional en las arcas públicas, sino además porque es un impuesto que permite al Estado una recaudación, entre otros componentes, sobre el salario de los trabajadores formales dependientes. De este modo, y en relación con el crecimiento de la economía, el empleo y los salarios nominales experimentado en el país desde 2003 en adelante, ciertos atributos propios de este gravamen adquirieron una preocupación mayor fundamentalmente entre los trabajadores organizados en el contexto de la recomposición de las negociaciones tripartitas que se han reproducido anualmente desde hace más de una década.

El Impuesto a las Ganancias “*es un gravamen o tributo que se aplica a las personas físicas y a las sociedades por las rentas obtenidas en un período fiscal de 12 meses, tomándose en cuenta un año calendario*” (Ruiz: 2013, 13).¹¹

Si bien este tributo data del año 1933, las modificaciones producidas en 1973 cambiaron su nominación al término “Impuesto a las Ganancias”. En el mismo, se distinguen cuatro categorías: rentas del suelo; del capital; ganancias obtenidas por las empresas y el comercio; **ganancias obtenidas por el trabajo personal**. Esta última categoría, la cuarta, incluye las provenientes del trabajo ejecutado en relación de dependencia, jubilados y autónomos (Ruiz, J.P, 2013).

to, permitiendo así reconstruir su voz y sus posicionamientos respecto de las disputas por el IG.

⁸ “Un impuesto es un tributo que se paga a las Administraciones Públicas y al Estado para soportar los gastos públicos. Estos pagos obligatorios son exigidos tanto a personas físicas, como a personas jurídicas” <https://debitoor.es/glosario/definicion-impuesto>.

⁹ El impuesto a las ganancias o sobre la renta es un tributo que se aplica sobre los ingresos percibidos por personas, empresas o cualquier entidad legal como medio de recaudación estatal.

¹⁰ Los impuestos pueden ser progresivos cuando el porcentaje aumenta de acuerdo con el incremento de los ingresos de la persona o institución. El impuesto plano es un tributo que no depende de la base imponible o la renta del individuo, mientras que es regresivo aquel impuesto que, a mayor ganancia o mayor renta, menor el porcentaje de impuestos que debe pagarse sobre el total de la base imponible. Enciclopedia Financiera. Impuestos progresivos vs. Regresivos (<http://www.encyclopediainanciera.com/ficalidad/impuestos/impuestosprogresivosvsregresivos.htm>)

¹¹ El IG se refiere por tanto al tributo que deben pagar empresas e individuos que perciben un ingreso determinado mensualmente. Dicha carga se calcula proporcionalmente a la cifra recibida por concepto de beneficios.



A diferencia del Impuesto al Valor Agregado, el Impuesto a las Ganancias es considerado un tributo progresivo en dos sentidos: grava a las personas que tienen ingresos más altos, mientras que la alícuota del impuesto aumenta en la medida en que son mayores las ganancias (Ruiz, J.P, 2013; CIFRA, 2012) En efecto, como expresan Sabaini y Morán (2012) el IG a las personas físicas guarda relación con la capacidad contributiva de cada persona en relación con otros tributos como el IVA, en el cual se grava en función del consumo y no de los ingresos.

El Impuesto a las Ganancias de la cuarta categoría es por tanto un gravamen que afecta a los trabajadores asalariados registrados de mayores ingresos y que se encuentra directamente relacionado tanto con los resultados de las negociaciones colectivas entre empresarios y trabajadores, como con el monto y ajuste del mínimo no imponible por parte del Estado. Los incrementos de los salarios nominales en la última década principalmente, el aumento de la masa salarial formal, el atraso en el ajuste del MIN¹² por parte de los actores de gobierno y el aumento inflacionario de los precios domésticos de los bienes de consumo masivo, son elementos de consideración para analizar la consolidación de esta problemática como cuestión política conflictiva para determinados actores sociales principalmente desde 2011 en adelante.¹³

Como analiza un informe de CIFRA, entre 2001 y 2011 el valor del MIN fue actualizado por el Congreso, en un contexto de aumento de los precios de la economía (375,1%) y de salarios nominales (489,6%) tanto para los solteros sin hijos como para los casados con descendencia, y vuelto a reactualizar en el año 2013.¹⁴ De todos modos, luego de 2008

¹² El mínimo no imponible es un valor "mínimo" que permite determinar cuál es el piso salarial que queda exento del pago de ganancias. Este umbral se conforma a través de la suma de los conceptos que puede deducir el trabajador y, por tal motivo, difiere para distintos trabajadores según cuál sea su carga familiar y por la posibilidad de deducir otros conceptos. Dentro de las deducciones permitidas se encuentran los intereses de créditos hipotecarios, gastos de medicina, seguros de vida, gastos en sepeños, aportes a planes en seguros de retiro, aportes patronales por personal doméstico, hasta un tope en todos estos casos. Dentro de las deducciones especiales se distinguen cargas de familia por cónyuge, hijos y otros.

¹³ En el IEF- CTA (2015) estiman, conforme a información de la AFIP, que en 2012 la cuarta categoría aportaba el 16% de lo recaudado por el impuesto a las ganancias.

¹⁴ En 2007 el MIN subió un 25%, quedando en \$ 3.346 por mes; en 2008 subió 20% el piso (desde \$ 4.015); en 2010 subió a un 20% el piso del MIN (\$ 4.818); en 2011 subió otro 20% el MIN, a \$ 5.782. En el año 2013 el MIN se consignó en 15.000 pesos de salario bruto (\$ 12.450 netos) el importe a partir del cual los trabajadores asalariados debían tributar este gravamen. De 2013 a 2015 regían así tres tramos para calcular la retención del Impuesto a las Ganancias. Los trabajadores con ingresos mensuales hasta 15.000 pesos brutos quedaron exentos por tanto del pago de Ganancias, sin diferenciación por estado civil y grupo familiar. Aquellos trabajadores que cobran

y hasta 2011 se observa un importante retraso en su actualización. Así, mientras que el salario nominal se incrementó un 96,6% y el Índice de precios al consumidor creció un 75,9%, el mínimo no imponible tuvo un aumento de sólo 44,0% (CIFRA, 2012). Hacia 2012, el 13,2% del total de los trabajadores ocupados tributaba este impuesto, mientras que luego de la modificación del MIN en 2013, el 10,5% de los trabajadores registrados quedó afectado en el pago del mismo (CIFRA, 2014). Un problema sustantivo que no se ha resuelto hasta la actualidad y es gravitante para dar cuenta de la progresividad del impuesto al interior de la masa salarial gravada, refiere al congelamiento de las escalas desde 2001 en adelante. Así, en un contexto inflacionario y de aumentos nominales de los salarios, como el de la Argentina en el milenio actual, los incrementos convenidos en acuerdos paritarios generan que un trabajador pueda pasar a una categoría superior, resultando mayor el peso del Impuesto a las Ganancias sobre sus ingresos (CIFRA, 2014).¹⁵

En efecto y como señala Valerdi (2012), las escalas del IG muestran un achatamiento por su falta de recomposición y revisión ya que, al no variar los valores de tributación, se generó que muchos trabajadores fueran incluidos en el tramo más alto junto con contribuyentes de mayores ingresos.¹⁶ Como expresa el tributarista Marcelo Rodríguez: *“una de las características más importantes de Ganancias es su progresividad. Y las tasas de imposición deben ser el reflejo de esa progresividad, y ello no sucede actualmente por la falta de ajuste de las escalas.”* (El Ancasti, 2016).

más de \$ 15.000 y hasta \$ 25.000 mensuales brutos, tenían retenciones, consistente en las deducciones personales incrementadas en un 20%, y en un 30% para los que trabajan en zona patagónica. En cambio, los que percibieron más de \$ 25.000, sufrieron las retenciones con las deducciones sin incrementos. El salario familiar está libre de impuesto. Según la lógica de la ley que regula el pago de este gravamen, el excedente está formado en consecuencia por la ganancia extraordinaria del salario, que es aquella que sobrepasa los gastos normales para vivir y mantener un hogar (IEF-CTA, 2015).

¹⁵ Como analiza un informe de CIFRA (2014), el congelamiento de las escalas implica que un trabajador que tributaba en las escalas inferiores, pasó a tributar en una escala superior con un aumento de al menos \$ 769 mensuales, mientras que en los tramos superiores ese aumento debía superar los \$ 2308 por mes para pasar a una categoría superior.

¹⁶ A fines de 1999 Machinea, ministro de Economía del gobierno de la Alianza, propuso una modificación para aumentar el IG. Para ello se bajó el MIN y aumentaron algunas alícuotas. Conjuntamente, se estableció una escala por la cual, a medida que aumentaba el ingreso se reducían las deducciones autorizadas para disminuir la base imponible (por hijo, esposa, y otros). Eso, es lo que se conoce como la « tablita de Machinea » (Machinea, 2012, www.perfil.com) A fines de 2008 se derogó esta tablita en el parlamento.

En el sistema tributario nacional, el IG aumentó significativamente su importancia en la contribución a las arcas públicas en el último decenio.¹⁷ Entre los impuestos directos, hacia el año 2012 el de Ganancias fue el tributo de mayor peso. En efecto, su recaudación en términos del PIB se duplicó entre 1997 y 2012, llegando a representar 6,4 puntos porcentuales en este último año¹⁸ (Nota Técnica N° 59, Finanzas Públicas, segundo trimestre 2012, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas).

Cabe destacar que el Impuesto a las Ganancias y a las rentas personales no es exclusivo de la Argentina. Tanto en países de la región como del resto de las economías occidentales este tributo tiene diverso peso en los ingresos salariales, en las ganancias de las empresas, y en las arcas públicas. En un estudio de CEPAL/IEF (2014) se consigna que el impacto redistributivo del Impuesto a la Renta personal en América latina tiene un carácter limitado por sus bajos niveles de recaudación. Durante la última década, la política tributaria en la región vigorizó la imposición general al consumo mediante el fortalecimiento del IVA, y la imposición a la renta se aplicó en mayor medida a las personas jurídicas que a las rentas para las personas físicas, colocándose, como señalan Jiménez y Amarante, (2015, pág. 30) por debajo de los niveles internacionales. Mientras las alícuotas marginales máximas vigentes en los países de América latina se ubican en un rango del 25 al 35%, en otros países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) están por encima del 40% (Reino Unido 45%, Alemania 47,5%), en tanto que en Dinamarca, España y Suecia supe-

¹⁷ El total de recursos tributarios de la nación hacia fines de los años '90 y principios del milenio actual mostraba valores estables que rondaban el 17% del Producto Interno Bruto (PIB). A partir del año 2003 se observa un incremento sostenido de este indicador, llegando a representar un 31,2% del PIB hacia el año 2012. Entre los impuestos que sobresalen por su aporte contributivo, se destacan los Derechos de Exportación, las Contribuciones a la Seguridad Social, el Impuesto a las Ganancias y el IVA, los cuales habrían superado los 25 puntos porcentuales en términos del PIB hacia 2012. En la actualidad, el sistema tributario argentino depende fuertemente del Impuesto a las Ganancias: alrededor del 20% de la recaudación total proviene de esta fuente. Así, en 2013, de cada \$ 5 que entraron en la AFIP, \$ 1 fue por Ganancias, representando cerca del doble de lo recaudado por las retenciones a las exportaciones que representaban cerca del 10% del total de la recaudación pública (IEF-CTA, 2015).

¹⁸ Los fondos obtenidos con la recaudación de este impuesto son destinados en porcentajes diferentes a la ANSES, al refuerzo de los "Fondos de Aportes del Tesoro Nacional a las Provincias", a la provincia de Buenos Aires y resto de las provincias del país, fondos coparticipables entre Nación y Provincias (Dirección Nacional de Investigaciones y Análisis fiscal, Subsecretaría de Ingresos Públicos, Secretaría de Hacienda, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Presidencia de la Nación, 2014).

ran esos niveles de imposición tributaria. Según Gomez Sabaini y Rossignolo (2015), en los países de la OCDE la presión tributaria media alcanza un 34,3% en el período de 2001-2011, y se compone en un 42% de impuestos directos y en un 31,6% de imposición indirecta.

El impacto redistributivo del impuesto a la renta personal en América latina tiene por otra parte diferentes alcances de acuerdo con el país que se analice. Mientras México, Brasil y Uruguay mejoran entre un 3 y un 6% la distribución del ingreso medida por el índice de Gini por el impacto del impuesto que grava la renta personal, en otros países como Ecuador, Paraguay y Venezuela la reducción del coeficiente sólo alcanza al 1%. No obstante, Jiménez y Amarante sostienen que en los últimos años en algunos países latinoamericanos se amplió la base tributaria al incorporarse sistemas duales en el impuesto a la renta personal. La iniciativa en esta reforma la tomó Uruguay que, adoptando el modelo utilizado en los países nórdicos, estableció gravámenes por separado a las rentas del trabajo (con tasas del 10 al 25%) y a las rentas del capital, con una tasa proporcional del 12%, excepto los dividendos que tributan a una tasa del 7% (Jiménez y Amarante, 2015, pág. 33).

Al mismo tiempo, una característica señalada en los análisis sobre la imposición de la renta a personas físicas en América latina es que la parte más importante de este impuesto proviene de trabajadores asalariados, y el gravamen se aplica, con diferentes denominaciones, en todos los países del Mercosur. Si bien en la Argentina las alícuotas son más elevadas en términos comparativos, en el resto de los países el mínimo desde el cual comienza a pagarse este impuesto es más bajo (Parada López, M, 2015). Otra diferencia es que en algunos países, como Chile, existe un mecanismo para ajustar el impuesto conforme con la inflación registrada en la canasta básica mensual.

Es de señalar que la imposición de este gravamen a la población asalariada no parece haber derivado en un reclamo de las organizaciones sindicales de otros países como se registra en la Argentina desde 2011 en adelante. En consecuencia, algunas de las dimensiones y atributos que han estado presentes en la dinamización del conflicto en torno del Impuesto a las Ganancias en nuestro país serán observadas en los apartados siguientes.

La conformación de un conflicto distributivo: los trabajadores y el Estado ante el cobro del Impuesto a las Ganancias

Es factible discernir analíticamente tres etapas que han caracterizado el surgimiento, desarrollo y consolidación del proceso conflictivo en

torno del Impuesto a las Ganancias impulsado por dirigentes, centrales obreras y un conjunto de sindicatos que han mostrado ciertas disidencias en relación con el gobierno de Cristina F. de Kirchner, fundamentalmente en el último lustro. Estas etapas coinciden con la proliferación de situaciones de conflicto abierto que derivaron en medidas de protesta encaradas por los trabajadores organizados, con el apoyo circunstancial de partidos políticos de izquierda y dirigentes de la oposición en vistas de procesos electorales ocurridos en esos años.

El surgimiento de una disputa

Los reclamos por la modificación del MIN del Impuesto a las Ganancias y de la revisión del cobro de este tributo a la cuarta categoría se había preanunciado como un reclamo en el nivel de la retórica, esporádico y de sutileza confrontativa entre los trabajadores organizados de la Argentina avanzada la primera década del siglo actual. Pero lo cierto es que a partir del año 2011 esta demanda se fue consolidando y adquiriendo un tono de rispidez progresivo en las peticiones de la CGT respecto del gobierno.¹⁹

Esta situación obedeció a un conjunto de factores ligados con demandas de tinte clásicamente corporativo pero, asimismo, el conflicto fue adoptando progresivamente un carácter de presión político-gubernamental conforme con la fragmentación paulatina de una de las alianzas más importantes que cobró vida con el primer gobierno kirchnerista: la de Hugo Moyano -líder de la CGT oficial y en aquel entonces unificada y el gobierno nacional.²⁰

Al mismo tiempo, se produjo una pérdida progresiva y expresa de apoyo de distintos dirigentes sindicales de peso en la CGT al liderazgo de Hugo Moyano que ansiaba ser reelegido como secretario general de esta central en el año 2012, todo ello vinculado con la fijación de topes a los reclamos salariales a ser tratados en las paritarias anuales por imposición del gobierno nacional y en un contexto socioeconómico de paulatina pérdida del poder adquisitivo de los trabajadores en el marco de una presión inflacionaria ascendente, especialmente desde el año 2009 en adelante.

¹⁹ Algunas consideraciones sobre la presión corporativa de la CGT ante el pago del IG en las primeras etapas del conflicto pueden verse en Grimson y Roig, "Los actores sociales y los impuestos", *Voces en el Fénix*, Año 2, 14, mayo 2012.

²⁰ Hugo Moyano lidera el gremio de los camioneros desde el año 1987, y resultó una figura emblemática de la confrontación establecida por algunas organizaciones de trabajadores al gobierno menemista en la década de los '90, al frente del MTA (Movimiento de Trabajadores Argentinos). En el año 2004 asumió el liderazgo de la CGT unificada y en el año 2012, a causa de la fractura de esta organización, encabeza la CGT Azopardo.

En este escenario comenzó a ganar presencia entre las demandas de Hugo Moyano la revisión del Impuesto a las Ganancias, que aunque afectara a un poco más del 10% de los trabajadores asalariados formales, se fue conformando como una disputa tributaria que tradujo conflictos en las relaciones y las alianzas políticas y de clase. Si bien en 2011, año en que comenzó a reactivarse con mayor fuerza esta demanda, la CGT no se encontraba encolumnada tras la misma (claramente había sido Hugo Moyano junto con algunos dirigentes de su círculo cercano los que tomaron como legítimo este reclamo) otros actores como la CTA disidente liderada por Micheli,²¹ y algunos diputados de la oposición, recuperaron este reclamo.²² En este sentido, el diputado oficialista Héctor Recalde sostenía:

“Si bien la suba del mínimo es una de las banderas de la CGT, confiamos más en que la Presidenta instrumente las subas necesarias antes que en la oposición, causante en épocas pasadas de la rebaja de sueldos y jubilaciones” (La Nación, 1 de octubre de 2011).

El posicionamiento público de algunos dirigentes claves de la CGT en contra de la reelección de Hugo Moyano como secretario general profundizaron las internas en la central sindical. A su vez, si bien el líder camionero paulatinamente evidenciaba sus disidencias con el gobierno, se mantenía a la expectativa de una resolución favorable a sus reclamos, a pesar de las señales contrarias de la presidenta en este sentido.

“El conflicto comienza a darse a partir de 2007 por efecto de las dos cuestiones: la recomposición de los ingresos de los trabajadores mejores pagos y el aumento de los precios. Esas dos cosas empiezan a generar las condiciones del conflicto que hasta ese momento no estaban, porque tenías salarios retrasados y no tenías un impacto en precios minoristas de la magnitud que empezaste a tener después. A partir de esto se va agravando cada vez más. Pasan dos cosas: hay un gobierno que no quiere avanzar en una reforma tributaria progresiva, que sería el único mecanismo que le permitiría sustituir lo que está cobrando de un lado para pasar a financiar lo de otro y, al mismo tiempo, se trata de un gobierno que va ingresando en situaciones de mayor fragilidad fiscal” (Entrevista realizada por los autores a Claudio Lozano, diputado nacional del partido Unidad Popular, octubre, 2015).

²¹ En el año 2014 se oficializó la ruptura de la CTA en dos organizaciones: la CTA de los Trabajadores liderada por Hugo Yasky, y la CTA Autónoma liderada por Pablo Micheli.

²² En septiembre de 2011 un grupo de diputados de la UCR, la Coalición Cívica, sectores del peronismo disidente, aspiraban presentar un proyecto para incrementar en un 47% el mínimo no imponible del impuesto a las ganancias, con el objeto de impedir que los aumentos salariales obtenidos por los trabajadores en ese año fueran absorbidos por este gravamen. Hugo Moyano y los diputados ligados con el gremialista del Frente Para la Victoria, habían manifestado incluso que no apoyarían el quórum para tratar aquel proyecto, en un clima político que aún no revelaba fracturas explícitas con el gobierno.

Este marco de incipiente disputa fue mutando a un escenario de abierta confrontación durante 2012, año en el que el reclamo por el Impuesto a las Ganancias se convirtió en el principal tema de la agenda sindical. En efecto, la baja del MIN junto con la eliminación del IVA para trabajadores con haber mínimo y jubilados fueron las demandas que planteó Antonio Caló a principios de octubre de ese año, cuando sectores gremiales afines al gobierno lo eligieron secretario general de la CGT, tras la ruptura con el sector de Moyano.

Pero si para la CGT “oficial” existía la expectativa de que prosperaran las negociaciones con el gobierno para una disminución del gravamen, para los sectores gremiales más confrontativos el Impuesto a las Ganancias fue el reclamo en torno del cual se fue desplegando una estrategia de paros y movilizaciones que convocaron a diferentes actores gremiales, políticos y sociales. Mientras el 10 de octubre de 2012 la CTA liderada por Pablo Micheli organizó una jornada de protesta y movilización a la Plaza de Mayo que no contó con la presencia de Moyano pero sí de su sector, el 24 de ese mes el líder camionero y Micheli encabezaron una manifestación frente al Congreso cuando éste trataba el proyecto de ley para regular las Aseguradoras de Riesgos de Trabajo.²³ Ambas convocatorias fueron acompañadas por la Federación Agraria, la Central Clasista y Combativa, la CGT Azul y Blanca conducida por el dirigente gastronómico Luis Barrionuevo,²⁴ Barrios de Pie, el Movimiento Socialista de Trabajadores -MST-, el Partido Obrero -PO- y diputados como Pino Solanas y Rubén Giustiniani, entre otros.

La medida de fuerza más contundente se llevó a cabo sin embargo el 20 de noviembre, cuando la CTA Autónoma y la CGT encolumnada con Hugo Moyano realizaron un importante paro con movilización, piquetes y bloqueos a los principales accesos de la ciudad de Buenos Aires y a otros grandes centros urbanos del país. Allí reclamaban por la suba del mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias sobre los salarios, la universalización del salario familiar, un aumento de emergencia para los jubilados y la devolución de la deuda con las obras sociales sindicales. Junto con los actores ya mencionados se sumó a la convocatoria la Sociedad Rural, y respaldaron la protesta el jefe de gobierno porteño Mauricio Macri, el gobernador de Córdoba José Manuel de la Sota, los diputados Solanas, Giustiniani, Donda y Alfonsín, y el ex precandidato presidencial Hermes Binner.

El 19 de diciembre, los gremios de ambas centrales marcharon hacia Plaza de Mayo, y en esa convocatoria y tras un conjunto de reclamos

²³ Este proyecto, tiempo atrás, había provocado un fuerte enfrentamiento entre Moyano y el diputado kirchnerista y exasesor de la CGT Héctor Recalde.

²⁴ Esta central sindical nació en 2008 luego de su escisión de la CGT oficial.

se destacó nuevamente el de Ganancias. En esta oportunidad Hugo Moyano puso de manifiesto su posición confrontativa respecto del gobierno:

“Es un impuesto maldito que este gobierno maldito mantiene para seguir manejando la caja. (...) Esta lucha la tenemos que llevar al plano político porque en el 2013 los trabajadores vamos a votar a quien garantice los derechos de los trabajadores” (Página 12, 20 de diciembre de 2012).

Una medida paliativa pero que no proponía una modificación sustancial fue el anuncio del gobierno en noviembre del 2012 y reiterado a mediados del 2013 de eximir al medio aguinaldo del impuesto, un beneficio que alcanzó a quienes recibían una remuneración bruta mensual que no superara los 25 mil pesos.²⁵

La demanda que originalmente había sido fuente de preocupación en diferentes sectores del sindicalismo, se amplificó durante la campaña para elecciones legislativas de 2013 en la voz del principal contendiente del kirschnerismo, el ex jefe de gabinete Sergio Massa:

“El impuesto a las Ganancias les pisa la cabeza a los trabajadores (...) No puede ser que el que gana un millón de dólares comprando y vendiendo acciones o bonos o aquel que hace un plazo fijo corto y especulativo no pague impuesto a las ganancias como en casi todos los países del mundo y sí lo haga un jubilado o laburando (La Nación, 27/8/2013).²⁶

Tras la derrota del oficialismo en las Primarias Abiertas Simultáneas Obligatorias (PASO) a mediados de 2013, la presidenta convocó a una

²⁵ Esta medida contó con el apoyo de la CGT oficial, que criticó el paro de Moyano por considerarlo “político”, la CAME y la UIA de la provincia de Buenos Aires. La Presidencia dejó abierta la puerta a una eventual negociación sobre el aumento del piso no imponible en el 2013. Para entonces el sindicalismo argentino se encontraba dividido en cinco centrales: la CGT –Alsina, conducida por Antonio Caló, la CGT-Azopardo, liderada por Hugo Moyano, la CGT Azul y Blanca, encabezada por Luis Barrionuevo, la CTA-Autónoma, presidida por Pablo Micheli, y la CTA de los Trabajadores, referenciada en Hugo Yasky.

²⁶ El reclamo fue traducido en proyectos legislativos. En efecto, los diputados Felipe Solá, Graciela Camaño y Alberto Roberti, integrantes del bloque legislativo liderado por Massa, presentaron a mediados de agosto un conjunto de iniciativas que apuntaban a subir el mínimo no imponible a \$ 11000 brutos para solteros y 15.000 para casados con dos hijos, con una actualización anual automática en marzo, como también la modificación de las escalas. Asimismo, planteaba la necesidad de aplicar un impuesto de 15% a los intereses de los plazos fijos mayores de \$250.000, con la excepción de los que se constituyan a partir de indemnizaciones laborales, cobros por accidentes de trabajo y juicios previsionales. Otros legisladores opositores como Francisco de Narváez y Margarita Stolbizer también presentaron sus propios proyectos de modificación del mínimo no imponible e impuestos a la renta financiera, en tanto que el Frente de Izquierda de los Trabajadores (FIT) propuso la abolición del “impuesto al trabajo”.

serie de reuniones con empresarios y sindicalistas en las cuales se barajó la posibilidad de una reducción del Impuesto a las Ganancias mediante reformas en la política tributaria y se les solicitó a los empresarios un esfuerzo para colaborar en una alternativa que compensara la eventual baja del impuesto. La respuesta del titular de la UIA, Héctor Méndez, fue significativa en relación con la resistencia de este actor corporativo a cualquier cambio progresivo en la estructura tributaria: *“A los trabajadores hay que sacarles el Impuesto a las Ganancias, mientras no lo pague yo. El Estado debe buscar la mecánica para financiar un aumento del mínimo no imponible”* (Página 12, 23 de agosto de 2013).

Finalmente y como reflejo del impacto electoral, a fines de agosto el gobierno anunció cambios en materia fiscal que reducían la porción de asalariados afectados por el Impuesto a las Ganancias, eliminando el gravamen para sueldos inferiores a 15 mil pesos brutos en promedio entre enero y agosto²⁷. La medida fue ampliamente apoyada por la dirigencia sindical y calificada de “electoralista” por diferentes dirigentes del espectro opositor al gobierno.²⁸ Sin embargo, en 2014 retornarían con fuerza los reclamos colectivos de los trabajadores afectados por el pago del IG.

Los gremios con elevada capacidad confrontativa y de movilización ya se encontraban inmersos en los reclamos distributivos.

“Los sindicatos de mayor peso acá son los que sus trabajadores están tributando: camioneros, bancarios, ferroviarios, y son los sindicatos que más poder de fuego tienen. Entonces, cuando yo empecé a ir a la CGT en representación de Bancarios allá por el 2009, 2010 y hacia el planteo del IG estaba casi en soledad. Éramos 3 ó 4 secretarios generales que lo planteábamos. Después, se fue agrandando la masa de trabajadores que tributaban y cuando le tocó al secretario general de la CGT -Hugo Moyano- se terminaron de sumar todos” (Entrevista realizada por los autores a Sergio Palazzo, secretario gremial de la Asociación Bancaria, noviembre 2015).

²⁷ Es importante destacar que el monto de la suba del mínimo no imponible fue fijado por el Poder Ejecutivo, sin gestar o proponer concomitantemente una tratamiento legislativo de este gravamen que permitiera ajustar y revisar las escalas y/o el mínimo no imponible con determinada periodicidad. Todos aquellos salarios que luego del mes de agosto de 2013 superaran los \$ 15.000 brutos por aumentos paritarios, por recategorizaciones, jerarquizaciones, horas extras, quedaron exentos del pago de estos impuestos.

²⁸ Estos dirigentes acordaron tres puntos para proponer en el Congreso: resolver por ley la actualización semestral del MIN de la cuarta categoría del Impuesto a las Ganancias, incluir allí también a los monotributistas y pasar el MIN del impuesto a los bienes personales de los actuales 305 mil pesos a 500 mil. La propuesta no contemplaba ninguna medida ni tributo que compensara el desfinanciamiento del Estado.

El afianzamiento del conflicto político

Durante el año 2014 la conflictividad en torno del Impuesto a las Ganancias retornó en la agenda sindical y política de modo pendular. Si bien la modificación del mínimo no imponible del año anterior se había celebrado como un avance en torno de las demandas sindicales antecedentes, los aumentos paritarios, la presión inflacionaria, y el incipiente proceso electoral del año 2015 avivaron los debates y los posicionamientos confrontativos, fundamentalmente entre una parte del arco sindical y el gobierno.

En ese año se produjeron dos paros nacionales y un conjunto de medidas sectoriales encaradas por algunos gremios de peso confrontativo, como bancarios y transportistas. Efectivamente, los paros nacionales del 10 de abril²⁹ y el 28 de agosto de 2014³⁰ fueron nuevamente convocados por la CGT-Azopardo conducida por Hugo Moyano, la CTA-Autónoma y la CGT Azul y Blanca liderada por el dirigente gastronómico Luis Barrionuevo. Entre las demandas que estimularon las medidas de fuerza, el cambio en el IG ocupaba un lugar de importancia. Los partidos de izquierda acompañaron los reclamos desarrollando la modalidad de piquetes en distintos accesos a la Capital.³¹

Junto con estas medidas, algunos sindicatos cuyos trabajadores se encuentran afectados de modo significativo por el pago de este gravamen encararon una serie de medidas de protesta durante 2014 para reclamar, entre otras cosas, por su derogación.³² En efecto, los días 12, 13, 18 y 19 de junio la Asociación Bancaria realizó un cese de actividades sin atención al público en gran parte de las jornadas, en reclamo por los 36 despidos de trabajadores por causas gremiales en la Caja Popular de Tucumán, y por la actualización de los salarios en paritarias, considerando el peso del IG en las remuneraciones del gremio. El 8 de julio la Asociación Bancaria realizó otro paro durante el horario de aten-

²⁹ Entre las demandas de esta medida de fuerza se distinguía la lucha contra la inflación, la pérdida del poder adquisitivo del salario, paritarias libres, la eliminación del Impuesto a las Ganancias, la devolución de las retenciones al sistema de obras sociales sindicales y un aumento a los jubilados, entre otras.

³⁰ Los principales reclamos de este paro eran el cambio en Ganancias, la universalización de las asignaciones familiares, la deuda del Estado con las obras sociales, y se demandaba contra la ola de suspensiones y despidos.

³¹ Los gremios que adhirieron a esta medida de fuerza fueron La Fraternidad, la seccional Oeste de la Unión Ferroviaria, la línea B y de premetro de los subterráneos, los camioneros, algunos sectores docentes, la Unión Argentina de trabajadores Rurales, trabajadores portuarios, judiciales, seguros, panaderos, médicos. La UTA dirigida por Roberto Fernández no adhirió al paro.

³² Se calcula que entre un 50 y un 60% de trabajadores bancarios se encuentran afectados por el pago de este impuesto (*El Cronista Comercial*, 15 de marzo de 2015).

ción al público, en demanda de *“la inmediata reincorporación de los 36 trabajadores despedidos en la Caja Popular de Ahorros de Tucumán y la derogación del impuesto a las ganancias salarial”* (Cable de Télam, 28 de junio de 2014).³³

El 22 de octubre este gremio realizó nuevamente un paro de actividades peticionando por la suba del mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias, y un plus salarial de fin de año³⁴ y el 12 y 13 de noviembre promovió un nuevo paro nacional en reclamo por los descuentos del Impuesto a las Ganancias sobre los salarios. En esta sintonía y en forma paralela, la Unión Transportista de Automotores (UTA) comenzó a demandar activamente, al igual que el gremio de los bancarios, un bono de fin de año para paliar el efecto inflacionario sobre los salarios del sector, y advirtiendo sobre posibles medidas de fuerza en función de ello.

En este contexto de agitación gremial, la CGT oficialista había comenzado a mostrar sus disidencias con el gobierno en referencia al IG, reuniéndose con la Presidenta para solicitar que exima del pago de Ganancias el medio aguinaldo. En tanto, el 20 de noviembre la CTA de Pablo Micheli realizó una movilización a Plaza de Mayo en reclamo de un bono de fin de año y la exceptuación del pago de ganancias en el medio aguinaldo. El 27 de noviembre los gremios del transporte realizaron en igual sentido un paro de actividades durante tres horas por la mañana. En ese lapso, se llevaron adelante asambleas informativas. La modificación del Impuesto a las Ganancias se colocaba en un lugar prioritario entre los reclamos.

Ante la escalada de conflictos gremiales y en un clima de demandas cada vez más enérgicas por parte de algunas organizaciones y centrales sindicales, el gobierno, en diversas declaraciones se mostró resistente a la gestación de cambios en el gravamen:

“En Argentina tenemos más o menos 11 millones de trabajadores, de los cua-

³³ Sobre la base de estimaciones sobre datos oficiales del I INDEC, los trabajadores de las ramas de actividad que estarían gravados de modo relevante por el Impuesto a las Ganancias son los transportistas, con unos 313.000 trabajadores registrados (168.500 abocados al tráfico de pasajeros por buses y ferrocarril y 145.400 al movimiento de cargas por esos medios); bancarios 103.460; telecomunicaciones 73.900; seguros 61.600; industria plástica 47.500; sector de energía eléctrica 40.000; laboratorios 37.600; terminales automotrices 30.000 personas, entre otras. Por otra parte, en el sector público registrado por el Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, se destacan los empleados por organismos descentralizados, empresas públicas; Banco Nación; y Poder Legislativo (Sticco, D., INFOBAE, 2015).

³⁴ En este contexto Hugo Yasky, dirigente de la CTA y cercano al gobierno, reconoció que en 2014 los salarios perderían ante el proceso inflacionario, considerando justo el reclamo de un bono de fin de año.

les pagan Impuesto a las Ganancias sólo 1,029 millones, la verdad es un impuesto a los altos ingresos, a los trabajadores que más ganan; a nadie le gusta pagar impuestos pero este impuesto es una contribución solidaria de los trabajadores que más ganan al Estado, pero no es para los funcionarios. Como todos los impuestos va a las políticas de Estado como la Asignación Universal por Hijo, la construcción de escuelas, obra pública” (Axel Kicillof, La Nación, 30 de noviembre de 2014).

Es menester señalar que estas disputas entre trabajadores mejor remunerados de la Argentina y el gobierno se produce en un contexto de aumentos anuales de salarios a través de las negociaciones colectivas ininterrumpidas desde 2004 en adelante, en el marco de un proceso inflacionario ascendente, de crecimiento del producto hasta 2009 centralmente, y de la falta de revisión y reformulación de una política tributaria heredada del período neoliberal. En este sentido, las valoraciones e interpretaciones de los gremios en torno del peso del gravamen en los salarios de la cuarta categoría reponen la inquietud con referencia a la cuestión de cómo reconsiderar el financiamiento del Estado en virtud de la manera en que los distintos grupos sociales están afectados en la Argentina.

“Nosotros, los trabajadores, aportamos mucho, aportamos a la salud a través de nuestras obras sociales, aportamos a través de los impuestos, pero, efectivamente, nosotros no somos los que tenemos que mantener a los que menos tienen o en todo caso no debiéramos serlo habiendo otros sectores, que la llevan con la pala como dice la Presidenta. Pareciera que fuera una burla que el IG le pegue a una parte de los trabajadores y, sin embargo, la renta financiera no esté o el juego, donde hay mucho dinero circulando y que debiera tener un gravamen, al menos” (Entrevista realizada por los autores a Jorge Sola, secretario gremial del Sindicato del Seguro y dirigente de la CGT, octubre de 2015).

Las convocatorias a dirigentes sindicales por parte del gobierno intentaron desactivar la sucesión de medidas de fuerza por parte de los mismos en el mes de diciembre. El desfile de gremialistas, funcionarios públicos, miembros de la oposición, políticos, economistas y periodistas, reflejaron y reactivaron en los medios de comunicación estas disputas, contribuyendo a conferirle una fuerte presencia a esta dimensión impositiva en la agenda pública y sindical. Con ello, se reavivaban los debates no solamente respecto de aspectos de interés técnico sobre la aplicación del gravamen sino aún más, se disponían principios y posicionamientos muchas veces contrapuestos sobre criterios de justicia y desigualdad entre clases en la Argentina actual.

En un contexto de intensificación de los reclamos sindicales para modificar el tributo, a principios de diciembre el gobierno anunció que el medio aguinaldo de los trabajadores con ingresos brutos de hasta \$

35.000 (784 mil asalariados) no sería alcanzado por el Impuesto a las Ganancias. La medida desactivó el paro convocado para ese mes por parte de la CGT opositora. En cambio, la CTA liderada por Pablo Micheli sostuvo que *“los reclamos del paro siguen vigentes”* y marchó el 18 de diciembre a Plaza de Mayo para reclamar un bono de fin de año de 4.000 pesos, un aumento de emergencia para los jubilados, una oferta salarial *“digna”* y el pase a planta permanente de personal. Además, esta central sindical exigió que se frene la criminalización de la protesta, la derogación de la ley antiterrorista, y se manifestó en contra de la ley de hidrocarburos.

Las medidas de fuerza habrían de reanudarse sin embargo durante la primera parte de 2015.

El emparche impositivo en un año electoral

Si bien hacia el final de 2014 se instrumentó una medida paliativa respecto de los reclamos gremiales en relación con el impuesto, el escenario electoral que se avecinaba para el 2015 anticipaba un endurecimiento de las tensiones entre los sindicatos movilizados tras el reclamo por el Impuesto a las Ganancias y el gobierno, que encontraba en la convocatoria anual a negociaciones colectivas un escenario para amplificar la discusión sobre las alícuotas gravadas en un contexto inflacionario sostenido. Cada uno de los actores involucrados en esta disputa - 10% de los trabajadores asalariados formales del país y el propio gobierno- reafirmarían sus posiciones en principios de legitimidad y justicia distributiva: el impacto en el salario de bolsillo que la tributación de ganancias significa para unos, y la necesidad de disponer para el gobierno de recursos fiscales para sostener gastos del Estado en un año electoral y de bajo crecimiento del producto interno. Otro factor que se conjugaba en este contexto de pujas y tensiones era el riesgo para el gobierno de que el ahorro eventual obtenido por los trabajadores que tributan el impuesto, en caso que se elevara el mínimo no imponible, se destinara directamente a la compra de dólares, agregando mayor presión al control cambiario.

Estas disputas se expresaron en el primer semestre del año en dos paros generales impulsados por los gremios del transporte y apoyados por distintos sindicatos y centrales gremiales, y en la actitud reacia del gobierno a reevaluar la suba del mínimo no imponible o el encauzamiento de una reforma impositiva. En los meses de mayor confrontación, los reclamos por la modificación del mínimo no imponible fueron liderados por la Unión Tranviarios Automotor (UTA) el cual, ante la falta de respuesta del gobierno nacional, convocó hacia finales de febrero a un paro nacional de 24 horas para el 31 de marzo. Junto a esta demanda,

se distinguía el pedido de aumento a los jubilados y el problema de la inflación. Conscientes de que una medida de tales características no tendría un impacto político efectivo sin la adhesión del transporte, las centrales sindicales opositoras se plegaron abiertamente a la medida en consonancia con sus ya históricos reclamos en torno del “*impuesto maldito*”. Ante el reclamo gremial, el gobierno sostuvo su posición de no modificar el mínimo no imponible con argumentos que no cuestionaban la legitimidad y/o falta de adecuación o de progresividad que los gremios aducían sino por lo contrario, reconfirmaban el carácter idóneo de este gravamen. En palabras del ministro de Economía:

“El mínimo no imponible está muy bien en el nivel que está porque se ajustó muy fuerte hace dos años y después lo de las alícuotas se puede discutir” (La Nación, 29 de marzo 2015).

Algunos dirigentes gremiales de mayor cercanía con las autoridades de gobierno comenzaban a reconocer sin embargo la justeza del reclamo y la necesidad de la revisión del gravamen como un tema pendiente del gobierno, si bien su alineamiento político no suponía la disposición de aquellos a gestar medidas de abierta confrontación. Más aún si el gremio de pertenencia no se encontraba afectado sustantivamente por un impuesto de estas características. Gerardo Martínez, dirigente de la Unión Obrera de la Construcción de la República Argentina –UOCRA–, que representa trabajadores que prácticamente no son alcanzados por el impuesto de la discordia, expresaba en este sentido:

“Es injusto lo que pasa con el impuesto a las ganancias. Dentro de los temas pendientes [con la Casa Rosada], el tema de Ganancias es una cuestión importante” (La Nación, 30 de marzo 2015).

El 31 de marzo de 2015 se llevó adelante el cuarto paro nacional que una parte del sindicalismo impulsó contra la presidencia de Cristina Fernández de Kirchner. Esta medida de fuerza de 24 horas fue propuesta y acatada por 22 sindicatos del transporte y contó con el apoyo nuevamente de la CGT conducida por Hugo Moyano, la CGT Azul y Blanca dirigida por Luis Barrionuevo, la CTA Autónoma, y los bancarios. En esta ocasión y a diferencia de los paros anteriores, las organizaciones de la CGT oficialista apoyaron el reclamo, si bien no de modo activo. La demanda por la modificación del Impuesto a las Ganancias, aunque acompañada de otras peticiones, resultó la consigna de mayor dinamismo movilizador. Afiches pegados en las calles por los gremios reavivaban la consigna: “Maldito impuesto al trabajo”.

Ante estas expresiones confrontativas, los funcionarios del gobierno insistieron con la desmesura del reclamo reafirmando la baja proporción relativa de trabajadores que tributan el impuesto, considerando que al ser los sueldos más altos de la pirámide de la masa salarial, parte del

movimiento obrero demostraba un quiebre de solidaridades interclase. Las palabras de la presidente en un discurso transmitido por cadena nacional enfatizaron esta postura:

“Como decía Evita, le tengo más miedo al frío de los corazones de los compañeros que se olvidan de dónde vinieron que al de los oligarcas (...) No tenemos que enojarnos por los que no piensan como nosotros, me duele mucho más cuando los que vienen del palo [sindicalistas] y lograron «pelear» un poco, lograron un trabajo más remunerado, se olvidan los que están fuera del trabajo o todavía no ganan lo suficiente” (La Nación, 1 de abril de 2015).

Los dirigentes de las principales fuerzas de la oposición, en carrera presidencial, buscaron reivindicar de distinto modo la demanda de los gremios por el Impuesto a las Ganancias, aprovechando así el conflicto y la coyuntura electoralista para entretejer sus propias alianzas. Sergio Massa, líder del Frente Renovador, afirmaba en esos días:

“Desde el 1° de enero del año que viene, los trabajadores no van a pagar más Impuesto a las Ganancias”, prometiendo una reforma tributaria que dejaría el peso del tributo solo a los “directivos y gerentes” (La Nación, 30 de marzo, 2015).

En tanto Mauricio Macri se pronunciaba contra el método de reclamo sindical, aunque manifestaba su acuerdo con la demanda impulsada:

“El método no sirve; por más paro que hagamos, este gobierno no tiene capacidad de escucha (...) Estoy de acuerdo con el reclamo” (La Nación, 1° de abril de 2015).

A principios del mes de abril medidas de fuerza sectoriales se sumaron en la disputa. La Federación Argentina de Trabajadores de Luz y Fuerza llevó adelante un paro de actividades contra el Impuesto a las Ganancias y la tercerización laboral. En este gremio estimaban que el 60% de los salarios de trabajadores del sector se encuentra tributando este gravamen (*Página 12*, 8 de abril de 2015). Ante el inminente inicio de las negociaciones paritarias, dirigentes sindicales presionaron al gobierno para modificar el Impuesto a las Ganancias antes de comenzar a dialogar los aumentos salariales. La posibilidad de encarar una nueva medida de fuerza de más largo aliento que el paro nacional anterior se evaluaba como posibilidad. El secretario general de La Fraternidad, Omar Maturano, enunciaba al respecto:

“Tiene que haber una solución antes de las paritarias, porque en vez de pactar un acuerdo salarial que lleve a lo que fue la inflación del año pasado, vamos a tener que pactar por más. Y ya pedir un 40 o un 46 por ciento como dicen algunos sindicatos, va a reventar la economía nacional. Si no se arregla el tema de Ganancias, tenemos que pedir como mínimo 46 por ciento (...) Hay una bronca general, hay un enojo general de los compañeros. El tema inflacionario, el tema de que la economía está parada y que va a venir otra devaluación, eso lo piensa toda la gente” (La Nación, 9 de abril de 2015).

La problemática en torno de las disputas del Impuesto a las Ganancias mostraba de este modo un conjunto de facetas que incluían la discusión por el gravamen pero que a su vez lo excedían. En efecto, los gremios que fueron estableciendo relaciones de oposición o distancia con el gobierno en los últimos años y consideraban en sus posiciones razones objetivas y de significancia para reclamar por la suba del mínimo no imponible, la revisión de las escalas del impuesto o la derogación, buscaron posicionarse como un actor de peso en las relaciones de fuerza ante el inminente cambio de autoridades.

A principios de mayo el gobierno propuso una medida para retocar el Impuesto a las Ganancias y destrabar de este modo el clima conflictivo ante la presión ejercida por parte de la opinión pública, dirigentes de la oposición y fundamentalmente algunos sindicatos en vistas de los comienzos de las discusiones paritarias. Esta nueva acción encauzada desde el Poder Ejecutivo favoreció al 68% de los trabajadores que pagan ganancias, principalmente de los sectores que en términos relativos perciben los ingresos más bajos. Así, se reducía un porcentaje del gravamen para los trabajadores que del mes de enero al mes de agosto de 2013 recibieron en promedio como sueldo bruto entre \$ 15.000 y \$ 25.000. El ministro Kicillof precisaba de esta forma los alcances del beneficio:

*“Para poner algún ejemplo, hoy un soltero que tiene un sueldo bruto de 20 mil pesos paga aproximadamente dos mil pesos, un porcentaje que es alrededor del 10 por ciento del salario. Va a tener una reducción en lo que paga del 30 por ciento, es decir que en vez de pagar dos mil pesos va a pasar a pagar 1400 pesos, una reducción del impuesto de 600 pesos. (...) Esto se va a reproducir en el caso del trabajador casado, que hoy paga 1280 pesos, y va a pasar a pagar 397 pesos; la reducción sería del 69 por ciento. Es una suba del 5 por ciento en el bolsillo” (Página 12, 5 de mayo de 2015).*³⁵

Durante ese mes los conflictos sectoriales y las medidas de fuerza promovidas por algunos gremios estuvieron ligados fundamentalmente con

³⁵ Para determinar la imposición del IG tras esta nueva resolución de la AFIP se consideraron los sueldos brutos habituales devengados de enero a agosto de 2013: los que ganaban hasta \$ 15.000 mensuales continuaban sin retenciones, con independencia del salario que percibían en 2015. Para aquellos trabajadores que ganaban más de \$ 15.000 y hasta \$ 25.000, las retenciones de ganancias continuaban pero con el beneficio de los nuevos importes de las deducciones personales. Para este grupo se crearon 6 subcategorías de empleados que iban de los \$ 15.001 a \$ 25.000 de sueldo bruto, considerando el período de referencia de 2013. **Quienes ganaban más de \$ 25.000** continuaron con retenciones sin beneficios. La excepción es la de los que en 2013 ganaban más de \$ 25.000 pero al año 2015 ganaban menos, por cambiar de trabajo o por jubilación, y debían verificar los sueldos brutos que tuvieron desde enero de 2015 para incluirse en la nueva categoría (Herrero & Marzioni Contadores Públicos Nacionales, 2015).

los acuerdos paritarios. En este sentido, sindicatos como el de los bancarios, aceiteros, camioneros, pretendían cerrar con aumentos de salario que superaran el 30% mientras desde el gobierno se buscaba activamente que estos acuerdos no superaran oficialmente la pauta del 28% en todos los sectores de actividad, como una estrategia proclive a sostener los valores inflacionarios en la economía.

Para destrabar los conflictos, distintos gremios fueron pactando mecanismos de aumentos de salario alternativos al tope propuesto de modo oficial al considerar la diversidad de condiciones de las diferentes actividades económicas. Así, las estrategias llevadas adelante incluyeron el pago de sumas no remunerativas, bonos de fin de año y pagos extras en el día que se celebra determinado oficio. Un acuerdo singular y novedoso pactaron los trabajadores bancarios, quienes acordaron con su patronal una compensación adicional mensual en sus salarios de acuerdo con las ganancias del sector. Dicha compensación fue recibida por dirigentes sindicales bancarios como una manera de aligerar el pago del Impuesto a las Ganancias.

El martes 9 de junio aconteció el segundo paro nacional del año convocado por los gremios del transporte y las centrales sindicales opositoras al gobierno. Entre las demandas se destacaban las paritarias libres, la modificación del Impuesto a las Ganancias, medidas contra la inflación y la inseguridad. Al igual que en todos los paros nacionales anteriores, distintas agrupaciones y partidos de izquierda acompañaron activamente los reclamos realizando piquetes en los principales accesos a la Ciudad de Buenos Aires.

Esta medida de fuerza, al igual que las anteriores, fue leída desde el gobierno como una clara señal de enfrentamiento político que no representaba reclamos genuinos de la clase trabajadora. De este modo y como sostuvo en relación con las medidas de fuerza anteriores, la autoridad pública intentó acentuar una lectura tendiente a estimular la confrontación interna de clase. En esta dirección, el secretario general de la CTA de los Trabajadores, cercana al gobierno, argumentaba:

“Es un paro que se inscribe dentro de una estrategia de la oposición que tiene como único objetivo crearle al Gobierno una situación de desgaste. Se trata de un paro que cuenta con el apoyo implícito de los sectores del poder económico, la Sociedad Rural, los grandes grupos empresarios, que se lleva a cabo en medio de una embestida de los fondos buitres, que insisten en hostigar al país. De manera tal que este paro no tiene nada que ver con los intereses reales de los trabajadores” (Hugo Yasky, *Página 12*, 7 de junio de 2015).

Sin embargo, los gremios más activos en torno de la revisión del IG presentaban la disputa argumentando sobre el alejamiento de la Presidenta de los intereses de la clase trabajadora, mostrando sus dife-

rencias en relación con la falta de imposición tributaria hacia determinadas actividades lucrativas:

“Nosotros no planteamos la eliminación del IG. Lo que nosotros planteamos es que debería producirse una reforma tributaria que tienda a dotar al Estado de los recursos suficientes para no desfinanciarse y ahí producir un análisis de qué es ganancia o no en un salario. La Presidenta es la que tiene una firme posición en esto de que tenemos que tributar. Los trabajadores somos solidarios porque aportamos a la seguridad social, el 17,5% de nuestro salario va a la seguridad social, va a jubilación, va a obra social. La respuesta del gobierno es que si gravara la renta financiera se irían los inversores a Uruguay, porque no hay controles de muchas cosas en materia de lavado de dinero y otras cuestiones. Me parece que era una excusa para seguir sosteniendo un criterio ideológico. (Entrevista realizada por los autores a Sergio Palazzo, secretario gremial de la Asociación Bancaria, noviembre 2015).

“Nosotros planteamos el concepto que el salario no es ganancia. No es que pensemos que somos intocables los compañeros que tengan salarios altos. Entonces, mientras no se discuta todo el sistema impositivo nosotros planteamos que el salario no es ganancia, las ganancias la obtienen las empresas, la renta, la renta financiera, y etc. pero el salario como concepto, no es ganancia.” (Entrevista realizada por los autores a Ricardo Peidró, secretario general de la Asociación Agentes de Propaganda Médica de la República Argentina, octubre 2015).

Luego de esta medida y del cierre de acuerdos paritarios de todos los sectores de actividad, en algunos casos con arreglos complementarios a los aumentos salariales acordados alrededor del 27/28%, las discusiones y las pujas en torno del Impuesto a las Ganancias ingresaron en un período de cierto letargo, por lo pronto durante el período electoral del año en curso. En conjunción con los paros generales y sectoriales, algunos gremios intentaron judicializar el reclamo por el cobro del impuesto. En Córdoba, en el mes de julio, un juez Federal hizo lugar a la presentación de un amparo generado por el Sindicato del Personal de la Industria Química y Petroquímica de Río Tercero en contra del Impuesto a las Ganancias. Sin embargo, un mes antes, la Corte Suprema había declarado “inadmisible” el recurso de amparo colectivo laboral propuesto por ocho gremios cordobeses por la forma en que se aplica Ganancias (*La Nación*, 7 de julio de 2015).³⁶

Con todo, la problemática no perdió vitalidad en la agenda pública. Por lo contrario, los principales candidatos presidenciales lo incorporaron como un tema de jerarquía en sus promesas electorales con el objeto de obtener lealtades de sectores del sindicalismo opositor al gobierno y de los sectores medios afectados por el tributo. De acuerdo con la con-

³⁶ Dicha presentación fue impulsada por Luz y Fuerza Córdoba; Sindicato de Empleados Públicos (SEP); municipales (Suoem), y el que agrupa a los trabajadores de la AFIP.

signa sindical de que “*el salario no es ganancia, es remuneración*” (*Clarín*, 22/10/2015) Sergio Massa, del Frente Renovador, sostuvo durante la campaña la eliminación del IG, asegurando que esos ingresos serían compensados con una mayor regulación estatal sobre el juego y la renta financiera. Menos enfático fue Mauricio Macri, quien propuso una reducción del IG y aseguró que “*a los trabajadores les voy a devolver el impuesto a las ganancias para que sólo paguen los que más ganan*” (*La Nación*, 23/9/2015) aunque no dio a lo largo de la campaña precisiones sobre cómo se modificaría tanto el MIN como las escalas.

Por último, el candidato del Frente para la Victoria, Daniel Scioli, incorporó la promesa de modificación del tributo a días de la elección presidencial del 25 de octubre:

“Vamos a tomar una medida de fondo en materia de Impuesto a las Ganancias. Un trabajador o jubilado que gane menos de 30 mil pesos netos de bolsillo no va a pagar ese impuesto. Además esta medida se actualizará automáticamente de acuerdo al porcentaje de incremento de movilidad jubilatoria” (*La Nación*, 22/10/2015).

El candidato Scioli no habló de modificar las escalas del cálculo de las retenciones de ganancias. Durante la campaña para el ballottage redefinió sin embargo los alcances del cambio propuesto: en caso de llegar a la Presidencia, aseguró que iba a modificar el mínimo no imponible del IG hasta los \$ 25 mil para trabajadores autónomos y en relación de dependencia.

Observaciones finales

La última década significó tanto en la Argentina como en diferentes países de América latina una alteración en el rumbo político y económico marcado por una presencia estatal regulatoria más activa en relación con la etapa neoliberal. Si bien la extracción de recursos primarios como motor del crecimiento económico ha persistido como un punto destacable en toda la región, y en el caso de la Argentina ello se observó especialmente durante el gobierno de Néstor Kirchner y el primer gobierno de Cristina F. de Kirchner, otras actividades y sectores que han favorecido el fortalecimiento de organizaciones sociales y corporativas tradicionales, como las sindicales, resurgieron con fuerza política vinculadas con el mejoramiento y crecimiento de las actividades urbano industriales, como se observa en nuestro país en el milenio actual. En esta etapa se produjo un mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores así como también, en términos simbólicos, una mayor gravitación de la dirigencia sindical en la relación de fuerzas y en las bases de sus-

tentación política de los gobiernos kirchneristas. En particular, se destaca en esta relación de fuerzas el lugar ocupado por el dirigente Hugo Moyano, líder de la CGT oficial desde 2004, y de la CGT disidente desde 2012, que pudo reunir solidaridades con otros trabajadores organizados y sectores políticos oficialistas y luego opositores, para encarar un conjunto de demandas que lo situaban en una posición estratégica en la relación con el gobierno.

El conflicto por el Impuesto a las Ganancias, como un elemento crítico por su gravamen a la cuarta categoría en la estructura tributaria argentina, se sitúa en el centro de las disputas retóricas y prácticas en las instancias donde aquella alianza vital entre el líder de la CGT y el gobierno de Cristina F. de Kirchner se fragiliza hasta alcanzar su fractura. Durante 2012 otros actores sindicales retomaron esta demanda, si bien la misma ya se encontraba presente con distinta intensidad entre sus preocupaciones, como es el caso de la CTA-Autónoma y el gremio de los trabajadores bancarios. En una economía con presión inflacionaria creciente y de negociación de aumentos paritarios los actores sindicales advirtieron en la disputa impositiva un ámbito privilegiado para mejorar los ingresos. Así, reconfiguraron y re jerarquizaron sus presiones en este caso hacia al Estado, y habilitaron a los actores de gobierno a cuestionar aquello que se advierte como una nueva fase en la recreación de solidaridades internas de clase al interior del movimiento obrero.

Durante 2013, el reclamo por la rebaja del Impuesto a las Ganancias se instaló en la campaña para las elecciones legislativas, como se advierte en las PASO a través de la voz del principal contendiente del kirschnerismo, el exintendente de Tigre Sergio Massa. El tema se constituyó en una de las principales propuestas de su agenda electoral, en la búsqueda de capturar las adhesiones de sectores de clase media sensibilizados con el impacto de este gravamen en su salario. El resultado de las elecciones parlamentarias reflejaron en parte aquella previa ruptura entre el gobierno y sectores importantes del movimiento obrero, revelando un declive en la capacidad del kirschnerismo para conducir un "bloque social". Después de elevar el mínimo no imponible tras la derrota electoral de octubre de 2013, el gobierno se mantuvo inflexible frente a los reclamos gremiales en torno al gravamen. En sí, la herramienta tributaria se reconoce como un instrumento que conlleva a la progresividad en la recaudación. Sin embargo, en una economía con presión inflacionaria y la ausencia de la desgravación de gastos que afrontan los sectores medios afectados por el tributo (como el pago de alquileres de vivienda), condujo a restarle legitimidad y coherencia a un instrumento que comenzó a traducir importantes distorsiones. Es por

ello que en los últimos años y con el apremio gremial observado desde 2012 en adelante, distintos dirigentes políticos de la oposición y el oficialismo han planteado proyectos de ley en el Congreso para revisar y reactualizar la forma en que se tributa este gravamen, si bien ninguno logró ser tratado en el recinto.³⁷

En 2014 y 2015 el conflicto por el Impuesto a las Ganancias se volvió a expresar en diversas manifestaciones de protestas que tuvieron como protagonistas a las centrales sindicales enfrentadas con el gobierno y a los partidos de izquierda, logrando organizar cuatro de los cinco paros nacionales ocurridos en la etapa de los gobiernos kirchneristas. Entre los rasgos singulares que se observaron en la conformación y consolidación del conflicto por el IG se advierte la unificación en la acción de centrales y organizaciones sindicales con trayectorias y demandas confrontativas diferentes, como es el caso de la CGT conducida por Moyano y Barrionuevo y a la CTA liderada por Pablo Micheli. Las agendas que buscaron imponer en cada propuesta, sin embargo, los diferenció claramente.

En el primer caso, la agenda sindical se reducía drásticamente a la defensa salarial de los trabajadores en blanco, sin manifestar ninguna estrategia de solidaridad con los trabajadores precarizados, por ejemplo. En tanto, la CTA Autónoma presentaba un conjunto de reclamos más abarcativos, que contemplaban desde la eliminación del Impuesto a las Ganancias en los salarios y el aumento del salario mínimo, vital y móvil, hasta el combate contra el empleo no registrado, entre otros. Del mismo modo, entre las centrales sindicales cercanas al gobierno, que se diferenciaron de las anteriores por apostar al diálogo y a una eventual negociación sobre la modificación del tributo (nunca plantearon eliminarlo, como la CTA-Autónoma), los reclamos fueron disímiles. Los pedidos de la CGT conducida por Caló pendularon entre la necesidad de modificar el mínimo no imponible del Impuesto a las Ganancias, sus escalas y alícuotas, y la necesidad de preservar las fuentes laborales en un contexto de suspensiones y amenazas de despidos. La CTA conducida por Yasky enfatizó el carácter progresivo del tributo -aunque reconoció la necesaria modificación del MIN y las escalas-, haciendo mayor hincapié en la lucha contra el trabajo no registrado y las diferentes formas de precarización laboral.

El proceso sociopolítico acontecido en torno del IG se advierte por lo tanto como un antecedente de peso para comprender el devenir de la puja tributaria en el contexto del nuevo gobierno conducido por la coali-

³⁷ Hacia 2014 ya eran unos sesenta proyectos que se habían presentado en el Congreso para modificar distintos aspectos del Impuesto a las Ganancias, presentados tanto por partidos de la oposición como por el Frente para la Victoria (Chicote, G, 2014).

ción *Cambiamos*. Si bien los sectores sindicales (esta vez en una voz común todas las vertientes de la CGT y la CTA) se mostraron disconformes con el anuncio de la elevación del MIN a fines de febrero de 2016, no sólo por el anuncio del monto del mismo sino además porque la modificación y aplicación de nuevas escalas quedaría pendiente por lo menos para 2017. Además, entre las modificaciones del MIN se dejó sin efecto la resolución por la cual aquellos trabajadores que en 2013 no llegaban a ganar \$15.000 brutos quedaban exceptuados de pagar el gravamen, aunque percibieran aumentos salariales. Esta normativa que generó distorsiones en el pago del IG ocasionó sin embargo que nuevos contingentes de asalariados y jubilados comenzaran a tributar ganancias a partir de 2016. Así, con el anuncio y la nueva reglamentación vigente los elementos distorsivos del IG no fueron removidos.

En este marco, y a diferencia de la etapa antecedente, no se entrevieron nuevas acciones colectivas de los gremios en torno del gravamen tendiente a reafirmar la demanda en el espacio público y a su vez, como forma de mostrar fuerza política. Al respecto, el escenario legislativo se emplaza a priori para los dirigentes sindicales como un ámbito de privilegio para presionar sobre la modificación integral del IG. Y ello en parte se relaciona con el diseño y la presentación de proyectos sobre el impuesto que están impulsando legisladores de los distintos partidos de la oposición política (como el Frente Renovador, el Frente Para La Victoria, entre otros) y la oportunidad de gestar alianzas estratégicas entre la dirigencia política y sindical en torno del tratamiento de este tributo en la nueva etapa política.

Bibliografía

- Amarante, Verónica y Juan Pablo Jiménez (2015) "Desigualdad, concentración y rentas en América Latina", en (Juan Pablo Jiménez ed.) *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América latina*, Cepal, pp. 13-48.
- Argentino, Patricios, Jorge (2008). "Las llamadas "retenciones" son en realidad derechos aduaneros aplicables a las exportaciones", Sistema Argentino de Información Jurídica, Buenos Aires, junio, www.aduananews.com.ar
- CIFRA (2012) Información sobre Impuesto a las Ganancias y asignaciones familiares. Cómo afectan a los trabajadores. Documento de trabajo 12, Buenos Aires.
- Chicote, Gonzalo (2014) <http://www.iprofesional.com/notas/186530-Ganancias-ya-son-ms-de-60-los-proyectos-presentados-en-el-Congreso-para-modificar-el-régimen>.
- Gambina, Julio y Martín Bonazzi (2015) Informe especial sobre Impuesto a las Ganancias, IEF- CTA, Buenos Aires.

- Herrero & Marzioni Contadores Públicos Nacionales (2015) "Impuesto a las Ganancias cuarta categoría 2015", en <http://www.viabusiness.com.ar/opciones/informe.asp?i=1227>.
- Gómez Sabaíni, Juan Carlos y Dalmiro Morán (2012) "Las políticas tributarias. La Argentina en el marco regional", *Voces en el Fenix, Revista del Plan Fenix*, Año 3, 3, abril.
- Gómez Sabaíni, Juan Carlos y Darío Rossignolo (2015) "La tributación sobre las altas rentas en América Latina" en (Juan Pablo Jiménez ed.) *Desigualdad, concentración del ingreso y tributación sobre las altas rentas en América latina*, Cepal, pp. 49-116.
- Grimson, Alejandro y Roig, Alexander (2012) "Los actores sociales y los impuestos", *Voces en el Fénix*, Año 2, 14, mayo, Buenos Aires (pp. 14-21).
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2012) "Nota Técnica 59, Finanzas Públicas", segundo trimestre 2011.
- Ministerio de Economía y finanzas Públicas (2014) "Destino de la recaudación de los impuestos al 31/03/2014, Argentina.
- Nun, José (2011) *La desigualdad y los impuestos (I). Introducción para no especialistas*, Claves para Todos, Capital Intelectual, Buenos Aires.
- O'Donnell, Guillermo (2008) "Apuntes para una teoría del estado", Catacumbas, Prometeo, Buenos Aires.
- Parada López, Mariano (2015) "Impuesto a las ganancias: en el Mercosur se paga con ingresos más bajos", *El Destape*, <http://www.eldestapeweb.com/impuesto-las-ganancias-el-mercosur-se-paga-ingresos-mas-bajos-n4452>.
- Ruiz, Juan Pablo (2013) *El salario no es ganancia*, Nuevos Editores, Buenos Aires.
- Valerdi, Juan (2012) "Esbozo de una propuesta de reforma tributaria elaborada para la Cámara de Diputados de la Nación (2007)", *Voces en el Fenix, Revista del Plan Fenix*, Año 3, 3, abril.
- Wyczykier, Gabriela y Cecilia Anigstein (2013) "La distribución del excedente en debate. El proyecto de participación en las ganancias empresarias impulsado por la CGT en 2010", *Realidad Económica*, 280, IADE, Buenos Aires, (pp.104-129)

Otras fuentes consultadas:

www.pagina12.com

www.lanacion.com.ar

www.infobae.com

www.telam.com.ar

www.cronista.com

www.elancasti.com.ar/

La industria manufacturera argentina 1900-2014: un análisis cuantitativo de largo plazo

*Esteban Ezequiel Maito**

El presente trabajo tiene como objetivo presentar estimaciones para el largo plazo referidas a la industria manufacturera en la Argentina y realizar un análisis considerando los resultados de dichas estimaciones en tanto expresión de procesos de producción capitalistas y su contrastación con distintas hipótesis implícitas en la teoría marxiana.

El autor presenta estimaciones para el sector manufacturero argentino 1910-2014 referidas al empleo, la inversión y la acumulación de capital fijo industrial, tasa de ganancia, esfuerzo inversor, así como también cálculos de la tasa simple de plusvalía y la composición técnica y de valor del capital en expresiones marxianas, incluyendo estimaciones en términos de tiempo de trabajo o valor.

Palabras clave: Industria manufacturera - Argentina - Acumulación - Tasa de ganancia - Composición orgánica del capital

Ver gráficos y anexo estadístico en

<http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=6906>

* Licenciado en Sociología. Trabajador del Ministerio de Producción de la Nación

The manufacturing industry in Argentina 1900-2014: a long run quantitative analysis

The author presents estimates for the long run related to manufacturing in Argentina, analyzing the results of those estimates as the expression of capitalist production processes and contrasting them against different underlying assumptions in Marxian theory.

The inquiry includes estimates of the Argentine manufacturing sector employment, investment, fixed capital accumulation, profit rate, investment effort, as well as calculations of the simple rate of surplus value and the technical composition, including estimates in terms in labor time or value.

Keywords: Manufacturing - Argentina - Accumulation - Rate of profit - Organic capital composition

Fecha de recepción: junio de 2016

Fecha de aceptación: julio de 2016

Introducción

Durante las últimas décadas el análisis económico e histórico de la industria en la Argentina ha estado conformado por una parte mayoritaria de investigaciones relacionadas con corrientes keynesianas y nacional-desarrollistas (Azpiazu y Schorr, 2010; Basualdo, 2006). Si bien esas investigaciones han arrojado luz sobre una serie de aspectos relevantes de la industria, consideramos necesario un mayor abordaje desde la economía política marxista, tal como vienen realizando una serie de autores (Graña, 2015; Iñigo Carrera, 2007).

En tal sentido el presente trabajo busca constituirse en una primera aproximación al desenvolvimiento de la industria argentina para el largo plazo considerando una serie de variables fundamentales de la economía capitalista y la propia economía política marxista. Si bien el estudio de Juan Iñigo Carrera constituye una referencia ineludible, y más allá de diferencias metodológicas, encuentra en la renta del suelo su eje explicativo, sin abordar mayormente una serie de categorías centrales en el análisis marxiano como la tasa de acumulación, la composición del capital o la tasa de plusvalía.

El régimen capitalista se basa sobre relaciones de producción en las que los medios de producción son propiedad absoluta de una clase. Para reproducir sus condiciones de existencia la clase que carece de medios de producción debe vender su fuerza de trabajo en el mercado a aquellos propietarios de los medios de producción a cambio de un salario. En tanto que los obreros sólo producen para un capitalista que ejerce su monopolio sobre los medios de producción, no producen en forma directa sus medios de consumo sino que deben comprarlos como mercancías a otros capitalistas. El mercado como esfera general de consumo es entonces la otra faz del capital como relación social de producción. La mercancía es así el producto general del trabajo en las sociedades capitalistas, aquellas en las que los medios de producción son propiedad privada exclusiva de una clase, y el trabajo asalariado su contracara.

Toda mercancía tiene un determinado valor de uso, una utilidad relacionada con sus características concretas, que permiten satisfacer una necesidad, cualquiera que sea. Por otra parte, toda mercancía tiene cierto valor de cambio, una relación cuantitativa de equivalencias con el resto de las mercancías. Así, por ejemplo, un televisor equivale en términos generales a quince pares de zapatos, o a cien kilos de carne, o a seis sillas. La pregunta siguiente es entonces qué es lo que permite o posibilita esta equivalencia entre mercancías, cuál es la propiedad común que se está expresando de acuerdo con ciertas proporciones y no con otras (por ejemplo, un televisor = seis sillas, y no un televisor = una silla). No podrían ser los valores de uso de las mercancías los cuales por definición no permiten de por sí comparación alguna en el sentido de una relación cuantitativa:

“Como valores de uso, las mercancías, representan, ante todo, cualidades distintas, como valores de cambio, sólo se distinguen por la cantidad: no encierra, por tanto, ni un átomo de valor de uso” (Marx, 1968a: 5).

En cuanto dejamos de lado el valor de uso de las mercancías emerge la única cualidad que todas las mercancías comparten: son productos del trabajo humano. En el valor de cambio de las mercancías se expresa de este modo su valor como materialización del trabajo humano abstracto. La magnitud de valor de la mercancía es el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción:

"Tiempo de trabajo socialmente necesario es aquel que se requiere para producir un valor de uso cualquiera, en las condiciones normales de producción, y con el grado medio de destreza e intensidad de trabajo imperante en la sociedad" (Marx, 1968a: 7).

En la mercancía aparece expresado el doble carácter del trabajo en el modo de producción capitalista. Trabajo concreto, en cuanto presenta características y acciones particulares sobre su objeto, al que transforma materialmente. Trabajo abstracto, en cuanto abstracción de sus aspectos concretos y reducción a trabajo socialmente necesario.

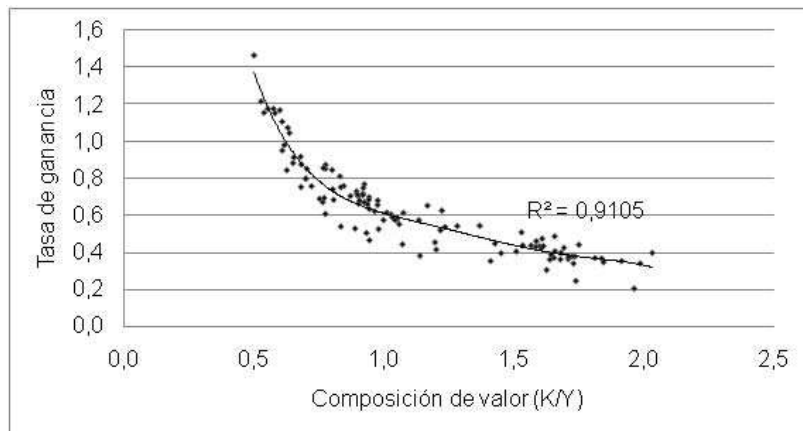
La fuerza de trabajo tiene un valor de uso específico que la diferencia del resto de las mercancías. Es capaz de producir un valor mayor al valor de su reproducción. La reducción del valor de las mercancías, del tiempo de trabajo necesario para su producción, es el impulso permanente de la producción capitalista. La reducción de su valor incluye la de las mercancías que forman parte del consumo obrero, del valor de la fuerza de trabajo, ampliando el tiempo de trabajo excedente o el plusvalor, respecto al tiempo de trabajo necesario en el que el obrero trabaja para reproducir sus condiciones de existencia.

La posibilidad de modificar estas proporciones entre el tiempo de trabajo necesario (capital variable o salarios) y el excedente (plusvalor o ganancias) son, en principio, varias. El capitalista puede obligar a los trabajadores a trabajar más tiempo por el mismo salario, expandiendo la jornada laboral y el tiempo de trabajo excedente con un tiempo de trabajo necesario constante. Este último puede reducirse también ya no por un abaratamiento de las mercancías que ingresan en el consumo obrero, sino por una reducción de la masa de mercancías que lo componen. La fuerza de trabajo se paga por debajo de su valor de reproducción. Este es un mecanismo que en fases críticas del ciclo capitalista se revela como un elemento importante de compensación del descenso de la tasa de ganancia. No obstante, tanto una expansión de la duración absoluta de la jornada laboral como el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor encuentran límites físicos en la duración de la jornada natural de 24 horas y en el propio cuerpo del trabajador cuyos requerimientos de consumo para reproducir su fuerza de trabajo tienen necesariamente un piso.

El incremento de la mecanización de los procesos productivos permite así incrementar la productividad y reducir el valor unitario de las mercancías en el marco de la competencia, incluidas las mercancías que ingresan en la reproducción de la fuerza de trabajo, y a pesar de los límites naturales impuestos por la jornada natural y la corporeidad del propio trabajador. El descenso del valor de la fuerza de trabajo posibilita así, dada cierta extensión de la jornada laboral, expandir el plusvalor en forma relativa reduciendo el tiempo de trabajo necesario.

El nivel de mecanización, en tanto masa de medios de producción por trabajador, puede ser estimado a partir de dividir el volumen de capital fijo por el total

Gráfico 1. Tasa de ganancia sobre capital fijo y composición de valor (K/Y) del capital en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

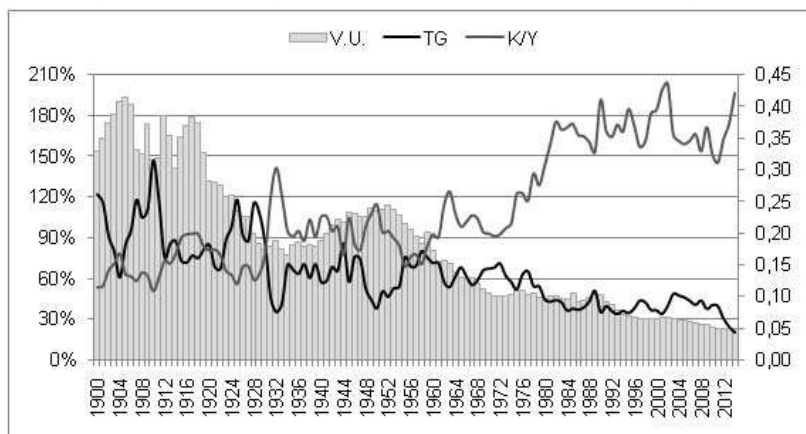
de trabajadores industriales, dando cuenta de la composición técnica del capital en los términos de Marx. La productividad por trabajador, en modo similar, puede expresarse dividiendo el volumen de producción por el número de trabajadores.

De acuerdo con lo planteado por Marx, el desarrollo capitalista conlleva un incremento de la composición orgánica del capital. Esta es una síntesis de la composición técnica, que constituye el esqueleto de la producción de acuerdo también con determinados requerimientos técnicos específicos de cada rama en virtud del momento histórico y el desarrollo de la fuerza productiva alcanzado y de la composición de valor del capital, la relación en términos de valor entre el capital constante (medios de producción, insumos) y el valor agregado neto como expresión del trabajo vivo realizado por la fuerza de trabajo. En los términos del presente trabajo, se considera como una aproximación la relación entre el capital fijo industrial y el valor agregado neto industrial, ambos expresados a precios de mercado.

Una de las hipótesis que se desprenden de la teoría marxiana consiste en un incremento de la composición orgánica del capital, tanto en términos técnicos como de valor. Este incremento, consecuencia de las leyes del valor y la acumulación, constituye la base sobre la cual la tasa de ganancia presentaría una tendencia descendente en el largo plazo. Y dado que la tasa de plusvalía requiere para su potencial crecimiento una intensificación del nivel de mecanización -un aumento de la composición técnica-, el descenso tendencial de la rentabilidad se daría así con relativa prescindencia del comportamiento de la tasa de plusvalía, e incluso con un aumento de ésta.

En definitiva, la reducción del valor unitario de las mercancías, y en particular de la fuerza de trabajo para expandir la plusvalía, se basa sobre el desarrollo de

Gráfico 2. Tasa de ganancia, composición de valor del capital (K/Y) y valor unitario (VU, eje derecho) de la producción industrial argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

la fuerza productiva por medio de la mecanización y la expansión de la masa de mercancías producidas. Este incremento de la mecanización se realiza en desmedro de la fuerza de trabajo, que reduce en términos relativos su participación en los procesos productivos como factor subjetivo de los mismos, incrementándose así la composición orgánica del capital. Y dado que el plusvalor, o la ganancia en su forma de dinero, surge del trabajo realizado por la fuerza de trabajo, este desarrollo implica una tendencia descendente de la tasa de ganancia para el largo plazo. Esta es así una ley derivada de las leyes del valor y la acumulación¹. El **gráfico 2** expresa esta unidad intrínseca entre la teoría del valor, la ley de la acumulación y la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia².

¹ "La baja de la cuota de ganancia y la acumulación acelerada no son más que dos modos distintos de expresar el mismo proceso en el sentido de que ambos expresan el desarrollo de la capacidad productiva." (Marx, 2012, p.240)

² El valor unitario, el tiempo de trabajo socialmente necesario para la producción de una unidad de producto industrial, muestra una caída pronunciada a lo largo del período considerado desde un pico de 0,414 - horas de trabajo por peso constante de 1993- en 1905 a 0,049 en 2011, resultando en una reducción del 88,1%. En este sentido, los axiomas centrales de las tesis relacionadas con el capital monopolista quedan cuestionados en tanto y en cuanto afirman que los capitales más concentrados -oligopólicos- establecen los precios a voluntad, invalidando las constricciones que establece la ley del valor y la competencia capitalista. Este enfoque, común a muchos economistas heterodoxos de izquierda y nacional-desarrollistas, por otra parte, ignora la incapacidad de establecer los precios a voluntad en términos de dinero-mundial, por lo que la creciente concentración oligopólica resulta en una disminución relativa de las ganancias de los capitales que operan en el país expresadas en dinero-mundial y en relación a los capitales que operan en otros países. Es decir, no logran conciliar la oligopolización con la patente marginalidad en la economía mundial de dichos capitales oligopólicos que actúan en el país.

Tradicionalmente este esquema de razonamiento de Marx, desarrollado en mayor medida en el tercer volumen de *El Capital*, ha sido presentado considerando a la tasa de ganancia ($TG = G/K$ siendo G las ganancias y K el capital fijo constante) como una resultante del comportamiento de la tasa de plusvalía (G/W , siendo W los salarios) y la composición de valor del capital (K/W), dividiendo tanto las ganancias como el capital fijo por la fuente del valor, el trabajo vivo necesario³.

Históricamente diversos autores han planteado dudas acerca del desarrollo marxiano de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia. Tanto Sweezy como Joan Robinson han expuesto que la tasa de plusvalía podría compensar siempre el incremento de la composición, por lo que la ley sería "indeterminada". No obstante estos autores suponen erróneamente un incremento de la tasa de plusvalía con independencia del incremento en la composición (Sweezy, 1964: 109-122; Robinson, 1966: 57-64). El incremento de la tasa de plusvalía, de la plusvalía relativa, requiere niveles crecientes de mecanización y por tanto un incremento de la composición orgánica. Este aspecto se encuentra incluido en la propia ley y por ello como elemento contrarrestante de la ley de la tendencia descendente de la tasa de ganancia Marx incluye el incremento de la explotación y el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, es decir, aquellos incrementos en la plusvalía relativa que caen fuera del aumento de los niveles de mecanización.

En segundo lugar, también se ha destacado el efecto que la desvalorización del capital puede tener sobre la tasa de ganancia, incrementándola al reducir el denominador de la ecuación. Surge entonces un cuadro de aparente "indeterminación":

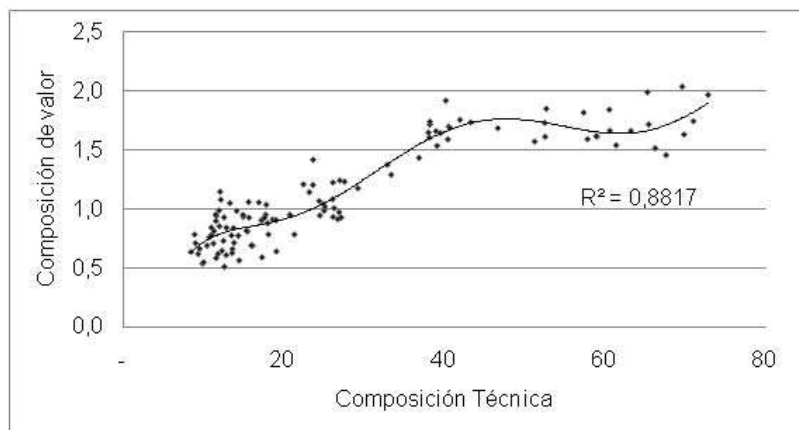
"Si se supone que tanto la composición orgánica del capital como la tasa de la plusvalía son variables, como creemos que debería hacerse, entonces la dirección en que la tasa de ganancia cambiará se hace indeterminada" (Sweezy, 1964: 115).

Más recientemente, Heinrich (2013) ha reconocido el error de Sweezy y Robinson en cuanto a desligar el incremento de la tasa de plusvalía del incremento de la composición orgánica del capital. No obstante, sugiere que incluso con una tasa de plusvalía decreciente, para confirmar la ley, debería confirmarse que el valor del capital o la composición de valor del capital no hayan descendido en mayor medida⁴. El problema que surge con semejante argumento es que establece implícitamente que el capital ya no es un proceso de valorización del valor mediante la explotación de la fuerza de trabajo y la acumulación de plusvalía sino un proceso de desvalorización general, agregada, más o menos sostenido en el tiempo.

³ Lo anterior no considera inicialmente los salarios en el denominador, cuestión que se abordará en una próxima sección, en cuyo caso la tasa de ganancia debería expresarse como la relación entre la tasa de plusvalía y la composición de valor del capital más uno (dado que en el denominador se incluirían K y W la división de ambos por W resultaría en $K/W + 1$). Adicionalmente la consideración del capital variable en el denominador requeriría una estimación de la velocidad de rotación del mismo que escapa a los alcances del presente trabajo. Similar consideración puede hacerse respecto del capital constante circulante (insumos, materias primas).

⁴ Posiciones similares a las de Heinrich han sido criticadas por Carchedi y Roberts (2013) entre otros.

Gráfico 3. Composición técnica (K/L) y composición de valor (K/Y) del capital en la industria argentina (1900-2014)

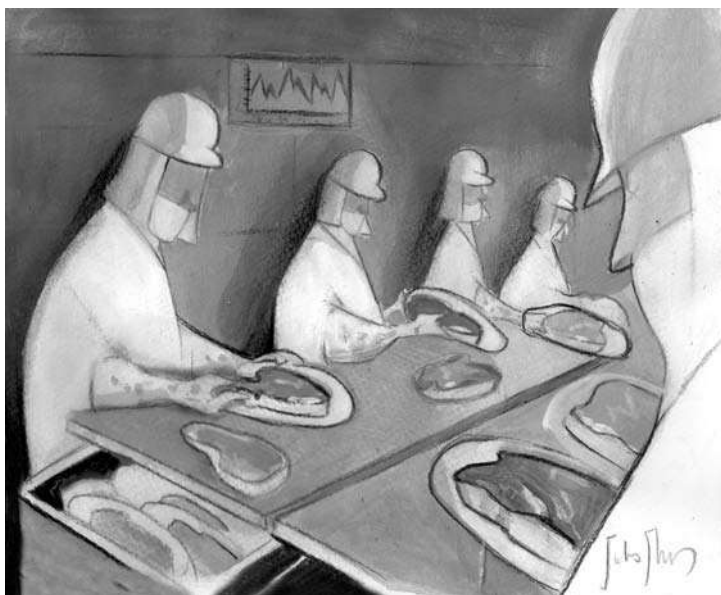


Fuente: ver anexo metodológico.

La argumentación de Marx contempla en forma clara un incremento en el valor del capital y en su composición a partir de un aumento del volumen de medios de producción en relación con la fuerza de trabajo. En virtud de que el desarrollo de la fuerza productiva también reduce el valor individual de estos medios de producción, el incremento de la composición de valor del capital será más suave que el incremento de la composición técnica⁵. Pero el cuadro que surge de la explicación marxiana sigue siendo el de un valor del capital constante y una composición de valor incrementados en virtud de un incremento del volumen y de la composición técnica que no alcanza a ser compensado por las reducciones del valor unitario de los medios de producción⁶. En secciones posteriores

⁵ “El aumento de la diferencia entre el capital constante y el variable es mucho más pequeño que el de la diferencia entre la masa de los medios de producción en que se invierte aquél y la masa de la fuerza de trabajo a que se destina éste” (Marx, 1968a, p.527).

⁶ Muchos autores sostienen una noción convenientemente simplista del cambio tecnológico en el capitalismo. Se trataría de la proliferación de máquinas aisladas cuya producción no requeriría, tampoco, ningún incremento de la composición. Dichas máquinas, aun aisladas, no requerirían cambios en sus funciones en cuanto a consumo de energía, potencia, precisión y versatilidad (dejemos de lado el gasto en innovación). En las Teorías sobre la Plusvalía Marx aborda la cuestión en forma explícita: “No cabe la menor duda de que la maquinaria se abarata por dos razones: (1) El empleo de la maquinaria en la producción de las materias primas de que se hacen las maquinarias. (2) El empleo de la maquinaria para convertir en máquinas aquellos materiales. Primero: que también en estas dos ramas, comparadas con las herramientas de que necesitaba la industria manufacturera, el capital invertido en maquinaria supera en valor al invertido en salarios. Segundo: lo que se abarata es cada máquina de por sí y las partes que la componen, pero se desarrolla un sistema de maquinaria; las herramientas no son ahora sustituidas por una máquina suelta, sino por un sistema (...). A pesar del abaratamiento de cada elemento, sube enormemente de precio todo el conjunto de la maquinaria, y el incremento de la productividad consiste precisamente en el constante desarrollo de este conjunto. Además, un elemento en el aba-



podremos, a este respecto, contrastar algunos de dichos postulados en el marco del desempeño histórico de la industria argentina.

Existen asimismo otros modos de expresar el comportamiento de la tasa de ganancia. Por ejemplo, como expresión del producto del valor agregado-capital (Y/K) y la participación de las ganancias en el propio valor agregado (G/Y). Al mismo tiempo, pueden presentarse dichas relaciones en términos reales o a precios constantes para luego introducir el comportamiento de los precios relativos, que en determinadas coyunturas como el período 1930-1950 han alcanzado una incidencia decisiva.

Adicionalmente, cada variable puede ser analizada sobre la base de evoluciones particulares. El comportamiento del producto industrial (Y) puede considerarse como una síntesis del comportamiento del empleo industrial (L) y de la productividad (Y/L). En modo similar, el incremento del volumen del capital fijo (K) puede descomponerse a partir de la evolución del número de obreros (L) o de la composición técnica (K/L).

La evolución en el largo plazo del valor agregado, el empleo y la inversión industrial

A continuación realizaremos un análisis de largo plazo de la evolución real o en volumen de algunas variables. En el largo plazo la producción industrial argentina experimentó un aumento persistente de su participación en el producto bruto interno de la economía alcanzando su punto máximo en la primera mitad de la década de los setenta, y en particular en el año 1974 con una participación en la economía del 22,9% a precios constantes. Con posterioridad a dicho año el aporte de la industria descendió hasta un piso en 2002 de 15,4%, mostrando durante los años siguientes cierta recuperación (hasta el año 2011).

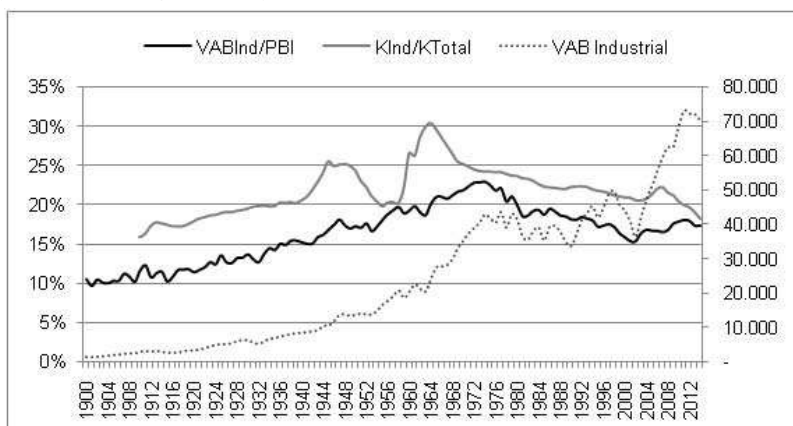
El capital fijo industrial, por su parte, alcanzó su máxima participación en el capital fijo reproductivo de la economía -30,4%- ya en el año 1964, como consecuencia del ciclo de ingreso masivo de inversión extranjera directa en el sector iniciado a fines de la década anterior que prácticamente duplicó el capital fijo manufacturero en seis años.

El aporte del capital fijo industrial tocó su punto mínimo en el año 2014, luego de cierta recuperación observable entre 2004 y 2008. Esta pérdida relativa de dinamismo no debe confundirse con un mero estancamiento en el volumen de inversión industrial que, a pesar de sucesivos períodos críticos, ha continuado expandiéndose hasta nuestros días.

El valor agregado bruto de la industria manufacturera se expandió a una tasa anual promedio del 3,8% en el período 1900-2014. Naturalmente, dicho prome-

ratamiento de la maquinaria, aparte del de sus elementos, es el abaratamiento del emplazamiento de la fuerza motriz (por ejemplo, de la caldera de vapor) y de las máquinas conductoras. El ahorro de fuerza. Y esto se logra precisamente a medida que el mismo motor impulsa un sistema cada vez mayor (...).Es, por tanto, evidente por sí mismo o una afirmación tautológica el que a la creciente productividad del trabajo por medio de la maquinaria corresponde el valor progresivo de ésta en relación con el volumen del trabajo empleado (o, por tanto, el valor del trabajo, del capital variable)" (Marx, 1980, pp.322-323).

Gráfico 4. Valor agregado bruto (en millones de pesos de 1993 y como porcentaje del PIB, eje der.) y capital fijo industrial (como porcentaje del capital fijo reproductivo) en la Argentina 1900-2014

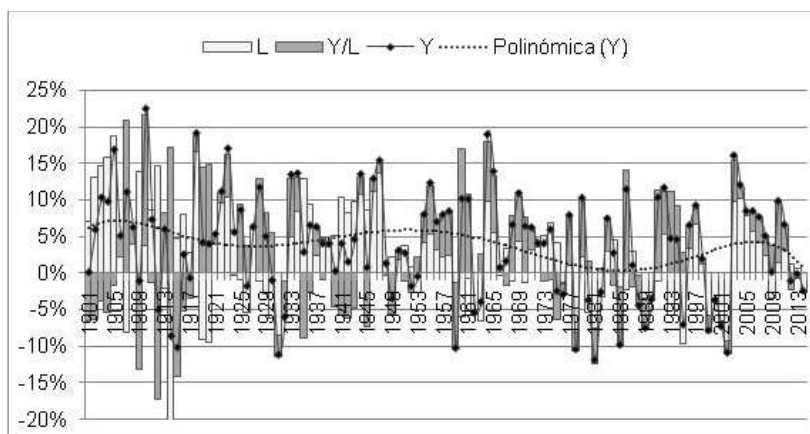


Fuente: ver anexo metodológico.

dio deja de lado profundas oscilaciones con períodos de intenso crecimiento o de agudas contracciones que podremos contemplar con mayor detalle a continuación.

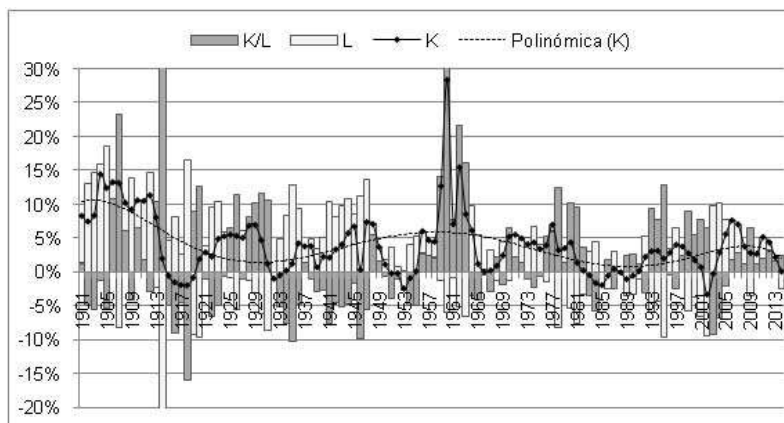
Las estadísticas referidas al valor agregado o producto real se centran sobre la evolución física de la producción. La evolución del producto (Y) puede a su vez descomponerse en función de los cambios del empleo (L) y la productividad (Y/L).

Gráfico 5. Variación anual de la producción (Y), el empleo (L) y la productividad (Y/L) en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

Gráfico 6. Variación anual del volumen de capital fijo (K), la composición técnica (K/L) y el empleo industrial (L) en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

Tendencialmente el ritmo de incremento de la producción industrial argentina disminuye. Sin embargo, dicha desaceleración en el incremento del producto industrial (Y) sintetiza dos tendencias contrapuestas de largo plazo en lo que respecta al empleo (L) y la productividad industrial (Y/L). La desaceleración del crecimiento del empleo industrial, de la fuerza de trabajo, es más marcada en relación con la del producto. La productividad entonces tiende a incrementar su ritmo de crecimiento, compensando en parte el mayor descenso relativo de las tasa de crecimiento del empleo. Esquemáticamente, puede afirmarse que desde mediados del siglo XX la productividad tiende a incrementarse a un mayor ritmo que el empleo, explicando en mayor medida la expansión del producto industrial.

Si consideramos en forma similar el desempeño de la inversión industrial neta (K) y una similar descomposición en relación con la variación del empleo (L) y la composición técnica (K/L) las conclusiones son similares. El incremento del capital fijo industrial también muestra una inversión de la incidencia de los componentes. Desde la segunda mitad del siglo XX, y en particular desde la llegada masiva de inversión extranjera directa industrial a fines de la década del cincuenta, el crecimiento del capital fijo es mayormente explicado por un incremento intensivo del mismo, en el sentido de un incremento de la composición técnica, antes que por la expansión extensiva de la inversión sobre la base del crecimiento del empleo.

Puede observarse también cómo la variación del volumen de capital fijo sigue un patrón cíclico relacionado con el ciclo industrial de negocios y, como veremos con posterioridad, la incidencia fundamental de la rentabilidad en el mismo.

En virtud que tanto el producto (Y) como el capital fijo (K) industrial son entendidos aquí como resultante de la evolución conjunta del empleo (L) y el producto (Y/L) y el capital fijo (K/L) por obrero, en ambos casos encontramos una desa-

celeración marcada del ritmo de crecimiento del empleo, compensada sólo en forma relativa por la productividad y el capital fijo por obrero, resultando en ambos casos en una caída del ritmo de crecimiento de la producción (Y) y el capital fijo (K) industrial.

Una primera conclusión surge: el factor subjetivo del proceso de trabajo tiende a reducirse en relación con la masa de medios de producción y valores de uso que participan y resultan de dicho proceso.

Adicionalmente, dentro de la tendencia de largo plazo a un menor ritmo de crecimiento del empleo industrial se esconde en realidad un proceso de notable reducción absoluta del mismo desde fines de la década de los setenta, sólo en parte revertido durante la primera década del siglo XXI. Dado que el valor de la producción industrial, su valor agregado en sentido aquí marxiano, se encuentra en buena medida dado por la cantidad de fuerzas de trabajo y jornadas laborales realizadas, un virtual estancamiento o reducción del empleo industrial conlleva serios inconvenientes al proceso de valorización toda vez que la fuente del plusvalor tiende a reducirse en términos relativos o incluso absolutos. Tal como mostraremos en sendos anexos, el valor del capital fijo y la producción industrial, a diferencia de sus magnitudes físicas, parecen haber alcanzado un techo a inicios de la década de los ochenta y a mediados de la década de los setenta respectivamente.

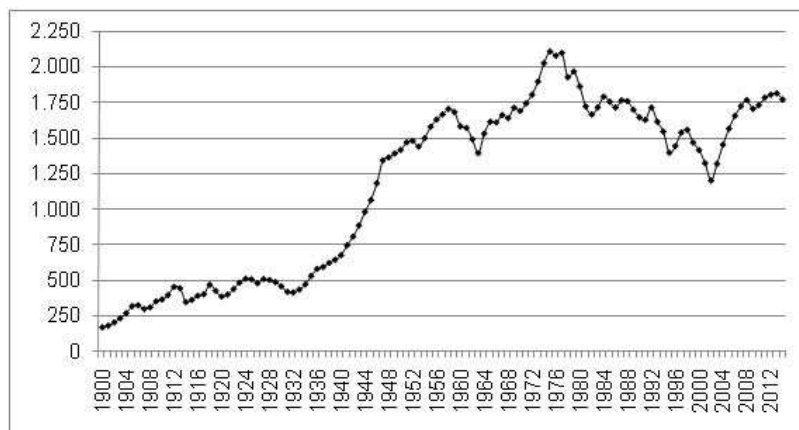
La reducción del empleo industrial en términos absolutos no ha sido una característica particular de la Argentina, más allá de explicaciones demasiado localistas que ignoran el contexto sistémico, sino un proceso bastante generalizado durante las últimas décadas en los países capitalistas con cierto desarrollo industrial previo ante el ingreso al mercado mundial de países asiáticos, pero ciertamente también de otras regiones como la propia América latina, sobre la base del escaso valor de su fuerza de trabajo.⁷

El número de asalariados industriales argentinos, según nuestras estimaciones, alcanzó un máximo de 2,10 millones en 1974, tocó un piso de 1,20 millones en 2002 y se ubicaba en 1,77 millones para el año 2014 (**gráfico 7**).

En efecto la composición de valor del capital presentó su punto más elevado en el año 2002. Si tomamos los promedios de los veinte años iniciales y finales de nuestras series para todo el período considerado, encontramos que el volumen del capital fijo industrial argentino creció un 2.205% desde un promedio de 4.221 millones de pesos constantes (a precios de 1993) en 1900-1919 a 97.342 millones de pesos constantes en 1995-2014. El valor del capital fijo por su parte creció un 837%, desde 551 millones de horas de trabajo a 5.162 millones de

⁷ De acuerdo a datos de AMECO, los asalariados industriales en Francia para el año 2014 eran 2,55 millones, mientras que en su punto máximo, en 1974, eran 4,94 millones. En el Reino Unido, dicho punto máximo se alcanzó en 1966 con 7,10 millones, que en 1974 ya eran 6,52 y en 2014 sólo 2,32 millones. En este último año había 14,82 millones de asalariados industriales en Estados Unidos, mientras que en 1979 habían alcanzado un máximo de 22,12 millones. En la ex Alemania Occidental el punto máximo había sido alcanzado en 1970 con 9,10 millones que para el año 1989 se habían reducido a 8,11 y en la actualidad, para todo el actual territorio alemán unificado, alcanzan los 7,22 millones. Por su parte la industria china, de acuerdo al RIETI (Research Institute of Economy, Trade and Industry), sólo entre 2001 y 2010 ha absorbido 40 millones de asalariados.

Gráfico 7. Número de asalariados en la industria argentina, en miles (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

horas en 1995-2014, contradiciendo el mencionado argumento de Heinrich y reforzando nuestra concepción de acuerdo con lo desarrollado en la introducción.

La fuerza de trabajo industrial por su parte, y para los mismos períodos, ha crecido un 373% desde 331,6 mil asalariados industriales a 1,57 millones en los últimos veinte años considerados. La composición técnica del capital, que surge aquí de dividir el volumen de capital fijo por el número de asalariados, se ha incrementado 401% desde los 12.315 pesos constantes de 1993 por trabajador en 1900-1919 hasta los 61.701 pesos constantes en 1995-2014.

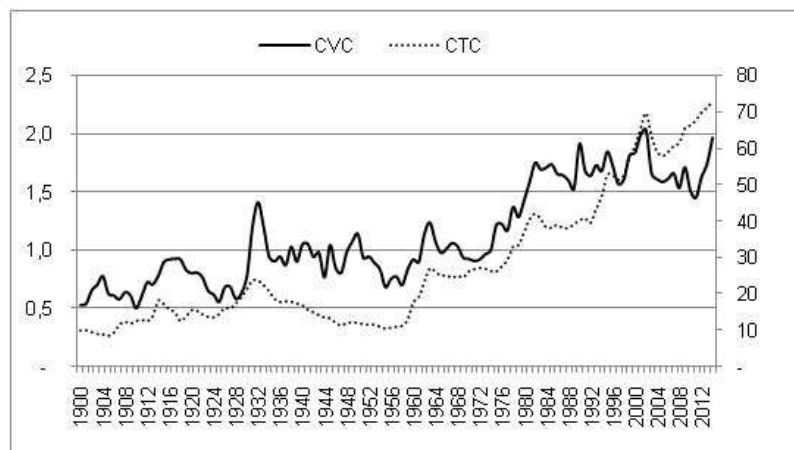
La composición de valor, ya sea entendida como la relación capital fijo-valor agregado neto o como la relación capital fijo-masa salarial, se incrementó, tal como lo presupone la teoría marxiana, a un menor ritmo que la composición técnica: un 141,7% en el primer caso (desde 0,65 a 1,58), o un 192,1% en el segundo (desde 1,74 a 5,08) (**gráfico 8**).

La evolución del sector industrial argentino sigue entonces de modo claro las tendencias establecidas por Marx: incremento de la masa de medios de producción y menor incremento relativo de la fuerza de trabajo, por lo tanto incremento de la composición técnica del capital que se ve reflejado en un incremento, aunque relativamente menor, de la composición de valor.

La tasa de ganancia de la industria argentina

La rentabilidad es la variable fundamental de la economía capitalista, al reflejar las condiciones de valorización generales del capital. La tasa de ganancia que enfrentan los capitalistas determina así la ulterior expansión de la inversión

Gráfico 8. Composición de valor (capital fijo-valor agregado neto a precios corrientes) y técnica del capital (capital fijo por obrero en miles de pesos de 1993, eje der.) en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

y el empleo, lo que a su vez repercute en las condiciones de vida de los trabajadores.

De acuerdo con lo desarrollado en la introducción y al comportamiento de la composición que mostramos en la sección anterior, el comportamiento de la rentabilidad en el largo plazo debería presentar más bien una tendencia opuesta.

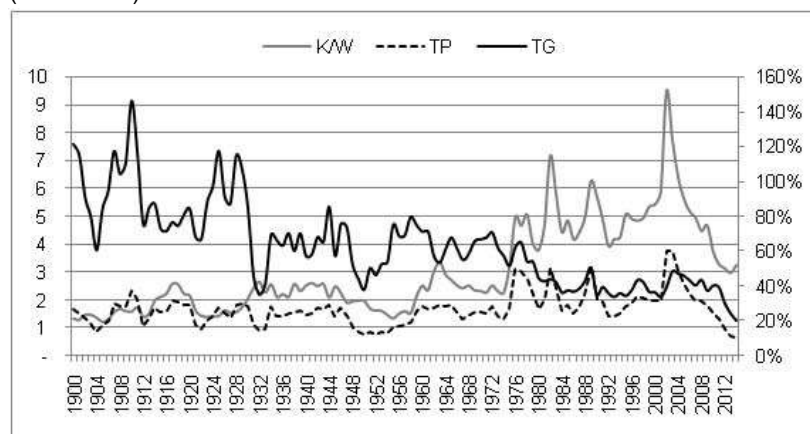
La tasa de ganancia industrial, tomando aquí nuevamente los promedios para 1900-1919 y 1995-2014, se ha reducido un 58,9% desde un promedio de 93,4% a 38,4%, al tiempo que la composición de valor entendida como la relación capital fijo-masa salarial creció 192,1% tal como afirmamos previamente. La tasa de plusvalía, por su parte, se expandió 26,0% desde 159,2% a 200,6% (**gráfico 9**).⁸

En relación con los planteos mencionados anteriormente de Sweezy y Joan Robinson, cabe destacar que, en efecto, no existe independencia entre la composición y la tasa de plusvalía. Por lo contrario, en 2002 ambas alcanzan un punto máximo, no obstante lo cual el mayor incremento de la primera determina un descenso de la rentabilidad en el largo plazo.

El pico de rentabilidad de la industria fue alcanzado en 1910, mientras su piso se encontraría en el último año que cubre el presente estudio. La relación íntima entre el incremento de la composición orgánica y la acumulación como factor central de la tendencia descendente de la tasa de ganancia en el largo plazo se muestra en forma clara en el **gráfico 10**. El ratio valor agregado neto-capital

⁸ Si considerásemos la velocidad de rotación del capital circulante en salarios, los incrementos tanto en la composición como en la tasa de plusvalía serían mucho más pronunciados.

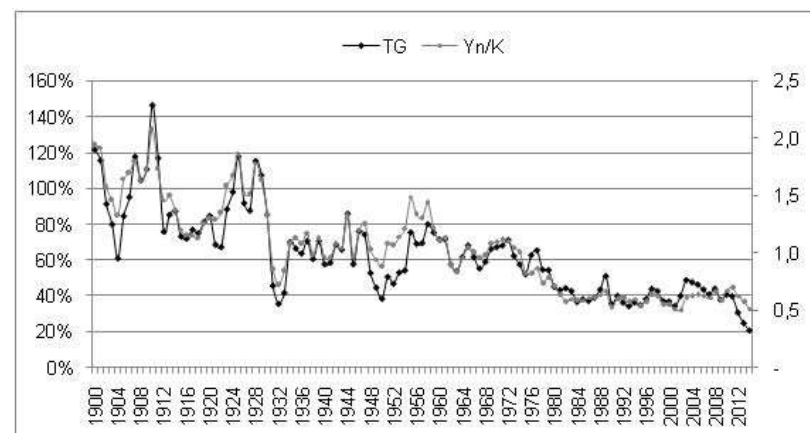
Gráfico 9. Tasa de plusvalía (TP), composición de valor del capital (K/W) y tasa de ganancia sobre capital fijo (TG, eje der.) en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

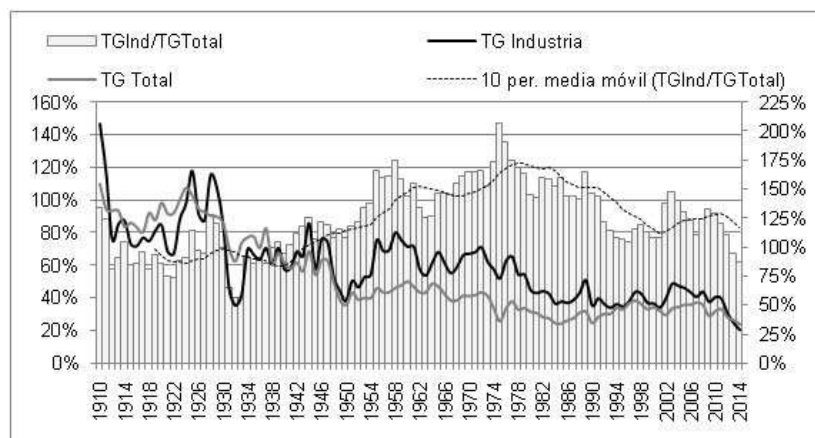
fijo -o tasa de ganancia máxima- y la tasa de ganancia industrial se mueven en forma similar, con divergencias menores que se relacionan con cambios en uno u otro sentido de la participación de las ganancias y que determinan que en ciertos años la tasa de ganancia crezca o disminuya en mayor o menor medida. Es el caso, por ejemplo, del primer gobierno peronista en el que, entre 1946 y 1950, el ratio valor agregado-capital fijo se redujo un 26,6% (de 1,20 a 0,88) mientras

Gráfico 10. Ratio valor agregado neto-capital industrial (Y_n/K , eje der.) y tasa de ganancia en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

Gráfico 11. Rentabilidad relativa de la industria argentina (TGInd/TGTotal, eje der.) como ratio entre las tasas de ganancia industrial y general sobre capital fijo (1910-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

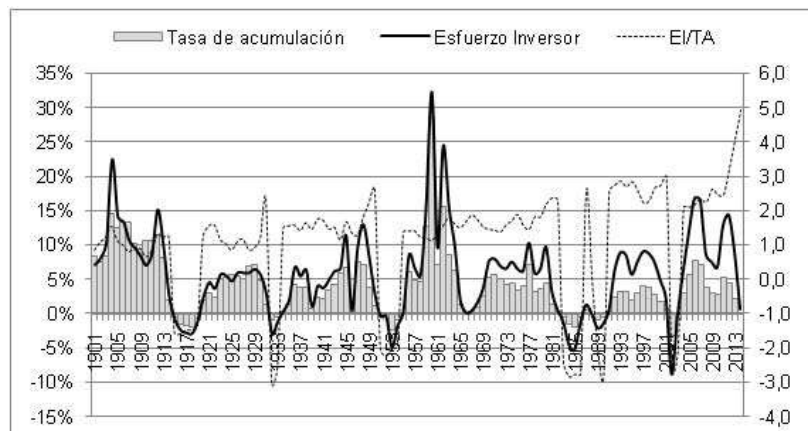
que la tasa de ganancia, en virtud del desarrollo de la lucha de clases y el incremento del poder de negociación del movimiento obrero, se redujo un 49,7% (desde 75,8% a 38,1%). En modo inverso, entre los años 1975 y 1977, el ratio valor agregado-capital fijo crece un 4,5% (de 0,83 a 0,87) mientras que la tasa de ganancia industrial se incrementa un 25,6% (desde 51,9% a 65,2%) como resultado concreto del desarrollo de la lucha de clases y el ajuste implementado por los capitalistas mediante el terrorismo de estado. Un análisis más detallado de estos cambios interanuales se realizará en una próxima sección.

Es la sobreacumulación relativa del trabajo objetivado o muerto en los medios de producción en contraposición al trabajo vivo que los pone en movimiento, y del cual se nutre el capital en su incesante valorización, la base explicativa de la tendencia descendente de la tasa de ganancia, en términos teóricos, empíricos e históricos.

La rentabilidad relativa de la industria manufacturera de acuerdo con nuestras estimaciones, y en buena medida coincidiendo con lo que la historia económica de nuestro país permitiría prever, se incrementó en forma clara entre 1933 y 1975. En los años posteriores, por lo contrario, inició un camino de descenso, con los puntos más bajos registrados durante el período de la convertibilidad y los más recientes años (mediando entre ellos un importante incremento en 2002-2003 que luego irá retrayéndose, con particular fuerza desde 2012) (**gráfico 11**).

Hasta la crisis general de 1930, en cambio, la rentabilidad relativa de la industria había sido menor en términos generales, con la salvedad de algunos años particulares. La corrosión de la rentabilidad industrial en comparación con la generalidad de las actividades económicas durante las últimas décadas es una

Gráfico 12. Tasa de acumulación real, esfuerzo inversor y ratio esfuerzo inversor-tasa de acumulación (eje der.) de la industria argentina (1901-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

expresión adicional del desenvolvimiento crítico de la industria argentina y su escasa productividad ante la competencia internacional.⁹

Finalmente, el comportamiento de la tasa de acumulación real (del volumen de capital fijo) y el esfuerzo inversor siguen un patrón similar ya recalcado para el total de la economía (Maito, 2013). El incremento de la masa de medios de producción requiere un esfuerzo inversor creciente, entendiendo a este último como el ratio entre la inversión y las ganancias netas. Por ello, la razón esfuerzo inversor-tasa de acumulación real presenta una tendencia creciente en el largo plazo.

Evolución de la rentabilidad, la masa de ganancias y sus determinantes

En los términos tradicionales, la masa de ganancias puede ser analizada en términos cronológicos utilizándose un deflactor que permita obtener su monto a precios constantes. Del mismo modo que cualquier otra variable a precios constantes, expresa una evolución real o en volumen. Ahora bien, el cambio en la masa de ganancias medida en dichos términos puede descomponerse con mayor detalle. La masa de ganancias puede así incrementarse o reducirse por un aumento en el volumen producido, dada una distribución entre capital y trabajo. Puede incrementarse, por otra parte, por una mayor apropiación relativa del producto como ganancia, dado un volumen de producción. El sentido de

⁹ Recientemente Gaggero y Schorr (2016), estudiando la cúpula empresaria durante la posconvertibilidad, han concluido que al interior de la misma tuvieron un mayor desarrollo relativo las empresas del sector manufacturero, en consonancia con el cambio en la rentabilidad relativa que aquí identificamos desde 2002.

estos cambios en el volumen de producción y la distribución que afectan la masa de ganancias puede variar en forma diversa en cierto año. Adicionalmente, podemos descomponer la variación del volumen producido, en modo similar a lo hecho anteriormente, de acuerdo con la variación de la productividad o del empleo. De forma tal que la variación real o del volumen de ganancias es el resultado neto de la variación de la productividad, la fuerza de trabajo empleada y la distribución (o la tasa de plusvalía).

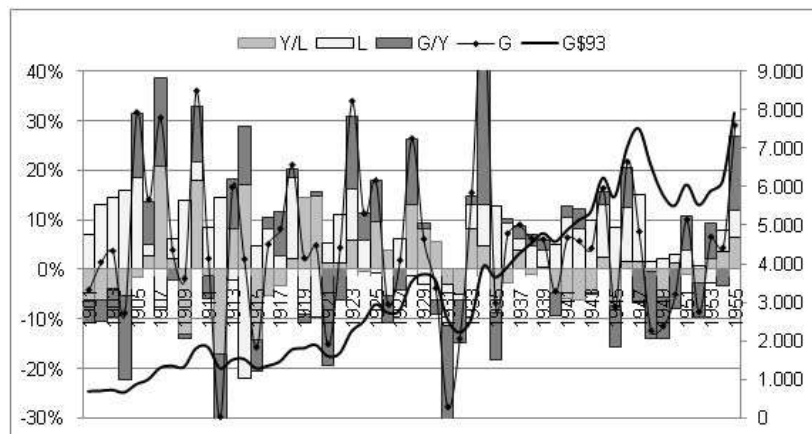
En el primer quinquenio del siglo XX el crecimiento de las ganancias industriales se explicó por el aumento de la fuerza de trabajo, mientras que la productividad y la tasa de plusvalía exhibieron una influencia negativa sobre la masa de beneficios. En los años siguientes la productividad y la tasa de plusvalía mostraron variaciones positivas. Durante 1912 la masa de ganancias cae en forma pronunciada, superando su nivel previo recién en los primeros años de la década de los veinte. El período 1912-1922 mostró una rentabilidad 30,6% inferior al período previo 1905-1911 (110,7% contra 76,8%) y al período posterior de recuperación de la rentabilidad industrial hasta la Gran Depresión (la tasa de ganancia sobre capital fijo promedió 100,7% en 1923-1929).

Como consecuencia de la crisis general del capitalismo la masa de ganancias se redujo en forma marcada entre 1930 y 1932, desde 3.731 millones de pesos a precios constantes de 1993 en el año 1929 hasta 2.221 millones en el año 1932. De ahí en adelante la masa de ganancias se incrementaría en forma más o menos sostenida, con pequeñas reducciones en años puntuales, hasta el año 1947 inclusive. Esta expansión sostenida de la masa de ganancias estuvo principalmente motorizada por el incremento de la fuerza de trabajo. La productividad industrial, por otra parte, ingresaría en un largo período de estancamiento y reducción desde un pico alcanzado en 1934 (14.060 pesos constantes por trabajador) hasta un punto mínimo en 1952 (9.240 pesos por trabajador) (**gráfico 13**).

La situación industrial en dicho año despertaba preocupación no sólo en los empresarios sino también en el mismo gobierno peronista, cuyo segundo mandato se encontraría atravesado por el difícil equilibrio entre la necesidad del capital industrial de incrementar su productividad y su base obrera.¹⁰ En 1951 y 1952 la inversión neta industrial se estancó, mientras que en los dos años siguientes experimentaría contracciones. En virtud del deterioro de los términos del intercambio, las posibilidades de incrementar la productividad mediante la importación de medios de producción modernos se encontraba restringida en

¹⁰ "A partir de 1952, el régimen peronista concertó algunos acuerdos sectoriales y alentó una mayor participación de las entidades empresarias en la aplicación de la política pública. Al mismo tiempo, el gobierno comenzó a transitar un camino muy estrecho para responder a estas problemáticas sin desatender a sus bases sociales, al reclamar un incremento de la productividad, alentar el ingreso de capital extranjero y frenar con cierto éxito la inflación de costos" (Belini, 2009, p.13). Por una parte vemos el segundo Plan Quinquenal de 1953 con su énfasis sobre la promoción de la industria pesada y una nueva legislación más liberal para las inversiones extranjeras; por otra, estaba el Congreso de la Productividad y del Bienestar Social que recalca la necesidad de que los obreros aceptasen la racionalización y limitasen el poder "inmoderado" de las comisiones internas de delegados gremiales. Ambos aspectos se consideraban claramente relacionados" (James, 1981, p.324).

Gráfico 13. Variación del empleo (L), la productividad (Y/L), la participación de las ganancias (G/Y) y la masa de ganancias (G) y masa de ganancias industriales (G\$93, en millones de pesos de 1993, eje der.) de la industria argentina (1901-1955)



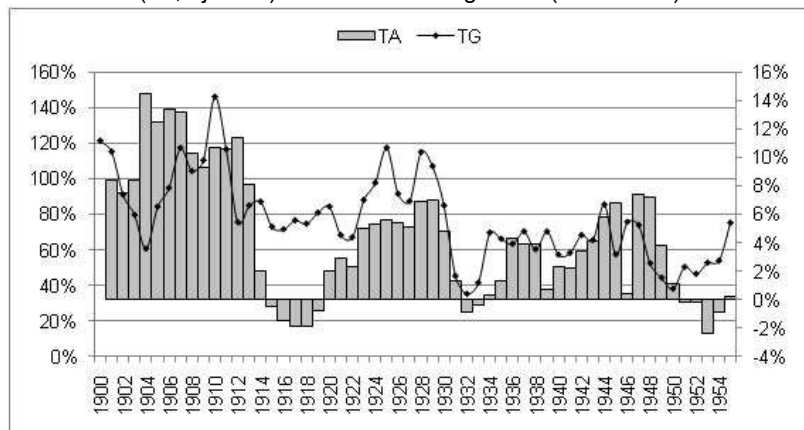
Fuente: ver anexo metodológico.

mayor medida. Los planes para promover una mayor inversión extranjera directa para desarrollar una serie de industrias centrales se explicaban también por aquella restricción. Los ulteriores intentos por incrementar la productividad industrial, dados los escasos resultados iniciales en lo referido a la promoción de la inversión extranjera, debían centrarse así con mayor énfasis sobre la intensidad y el disciplinamiento laboral de una clase obrera crecientemente organizada y con un alto poder de negociación al interior de los establecimientos fabriles. La tasa de ganancia industrial, por otra parte, había descendido hasta el 38,1% en 1950, un nivel similar al de la Gran Depresión. A pesar de un leve incremento de la rentabilidad durante los años siguientes del gobierno peronista, sus niveles insuficientes se revelaban en una contracción del volumen de inversión neta.

Si bien la productividad laboral industrial creció en 1953 y 1954 a las mayores tasas (2,2% y 3,6%) de todo el período peronista (entre 1948 y 1952 se había reducido un 1,7% anual promedio), dicho incremento aparecía como insuficiente. La masa de ganancias era notablemente inferior a los primeros años del gobierno peronista.¹¹ Será con el golpe de estado y la “Revolución Libertadora” que la productividad en las fábricas aumentará en mayor medida (5,3% anual promedio para 1955-1958) (gráfico 14).

¹¹ “Por otro lado, aunque a partir de 1952 Perón comenzó a reclamar una mayor racionalización del sector y un incremento de la productividad, sus políticas no lograron avances significativos. En 1953, la tibia apertura al capital extranjero había sido vista con desconfianza por los legisladores peronistas. Paralelamente, el intento oficial por moderar las demandas obreras durante la negociación colectiva de 1954 fracasó, mientras la campaña de la productividad fue recibida con escaso entusiasmo por el movimiento obrero. Estos hechos ponen de manifiesto que la nueva orientación de las políticas peronista tenía estrechos límites políticos.” (Belini, 2009, p.205).

Gráfico 14. Tasa de ganancia sobre capital fijo (TG) y tasa de acumulación en volumen (TA, eje der.) en la industria argentina (1900-1955)



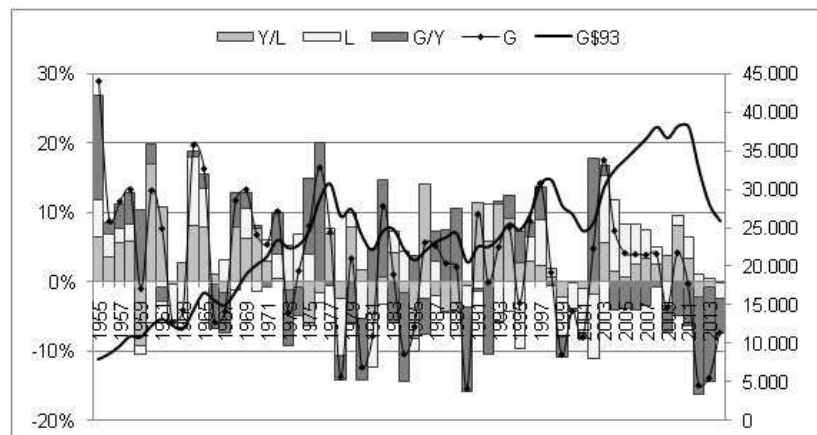
Fuente: ver anexo metodológico.

La participación asalariada descendió desde un 53,7% del valor agregado bruto en 1954 a un 43,3% en 1958. Al año siguiente experimentó un abrupto descenso, representando sólo el 36,9% del valor agregado sectorial con una reducción interanual del costo laboral real del 22,7% (del 25,6% en términos de poder adquisitivo o de salario real). La implementación del Plan CONINTES por parte del gobierno de Frondizi, una continuidad de las políticas represivas de la "Revolución Libertadora" sobre el movimiento obrero, encuentra en lo anterior un elemento explicativo central, en conjunto con la necesidad de generar las condiciones iniciales más favorables en el marco de la inminente llegada del capital industrial transnacionalizado.

El accionar inmediato de la dictadura logró incrementar en forma importante la rentabilidad de los capitalistas -nada menos que un 39,4%- en el año 1955, en el que la tasa de ganancia fue del 75,3% (prácticamente una duplicación respecto al piso de rentabilidad del período peronista en 1950), al tiempo que la inversión neta industrial -la tasa de acumulación en volumen- nuevamente mostraría tasas positivas. El ajuste del gobierno de Frondizi no tuvo, en cambio, efectos sustanciales sobre la rentabilidad, toda vez que, a grandes rasgos, el incremento de la tasa de plusvalía se vio compensado por un fuerte incremento del capital fijo motorizado por los enormes montos de inversión extranjera directa en el sector. Naturalmente, de no haber mediado dicho incremento de la tasa de plusvalía, las condiciones de rentabilidad iniciales de las nuevas inversiones industriales hubieran sido inferiores (**gráfico 15**).

La masa de ganancias se redujo en forma marcada en 1962 y 1963, mayormente debido a un descenso del empleo industrial. La reducción del número de asalariados industriales venía dándose ya desde 1959, sólo que en 1960-1961 dicho descenso fue más que compensado por un enorme incremento de la productividad industrial (en virtud de la ampliación y modernización del capital fijo

Gráfico 15. Variación del empleo (L), la productividad (Y/L), la participación de las ganancias (G/Y) y la masa de ganancias (G), y masa de ganancias industriales (G\$93, millones de pesos de 1993, eje der.) de la industria argentina(1955-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

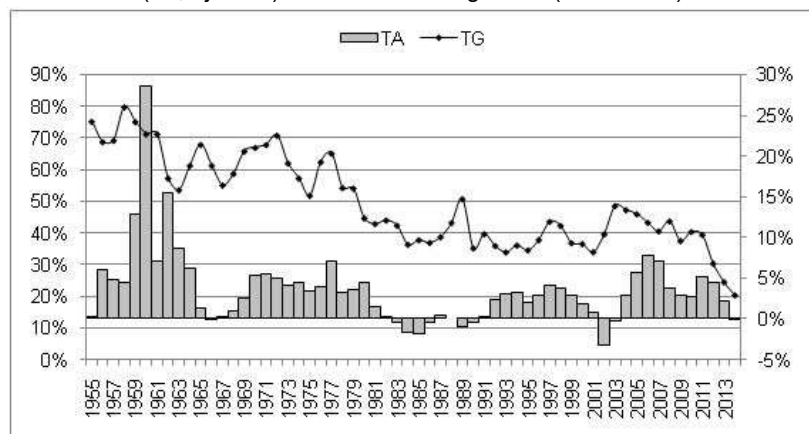
industrial posibilitado por la inversión extranjera masiva), resultando en una expansión de la masa de ganancias para dichos años. En 1962-1963, en cambio, el volumen de producción industrial experimenta una contracción. El número de asalariados industriales en 1963 era un 18,3% menor en relación con 1958 luego de cinco años consecutivos de contracción del empleo industrial, lejos de visiones demasiado idílicas del llamado proceso de sustitución de importaciones de la posguerra.¹² La composición técnica del capital se duplicó entre 1959 y 1963.

En 1964-1965 la masa de ganancias industrial se expandió en forma significativa con un aporte positivo de los tres subcomponentes, en consonancia con los niveles de rentabilidad. En 1966-1967, sin embargo, tanto la masa como la tasa de ganancia se redujeron. A pesar de que el salario real se mantuvo estancado, los costos laborales crecieron. El incremento de la participación asalariada en este sentido no fue compensado por incrementos en el empleo y la productividad, al tiempo que la inversión neta se mantuvo estancada. El crecimiento del producto industrial mostró una abrupta desaceleración desde un promedio de 16,3% en el bienio anterior a 1,1 por ciento.

Desde 1968 comenzó un ciclo sostenido de crecimiento, tanto de la masa como de la tasa de ganancia industriales, hasta el año 1973. En principio los

¹² La coincidencia de las tres fuentes o estimaciones previas utilizadas para este trabajo en este punto es prácticamente completa. Tanto la serie de empleo industrial de Iñigo Carrera como la de Kydiba & Vega muestran caída del empleo industrial en los cinco años. La única salvedad se encuentra en las series de Elías que presenta contracciones en todos los años salvo en 1961 con un crecimiento aparente de 0,7 por ciento.

Gráfico 16. Tasa de ganancia sobre capital fijo (TG) y tasa de acumulación en volumen (TA, eje der.) en la industria argentina (1955-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

distintos componentes, con algunas excepciones menores, evolucionaron en términos positivos aportando al incremento de la masa de ganancias. No obstante los incrementos de la productividad tienden a desacelerarse y, desde 1973, a mostrar directamente tasas negativas. El empleo industrial muestra a grandes rasgos un incremento hasta el año 1975 inclusive.

La participación asalariada se incrementó fuertemente desde un 33,7% del valor agregado bruto al 40,9% entre 1965 y 1967. Desde este último año, descendió hasta 34,4% en 1972, incrementándose la tasa de plusvalía. Posteriormente, en los años 1973 y 1974 ésta sufrió un descenso importante, de la mano del incremento de la lucha de clases y la elección del gobierno peronista luego de dieciocho años de proscripción. En el año 1975, no obstante, la participación asalariada muestra un descenso importante, desde 41,6% en 1974 a 36,5%, reflejando la crisis industrial y el intento de ajuste del propio peronismo (**gráfico 16**).

Cabe destacar aquí la diferente evolución del costo laboral y del salario real en dicho contexto. Mientras que el salario real tuvo una contracción más bien menor de 3,9%, el costo laboral real se redujo un 20,2% en virtud de la diferente evolución de los precios al consumidor y los precios industriales respectivamente. Desde el punto de vista del proceso de producción y valorización son los costos laborales (los salarios deflactados por los precios de la producción sectorial) los que marcan la proporción del valor agregado apropiado por una y otra clase. El ajuste de la masa salarial por el índice de precios al consumidor, si bien expresa el poder adquisitivo del salario desde el punto de vista del trabajador, no refleja por lo tanto el comportamiento de los salarios y el propio proceso de valorización, sobre una base temporal comparable, a partir de los precios corrientes de mercado y su conversión a precios constantes. Mayor distorsión

se produciría si sobre la base de dicha deflactación se obtuviera una masa salarial a precios constantes a partir de la cual se calculara la participación asalariada en el valor agregado sectorial.

Con el advenimiento de la dictadura y el terrorismo de estado contra la clase obrera, la participación asalariada desciende en forma aún más aguda, nada menos que hasta 23,1%, perdiendo los salarios en sólo dos años 18,5 puntos porcentuales en su participación. En 1976 los costos laborales se redujeron así 35,8% mientras que el salario real, a diferencia del año previo con un importante activismo del movimiento obrero reflejado en las jornadas de junio frente al Rodrigazo, acompañó dicha caída contrayéndose un 34,5 por ciento.

A pesar de la expansión de la tasa de plusvalía -o la participación de las ganancias- desde 131% a 169% en 1975, la tasa de ganancia industrial no sólo no había mostrado recuperación alguna sino que, por lo contrario, se había reducido aún más hasta un 51,9%. La composición del capital se había incrementado en mayor medida que la tasa de plusvalía. Con el golpe de estado de 1976 y todas las políticas represivas siguientes, la tasa de plusvalía prácticamente se duplicó llegando al 312 por ciento.

La crisis industrial y la nueva correlación de fuerzas entre las clases devinieron en un aumento de la tasa de ganancia en los dos primeros años de la dictadura, alcanzando el 65,2% en 1977. No obstante, la tendencia descendente de la tasa de ganancia continuó ejerciendo su presión sobre el proceso de valorización de los capitales manufactureros. El período de la última dictadura militar suele ser caracterizado como meramente "desindustrializador". Sin embargo, más allá del mencionado carácter internacional del descenso del empleo industrial desde la década del setenta, la expansión del volumen del capital fijo industrial en términos absolutos -además de en términos de la composición técnica- encontró su verdadero límite recién con los años críticos de 1981-1982 (ver **gráfico 16**).¹³ Entre 1976 y 1981 el volumen del capital fijo industrial creció a una tasa promedio del 4,0 por ciento.

Parece tratarse más bien de un proceso de reconversión producto del descenso de la tasa general de ganancia y las crisis de los años setenta, en el que conviven quiebras masivas de pequeños capitales producto de la crisis y la concentración y centralización del capital, con su correlato en los niveles de empleo, con una expansión industrial de ciertos sectores. En mayor medida, aquellos relacionados con el procesamiento industrial de materias primas, los cuales por definición requieren y promueven una menor integración productiva entre distintas ramas de producción.¹⁴ Durante la década de los noventa se pre-

¹³ Una conclusión similar hemos encontrado en un trabajo previo (Maito, 2013) cuando tratamos con la totalidad de la economía.

¹⁴ "En síntesis, durante el período bajo análisis, los estratos más concentrados mostraron una mayor capacidad de adaptación a distintos escenarios, tanto en los años expansivos (1975-1979), en los que crecieron mucho más que el agregado sectorial, como ante situaciones por demás críticas (1979-1981), en las que decrecieron menos" (Azpiazu y Schorr, 2010, p.51) Los autores posteriormente señalan que "la actividades "ganadoras" se caracterizan en su mayoría por presentar débiles articulaciones con el resto del tejido fabril, lo que contrasta con los atributos productivos de buena parte de las que se vieron desfavorecidas, muchas de las cuales eran importantes generadoras de encadenamientos intra e interindustriales y en consecuencia

sentaría un cuadro similar de expansión industrial con caída del empleo e incremento de la inversión, lo que en definitiva implicaría un incremento sostenido de la composición técnica del capital.

La tasa de plusvalía comenzó a reducirse desde el año 1978, lo que sumado a la persistencia de niveles positivos de inversión neta implicó una caída sucesiva de los niveles de rentabilidad industrial.¹⁵ La masa de ganancias comenzó a descender en forma abrupta, en mayor medida por la reducción absoluta de la fuerza de trabajo, pero también por cierta reducción en la participación de las ganancias hasta 1980. Si bien los salarios reales continuaron cayendo en 1977-1978, el costo laboral creció entre 1977 y 1980, aun sin superar sus niveles de 1974. No obstante, el costo laboral y el salario real volvieron a descender durante la crisis de 1981-1982 a los niveles iniciales de la dictadura. El disciplinamiento y el incremento de los niveles de explotación laboral de la clase obrera resultaron en un incremento de la productividad laboral promedio del 3,4% en 1977-1980, en contraste con la tasa negativa de -2,5% vigente entre 1973 y 1976 inclusive, y en particular en el año 1975, con una caída de la productividad del 6,3% que marcaba otro aspecto crítico que la clase capitalista pretendería resolver mediante la instauración de la dictadura militar y el terrorismo de estado, incluyendo a la propia fábrica en su accionar.

La tasa de ganancia alcanzó un nuevo piso cíclico en 1981, siendo algo mayor en 1982 producto del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor pero igualmente reducida. No obstante la tasa de ganancia continuó por un sendero depresivo hasta 1984, manteniéndose en niveles bajos hasta 1987. El volumen del capital fijo se redujo en forma persistente entre 1983 y 1990 a una tasa promedio del 0,7%. Los bajos niveles de rentabilidad consolidados ni siquiera alcanzaban para traducirse en una reposición del volumen del capital fijo industrial. Si bien la competencia capitalista implica siempre quiebra de capitales y descarte de capital fijo, una persistente reducción del volumen agregado de capital fijo constituye más bien una excepción típica de grandes crisis económicas o guerras. Como correlato de la desinversión industrial neta, la productividad industrial se redujo en forma marcada con la salvedad del año 1986. La masa de ganancias tuvo una leve recuperación desde dicho año, inicialmente explicada por el incremento de la productividad pero luego, muy mayoritariamente, por un alza de la tasa de plusvalía en función, no justamente de incrementos de productividad, sino del pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, con reducciones marcadas del costo laboral y el salario real.

La masa de ganancias volvió a contraerse en 1990, producto a su vez de la reducción de los tres componentes, hasta los 20.834 millones de pesos de 1993. Debemos remontarnos nada menos que hasta 1970 para encontrar una masa de ganancias industrial de menor monto. La tasa de ganancia, por su

poseían un importante potencial de "arrastre" sobre el agregado sectorial tanto en términos productivos como en la creación de puestos de trabajo" (Azpiazu y Schorr, 2010, pp.96-97)

¹⁵ En 1981 comienzan a observarse en forma explícita crecientes diferencias al interior de la burguesía en el marco de una caída de la rentabilidad general, y en particular una más aguda del sector manufacturero. Uno de los dos agrupamientos se encuentra liderado por una parte importante de la UIA que reclamaba medidas contra la apreciación del tipo de cambio y la competencia externa. Al respecto ver Mazzadi y Ulman (2005).

parte, se derrumbó desde 50,8% a 35,2% en dicho año (probablemente un análisis trimestral mostraría que el derrumbe ocurre en el mismo año 1989).

Durante la década de los noventa la masa de ganancias industriales mostró una expansión más o menos sostenida hasta 1998 (31.234 millones) superando su pico histórico anterior de 1977. En 1991-1998 las ganancias crecieron a un 5,5% anual promedio, en mayor medida debido a los incrementos de la productividad del orden del 5,8% anual, en desmedro del empleo industrial (-0,5%) y la participación de las ganancias (0,5%). La tasa de ganancia alcanzó un pico cíclico en 1997-1998 para luego ingresar en una senda descendente hasta 2001.

En el período 1999-2001, en cambio, los tres componentes redujeron la masa de ganancias, que se contrajo a un promedio anual del 7,6%, gracias a una reducción promedio de la fuerza de trabajo del 5,3%, del 1,1% en la productividad y del 1,3% en la participación de las ganancias. En definitiva, la masa de ganancias de 2001 (24.619 millones) era un 21,1% inferior a la de 1998.

En 2002, y a pesar de una caída en el nivel de producción industrial del 11,0%, la masa de ganancias creció un 4,8%. El empleo industrial experimentó una baja interanual del 9,3% y la productividad descendió 1,3%. Ha sido entonces la participación de las ganancias (17,4% de incremento) el único elemento explicativo del comportamiento expansivo de la masa de beneficios. La tasa de plusvalía prácticamente se duplicó, pasando del 200% al 376%, al contraerse el costo laboral un 38,3% (y el salario real industrial un 19,0%). Gracias a dicho incremento en la tasa de plusvalía, la tasa de ganancia industrial pasó de 34,0% en 2001 a 39,6% en 2002. En un mismo sentido, la inversión real neta se contrajo 3,3%, y también lo haría al año siguiente en un 0,2 por ciento.

En 2002-2003 la participación asalariada en el valor agregado industrial alcanza un mínimo histórico. Nunca en la historia de la industria argentina desde el siglo XX los trabajadores industriales se apropiaron de una proporción tan baja de su propio trabajo. Ha sido el incremento de la tasa de plusvalía, con su correlato en la tasa de ganancia y su posterior efecto sobre la acumulación y la demanda de fuerza de trabajo, la base sobre la que se ha montado el proceso de crecimiento industrial acontecido durante la primera década del siglo.

Durante 2003 la masa de ganancias siguió aumentando, ahora a la mayor tasa (17,6%) desde 1964, incluso por encima de la tasa de 1976. En este caso, no obstante, todos los componentes mostraron un aporte positivo, empezando por el empleo industrial con un incremento del 9,8%. La tasa de ganancia alcanzó así el 48,6%, su punto máximo para todo el período de la posconvertibilidad. En lo sucesivo, mostraría una tendencia descendente sostenida pero relativamente suavizada hasta 2011, año en el que marcaría 39,5%. Entre 2003 y 2008, la masa de ganancias se expandió a un promedio anual del 6,8% por el efecto conjunto del empleo industrial (6,7%) y la productividad (2,6%) que más que compensaron la reducción de la participación de las ganancias (-2,5%) desde el pico de 2003. El período 2009-2011 tuvo ya otra dinámica interna, aún con años disímiles (considerando en particular el año contractivo que fue 2009). La masa de ganancias en promedio se estancó con una tasa de crecimiento promedio del 0,1%, dado que la caída de la participación de las ganancias del 5,0% se vio

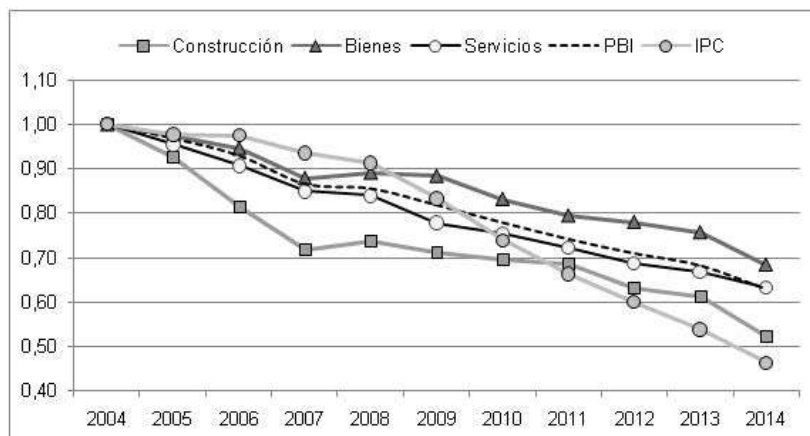
compensada por un aumento de la productividad de similar magnitud, al tiempo que el empleo industrial se redujo un 0,3% (por la reducción del 3,5% vivida en el año 2009).

Los últimos tres años que cubre esta investigación muestran un sector industrial en franca crisis. La reducción en la tasa de plusvalía (ver **gráfico 20** en el anexo) puede parecer sorpresiva ante el claro estancamiento de los salarios reales industriales durante los últimos años, luego de un período de fuerte recuperación, en modo alguno extrapolable a la situación salarial general¹⁶. En 2014 la tasa de ganancia de la industria se ha reducido prácticamente a la mitad de su valor vigente en 2011. La inversión neta, si bien se fue desacelerando, recién se estancó en 2014, mientras que la producción industrial se contraía ya desde el mismo año 2012. La masa de ganancias se redujo entre 2012 y 2014 a un promedio anual del 12,0%. Los tres componentes han tenido una influencia negativa en la reducción de la masa, pero en particular destaca la caída en la participación de las ganancias a un promedio del 10,8% anual. El empleo industrial mostró una variación negativa promedio del 0,2% y la productividad del 1,0%. Aun cuando el salario real se ha contraído en 2013 (1,1%) y 2014 (6,3%) luego de diez años consecutivos de crecimiento, el costo laboral real ha seguido incrementándose, si bien cabe destacar que en 2014 mostró la menor tasa de crecimiento de todo el período (3,0%). Es decir, la masa salarial nominal se expandió a tasas mayores que las de la producción industrial, la cual a su vez ha mostrado precios relativos decrecientes durante los últimos años en comparación con el resto de actividades y con el índice de precios al consumidor (alternativo).

En este sentido, los niveles salariales nominales negociados, aun cuando en los últimos años representaron un estancamiento o descenso del salario real (deflactados por el índice de precios al consumidor), tendieron a representar una proporción creciente de la facturación (por lo que su deflatación por los precios industriales marca un alza del costo laboral real). Es decir, ni siquiera una posición crecientemente defensiva de la dirigencia sindical es capaz de sortear la problemática en los términos planteados por la acumulación capitalista. Los precios relativos de la industria han mostrado una tendencia bajista durante la última década en relación con el resto de actividades. Teniendo en cuenta la diferencia señalada entre el costo laboral y el salario real, una mayor dife-

¹⁶ Durante el período kirchnerista en particular, y las últimas décadas en general, existe un fuerte proceso de heterogeneidad y diferenciación al interior de la clase obrera, con niveles y trayectorias disímiles según el sector y las condiciones de contratación. Mientras que en la industria el salario real durante la posconvertibilidad alcanzó un máximo en 2012 de 13.134 pesos a precios constantes de 2014, el salario real general tuvo su punto máximo en 2011, con 9.404 pesos de 2014, registrando ambos salarios reales niveles similares en el año 2001 (7.970 y 7.857 pesos de 2014 respectivamente). Para el año 2014, los salarios reales se habían reducido un 7,3% en la industria y un 14,0% en el total de la economía respecto a sus correspondientes valores máximos del período previo. El salario real industrial de 2014 representó un 83,1% del correspondiente al año 1974, mientras el salario real promedio de la economía representó un 63,1% en relación al máximo histórico de 1974. Pueden observarse ambas series, junto con el costo laboral real, en el gráfico 6 expresadas a precios de 2014 para que los niveles de referencia sean temporalmente más cercanos.

Gráfico 17. Precios relativos de la industria argentina respecto a la construcción, los precios al consumidor (IPC), los sectores productores de bienes y servicios y los precios implícitos del PBI, base 2004 = 1,00 (2004-2014)



Fuente: Ministerio de Economía e IPC provinciales.

renciación de la trayectoria de los precios industriales en relación con los precios al consumidor, tiende a agudizar esta contradicción.

Las exportaciones industriales no relacionadas con el procesamiento de recursos naturales, cuyo destino principal es América latina, se han derrumbado desde el pico alcanzado en 2011. El monto en dólares corrientes de las exportaciones de químicos en 2014 era un 13,0% menor al del año 2011. En maquinaria y equipo de transporte la reducción fue del 20,7% y en manufacturas clasificadas por su material del 24,3%. Estas tres secciones representan más del 60% de las exportaciones industriales argentinas. Adicionalmente, dado que las importaciones industriales se contrajeron en menor medida que las exportaciones, y que las exportaciones relacionadas con el procesamiento de recursos naturales cayeron a una mayor tasa que las ramas industriales más complejas, la situación comercial del sector es relativamente más comprometida al representar los déficits comerciales sectoriales una mayor proporción de las propias exportaciones. Esta situación en conjunto con los bajos niveles de rentabilidad marca el camino de un próximo ajuste agudo del sector en perjuicio de los trabajadores industriales.

Anexo I. El valor del capital industrial

El régimen capitalista se basa sobre la reducción constante del valor unitario de las mercancías. Esta reducción aparece oscurecida en tanto y en cuanto se suele lidiar con variables expresadas en términos de precios de mercado y, más importante, la teoría del valor trabajo aparece relegada a un plano marginal en ámbitos políticos y académicos. Así, con excepción de períodos muy puntuales,

la existencia de una tasa de inflación normalmente positiva y mayor al incremento del PIB o la productividad, implicaría que el precio monetario unitario de las mercancías -independientemente de cambios en sus características físicas en cuanto a complejidad- presenta un incremento.

En tanto que el valor de las mercancías se encuentra dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario para su producción, una correcta aproximación a la evolución del valor unitario de las mercancías en términos generales debe entonces considerar el valor agregado real (como aproximación a la evolución física de la producción) en los términos económicos convencionales y las horas trabajadas. El incremento de la productividad horaria de este modo se traduce en una reducción de los valores unitarios, toda vez que por unidad de tiempo se producen un mayor número de mercancías y por tanto cada una de ellas se produce en un menor tiempo.

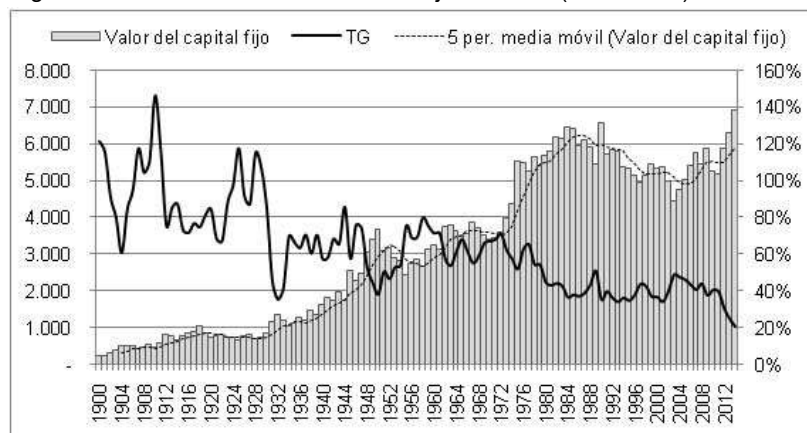
El precio unitario en una economía capitalista moderna con papel moneda inconvertible surge del cociente entre el valor agregado nominal (o precios corrientes) y el valor agregado real (o a precios constantes), mientras que el valor unitario, como una aproximación general que aquí intentamos, surgiría del cociente entre las horas trabajadas y el valor agregado real. El valor unitario, considerado dentro de estos términos, no es más que la inversa de la productividad horaria (valor agregado real o a precios constantes dividido el número de horas).

Hasta aquí la consideración de las variables no había sido en términos específicos de valor sino en los términos convencionales predominantes. Autores como Duménil y Lévy, Foley y Moseley, entre otros, han desarrollado el concepto de expresión monetaria del tiempo de trabajo (EMTT o MELT por sus siglas en inglés). La MELT permite reducir variables expresadas en términos nominales a horas de trabajo. Partiendo de la teoría del valor trabajo se supone entonces que el valor agregado neto en términos monetarios equivale al total de horas trabajadas en determinado período, representando así una hora de trabajo cierta cantidad de dinero. La MELT es así un deflactor que permite traducir magnitudes monetarias en términos de horas de trabajo social (**gráfico 18**).¹⁷

A lo largo de *El Capital*, Marx establece que la magnitud del valor se relaciona con el tiempo de trabajo socialmente necesario en el marco del régimen capitalista entendido como una totalidad abstracta. Adicionalmente, en las secciones referidas al llamado “problema de la transformación”, la igualdad establecida entre valores y precios agregados de la economía supone también una MELT igual a 1. Valores y precios totales tienen así exactamente la misma magnitud. Cuando consideramos una economía particular estos aspectos necesitan ser redefinidos. Una hora de trabajo social en un país representará exactamente una hora de valor o de tiempo de trabajo socialmente necesario sólo en la medida en que las condiciones de producción del mismo sean las promedio del sis-

¹⁷ Nótese que en los términos que anteriormente planteábamos el precio y el valor unitario podemos llegar al valor unitario desde el valor agregado nominal, dividiendo a este último por la MELT obtendríamos el total de horas trabajadas que luego se divide por el valor agregado real o a precios constantes para obtener un índice de la evolución del valor unitario de la economía.

Gráfico 18. Tasa de ganancia (eje der.) y valor del capital fijo de la industria argentina en millones de horas de trabajo nacional (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

tema. Dado que difícilmente exista semejante coincidencia, lo que estarán reflejando las variables expresadas en valor, y en particular el valor del capital fijo industrial, es cuánto tiempo de trabajo social *nacional* requiere la reproducción del mismo. De este modo, se considera al espacio nacional como un equivalente de la totalidad.

Anexo II. Valor de la fuerza de trabajo, costo laboral y salario real industrial

A lo largo del presente trabajo recalcamos la diferencia entre el costo laboral y el salario real. La masa dineraria representada por los salarios efectivamente vigentes en el mercado, la masa salarial nominal, es naturalmente la magnitud relevante en términos del proceso de valorización del capital industrial y el trabajo excedente, en su forma dineraria de ganancia, que éste en definitiva se apropia. Para establecer una base comparable en el tiempo, a precios constantes, de dichos salarios, su deflactación por los precios implícitos de la producción industrial reproduce en esos términos la estructura distributiva efectivamente vigente en el mercado a precios corrientes o nominales. El costo laboral indica así qué proporción del valor agregado es conservado para sí por la clase obrera y escapa a la apropiación de los capitalistas. Al introducirse el número de asalariados como denominador se obtiene, naturalmente, el costo laboral real que representa el salario nominal promedio.

La deflactación de este último por un índice de precios al consumidor refleja, en cambio, el poder adquisitivo del salario desde el punto de vista del propio trabajador, sobre una base comparable en el tiempo. Las negociaciones salariales en torno del precio de la fuerza de trabajo giran alrededor del desenvolvimiento

del salario real, expresión de las condiciones de reproducción material de la clase obrera, pero los salarios no se pagan en especie sino en dinero corriente.

Surge así la potencial contradicción entre costo laboral y salario real, en virtud del desigual comportamiento de los precios sectoriales de la industria y los precios al consumidor. En 1946-1948 el salario real se incrementó un 51,8%, mientras que el costo laboral lo hizo en un 36,3%. El comportamiento diferencial de los precios industriales y al consumidor (con regulaciones importantes del gobierno de Perón en rubros como alimentos y alquileres) implicó así que, dado cierto salario nominal, éste representara un aumento sustancial de la capacidad adquisitiva de los asalariados industriales, en mayor medida que la expansión relativa de dichos salarios en relación con la ganancia industrial y el proceso de valorización mismo. O en términos contrarios, los capitalistas no experimentaron en sus costos laborales, y en su ganancia, una presión con el nivel de intensidad que se desprendería directamente de la evolución del poder adquisitivo. Obviamente, como demostramos antes, dicha presión fue de todos modos considerable dado el enorme poder de movilización de la clase obrera en dichos años.

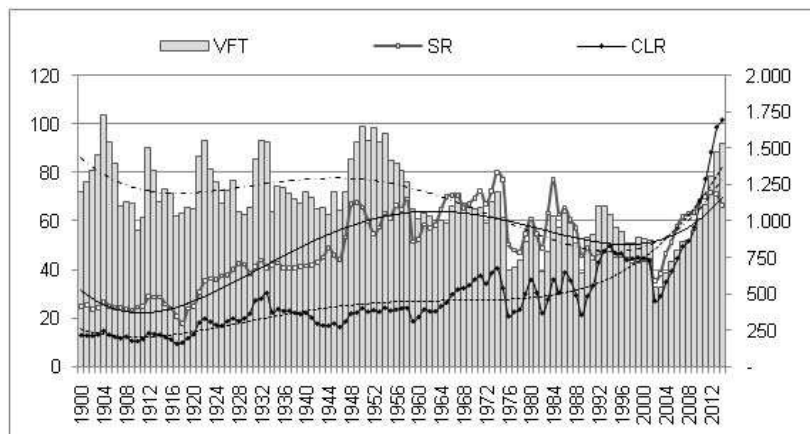
Por otra parte, la deflatación de la masa salarial nominal o el salario nominal promedio por la MELT permite considerar dichas magnitudes en términos de valor o, de acuerdo con lo aclarado previamente, del tiempo de trabajo social en términos nacionales.

El valor de la fuerza de trabajo se encuentra dado por el tiempo de trabajo socialmente necesario representado por las mercancías que ingresan en el consumo obrero para su reproducción material, incluyendo la de su grupo familiar. La reducción de dicho valor no implica en principio y necesariamente una reducción de dicha canasta de consumo. De hecho, el avance de la productividad social del trabajo, dado como fijo el tiempo de trabajo necesario para la reproducción de la fuerza de trabajo, implica un eventual incremento de la masa de valores de uso que componen dicha canasta, es decir, del salario real. Incluso el valor de la fuerza de trabajo puede directamente descender en conjunto con un crecimiento del salario real.

Así, por ejemplo en 1974 el valor de la fuerza de trabajo individual era de 71,7 horas mensuales, mientras que en el primer año del período considerado era similar, de 72,2 horas. Sin embargo el poder adquisitivo del salario industrial de 1974 se había multiplicado por tres en relación con 1900 (1337,9 pesos mensuales contra 417,7 a precios constantes de 1993). El **gráfico 19** permite corroborar como tendencia de largo plazo la reducción del valor de la fuerza de trabajo, en particular debido a la incidencia del período entre 1954 (95,7 horas mensuales) y 2003 (32,8 horas mensuales), el cual no obstante puede subdividirse analíticamente. Hasta la última dictadura militar dicho descenso del valor de la fuerza de trabajo se presentaba en conjunto con un incremento de la masa de valores de uso que la conformaban mientras que posteriormente es el descenso del salario real, el pago de la fuerza de trabajo por debajo de su valor, el que acompaña y en gran medida determina el descenso de su valor.

Finalmente, la deflatación de la masa salarial y de ganancias netas nominales por la MELT transforma dichas magnitudes dinerarias en el total de horas

Gráfico 19. Valor de la fuerza de trabajo (VFT, en horas mensuales) y costo laboral y salario real mensuales (CLR-SR en pesos constantes de 1993 mensuales, eje der.) en la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

trabajadas en la industria para cada año particular.

Como puede apreciarse en el **gráfico 20**, aquí el cuadro general cambia en forma clara. A diferencia de la producción y las ganancias medidas en términos reales (de volumen o a precios constantes), en términos de valor la producción industrial y sus ganancias experimentan una notable contracción desde la década de los setenta, apenas contrarrestada durante la primera década del siglo XXI. En términos generales, similares conclusiones surgen del comportamiento del valor del capital fijo industrial (**gráfico 18**) en relación con su expansión medida en volumen o en términos reales.

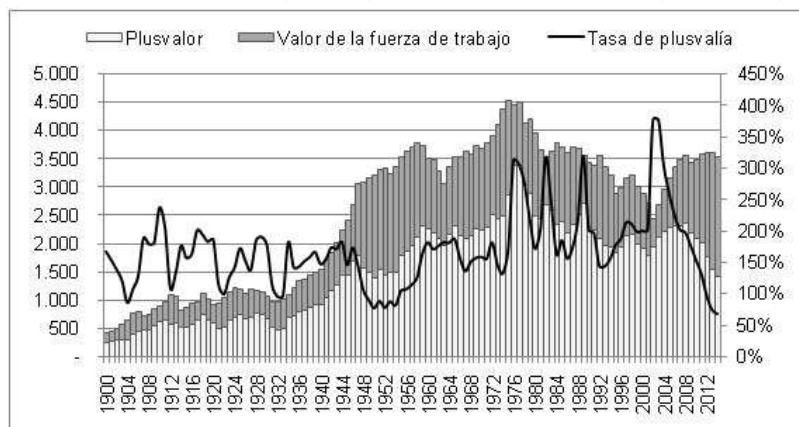
Anexo metodológico

Las estimaciones realizadas se basan sobre los trabajos de CEPAL (1958), Elías (1988), Iñigo Carrera (2007) y Coremberg (2009), además de estadísticas del Ministerio de Industria para años recientes.

El cálculo del capital fijo manufacturero del presente trabajo surge inicialmente de las series de Coremberg (2009, p.165) que cubren el período 1990-2006, y que expandimos hasta 2014 tomando las estadísticas de variación de la capacidad instalada industrial elaboradas por el Ministerio de Industria.¹⁸

¹⁸ Disponibles en <http://www.industria.gov.ar/cep/informes-y-estadisticas/industriales>. Cabe destacar a este respecto que en los años que comparte con la serie de Coremberg ambas series presentan evoluciones similares.

Gráfico 20. Plusvalor y valor de la fuerza de trabajo totales en millones de horas y tasa de plusvalía (eje der.) de la industria argentina (1900-2014)



Fuente: ver anexo metodológico.

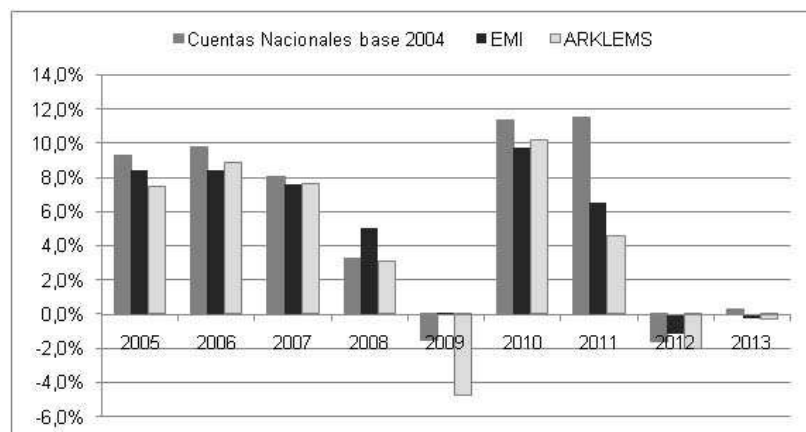
Hemos utilizado las series de capital fijo de Elías para el período 1935-1985, aplicando la tasa de variación del volumen de sus series.¹⁹ Existe, no obstante, un lapso de cuatro años (1986-1989) respecto de los cuales en principio no se tienen datos referido al *stock* de capital industrial o manufacturero. El criterio que hemos considerado, en virtud de que se trató de años de caída aguda de la actividad y la inversión industrial (ver Azpiazu, 1993) ha sido el de imputar tasas de variación del volumen de capital fijo de -0,5% en 1986, 0,5% en 1987, 0,0% en 1988 y -1,0% en 1989.

Respecto de los años previos a 1935, se ha considerado el trabajo de CEPAL y sus estadísticas referidas a la variación del volumen de capital fijo industrial. Aquí cabe hacer una aclaración. En dicho trabajo el término “industrial” refiere tanto al sector manufacturero como a la construcción y la minería.

Por otra parte, hemos utilizado las series de valor agregado bruto manufacturero de Ferreres (2010), incluyendo sus series de precios implícitos. Para el período 1900-1934, en tanto que las series de Ferreres llegan hasta el año 1935, hemos utilizado las variaciones de precios de Iñigo Carrera (2007). En el caso de los precios implícitos de la inversión se siguió la misma metodología (gráfico 21).

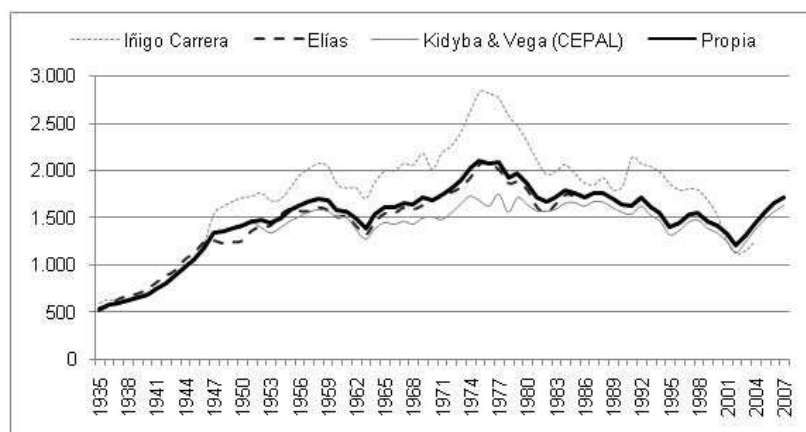
Del mismo modo que en lo referido al capital fijo, desde 2010 hemos considerado las series de producción (EMI) y precios industriales del Ministerio de Industria. A este respecto, el valor agregado real de la industria muestra un

¹⁹ El trabajo de Elías no especifica con la claridad necesaria la metodología en la confección de la serie de capital fijo manufacturero. No obstante, dicho autor refiere a la obra de John W. Kendrick quien, en modo similar al resto de los trabajos sobre los que se basa esta estimación, utiliza estimaciones de *stock* de capital fijo en términos netos y no brutos (Kendrick, 1961, 20-56).

Gráfico 21. Variación de la producción industrial (2005-2013)

incremento algo menor al que se desprende de las cuentas nacionales base 2004 y algo mayor al estimado por Coremberg en el marco del proyecto ARKLEMS. Para 2005-2013 la variación de la producción industrial fue en promedio del 5,6% de acuerdo con las cuentas nacionales, 4,9% de acuerdo con el EMI y 3,6% según ARKLEMS.

Respecto de la serie de asalariados se tomó como nivel referencia la estimación del trabajo de CEPAL realizado por Kidyba y Vega para el año 1950 (1,415 millones de asalariados industriales) que a su vez representa un nivel intermedio entre las series de Elías (1,253 millones) e Iñigo Carrera (1,714 millones) para el mismo año. Para el período 1950-1985 se aplicó la tasa de variación

Gráfico 22. Número de asalariados industriales (1935-2007) en miles

promedio de las tres series. Para el período 1935-1949, la tasa de variación promedio de las series de Iñigo Carrera y Elías, y para los años previos la tasa de variación de Iñigo Carrera. Desde 1986 se utilizó la variación de la serie de Kidyba y Vega que cubre hasta el año 2007 (**gráfico 22**).

Finalmente para los años siguientes (2008-2014) se utilizó el índice de obreros ocupados en la industria de la EMI. Para el año 2004 nuestras series marcaban 1,452 millones de asalariados industriales, un número similar al estimado por las cuentas nacionales (1,416 millones).

Para el cálculo de la masa salarial industrial nominal se obtuvo un salario nominal promedio para cada año sobre la base de la serie de salario real industrial y del índice de precios al consumidor de Ferreres, utilizando índices provinciales desde 2009, para luego multiplicarlo por el número de obreros. Para 2010 y años posteriores se aplicó el coeficiente de variación salarial de la EMI.

En tanto que las estadísticas de Ferreres se refieren al valor agregado bruto sectorial, se obtuvo el valor agregado neto imputando una depreciación o consumo de capital fijo del 4% anual del *stock* capital fijo y sustrayendo el monto resultante. La posterior sustracción de la masa salarial al valor agregado neto conforma así la masa de ganancias netas estimada.

La rentabilidad relativa de la industria se obtuvo utilizando las series estimadas en el presente trabajo y, para la rentabilidad general, cálculos actualizados de nuestras propias estimaciones (Maito, 2013).

Para el cálculo de la MELT se dividió el valor agregado nominal por el número de horas trabajadas en la industria. Esta última magnitud se obtuvo multiplicando el número de obreros de cada año por las horas semanales trabajadas y cincuenta semanas anuales. Las horas semanales fueron suavizadas, dada la tendencia a reducir la jornada laboral en el largo plazo, reduciendo su valor un 0,2% por año en forma lineal. De este modo, en 1900 se imputaron 50 horas semanales, mientras que al año 2014 las mismas alcanzaban un valor de 39,8.

Bibliografía

- Arnaudo, Aldo (1975) Rentabilidad de empresas e inflación, Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política 10, Mar del Plata.
- Azpiazu, Daniel (1993) La inversión en la industria argentina. El comportamiento heterogéneo de las principales empresas en una etapa de incertidumbre macroeconómica, CEPAL, Documento de Trabajo N° 49, Buenos Aires.
- Azpiazu, Daniel y Martín Schorr (2010) Hecho en Argentina, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Basualdo, Eduardo (2006) *Estudios de historia económica argentina*, SigloXXI-FLACSO, Buenos Aires.
- Belini, Claudio (2009) La industria peronista 1946-1955: políticas públicas y cambio estructural, EDHASA, Buenos Aires.
- Carchedi, Guglielmo y Michael Roberts (2013) A critique of Heinrich's, 'Crisis Theory, the Law of the Tendency of the Profit Rate to Fall, and Marx's Studies in the 1870s', en www.monthlyreview.org

- CEPAL (1958) El desarrollo económico de la Argentina, CEPAL, Santiago de Chile.
- Coremberg, Ariel (2009) Midiendo las fuentes del crecimiento en una economía inestable: Argentina. Productividad y factores productivos por sector de actividad económica y por tipo de activo, CEPAL Serie Estudios y Perspectivas 41, Buenos Aires.
- Duménil, Gerard y Dominique Lévy (2009) El problema de la transformación marxiana, Revista *Circus* 4, pp.89-106.
- Elías, Victor (1988) Productividad en el sector industrial argentino 1935-1985, *Económica* Vol.34 2, La Plata.
- Fajnzylber, Fernando (1983) *La industrialización trunca de América Latina*, Nueva Imagen, México.
- Ferreres, Orlando (2010) *Dos siglos de economía argentina 1810-2010*, Buenos Aires: Editorial Ateneo & Fundación Norte y Sur.
- Gaggero, Alejandro y Martín Schorr (2016) La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas, **Realidad Económica** 297. pp.61-92.
- Graña, Juan (2015) Evolución comparada del sector industrial argentino y estadounidense, entre el rezago productivo y el deterioro salarial, Revista *H-Industria* 17, Buenos Aires.
- Guerberoff, Simón (1977) *Un análisis de la performance del segmento industrial estable y su impacto en el modelo de crecimiento económico argentino (1949-1967)*, *Desarrollo Económico* Vol.16 64, Buenos Aires, pp. 467-504.
- Heinrich, Michael (2013) "Crisis theory, the law of the tendency of the profit rate to fall and Marx's studies in the 1870's", *Monthly Review* 64:11.
- Iñigo Carrera (2007) *La formación económica de la sociedad argentina. Renta agraria, ganancia industrial y deuda externa 1882-2004*, Imago Mundi, Buenos Aires.
- James, Daniel (1981) Racionalización y respuesta de la clase obrera: contexto y limitaciones de la actividad gremial en la Argentina, *Desarrollo Económico* Vol.21 83, pp.321-349.
- Kendrick, John (1961) *Productivity trends in the United States*, Princeton University Press.
- Kidyba, Susana y Daniel Vega (2015) La distribución funcional del ingreso en la Argentina 1950-2007. Serie Estudios y Perspectivas 44 CEPAL, Buenos Aires.
- Kliman, Andrew (2009) *The persistent fall in profitability underlying the current crisis: new temporalist evidence*.
- Maito, Esteban (2013) La Argentina y la tendencia descendente de la tasa de ganancia 1910-2011, **Realidad Económica** 275, Buenos Aires.
- Marx, Karl (1968a) *El Capital*, Tomo I, Fondo de Cultura Económica, México.
- Marx, Karl (1968b) *El Capital*, Tomo II, Fondo de Cultura Económica, México.
- Marx, Karl (2012) *El Capital*, Tomo III, Fondo de Cultura Económica, México.
- Marx, Karl (1980) *Teorías sobre la plusvalía*, Tomo III, Fondo de Cultura Económica, México.
- Mazzadi, María Florencia y Fabián Ulman (2005) 1981: el quiebre de la alianza del auto-denominado Proceso de Reorganización Nacional. Una aproximación a la lucha interburguesa en Argentina, DT 54, PIMSA, Buenos Aires.
- Moseley, Fred (2011) "The Determination of the "Monetary Expression of Labor Time" ('MELT') in the Case of Non-Commodity Money", en *Review of Radical Political Economics*, vol. 43, 1: pp. 95-105.

- Petrei, Amalio (1973) *Rates of return to physical capital in manufacturing industries in Argentina*, Oxford Economic Papers (New Series) Vol.25 3, pp.378-404.
- Reuten, Geert and Peter Thomas (2011) "From the "fall of the rate of profit" in the Grundrisse to the cyclical development of the profit rate in Capital", *Science & Society* 75:1, pp.74-90.
- Shaikh, Anwar (2006) *Valor, acumulación y crisis*, Ediciones RyR, Buenos Aires.
- Sweezy, Paul (1964) *Teoría del desarrollo capitalista*, México: Fondo de Cultura Económica.

Agronegocios: costos y márgenes en la producción de granos

*José Pierri**

Durante la década de los '90 se intensificó el uso de nuevas semillas, inoculantes, fungicidas, agroquímicos, fertilizantes y aumentó la práctica del contratismo de labores en la producción de granos, aspecto que, según algunas opiniones calificadas, fueron la razón principal de las mejoras en los márgenes brutos de los productores de granos que incorporaron esa tecnología. En cambio, otros autores atribuyeron la mejora de rentabilidad principalmente a la devaluación de la moneda nacional en el período 2002-2007 y a la suba excepcional de precio de los granos ocurrida entre los años 2007-2010.

El autor se propone contrastar mediante el estudio estadístico el grado de la validez de aquellas opiniones analizando la evolución de los costos de producción del trigo y de la soja en la zona núcleo de la región pampeana, entre 1998 y el año 2012, utilizando como fuentes a la información provista por la revista *Márgenes Agropecuarios* y la Filial Marcos Juárez del INTA. El análisis de los datos de ambas fuentes, además de permitir contrastar las opiniones citadas posibilita profundizar el estudio de la estructura de costos, su evolución y su relación con los márgenes brutos en la producción de los dos granos.

Palabras claves: Producción de granos – Costos – Gastos de comercialización
Margen bruto - Agronegocios

* CIEA/FCE/UBA. Integrante Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. H. Giberti"

Agrobusiness: Costs and profits in grains production

Throughout the 1990's there was an intensification in the use of new seeds, inoculants, fungicides, agrochemicals, fertilizers; there also was a rise in the practise of hiring labor in grains production, an aspect which, according to certain qualified opinions, was the main reason of the improvement in the gross profit of grain producers who incorporated this technology. In turn, other authors put the improvement in profitability down mainly to the devaluation of national currency in the 2002-2007 period and to the excepcional rise in the price of grains that took place between 2007 and 2010.

This paper aims to make a contrast, through statistical analysis, of the degree of validity of these opinions by studying the evolution of costs in wheat and soy production in the nuclear areas of the Pampa region between 1998 and 2012, using as sources the information provided by the publication "Márgenes Agropecuarios" and the Marcos Juárez subsidiary of INTA. The analysis of data from both sources, besides from permitting a contrast of the cited opinions, allows a deeper study of cost structure, its evolution and its relation to gross profit in the production of both grains.

Key words: Grain production - Costs - Commercialization expenses - Gross profit - Agrobusiness

Fecha de recepción: noviembre de 2015

Fecha de aceptación: febrero de 2016

Agronegocios, producción, rentabilidad y viabilidad de las explotaciones

En la década iniciada en 1990 se produjo un cambio estructural en la producción de granos. Héctor Huergo (2005) señaló que en esos años comenzó la “Segunda Revolución de las Pampas” y juntamente con Héctor Ordoñez acuñó el término de *agronegocios* para denominar el nuevo paradigma de explotación agrícola. Norberto Ras (1994) afirmó que en esos años finalizó una larga etapa de vigencia de políticas anti-agrarias y sólo a partir de la desregulación económica y privatización del sistema de transporte y comercialización de granos se inició un vigoroso crecimiento de la producción. Por su parte, Gustavo Grobocopatel afirmó que en el nuevo modelo de agronegocios solo pudieron mantener sus explotaciones los productores más innovadores, quedando en el camino aquellos que no se adaptaron a los cambios:

“es cierto que hay 150.000 productores menos, que se fundieron en la década pasada (la del 90). O sea que la competitividad se hizo con sangre. No fue una fiesta. Y ¿qué es la competitividad en la soja? Es la suma de innovaciones tecnológicas y organizacionales que pusimos en el campo durante los últimos quince años”¹

La idea común en los autores citados es que la competitividad y rentabilidad (margen bruto) y consiguiente posibilidad de permanencia de las explotaciones se habrían debido a los menores costos de producción alcanzados en el nuevo paradigma productivo. Anlló, Bisang y Campi (2013) precisaron como característica central de la nueva agricultura el carácter de *organización en red* de las explotaciones:

“En lo sustantivo se trata de un esquema de agricultura por contrato donde los dueños de la tierra ceden su uso a empresas de producción agropecuaria, quienes son responsables de producir a riesgo propio, subcontratando buena parte de las tareas, el esquema se completa con la creciente presencia de proveedores de insumos industriales con una acentuada injerencia técnica en el armado y operación del paquete tecnológico ” (2013, 164/65).

En el nuevo paradigma cobró importancia decisiva la labor de los contratistas que con maquinaria propia realizan tareas de siembra, pulverización, fertilización y cosecha. El crecimiento de la actividad fue manifiesto; en 1988 los contratistas trabajaban 19,2 millones de hectáreas en todo el país y alcanzaron las 34,8 millones de hectáreas en 2002 y tomando sólo la provincia de Buenos Aires los prestadores de servicios pasaron de trabajar unas 15,4 millones de hectáreas en la campaña

¹ *Fortune*, 15 de septiembre de 2003, citado por Carla Gras y Valeria Hernández (2009,54)

2001/2002 hasta unas 23 millones en la campaña 2006/7². Ricardo Garbers, integrante de las Federación Argentina de Contratistas Rurales confirma la fuerte presencia del contratismo en los últimos años:

“...la tierra que está en alquiler o aparcería está manejada 100% por contratistas. Y con respecto a la que está en propiedad, se de algunos consorcios de propietarios en los que el 85% está manejado por contratistas. Me arriesgaría a decir que el 75% de la tierra dedicada a la producción extensiva de granos está trabajada por contratistas...”³

Se atribuyó el crecimiento del contratismo a una serie de factores, entre los más significativos a) costo de la maquinaria, b) eficiencia en el uso de los equipos, c) tamaño de la maquinaria, d) complejidad tecnológica y consiguiente necesidad de mayor calificación para su operación, e) efecto sobre la rápida difusión de las innovaciones, f) incremento de los rendimientos por hectárea y g) disminución de riesgo para los propietarios de tierra y los propios contratistas.

El alto costo de la maquinaria (el precio de algunas cosechadoras alcanza los US\$ 500.000) hace inviable a los productores afrontar la amortización si no es mediante el uso intensivo de los equipos que, por su tamaño, exceden largamente la necesidad de uso en sus explotaciones. A su vez la creciente complejidad de la tecnología y técnicas asociadas y su permanente innovación premian a aquellos contratistas que se especializan, por ende, deben estar actualizados y son principales difusores de las innovaciones. El contrato de labores permite a los propietarios de tierra minimizar los riesgos de inversión frente a imponderables de diverso orden al compartir, de una u otra manera, los riesgos con los contratistas y éstos, que prestan sus servicios y/o se asocian en los resultados económicos en diversas zonas geográficas disminuyen la exposición de capital frente a eventuales malos rendimientos por motivos climáticos, plagas, etc., en algunos de los campos por ellos explotados. Un aspecto de particular interés, que pretende ser abordado en este trabajo, es analizar el grado de validez de las opiniones que señalan que el contratismo al lograr un aumento de la productividad por hectárea permitió un incremento del margen bruto de los propietarios de tierra. Lodola y Brigo afirman que la difusión del contratismo fue progresiva a través de las últimas tres décadas y tuvo como resultado mayor eficiencia, aumento de productividad y producción:

“En suma, cada una de las últimas décadas puede caracterizarse por el crecimiento de un servicio en particular. En los ‘80 fue el servicio de cosecha, en los ‘90 la aplicación de agroquímicos y fertilizantes (cuidados culturales) y en

² Los datos del INDEC y de la Dirección Provincial de Estadísticas de la Provincia de Buenos Aires son citados en Lodola, Agustín y Rafael Brigo (2013, 228/233)

³ Entrevista en Pierri (2014,271)

los últimos años la siembra directa” (2013,250).

“Los resultados hallados indican que la contratación de servicios posee un efecto positivo no solo sobre la producción sino también sobre la productividad agrícola. Específicamente, las explotaciones que contratan servicios producen en promedio un 38% más que las que no lo hacen, mientras que las unidades que contratan servicios son 12% más productivas” (2013,245)

El rol de los contratistas es relacionado por Bisang, Anllo y Campi con el concepto de empresario innovador que favorece la inversión y permite el aumento de renta a los propietarios de tierra.

“Una mirada schumpeteriana encontraría una vieja lógica industrial asociada con los cambios de paradigmas: un núcleo de empresas arriesga el uso de nuevas tecnologías y formas de organización logrando establecerse en el mercado y generar resultados por encima del promedio; en una fase posterior esos resultados atraen a nuevos inversores que copian y perfeccionan el modelo, expanden la producción, presionan sobre los recursos escasos (tierra) mejorando sus remuneraciones y, con el tiempo, tienden a reducir los beneficios extraordinarios de la actividad; como es obvio, si existe una demanda que convalide con precios a la alza (por razones que van desde mayor uso – poblaciones con recursos crecientes – hasta nuevos usos; como los biocombustibles y/o bioindustria), el proceso es más prolongado y mayor la extensión de la producción. Extendiendo este argumento, **ello implicaría que la masa de renta percibida por los tenedores de tierra (que no realizan tareas productivas) ha ido creciendo en relevancia *pari pasu* con la expansión del modelo y captando partes crecientes de la renta generada** por el total de agentes económicos que conforman la red productiva...”(2013, 192 subrayado nuestro).

La evolución de los costos de producción y gastos de comercialización son los principales factores que influyen en los márgenes brutos de la producción; junto con los precios internacionales y la evolución del tipo de cambio se constituyen en los tres principales aspectos que explican los niveles de ingresos reales de los productores. Cesar Ciappa, en un trabajo publicado por la Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales de Buenos Aires, afirma que en la primera mitad de la década de los '90 los relativos buenos precios internacionales y la estabilidad del tipo de cambio efectivo para las exportaciones de granos (TC fijo a partir de 1991 y eliminación de retenciones para las exportaciones de granos salvo para la soja con un nivel mínimo del 3,5%) permitieron rentabilidad e incorporación de nuevas tecnologías. Según el autor, en la segunda mitad de los '90 la baja de los precios internacionales fue la causa principal del “doloroso proceso de ajuste”⁴ en el número de explotaciones en la región pampeana:

⁴ Distintos autores han subrayado la profunda crisis del sector que provocó la caída de aproximadamente un 30 % de las explotaciones en la región pampeana durante la década de los '90 (ver Censos Agropecuarios de 1988 y 2002)

“este ajuste no fue inducido por el tipo de cambio, sino por una fuerte caída en los precios internacionales de los granos, **contrastando con la idea generalizada de imputar a un “retraso cambiario” la caída de la crisis de los granos de finales de la década del 90**” (2005,5 subrayado en el original).

Ciappa minimiza los efectos positivos para el sector de la medida de abandonar la convertibilidad de la moneda y devaluarla en el año 2002. Afirma que, producto de reimplantarse las retenciones a las exportaciones de granos y del progresivo proceso inflacionario, ya en el año 2004 se perdieron las ventajas del nuevo tipo de cambio.

“Desde allí (año 2002) ...hubo **un importante deterioro del tipo de cambio efectivo que en agosto de 2004 llegó a los niveles de la década del 90, habiendo perdido todas las ventajas de un tipo de cambio favorable al que frecuentemente se hace alusión cuando se comentan los ingresos del sector**” (2005,6. Subrayado en original).

Al reimplantarse en el año 2002 derechos aduaneros a las exportaciones de granos junto con algunas medidas de control del comercio de importación de maquinarias e insumos, habría abierto, según Huergo, una etapa de “discriminación de las pampas” que habría tenido un efecto negativo sobre la rentabilidad y, por ende, debería ocasionar un progresivo estancamiento de la producción.

Lo antedicho dispara algunas preguntas de difícil respuesta si no se cuenta con una base estadística que lo permita: ¿en qué medida la eficiencia productiva del contratismo y nuevo paradigma disminuyó el costo de producción y por ende, habría aumentado la renta a los poseedores de tierra? ¿en qué ítems (semilla, fertilizantes, laboreo u otros) se produjo la mayor caída de costos? ¿qué grado de aumento de rendimientos/ha, implicó el nuevo paradigma? ¿qué relación hay entre la inversión y el margen bruto a partir del fin de la convertibilidad? ¿en qué medida la rentabilidad se debió al tipo de cambio, al nuevo paradigma productivo o a los precios internacionales a lo largo de los años?.

Comprobación estadística

No existe abundancia de series estadísticas que faciliten comprobar las consecuencias económicas sobre las explotaciones de la introducción del nuevo paradigma en la producción de granos. La mayoría de los trabajos que avanzaron sobre la evolución de la rentabilidad de las explotaciones productoras de granos en la década de los '90⁵ ante la falta de estadísticas oficiales utilizaron como fuente para corroborar sus

⁵ En la última década, a partir del año 2003 el MAGPyA publica datos oficiales que permiten realizar series referidas a los resultados económicos en la producción de granos.

análisis a la revista *Márgenes Agropecuarios*⁶ que publica mensualmente cifras de costos, gastos de comercialización y márgenes previstos para un modelo de sistema productivo ideal para distintos cultivos en la zona núcleo del área pampeana. El aspecto modelizado, previo a la siembra, lo expone a presentar diferencias en las estimaciones de rendimientos, precios de los granos, costos de producción y comercialización con los reales valores a los que finalmente se llegó en cada campaña, aspecto que debe tenerse en cuenta para los estudios realizados sobre la base de esa fuente estadística.

Las dificultades para estudiar la evolución de aspectos económicos de la producción y comercio de granos originadas por la diversidad de situaciones productivas, tipo de empresas, regiones y por la insuficiencia de bases estadísticas oficiales, es graficada por la siguiente frase de Felipe Solá (1991), exsecretario de Agricultura quien señaló en alguno de sus trabajos relacionados con la cuestión:

“Los procesos productivos de cada cultivo pretenden representar no un promedio de situaciones, sino las situaciones más frecuentes de cada modelo en la zona. En la construcción de los modelos se adoptó un método de estimación de insumo-producto, **como resultado de investigaciones propias, de consultas a informantes calificados** y de estadísticas zonales” (1991, 467).

En este trabajo se utiliza otra fuente calificada, los informes anuales producidos por el Área de Información Estadística de la filial Marcos Juárez del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria que presentan estimaciones de la estructura de costos de producción, gastos de comercialización y márgenes para explotaciones agrícolas en su zona de influencia, ubicada dentro de la zona núcleo pampeana, aspecto que facilita su comparación con los datos de *Márgenes Agropecuarios* también referidos a esa zona geográfica. La valiosa información del INTA Marcos Juárez permitió construir una serie estadística del período 1998/2011 que incluye los últimos años de vigencia del sistema de convertibilidad de la moneda y de bajas retenciones a las exportaciones de granos, cuando en opinión de muchos autores se daban las condiciones que propiciaron la Segunda Revolución de las Pampas y se impuso el concepto de Agronegocios y la evolución posterior al año 2002 cuando, según esos mismos autores comienza una nueva etapa de “discriminación de las pampas”.

⁶ Entre los trabajos que utilizaron como fuente a la revista *Márgenes Agropecuarios* véase Cesar Marcelo Ciappa (2005), Nicolás Arceo (2011).

Costos de producción y comercialización y márgenes brutos en la zona Marcos Juárez

Los informes del INTA Marcos Juárez presentan composición del costo directo total por hectárea de implantación y protección de los cultivos en el área de influencia considerando el uso de maquinaria propia, calcula el ingreso neto descontados los gastos de comercialización y cosecha (en los cuadros de este trabajo se contabilizan los gastos de cosecha en la columna de costos de producción) y los resultados del análisis de costo beneficio se presentan para tres niveles de rendimiento por cultivo (en los cuadros siguientes se lo calcula por el promedio de los estimados). Los distintos costos de producción son los estimados al momento de la siembra (cultivos de verano aproximadamente en agosto y para el trigo en abril) y el precio de los distintos granos se establece tomando los precios del Mercado a Término de Buenos Aires a las fechas aproximadas de cosecha y para la conversión entre monedas cada informe presenta un tipo de cambio estimado.

Si bien los datos de la base estadística son modelizados y precampaña, por lo tanto no reflejan cada explotación en particular ni variables de rendimientos generales provocados por cuestiones climáticas o de otro tipo y pueden diferir de los precios alcanzados realmente por cada productor, permiten avanzar en el conocimiento de la evolución económica de las explotaciones en tanto el modelo de presentación es homogéneo y realizado por un mismo grupo de investigación cercano y directamente involucrado con la temática. El análisis comparativo de los datos provistos por el INTA Marcos Juárez y los de *Márgenes Agropecuarios* permite avanzar y precisar el conocimiento de los distintos aspectos estudiados.

Como procedimiento de control sobre uno de los aspectos más aleatorios de los modelos, la cuestión de los rendimientos/ha, en este trabajo se comparan los provistos por la fuente con los rendimientos efectivos de cada campaña en la zona de Marcos Juárez, lo que permite ajustar aún más las conclusiones sobre la rentabilidad de las explotaciones.

En los **cuadros 1 y 2** se presentan los resultados económicos de dos producciones representativas de la actividad; soja (principal cultivo de las últimas décadas) y trigo (tradicional e importante cultivo de la zona) según los datos del INTA Marcos Juárez. Los distintos costos, gastos de comercialización y márgenes se presentan en moneda doméstica y el margen bruto convertido a dólares corrientes (tomando en cuenta el tipo de cambio señalado en cada informe anual), aspecto que permite una mejor visualización de los resultados económicos en la producción a través del tiempo.

Cuadro 1. Resultado económico en la producción de trigo zona Marcos Juárez (en pesos corrientes y margen bruto en dólares corrientes)

Año	Rend.qq /ha	Precio \$/t	Ingreso Bruto	Gastos Comerc.	Ingreso Neto	Costos Producc.	Margen Bruto \$/ha	Tipo de Cambio	Margen Bruto US\$
1998	20	121,2	242,4	46,0	196,4	115,7	80,30	1,00	80,30
1999	29	110,8	321,3	64,1	257,2	120,1	137,06	1,00	137,06
2000	24	103,5	248,4	44,2	204,2	121,6	82,63	1,00	82,63
2001	26	104,2	270,9	45,8	225,1	128,8	96,36	1,00	96,36
2002	28	284,7	797,2	89,6	707,5	362,6	344,89	3,35	102,95
2003	28	299,3	838,0	117,6	720,4	348,7	371,70	2,90	128,17
2004	28	327,2	916,2	121,5	794,6	381,3	413,32	2,87	144,01
2005	28	272,0	761,6	132,7	628,8	414,4	214,42	2,87	74,71
2006	28	318,0	890,4	131,6	758,8	421,8	336,91	3,08	136,97
2007	28	460,5	1.289,4	168,0	1.121,4	480,4	640,96	3,09	207,43
2008	28	665,5	1.863,4	240,5	1.622,8	790,6	832,19	3,19	260,87
2009	28	578,1	1.618,7	243,8	1.374,8	691,6	688,11	3,72	183,63
2010	30	552,1	1.656,3	318,6	1.337,7	710,5	617,32	3,90	137,94
2011	30	784,5	2.353,5	452,7	1.900,8	901,7	999,04	4,06	256,06

Fuente: Elab. propia sobre informes EEA INTA Marcos Juárez

La lectura de los datos del **cuadro 1** permite formular algunas conclusiones:

1.- Según los informes los márgenes brutos por hectárea en la producción de trigo estuvieron por debajo de los US\$ 100- hasta el año 2002 (salvo en el año 1999 en el que se estima un rendimiento/ha superior (29 qq/ha). A partir de 2003 el margen bruto en dólares crece sustancialmente, disminuyendo solo en la campaña 2005/6 como resultado de la baja del precio y del sensible aumento de los costos de producción. Si se calcula **el margen en pesos el crecimiento de rentabilidad entre los años 2002 y 2004 es extraordinario**, multiplicándose entre un 300 y 400% en tanto el Índice de Precios al Consumidor GBA de los años 2002 (25,9%), 2003 (13,4%) y 2004 (4,4%) estuvo muy por debajo de aquel aumento de rentabilidad.

2.- El crecimiento de precio del trigo recién se observa a mediados del año 2007, luego de una fuerte caída entre octubre de 2004 y febrero de 2005 cuando llegó a estar por debajo de los \$ 250/ t (unos US\$ 80/t, precio extremadamente bajo). Posteriormente los precios se recuperaron

levemente, se mantuvieron por debajo de los \$ 350/t hasta fines de 2006; a partir de mayo de 2007 comenzó un período de importante aumento.

La baja del ingreso en dólares por ha en el año 2005 no fue obstáculo para que se mantuviera un alto margen bruto en pesos originado en las bajas de costos y gastos de comercialización en ese año. Los datos no confirman lo señalado por Ciappa acerca de que la política cambiaria y el establecimiento de retenciones habrían provocado pérdidas de ingreso a partir de 2004; la razón de la caída de margen bruto en dólares de la campaña 2004/5 se debió al bajo precio internacional, pero aún así presenta un margen bruto significativo en moneda doméstica. En la campaña 2005/6 aumentó la expectativa de rentabilidad en dólares sin haber un cambio sustantivo de política económica, sino como producto de un aumento del precio internacional que se transformó en sustancial durante el año 2007⁷, lo que originó un aumento muy importante del margen bruto.

3.- Al estimar el grado de rendimiento de las inversiones realizadas en trigo (costos de producción) en relación con el margen bruto esperado, puede observarse que esa relación mejoró discretamente a partir del inicio del abandono de la convertibilidad de la moneda, así, los promedios cuatrienales eran de 83,27 % entre 1998 y 2001 (inversión promedio \$119,0/ha y margen bruto promedio de \$99,1/ha), 88,7% entre 2002 y 2005 (\$ 376,7/ha y \$ 334,1/ha) y 101,4 % en el cuatrienio 2008/11 (\$ 773,3/ha en promedio de costos de producción y \$ 784,16/ha. de margen bruto en promedio). La mejora obedeció en importante medida a los aumentos de rendimientos/ha esperados que pasaron de unos 24qq/ha. al comienzo de la serie a unos 29qq/ha en el último cuatrienio pero principalmente en los años finales fue debida a los altos precios/t en moneda extranjera recibidos por los productores (US\$ 208,6 en 2008, US\$ 155,4 en 2009, US\$ 141,5 en 2010 y US\$ 193,22 en 2011).

4.- Un aspecto de singular importancia para acercarse a medir los aumentos de rentabilidad derivados de la incorporación de la nueva tecnología en insumos (semilla, fertilizantes, herbicidas) y laboreo que integran el “nuevo paradigma” en la producción de trigo, es observar en qué porcentaje aumentaron esos costos y su relación con el incremento de productividad por hectárea que fue de algo más del 20% entre comien-

⁷ El precio interno anual medido en dólares (ya descontadas las retenciones del 20% establecidas a partir del año 2002 (res.35/02/MEyP del 6/4/2002) fue de US\$ 115,52 (2002), US\$ 125,54 (2003), US\$ 113,36 (2004), US\$ 107,18 (2005), US\$ 136,82 (2006) y de US\$ 188,42 (2007). (Elaboración propia sobre datos del anuario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires 2009/2010).

zos y final de la serie. Los costos en US\$ corrientes en el cuatrienio 1998/2001 eran en promedio de US\$ 121,5 por hectárea y en el final 2008/2011 de unos US\$ 209,5/ha. **Según estos datos el nuevo paradigma de agricultura significó un aumento muy importante (más del 80%) de los costos de producción en dólares por hectárea que no se corresponden con el más bajo porcentaje de aumentos de rendimientos por hectárea de los cultivos.**

5.- Los gastos de comercialización que incluyen fletes, carga y descarga y administración no variaron en su relación con los ingresos brutos. La suma de gastos en el trienio 1999/2001 representó en promedio un 18,3% de los ingresos brutos de esos años y un 18,03% en el trienio 2009/2011, pero debe destacarse que presentó un aumento importante en el último año.

6.- El aumento de los costos de producción en moneda doméstica, de un 181% en el año 2002 respecto del año 2001 y de los gastos de comercialización de un 95% superan muy ampliamente el incremento del Índice de Precios al Consumidor (IPC/INDEC) que fue de un 29,5% ese año y había caído un 1 % el año 2001 (no habría efecto arrastre en el 2002). Datos que permiten afirmar que el extraordinario incremento de ingresos de los productores derivados de la devaluación de la moneda también fue acompañado por un fuerte incremento de los ingresos de las firmas proveedoras de insumos y de los diversos contratistas de labores y/o tomadores de tierra. Este sector de proveedores del paquete tecnológico fue participe en importante medida de la apropiación de la extraordinaria renta agraria junto con los productores y el Estado (vía las reimplantadas retenciones) en ese año de relativos bajos precios internacionales.

El análisis del **cuadro 2** permite formular las siguientes afirmaciones:

1.- El margen bruto en la producción de soja superó permanentemente al del trigo, en la mayoría de los años duplicando y hasta triplicándolo. El alto margen en la producción de soja de 1ª. en relación con el del trigo no se correspondió con los niveles de exposición de capital de riesgo (costos de producción), que sólo fue un 34% mayor en promedio en soja en el trienio 1998/2000 y de un 23% en promedio en el trienio 2009/2011. La mayor rentabilidad sobre lo invertido en la producción de soja también se vio acompañada por la menor variación de los rindes en la oleaginosa producto de sus características más resistentes a eventuales riesgos climáticos o de otro orden en la producción.

Luego del inusual año 2002 las diferencias de costos de producción entre uno y otro grano se estrechan fuertemente entre 2003 y 2005 y en los últimos años se incrementan pero sin alcanzar las diferencias del

Cuadro 2. Resultado económico en la producción de soja de 1ª. zona Marcos Juárez (en pesos corrientes y margen bruto en US\$ corrientes)

Año	Soja 1a. qq/ha	Precio \$/t	Ingreso Bruto \$/ha	Gastos comercializ \$/ha	Ingreso Neto \$/ha	Costos Totales \$/ha	Margen Bruto \$/ha	Margen Bruto US\$
1998	26	191,50	497,90	65,00	432,90	177,68	255,22	255,22
1999	27,8	166,50	462,87	64,77	398,10	156,55	241,55	241,56
2000	25,5	160,00	408,00	52,02	355,98	144,59	211,39	211,39
2001	29	168,30	488,07	59,16	428,91	158,91	270,00	270,01
2002	29	480,60	1393,74	117,74	1276,00	495,59	780,41	216,78
2003	32	434,09	1389,12	143,36	1245,76	374,43	871,33	304,65
2004	32	459,75	1471,04	146,56	1324,48	439,97	884,51	294,89
2005	32	496,19	1587,84	155,20	1432,64	437,42	995,22	346,76
2006	32	527,83	1691,84	162,88	1528,96	457,08	1071,88	348,23
2007	32	697,24	2221,44	235,52	1985,92	564,38	1421,54	451,51
2008	36	817,40	2942,64	279,00	2663,64	907,36	1756,28	575,83
2009	36	880,56	3169,80	338,04	2831,76	791,50	2040,26	532,76
2010	36	963,50	3468,60	421,20	3047,40	910,01	2137,39	548,04
2011	35	1338,90	4686,15	539,70	4146,45	1129,27	3017,18	723,55

Fuente: Elab. propia s/ Informes anuales INTA Marcos Juárez (Tipo de cambio presentado en los informes)

comienzo de la serie. El costo de producción de trigo se elevó más proporcionalmente que el de soja en el período de posconvertibilidad, aún frente a expectativas de márgenes muy inferiores.

2.- Al igual que en trigo los aumentos de rentabilidad de la soja en los primeros años posteriores al fin de la convertibilidad tuvieron como razón principal la devaluación; los precios obtenidos por los productores hasta el año 2004 fueron menores a los últimos años de la convertibilidad, en los años 2005 y 2006 crecieron levemente y sólo se elevaron fuertemente a partir de 2007. El aumento del margen bruto por hectárea entre los años 2004 y 2006 cercano a los US\$ 300/ha se debieron, según la estimación de la fuente, a un aumento de un 10% en el rendimiento de qq/ha y a los bajos y estables (en relación con la etapa anterior a 2002) costos de producción y gastos de comercialización.

3.- Al estimar el grado de rendimiento de los costos de producción invertidos en soja de 1ª. en relación con el margen bruto esperado, se observa que en promedio en el trienio 1998/2000 era de un 148% (costos de \$ 159,40/ha y margen bruto \$ 236,85 /ha), en el primer trienio posdevaluación se elevó a un 193,6% (costos de producción de \$ 436,66 y margen de \$ 845,41 en promedio entre 2002 y 2004) y habría

crecido aún mucho más en el trienio 2009/2011 hasta llegar a un 254,1% (\$943,59 de inversión/ha y un margen promedio de \$ 2398,28/ha). El aumento de rentabilidad por ha entre 2002 y 2004 se explica, según la fuente, por un aumento discreto en los rendimientos/ha. y por la baja proporcional de los gastos de comercialización y de producción y no por los precios percibidos (el promedio de los precios estimados por la fuente en el trienio fue de US\$ 146,17). Es importante tomar en cuenta que en las previsiones de precio efectivo para los productores en el trienio 2002/04 (ya establecido un aumento sustancial de las retenciones a su exportación⁸), no refleja el importante aumento del precio mundial de la oleaginosa durante el año 2004⁹.

Finalmente, la muy alta rentabilidad de la inversión en el último trienio 2009/2011 fue resultado de una estimación de rendimientos/ha de un 20% mayor (35 qq/ha frente a un 30 en promedio entre 2002/2004) y de los altos precios internacionales del trienio que mejoraron los ingresos percibidos por los productores (US\$ 208/ha en 2008, US\$ 193/ha en 2009, US\$ 141,5/ha en 2010 y US\$ 155,4/ha en 2011).

4.- Al igual que en el caso del trigo, en la producción de soja aumentó sustancialmente el costo de incorporación de la nueva tecnología en insumos (semilla, fertilizantes, herbicidas) y del laboreo que integran el “nuevo paradigma”. El costo de producción por hectárea se elevó un 54% en dólares corrientes entre el trienio 1999/2001 y el promedio de las campañas 2009/2011 y fue superior a los incrementos de rendimientos qq/ ha (un 30% entre comienzos y fin de la serie). Si se lo mide en dólares constantes el aumento de los costos habría sido entre ambos trienios de un 21% US\$ 94,01/ha (año 1999) US\$ 83,97/ha (2000) y US\$ 89,75/ha (2001) alcanzó los US\$ 96,34 (2009), US\$ 107,00 (2010) y los US\$ 120,39 en el año 2011 (todas las cifras en dólares constantes deflactados por el IPC en Estados Unidos base 100 1982/1984).

De no haberse registrado el aumento de precio de los granos a partir de 2007/08, los gastos en insumos y contratismo de los últimos años no hubieran originado un aumento sustancial de la rentabilidad. **Según estos datos el nuevo paradigma de agricultura significó un aumen-**

⁸ Las retenciones a las exportaciones de soja que fueron de un 3,5% a lo largo de la década de los '90 aumentaron a un 13,5% desde el 05/03/2002 y llegaron a un 23,5% el 8/04/2002, se mantuvieron en ese nivel hasta enero de 2007 cuando se elevaron al 27,5% y finalmente en noviembre de ese año alcanzaron el 35%.

⁹ Según datos del anuario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires el precio anual de la soja en la campaña 2002/03 fue de US\$221/t, alcanzaron los US\$ 285/t en 2003/04 para luego bajar en la campaña siguiente a un precio anual de US\$ 228/t. Los precios que presenta el INTA son internos, ya descontadas las retenciones, pero aún así son muy inferiores a los de la Bolsa.

to muy importante de los costos de producción por hectárea en dólares corrientes que no se corresponde con el menor crecimiento proporcional de rentabilidad por hectárea de los cultivos.

5.- Los gastos de comercialización en soja no variaron sustancialmente en su relación con los ingresos brutos. En el trienio 1999/2001 representaron en promedio un 13,2% de los ingresos brutos y un 11,4% en el trienio 2009/2011. El costo de comercialización, medido por hectárea, fue sensiblemente menor que en el trigo debido principalmente los mejores precios/t y a los mayores rendimientos/ha.

6.- Debe destacarse que el aumento de un 211% de los costos en pesos de la producción y de un 100% en los gastos de comercialización en el año 2002 superan ampliamente el incremento del Índice de Precios al Consumidor (IPC/INDEC) que fue de un 29,5% ese año y expresan al igual que en el cereal, el aumento extraordinario de ingresos de los distintos agentes comercializadores (corredores, acopios, cooperativas), de los transportistas, de los proveedores de insumos y de los contratistas, que a partir de ese año participaron como importantes apropiadores del inusual y alto ingreso del sector, aun en ese año y siguientes de relativos bajos precios internacionales y cuando comenzaba la escalada del porcentaje en las retenciones a las exportación de granos.

Similitudes y diferencias entre los informes del INTA Marcos Juárez y de *Márgenes Agropecuarios*

En los **cuadros 3 y 4** construidos tomando como base los informes de la revista *Márgenes Agropecuarios* puede observarse la evolución de costos, gastos de comercialización y márgenes en las producciones de trigo y soja entre 1992 y 2010. Los informes de *Márgenes* al igual que los de la EEA INTA Marcos Juárez presentan modelos de producción de alto rendimiento para un ámbito geográfico homogéneo, la zona núcleo pampeana, lo cual los hace comparables.

Existen diferencias de precio, costos y gastos en cada año puntual derivadas del momento exacto de confección de los informes de cada fuente pero al haberse tenido en cuenta en la confección de los cuadros de este trabajo construirlos con la misma estructura (rendimientos qq/ha, precio, ingreso bruto, gastos de comercialización, ingreso neto, costos de producción y margen bruto) permiten avanzar en el conocimiento de los aspectos económicos de la producción de trigo y soja durante el período 1998/2010 y comparar los datos de ambas publicaciones.

Cuadro 3. Costos producción, gastos de comercialización y márgenes en la prod. de soja 1992/2010 (dólares corrientes y Margen Bruto en pesos corrientes)

I Trimestre Año	QQ/ha	US\$/t Precio	US\$/ha Ingr.Bruto	US\$/ha Gs. comerc.	US\$/ha Ingr.Netto	US\$/ha Costos T.	US\$/ha Mg., Bruto	\$/ha Mg.Bruto
1992	25	192,2	480,6	79,4	401,2	191,4	209,8	209,8
1993	25	212,7	531,7	80,0	451,7	196,6	255,1	255,1
1994	25	243,7	609,2	89,7	519,5	200,0	319,3	319,3
1995	25	226,0	565,0	85,2	479,8	201,7	278,1	278,1
1996	25	258,2	645,4	92,9	552,5	202,9	349,7	349,7
1997	25	296,0	740,0	105,9	634,1	217,9	416,2	416,2
1998	25	241,7	629,2	96,9	532,3	214,0	318,3	318,3
1999	25	181,8	454,6	89,5	365,1	185,4	179,7	179,7
2000	27	182,3	485,8	95,5	390,3	172,7	217,7	217,7
2001	36	160,3	576,7	119,4	457,3	177,9	279,4	279,4
2002	36	133,0	479,0	78,8	400,3	131,1	269,2	568,9
2003	36	150,6	542,3	64,8	477,5	139,7	337,7	1.068,8
2004	36	198,3	713,8	94,1	619,6	159,2	460,4	1.339,0
2005	36	149,6	538,6	76,5	462,0	192,8	269,2	788,9
2006	36	168,9	608,1	83,7	524,3	193,5	330,9	1.014,2
2007	36	195,4	703,3	96,5	606,9	204,7	402,2	1.245,3
2008	36	326,0	1.173,6	150,3	1.023,3	271,8	751,5	2.368,8
2009	36	223,3	804,0	133,9	670,2	284,4	385,8	1.366,2
2010	36	228,7	823,0	126,5	696,9	250,9	446,1	1.712,6

Fuente: Elab. propia sobre *Márgenes Agropecuarios* en Pierri, José y Orlando Ezequiel (2014)

1.- Los datos de *Márgenes* y del INTA Marcos Juárez coinciden en mostrar una mayor rentabilidad en la producción de soja respecto del cereal a lo largo del período derivadas de los mayores precios de la oleaginosa, sin embargo registran diferencias en distintos aspectos. Muestran diferencias marcadas en las estimaciones de rentabilidad/ha. en soja; entre 1998 y 2004 *Márgenes* estimó iguales o mayores márgenes brutos que el INTA pero, llamativamente, entre 2006 y 2011 en todos los años (salvo la campaña 2009/2010) estimó menor margen para la oleaginosa que la otra institución.

Márgenes estimó a partir del año 2001 un incremento extraordinario de los rendimientos de qq/ha en trigo (lo llevó de 30 qq/ha (año 2000) a 42,5 qq/ha (años 2009/2011)), en tanto la Estación del INTA estimó aumentos modestos que sólo alcanzaron los 30 qq/ha en 2010 y 2011. La publicación privada pese a que en la producción de trigo estima rendimientos qq/ha anuales muy superiores a lo largo de toda la serie estima márgenes brutos/ha menores que el INTA hasta 2002, sólo algo

Cuadro 4. Costos producción, gastos de comercialización y márgenes en la prod. de trigo 1992/2010 (dólares corrientes y Margen Bruto en pesos corrientes)

I Trimestre Año	QQ/ha	US\$/t Precio	US\$/ha Ingr. Bruto	US\$/ha Gs. Comerc.	US\$/haIn gr.Neto	US\$/ha Costo Tot.	US\$/ha Mg.Bruto	\$/ha Mg. Bruto
1992	25	114,5	286,3	68,2	218,0	127,4	90,6	90,6
1993	25	120,3	300,8	65,3	235,5	132,1	103,5	103,5
1994	25	114,9	287,3	68,4	238,4	114,0	104,5	104,5
1995	25	124,3	310,8	71,6	239,2	122,8	116,4	116,4
1996	25	221,3	555,5	78,9	474,7	130,2	344,5	344,5
1997	29	137,7	401,0	86,3	314,7	155,1	159,6	159,6
1998	31	115,3	357,5	87,9	269,7	150,2	119,5	119,5
1999	31	97,0	300,7	84,0	216,7	147,6	69,0	69,0
2000	31	91,7	284,2	83,5	200,7	147,4	53,3	53,3
2001	42,5	114,0	484,5	109,7	374,8	208,1	166,7	166,7
2002	42,5	95,3	404,1	68,7	335,4	178,0	157,4	332,5
2003	42,5	109,3	464,7	58,8	405,8	184,4	221,5	700,9
2004	42,5	120,5	512,1	74,8	437,4	205,8	223,8	792,3
2005	42,5	91,6	388,7	71,7	317,0	222,0	94,9	278,1
2006	42,5	101,5	431,3	79,9	351,8	226,5	125,3	384,1
2007	42,5	119,1	506,2	86,3	419,9	236,4	183,5	568,1
2008	42,5	181,6	771,7	129,5	642,2	354,5	287,7	907,0
2009	42,5	129,4	550,0	125,2	425,1	386,2	29,0	108,8
2010	42,5	135,4	575,7	116,3	459,4	302,7	156,7	601,6

Fuente: Elab. propia sobre *Márgenes Agropecuarios* en Pierri, José y Orlando Ezequiel (2014)

mayores entre 2003 y 2008 y sorprendentemente una rentabilidad menor en las campañas 2009/10 y 2010/2011, pese a que estima, repetimos, un rendimiento/ha muy superior al del ente oficial (42qq/ha frente a 30qq/ha calculados por el INTA Marcos Juárez).

2.- Respecto de los gastos de comercialización en ambos granos, *Márgenes* los estima superiores o muy superiores en todos los años. La revista calculaba gastos de comercialización en trigo de un 27,1% en promedio sobre los ingresos brutos en el trienio 1998/2000 superando en mucho las estimaciones del INTA, que los calculaba en torno del 18,9% en esos años. Ambas fuentes estiman una fuerte caída posterior a 2002 (*Márgenes* calcula los gastos/ingresos por hectárea en un 14,6% en el trienio 2002/2004 y el ente nacional en un 13 %) y un nuevo crecimiento al final de la serie (según *Márgenes* del 19,5% en el trienio 2008/2010 y del 15,3 % según el INTA).

Los gastos de comercialización por hectárea cosechada de soja sobre el ingreso bruto fueron según *Márgenes* del orden del 18 % (promedio

en el trienio 1998/2000), 13,7% (2002/2004) y del 19,5% en el trienio 2008/2010, en tanto el INTA Marcos Juárez los estimó en 13,2 % (1998/2000), solo del 9,7% (2002/2004) y del 10,7% en promedio en el trienio 2008/2010. Al igual que en trigo, los gastos de comercialización en soja son estimados sustancialmente mayores por *Márgenes* a lo largo de todo el período.

3.- En lo referido a costos de producción por hectárea *Márgenes* los estima también superiores en la producción de soja en todos los años salvo en la campaña 2002/3 y en la de 2008/09 y en el caso del trigo particularmente mayores. Debe señalarse que los mucho mayores costos estimados por la revista a partir del año 2001 parecen originarse en un tipo de planteo productivo muy ambicioso, en tanto los rendimientos por hectárea proyectados por *Márgenes* eran de 42 qq/ha cuando el estimado por el ente oficial era de unos 30 qq/ha, cifra más cercana a los efectivos rendimientos qq/ha promedio en el partido de Marcos Juárez en esos años¹⁰.

Costos de producción y agronegocios 1998/2011

La construcción de series estadísticas de costos de laboreo (siembra, pulverización y cosecha), insumos (semilla, fertilizantes, inoculantes, herbicidas) y márgenes brutos en la producción de trigo permiten corroborar en qué medida se cumplen algunas de las aseveraciones referidas a las características y consecuencias del nuevo paradigma de producción agrícola y precisar la opinión que indica que a partir del año 2003 comenzó una “segunda discriminación de las pampas”.

En el **cuadro 5** puede observarse la relativa baja rentabilidad bruta de la inversión en costos de laboreo y en los insumos en la producción de trigo en los últimos años de convertibilidad de la moneda, cuando el costo de producción del cereal lograba según los datos del INTA una rentabilidad de 81% en el cuatrienio 1998/2001 (costo en promedio/ha de \$ 121,26 y margen bruto/ha de \$ 99,08) frente al incremento de los márgenes brutos del cuatrienio 2008/2010 en el que la renta bruta obtenida por la inversión en laboreo e insumos fue del 97,3% (costos de \$747,16/ha y margen bruto de \$ 727,54/ha en promedio en cada cuatrienio). Aun recibiendo un precio por t disminuido por la retenciones entre un 23 y 28% entre 2008 y 2010, la rentabilidad de la inversión en producción era mayor que a fines de la convertibilidad.

¹⁰ Los rendimientos del trigo en el Departamento Marcos Juárez fueron de 31,5 qq/ha en la campaña 2004/5, 29,5 qq en 2005/6, 27 qq en 2006/7, 41 qq en 2007/8, 15 qq en 2008/9, 26,6 qq en 2009/10 y de 54,8 qq/ha en la campaña 2010/11

Cuadro 5. Costos de laboreo e insumos en la producción de trigo (\$ x hectárea)

AÑO	Labores/ha	Insumos/ha.	C. Total/ha	Margen Bruto
1998	49,22	71,32	120,54	80,30
1999	47,17	67,55	114,72	137,06
2000	54,19	67,42	121,61	82,63
2001	55,68	73,19	128,80	96,36
2002	132,09	230,58	362,67	344,89
2003	142,94	205,80	348,74	371,70
2004	170,72	210,60	381,32	413,32
2005	159,06	255,40	414,46	214,42
2006	176,39	245,50	421,89	336,91
2007	210,12	270,32	480,44	640,96
2008	289,88	500,81	790,69	882,19
2009	279,40	416,29	695,69	683,11
2010	294,44	462,04	756,48	617,32
2011	387,59	514,17	901,76	999,04

Fuente: Elab. propia sobre informes de EEA INTA Marcos Juárez (ajuste rend. 1994=24 qq)

Un ejemplo de la insuficiencia y diferencias de los datos estadísticos para estudiar el desempeño económico de las explotaciones lo demuestra el hecho de que según *Márgenes Agropecuarios*, en el mismo período 1998/2001 el margen bruto sobre la inversión en trigo era de solo un 62,6% (costos por US\$ 163,3 /ha y margen de US\$ 102,1/ha en promedio de esos años) y en el trienio 2008/2010 de un 44,9% (US\$ 351,13/ha de costos y US\$ 157,8/ha. de margen bruto en promedio) (ver **cuadro 2**). Las estimaciones de rentabilidad publicadas en *Márgenes* en los años posteriores al año 2008 eran muy inferiores y más pesimistas que las del INTA (44,9% frente a casi un 100% en la relación margen bruto/costos de producción) cuando se dispararon altos precios y se produjo el largo conflicto agrario.

Respecto a los beneficios sobre los rendimientos/ha en trigo resultado del uso del nuevo paquete tecnológico los datos de la EEA INTA obligan a relativizar sus resultados; los informes estimaban que los rendimientos promedio del trienio 1998/2001 eran de 25,66 qq/ha anual y de 29,33 qq/ha en promedio en el trienio 2009/2011 (crecimiento del 14,3%). Ese discreto aumento de rendimiento qq/ha es mucho menor que el crecimiento porcentual de los costos de inversión en laboreo y en insumos ya señalado para ese período. De manera similar el incremento de rendimiento/ha en soja de un 30% entre 1998 y 2011 es algo menor al crecimiento de los costos de producción entre el primero y el último de esos años (aproximadamente US\$ 177 y US\$ 280 respectivamente).

Según ambas fuentes a partir del año 2002, luego de la devaluación, los crecientes márgenes en la producción de trigo (**cuadro 5**) superan en la mayoría de los años (2003, 2004, 2007, 2008 y 2011) o casi los igualan (2002, 2009) a los costos de producción/ha, aun frente a crecimientos extraordinarios de gastos en laboreo e insumos en algunas campañas (en los años 2002 y 2008 se estiman costos inusualmente altos que disminuyen en las campañas siguientes).

Reflexiones finales

La primera reflexión que surge del estudio es destacar la relativa falta de fuentes estadísticas que permitan afirmar con precisión la evolución de costos, gastos y márgenes en la producción de granos en las últimas décadas. Llama la atención la dureza en los debates referidos a esos temas - incluyeron el largo conflicto agrario del año 2008 y otros a lo largo del tiempo -, frente a la falta y/o contradictoria información que sustente las distintas posiciones (en este trabajo se muestran las grandes diferencias entre los datos provistos por *Márgenes Agropecuarios* y la EEA INTA Marcos Juárez, que son dos de las muy pocas fuentes que pueden utilizarse para contrastar las posiciones en el debate). La situación obliga a afirmar la necesidad de realizar en el futuro mayores estudios sobre la cuestión que permitan avanzar en el conocimiento objetivo.

Con los datos estadísticos alcanzados sobre la base de los informes del INTA Marcos Juárez y su comparación con aquellos elaborados con datos de *Márgenes Agropecuarios* puede señalarse algunas principales afirmaciones:

1.- Los márgenes brutos de la inversión en producción son mayores a lo largo de todo el período 2002/2011 que en los últimos años de convertibilidad de la moneda. Según las cifras cuesta entender la existencia de una “segunda discriminación de la pampas” en la última década.

2.- El costo de producción por hectárea en trigo y soja aumentó muy fuertemente entre 1998 y 2011 (un 779% en el cereal y un 637% en la oleaginosa), superando los porcentajes de devaluación de la moneda (406 % entre esos años) y presentó abruptos cambios en algunos años (2007, 2008, 2011) sin que hubiese alteraciones semejantes del tipo de cambio, lo que lleva a pensar que los precios de insumos y laboreo se establecen por fuera de estrictos mecanismos de mercado.

3.- Futuros estudios deberán avanzar en el análisis sobre en qué medida la incorporación del nuevo paradigma de producción agrícola es la razón de aumentos de rentabilidad en las explotaciones. El alto costo de

exposición de capitales para producir no logró un aumento sustantivo en los rendimientos de qq/ha y los aumentos de rentabilidad posteriores a 2006 obedecen en mayor medida a los altos precios percibidos por los productores (ya descontados los montos de gravámenes a la exportación) que a los aumentos discretos de rendimientos qq/ha y/o a la baja de costos de producción en ambos granos, que por lo contrario aumentaron sustancialmente.

Bibliografía

- Anllo, Guillermo; Bisang, Roberto y Campi, Mercedes (2013), *Claves para repensar el agro argentino*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Arceo, Nicolás (2011), La consolidación de la expansión agrícola en la postcon-vertibilidad, **Realidad Económica** 257, IADE, Buenos Aires.
- Ciappa, C.M.(2005), Indicadores de rentabilidad en el sector agrario argentino, Documento de Trabajo 1, Federación de Centros y Entidades de Acopiadores de Cereales, La Plata, junio.
- Gras, Carla y Hernández, Valeria (2009), *La Argentina rural*, Buenos Aires, Biblos.
- Huergo, Héctor (2005), "La Segunda Revolución de las Pampas: una revolución tecnológica", *Clarín*, Suplemento R, Buenos Aires, 8 de abril.
- Lodola, Agustín y Brigo, Rafael (2013), Contratistas de servicios agropecuarios; difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación en Anllo y otros, *Claves para repensar el agro argentino*, Buenos Aires, EUDEBA.
- Pierrri, José (2014), *Producción y comercio de granos 1980/2012*, Buenos Aires, Editorial Biblos.
- Pierrri, José y Orlando, Ezequiel (2013), "Costos y rentabilidad agrícolas 1987/2012: Insuficiencia estadística que condiciona el debate", **Realidad Económica** 277, IADE, Buenos Aires.
- Ras, Norberto (1994), Evolución de la innovación agropecuaria en la Argentina", en AA.VV. *La innovación tecnológica agropecuaria*, Buenos Aires, Academia Nacional de Agronomía.
- Solá, Felipe (1991) Los tipos de empresa agropecuaria en Barsky, Osvaldo, *El desarrollo agropecuario pampeano*, GEL- INTA -IICA.

Fuentes

- Márgenes Agropecuarios*, enero-marzo desde 1991 a 2010.
- EEA INTA Marcos Juárez, Informes Anuales 1998/2012.
- Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Anuarios 2010/2011.
- Bolsa de Comercio de Rosario, Boletines mensuales, varios números.

Los altos precios de los *commodities* en los primeros años del siglo XXI: Argentina y Brasil*

Mauricio Cristóforo **
Julio Eduardo Fabris ***
José Villadeamigo ****

En el presente trabajo se compara el desempeño de las economías de la Argentina y el Brasil frente al impacto del alto precio de los *commodities* a comienzos del siglo XXI. Se inicia con una breve recopilación del comportamiento de ambas economías en el último cuarto del siglo XX.

Ambos países tuvieron un comportamiento disímil. Por una parte, el Brasil prosiguió con un proceso de industrialización iniciado en la década de los '60, creciendo a tasas modestas pero constantes, mientras que la Argentina, que experimentó un proceso de desindustrialización a fines de los años '70, se estancó en los '80 y en la primera mitad de los '90 tuvo un proceso de recuperación del crecimiento basado sobre la apertura de su economía y liberalización financiera que culminó en una crisis al comenzar el nuevo siglo.

Desde comienzos del siglo XXI la economía de los dos países se ha visto impactada por la elevación mundial del precio de los *commodities* y como resultado ambas han experimentado cambios en su perfil productivo y su inserción internacional. El interés por el seguimiento de estas economías, las dos más grandes del cono sur, radica en el interrogante de si es posible un sendero de desarrollo sostenible basado sobre la inserción internacional como países proveedores de materias primas y de productos elaborados vinculados con los recursos naturales para el mercado mundial.

Palabras clave: Desarrollo económico - Primarización - Industrialización - Inserción internacional

* Una versión preliminar fue presentada en el VI Congreso de AEDA en mayo de 2015. Se agradece la colaboración de Cristian Guzmán en la recopilación de los datos.

** Lic. en Economía UBA, maestrando en Economía y Desarrollo Industrial UNGS, docente FCE-UBA y USAL

*** Dr. en Cs. Económicas UBA, docente FCE-UBA y USAL, investigador del IIE-FCE-UBA

**** CPN UBA, Mg. en Economía en Ecolatina, U. de Chile, Investigador del CEPED, IIE-FCE-UBA

The impact of high commodity prices on Latin America's developing countries economies. A comparative study of Argentina and Brazil

In this paper we compare the performance of Argentina's and Brazil's economies from the last quarter of XX Century to our days. In this period both countries had a behavior with some similarities but several differences.

First, Brazil started a process of industrialization in the 60s, growing at modest but constant rates from there to the present day. Argentina instead, was by the 60's already a country in process of development, but it experienced deindustrialization in the late 70s, stalled in the 80s and started a recovery in the first half of the '90's. This recovery was characterized by relatively high growth rates but with industrial weakening and took place in the context of the opening of the economy along with other pro-market measures. In the second half of the decade, a very slow increase in GDP culminated in a severe crisis at 2001.

Since the beginning of the XXI century both countries have been benefited from the global rise in the price of commodities, but as a consequence of this rise, both economies have experienced changes in its production profile and its international position. Our interest in studying the behavior of these two economies, the largest in the Southern Cone, lies in the question of whether the integration to world markets as producers of raw materials and certain manufacturing products of low and medium technological intensity could create a path of sustainable development.

Keywords: Economic development - Primarization - Industrialization - International insertion

Fecha de recepción: agosto de 2015

Fecha de aceptación: octubre de 2015

I. Introducción

En el presente trabajo se compara el desempeño de las economías de la Argentina y el Brasil frente al impacto de los altos precios de los *commodities* a comienzos del siglo XXI¹. Se comienza con una breve recopilación del comportamiento de ambas economías en el último cuarto del siglo XX para luego enfocar el análisis en el período de interés.

En la última parte del siglo pasado ambos países tuvieron un comportamiento disímil. Por una parte, Brasil prosiguió con un proceso de industrialización iniciado en la década de los '60, creciendo a tasas modestas pero constantes, mientras que la Argentina, que experimentó un proceso de desindustrialización a fines de los años '70, se estancó en los '80 y en la primera mitad de los '90 tuvo un proceso de recuperación del crecimiento basado sobre la apertura de su economía y la liberalización financiera que culminó en una crisis al comenzar el nuevo siglo.

Iniciado el siglo XXI los dos países se desarrollaron en un contexto de elevación mundial del precio de los *commodities* y como resultado experimentaron cambios en su perfil productivo y su inserción internacional.

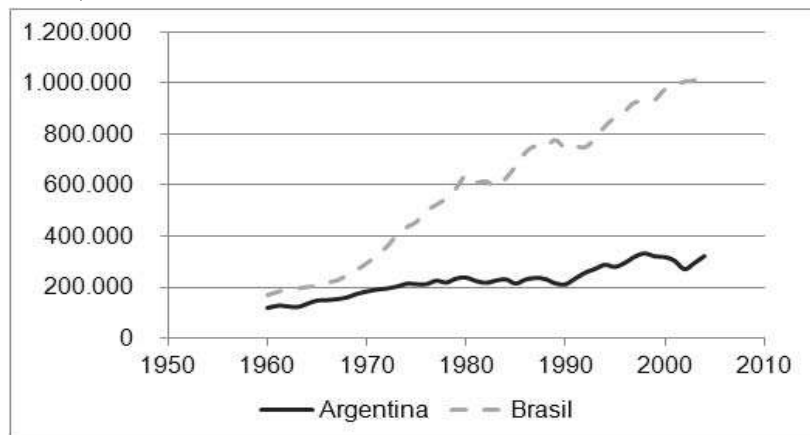
El interés por el seguimiento de estas economías radica en el interrogante de si es posible un sendero de desarrollo sostenible basado sobre la inserción internacional como países proveedores de materias primas y de productos elaborados vinculados con los recursos naturales para el mercado mundial.

Por otra parte, se desea analizar las diferencias en los impactos del *shock* primarizador en cada economía, habida cuenta de la situación de desarrollo previa y de las políticas económicas implementadas por cada uno de los países.

La hipótesis que se busca contrastar es que la suba de los precios de los *commodities* en el contexto de una economía periférica, de ingreso medio, manteniendo rasgos tanto estructurales como de política del modelo heredado de los '90, provoca una presión primarizadora que atenta contra el proceso de desarrollo, entendido éste como la generación de un perfil productivo sustentable aún en ausencia de los ingresos extraordinarios generados por la exportación de bienes primarios a estos altos precios.

¹ El trabajo contempla los datos hasta el año 2012.

Gráfico 1. PIB Argentina y Brasil en la segunda mitad del siglo XX medidos en US\$ de la PPA



Fuente: Ferreres

II. Diferencias y similitudes del desarrollo económico de la Argentina y el Brasil en el siglo XX

El Brasil y la Argentina son las economías más grandes del cono sur medidas por su PIB. Brasil tiene el triple de superficie que la Argentina y cinco veces más población². Hacia fines de 2012 el PIB per cápita de la Argentina era algo superior al del Brasil³.

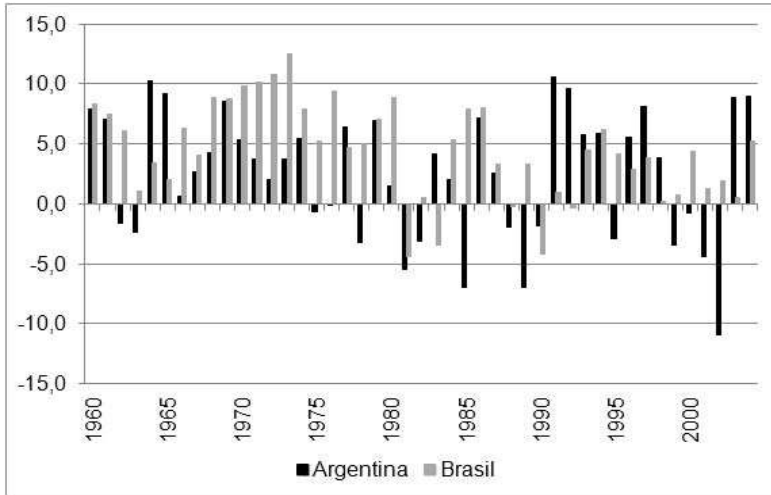
Si bien ambas economías experimentaron en la segunda mitad del siglo XX una cierta industrialización incompleta bajo el llamado “proceso de sustitución de importaciones”, las trayectorias de ambos países presentan diferencias.

Brasil protagonizó un período de alto crecimiento (el llamado “milagro brasileño”) entre los años 1968-1974⁴, con tasas del 10% anual, y luego

² Brasil 8.514.877 km cuadrados y 200 millones de habitantes, mientras que la Argentina 2.780.400 km cuadrados y 40 millones de habitantes (2013).

³ 11.572 US\$ corrientes para la Argentina y 11.339 US\$ corrientes para el Brasil en el año 2012 (Fuente: Banco Mundial).

⁴ Cabe recordar que el denominado “milagro brasileño” fue puesto en duda. La tasa media de crecimiento del período 1968-1970 -tomada como manifestación de tal acontecimiento- no fue muy superior a la de 1960-1962 y su concreción tuvo que ver con la baja tasa registrada en el período 1963-1967 y con que se partió de un alto coeficiente de capacidad ociosa. Esto permitió acelerar el ritmo de crecimiento del producto, sin que fuera necesario un esfuerzo de inversión paralelo. Además, probablen-

Gráfico 2. Tasa de crecimiento del PIB en la Argentina y el Brasil

Fuente: Ferreres

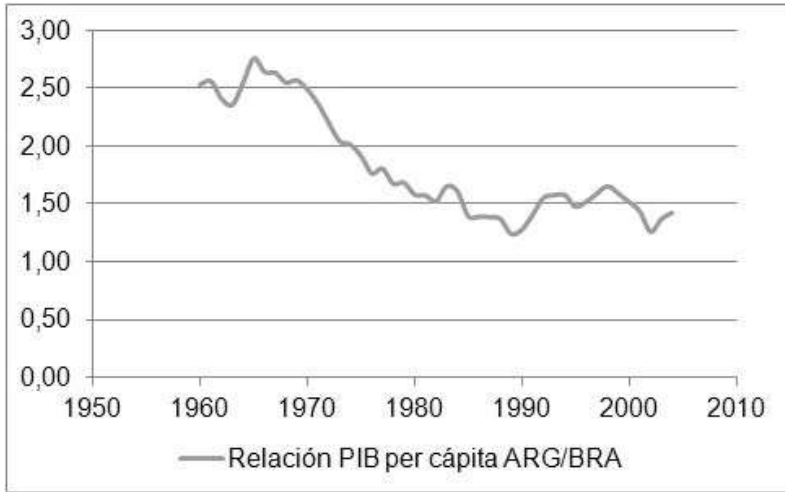
mantuvo una cierta estabilidad en su crecimiento, que le permitió tener un promedio anual del 4,7% para el período 1960-2000, con sólo 5 años de tasas negativas. Por su parte, la Argentina tuvo tasas de crecimiento más moderadas (2,7% promedio anual en el mismo período), pero además con una mayor inestabilidad, que se manifestó en la presencia de 13 años con tasas de crecimiento negativas.

El resultado de esta diferencia de ritmos provocó la divergencia entre los PIB de ambas economías, que arrancaron en los '60 con valores similares para terminar el siglo con el PIB del Brasil triplicando al de la Argentina. Sin embargo, en términos de PIB per cápita, en ese período 1960-2000, Brasil no pudo alcanzar a la Argentina, probablemente debido a la menor dinámica poblacional de esta última⁵.

En el período 1950-1980 la producción manufacturera del Brasil creció, en término medio, al 8,3% anual (mientras la tasa del PIB fue del 7,4%). Si bien el sector industrial brasileño no internalizó completamente las capacidades de innovación de las economías avanzadas ni las

te, existió algún grado de exageración en las cifras provisionales de 1969-1970 proporcionadas oficialmente (Serra, 1972).

⁵ La Argentina pasó de 20 a 36 millones de habitantes entre 1960 y 2000, mientras que el Brasil pasó de 70 a 170 millones en el mismo período. El PIB per cápita entonces pasó de 5.900 US\$ a 8.800 US\$ en la Argentina y de 2.400 US\$ a 5.600 US\$ en el Brasil (Medido con PPA. Fuente: Ferreres). Los datos del FMI difieren de los anteriores.

Gráfico 3. Relación de los PIB per cápita entre la Argentina y el Brasil

Fuente: Ferreres

condiciones de financiamiento de largo plazo, se puede constatar cierta convergencia de su estructura productiva respecto de aquellas, la cual se manifestó en el aumento de la importancia de las ramas metalmeccánicas y del conjunto de los rubros del complejo químico⁶.

Por otro lado, desde mediados de los '70, la Argentina ingresaba a una etapa de debilitamiento de la industrialización, debido a la política aperturista implementada por el gobierno militar luego del golpe de estado de 1976, la que se inscribió en el concepto liberal de Nación. Esto implicó la modificación del modelo de crecimiento imperante hasta entonces, basado sobre el incremento del salario, el mercado interno, la participación estatal en la producción de bienes y servicios y en la orientación y coordinación del accionar del sector privado a través de políticas selectivas. La industrialización dejó de ser un objetivo central de la política económica.

El Brasil no sufrió este tipo de cambios, por lo cual consiguió avanzar en la producción manufacturera concretando la instalación de ramas productoras de varios bienes intermedios y de capital, al influjo de una demanda doméstica mayor que la de la Argentina⁷. Sin embargo, los '80 trajeron consigo efectos que retardaron el ritmo de crecimiento de la

⁶ Hiratuka y Sarti (2011).

⁷ Brasil también tuvo gobiernos militares en dicho período, pero que no cambiaron la orientación industrialista.

industria brasileña. La inestabilidad macroeconómica de esa década afectó las decisiones de inversión que permitieran ampliar la capacidad instalada y modernizar las plantas productivas pero, también, creó la oportunidad de realizar beneficios financieros que constituyeron una alternativa a la acumulación física⁸.

Debe tenerse en cuenta también que, aunque las repercusiones negativas de la crisis de la deuda de 1982 -que afectó a toda América latina- incidieron en la economía brasileña, el ritmo de producción industrial no resultó tan afectado como el de la Argentina, donde además se sufrieron otras crisis de origen local, debidas a fracasos en las políticas económicas implementadas, de nítido corte ortodoxo. La peor de todas se produjo en el arranque del siglo XXI, provocando el *default* de la deuda externa, así como la caída en la pobreza de la mitad de la población y un desempleo abierto cercano al 20 por ciento⁹.

Respecto del grado de desarrollo alcanzado por ambos países a fines del siglo pasado, de los datos del **cuadro 1** se desprende que las diferencias más notorias se localizan en *los valores absolutos* de la producción de bienes y servicios, de bienes manufacturados y de la población. Las cifras de estos rubros son siempre mayores en el Brasil. En cuanto al tamaño de mercado, es preciso considerar que la diferencia a favor del Brasil se ha manifestado progresivamente a partir de los '80 y fue más notoria en los primeros años del presente siglo.

La restricción externa imperó en ambas economías y los déficits de cuenta corriente se manifestaron con una frecuencia bastante similar. La composición de las exportaciones tuvo una evolución que mostró una importancia creciente de las manufacturas de origen agropecuario (MOA) e industrial (MOI) a lo largo de 1950-1989, pero el rol central de las exportaciones primarias más las MOA se mantuvo a lo largo de todo el proceso de industrialización por sustitución de importaciones.

Los problemas generados por el deterioro de los términos de intercambio fueron comunes. Ambas economías se desarrollaron en el marco de lo que CEPAL¹⁰ caracterizó como economías subdesarrolladas o "en vías de desarrollo", propias de la región latinoamericana y como emergentes del modelo de crecimiento hacia afuera, de tipo hacienda.

⁸ Las inversiones en títulos públicos indexados proporcionaron una elevada liquidez que se adecuó a las condiciones de inestabilidad e incertidumbre de los años '80, prohibiendo la acumulación de capital ficticio.

⁹ Tomando en cuenta el subempleo prácticamente un poco más de un tercio de la PEA experimentaba problemas de empleo en torno de 2001-2002. Ver al respecto Damill, Frenkel y Maurizio (2003).

¹⁰ Comisión Económica para América Latina.

Cuadro 1. Indicadores económico - sociales de Argentina y Brasil - Año 2000

Indicador	Unidades	Argentina	Brasil	Fuente
		2000	2000	
PBIpc	US\$ PPA	9.433	7.218	FMI
PBIpc	US\$ Corrientes	7.701	3.694	BM
PBIpc	(\$/Reales) constantes (1993/1995)	7.424	4.596	INDEC/IBGE
PBI	M(\$/Reales) constantes (1993/1995)	266.173	779.483	INDEC/IBGE
VAB Manuf./PBI (Val. Corr.)	%	17,81	17,22	BM
(MOA+MOI)/EXPO	%	61,1	74	BM
Población	Millones de personas	35,86	169,59	INDEC/IBGE
Pobreza (Datos oficiales)	% individuos	28,9	35,26 (1999)	INDEC/IPEA
Pobreza (4 US\$/día)	%	27,5	43,5 (1999)	SEDLAC
Gini	%	50,4	58,6 (1999)	SEDLAC
IDH		0,755	0,669	PNUD

Elaboración propia con datos de fuentes varias¹¹

Finalmente, en los '90, en ambos países se implementaron las políticas del llamado "Consenso de Washington", pero las repercusiones sobre la estructura industrial fueron mayores en la Argentina. Una de las razones que podrían justificar la diferencia en el impacto de dichas políticas está dada por la apreciación del tipo de cambio en la Argentina, como consecuencia del sistema de convertibilidad peso-dólar adoptado, que estimuló en forma excesiva la importación de bienes de consumo, llevando a la quiebra a una buena parte de la producción manufacturera nacional¹².

Además, para analizar el retroceso de la matriz productiva debe tenerse en cuenta, especialmente en la Argentina, el proceso de concentración de la renta y de la riqueza (que comprendió compras, fusiones y absorciones de empresas -a la par que otras cerraban o dejaban de fabricar para importar bienes finales e intermedios- y un aumento del tamaño de unos acotados grupos empresariales), la acentuación de la extranjerización¹³ y del grado de oligopolización industrial y también de

¹¹ FMI (Fondo Monetario Internacional), BM (Banco Mundial), INDEC (Instituto Nacional de Estadística y Censos de la Argentina), IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean), IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada).

¹² Azpiazu, Basualdo y Schorr (2001).

¹³ "Argentina se abrió indiscriminadamente a la presencia de filiales de las corporaciones transnacionales. Al final del proceso, el país terminó registrando los peores indicadores de endeudamiento de América latina *siendo*, al mismo tiempo, probablemente, el

algunos otros sectores de la economía, el nivel y la composición de la inversión, la magnitud del desempleo y el tipo de relación con las economías avanzadas y el resto del mundo. Estos factores fueron determinantes en el derrotero de la industrialización y en el propio dinamismo de la actividad económica. Todos y cada uno de ellos influyeron significativamente sobre el tamaño del mercado interno y el nivel de la demanda efectiva, el comportamiento de la inversión, la formación de capital y la conducta tecnológica de las empresas.

Tanto en el Brasil como en la Argentina, el aumento del tamaño empresarial -con su mayor influencia en los mercados- y de la participación de las ETN (empresas transnacionales) en la economía, no implicó la utilización de su potencialidad para desarrollar las actividades de mayor intensidad tecnológica, para introducir avances en la productividad y competitividad de aquellas ramas que muestran mayores ventajas para abordar con posibilidades de éxito los mercados internacionales y de concretar innovaciones en tecnologías duras y blandas¹⁴. Como se indica más adelante esto tampoco sucedió a partir de 2003.

A partir de los datos de pobreza, desigualdad y desarrollo humano que muestra el **cuadro 1** podría concluirse que el acelerado crecimiento económico del Brasil durante las cuatro últimas décadas del siglo XX, si bien permitió la instalación de una estructura industrial más fuerte y diversificada -y en este sentido también fue *desarrollo económico*-, no permitió el desenvolvimiento de las características sociales que generalmente se asocian con el mismo.

A su vez, la Argentina presentó un crecimiento más modesto, con mucha volatilidad y con un episodio local de desindustrialización que, sumado a las crisis de la deuda y a la experiencia de liberalización de

más extranjerizado del mundo. En cuanto a la extranjerización, baste recordar que el 85% del valor agregado de las principales 500 empresas del país corresponde a filiales de empresas extranjeras. Ninguna otra economía de alguna importancia registra semejante presencia de filiales en su industria, infraestructura, redes comerciales y explotación de los recursos naturales". Grupo Fénix, Aldo Ferrer "La deuda externa argentina en contexto", en *Revista Línea*, mayo 2004, página web (el énfasis es nuestro).

¹⁴ La esperanza de que las empresas de capital extranjero (lo cual se hacía extensivo a las unidades de mayor tamaño aún de propiedad local) fueran capaces de dinamizar el curso de la producción industrial apoyándose en una mayor integración productiva y desarrollando las ramas más protagónicas del comercio manufacturero mundial, se difundió en el nivel latinoamericano. Por ejemplo, en relación con el Brasil se afirmó: "Esperava-se que o setor privado, em especial o setor privado de capital estrangeiro, fosse capaz de liderar um novo ciclo de investimento e crescimento, com maior especialização, modernização, maior transferência de tecnologia e maior inserção internacional" (Sarti y Hiratuka, 2011).

los años '90, deterioraron su posición relativa, especialmente en el desarrollo industrial. Los indicadores sociales, que también sufrieron un empeoramiento, mantuvieron sin embargo un mejor nivel que los correspondientes al Brasil.

III. El desempeño de las economías de la Argentina y el Brasil durante el auge del precio de los *commodities*

Al comenzar el nuevo siglo ambas economías se encontraban en problemas, en general derivados del modelo económico asumido durante la década de los '90. En la Argentina la crisis económico-financiera desatada en 2001 derivó en una fuerte fuga de capitales y en la declaración del *default* de la deuda externa, mientras que en el aspecto político, el gobierno electo debió dejar el poder y se sucedieron varios mandatos de emergencia hasta el inicio del nuevo período presidencial en 2003¹⁵.

La economía del Brasil, en tanto, sufrió las consecuencias de las crisis asiáticas y rusa, que llevaron a un crecimiento de la economía casi nulo en 1998 y 1999. Aunque en 2000 hubo una recuperación, no se volverían a alcanzar tasas altas hasta 2004. Interín, el gobierno de Fernando Henrique Cardozo fue sucedido por el de Lula da Silva, provocando algunos cambios en la política económica.

Con el comienzo del nuevo siglo, ambas economías empezaron a sentir el estímulo exportador del alza del precio de los *commodities*. En la Argentina, por una parte, se incrementó la exportación de productos agrícolas, especialmente soja, cuya ecuación precio-costo la convirtió en la producción preferida por los agricultores. También se incrementaron las exportaciones de aceites vegetales, de combustibles y de minerales.

Por su parte, los principales rubros de exportación del Brasil fueron mineral de hierro, petróleo, soja y café. Cabe destacar que tanto el Brasil como la Argentina experimentaron un fuerte avance en la productividad media de las explotaciones agropecuarias a lo largo del último cuarto del siglo XX, debido a la introducción de mejoras tecnológicas y el aumento del capital aplicado a la producción. Además, en el caso del Brasil vale tener en cuenta las fuertes inversiones extranjeras en la extracción de minerales.

El fuerte ingreso de divisas logrado a partir del incremento del volumen de las exportaciones de productos primarios y de sus precios, debido al notorio avance de la demanda internacional por esos bienes, originada

¹⁵ El presidente electo fue Néstor Kirchner, que asumió el 25 de mayo de 2003.

en Asia, permitió que ambos países mejoraran la posición de la oferta en el mercado cambiario, pagaran parte o el total de su deuda con el Fondo Monetario Internacional y tuvieran incrementos en sus reservas internacionales. Sin embargo, tal como lo refieren Bastian y Soihet (2012), cada país centró su política económica sobre un objetivo diferente.

En el caso de la Argentina, la política adoptada fue aprovechar los saldos exportables para estimular el desarrollo industrial, habida cuenta de que la crisis de 2001 había dejado una desocupación alta y la estrategia para absorberla se centró sobre el incremento del empleo en ese sector. Esto implicó un desvío de divisas desde sus receptores originales -los productores agropecuarios- hacia el gobierno, lo que se implementó por medio de los impuestos a las exportaciones agrícolas -“retenciones”-¹⁶. Este impuesto tenía en realidad dos motivaciones. Por una parte, un interés recaudatorio, dada la necesidad de financiar el desarrollo industrial; y por otra parte, el objetivo de desacoplar el precio internacional de los *commodities* de su precio interno, habida cuenta su carácter de bienes rivales de los bienes alimento¹⁷.

Las políticas de estímulo industrial que se implementaron fueron novedosas respecto, por ejemplo, de las usualmente implementadas en los países en desarrollo en el marco del proceso de sustitución de importaciones. Quizá debido al desprestigio con que cargaba en la Argentina el crédito industrial (el Banco Nacional de Desarrollo -BANADE- debió cerrar por la corrupción focalizada en la concesión de préstamos incobrables¹⁸), el apoyo al sector tomó la forma de subsidios. Se retrasaron las tarifas correspondientes al transporte y la energía (luz, gas y petróleo), subsidiando a las empresas productoras en compensación. De esta manera, también se abarató el costo laboral, dado que dichos consumos forman parte de la canasta de subsistencia. Así, el costo laboral creció por debajo de otros costos, estimulando el empleo. Esta medida fue un subsidio al sector empresarial en su conjunto, y no sólo al sector industrial. Además, se generaron nuevas asignaciones a los sectores vulnerables (por ejemplo la Asignación Universal por Hijo -AUH-). Con esto se buscaba un objetivo redistributivo y a la vez un estímulo a la demanda agregada que, a la larga, incidió incrementando la producción de bienes.

¹⁶ Amico (2013).

¹⁷ En el caso de las exportaciones de alimentos se ve clara la finalidad del impuesto, de desacoplar el precio internacional de su precio interno. En el caso de la soja -que no se consume en la Argentina- la razón estriba en que dicho cultivo desplaza al de cereales y a la cría de ganado, compitiendo por el uso de la tierra.

¹⁸ En 1993 fue liquidado con un pasivo incobrable de casi 6 mil millones de dólares.

Por supuesto, dada la abundancia de divisas, se corría el riesgo de apreciación del tipo de cambio y, como consecuencia, que el crecimiento de la demanda fuera satisfecho mediante la importación de bienes. Esto se manejó acudiendo a varias políticas *ad hoc*, por ejemplo, la compra de aquellas por el Banco Central y la posterior neutralización del aumento de la masa monetaria mediante la emisión de Letras de tesorería. Otro mecanismo restrictivo de las importaciones competitivas con la producción nacional fue la implementación de engorrosos trámites de autorización de las importaciones, recurso que fue manejado por la Secretaría de Comercio¹⁹. Los resultados fueron buenos en el sentido del objetivo buscado, como puede apreciarse en el **cuadro 2**.

El PIB creció a una tasa acumulativa anual del 4,8%, mientras que el PIB per cápita lo hizo al 3,7%. Igualmente importante fue la recomposición del sector industrial, cuya participación en el PIB pasó del 17,8% al 19,7%, evidenciando el relativo éxito de la política hacia el sector, que logró crecer a una tasa superior a la del resto de los sectores. También, en el caso de la composición de las exportaciones, los indicadores fueron positivos, pasando las exportaciones manufactureras (MOA – MOI) a representar el 68% del total, habiendo partido de un 61% inicial.

Los indicadores sociales mejoraron sensiblemente. El desempleo medido como porcentaje de la población económicamente activa (PEA) pasó del 15% al 7%, mientras que la pobreza moderada descendió del 29% al 7% en el período²⁰. La distribución personal del ingreso medida por el índice de Gini del ingreso individual mejoró también, pasando de 50,4 a 42,3 puntos porcentuales. El índice de desarrollo humano, que suma la dimensión educativa al crecimiento económico y la igualdad, se incrementó de 0,76 a 0,81.

En definitiva, se aprovecharon las condiciones económicas internacionales favorables para implementar una política proindustrial que redundó en una mejora significativa de los indicadores económicos y sociales²¹.

Sin embargo, es de hacer notar que se presentaron algunos problemas que empañaron parcialmente los logros del modelo. Por una parte, la política de financiamiento del desarrollo industrial a partir de la redis-

¹⁹ La afiliación a la Organización Mundial de Comercio (OMC) impedía la aplicación de altos impuestos a la importación.

²⁰ La medición de la pobreza según la metodología del INDEC es sensible a la medición de la inflación. Como el gobierno intervino esta dependencia a partir de 2007, se generó desconfianza en los indicadores que dependen de los precios. Por esta razón se consigna un indicador que no se basa sobre la medición de precios (4 US\$ PPA de 2005 diarios), el que también muestra una importante reducción.

²¹ Puede leerse un análisis crítico del modelo en Fabris y Villadeamigo (2011).

tribución de los excedentes generados por las exportaciones agropecuarias (vía impuesto a las exportaciones) desató en el año 2008 un conflicto con el sector productor que limitó la capacidad del Estado para establecer los valores de las retenciones a las exportaciones, encontrándose entonces restringida su estrategia económica frente al incremento de los *commodities*.

Por otra parte, la política de desacople de los precios internacionales y locales del petróleo, a partir de compensar a las empresas petroleras con la libertad de colocar los excedentes del consumo doméstico a precios internacionales, generó una sobreexplotación de los yacimientos que prácticamente agotó las reservas. La situación se agravó tanto que hacia finales de la primera década del siglo la Argentina se convirtió en importadora neta de combustibles, lo cual perjudicó la Cuenta Corriente del Balance de Pagos.

Finalmente, con la política de estímulo del consumo en una estructura empresarial concentrada se desató un proceso de ajuste por elevación de precios con insuficiencia de inversión²². Esto, combinado con la puja distributiva, generó un proceso inflacionario de características sostenidas. Si bien la Argentina siempre fue un país con alta inflación²³, este fenómeno generó ciertas tensiones de algunas variables económicas, provocando en los últimos años una disminución de los resultados positivos que venía desarrollando la economía durante la etapa de análisis²⁴.

La ausencia de un cambio estructural de la industria posicionó finalmente al país frente a un problema largamente conocido por las economías latinoamericanas y tratado profusamente por la literatura del desarrollo: la 'restricción externa'.

A través del **cuadro 3** puede constatarse que entre 2002 y 2010 la Argentina registró un superávit promedio del balance de comercio de US\$ 13,4 mil millones, comportamiento excedentario conseguido también por el Brasil (con US\$ 30,2 mil millones) y otros países latinoamericanos. Pero, ese superávit tuvo que ver, sustancialmente, con el excedente proveniente de la venta de productos primarios sin elaborar y elaborados, es decir, centrándose sobre bienes generados por el sector primario y unas ramas industriales que producen artículos "tradicionales"²⁵. Los rubros concernientes a la producción de artículos manufactu-

²² Azpiazu, Manzanelli y Schorr (2011).

²³ La mediana de la inflación anual desde 1947 hasta 2006 (o sea hasta la intervención del INDEC) es de 21,7 por ciento.

²⁴ Para un análisis del proceso inflacionario argentino y sus causas puede leerse Fabris, López y Villadeamigo (2009).

²⁵ Productos manufactureros estrechamente ligados con los recursos naturales.

Cuadro 2. Indicadores económico - sociales de Argentina y Brasil - Años 2000 y 2012

Indicador	Unidades	Argentina		Brasil		Fuente
		2000	2012	2000	2012	
PBIpc	US\$ PPA	9.433	17.917	7.218	11.876	FMI
PBIpc	US\$ Corrientes	7.701	11.573	3.694	11.340	BM
PBIpc	(\$/Reales) constantes (1993/1995)	7.424	11.414	4.596	5.871	INDEC/IBGE
PBIpc Tasa de crecimiento	% acumulativo	3,65		2,06		INDEC/IBGE
PBI	M(\$/Reales) constantes (1993/1995)	266.173	468.301	779.483	1.153.876	INDEC/IBGE
PBI Tasa de crecimiento	% acumulativo	4,82		3,32		INDEC/IBGE
VAB Manuf./PBI (Val. Corr.)	%	17,81	19,67	17,22	13,25	BM
(MOA+MOI)/EXPO	%	61,1	68	74	50,3	BM
Población	Millones de personas	35,86	41,03	169,59	196,53	INDEC/IBGE
Pobreza (Datos oficiales)	% individuos	28,9	6,5	35,26 (1999)	15,92	INDEC/IPEA
Pobreza (4 US\$/día)	%	27,5	10,8	43,5 (1999)	21,5	SEDLAC
Desempleo	% Población Económicamente Activa	14,8	7,2	9,6 (1999)	6,1	SEDLAC
Gini	%	50,4	42,3	58,6 (1999)	52,3	SEDLAC
IDH		0,755	0,811	0,669	0,73	PNUD

Elaboración propia con datos de fuentes varias: FMI (Fondo Monetario Internacional), BM (Banco Mundial), INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos de Argentina), IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo), SEDLAC (Socio-Economic Database for Latin America and the Caribbean), IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada)

rados de carácter más complejo (bienes intermedios y de capital; productos electrónicos; artículos de la frontera tecnológica) registraron déficit en forma generalizada. Es así como se manifestó en el plano comercial externo el carácter de industrialización incompleta de la economía argentina, la brasileña y demás latinoamericanas.

En cuanto a las condiciones internacionales que permitieron el aumento de las exportaciones primarias y elaboradas tradicionales -ligadas también con la evolución productiva de esos sectores en términos domésticos- comenzaron a mostrar cambios que se tradujeron en variaciones descendentes de los precios y un cierto debilitamiento de las cantidades demandadas, junto con un menor impulso de las ventas al

Cuadro 3. Saldo comercial promedio 2002-2010 países seleccionados de América latina. Millones de dólares

Ramas de producción	Argentina	Brasil	Chile
Alimentos y animales vivos	14.880	22.565	5.401
Bebidas y tabaco	647	1.767	1.014
Materias primas, excepto combustibles	2.885	22.615	13.417
Combustibles minerales y lubricantes	3.773	-7.564	-7.639
Aceites y grasas vegetales y animales	4.006	1.231	-57
Prod. Químicos y relacionados	-2.705	-11.324	-1.800
Bienes manufacturados principales (i)	-777	9.852	14.337
Maquinaria y equipo de transporte	-8.940	-9.163	-10.833
Otros artículos manufacturados	-1.507	-1.933	-2.854
Otros commodities	1.185	2.186	-498
TOTALES	13.446	30.231	10.487

Fuente: Extraído de *Herramientas 50*

(i) Estos bienes manufacturados corresponden a una elaboración primaria de materias primas (Ej. Cobre; hierro y acero). Constituyen *commodities* industriales

exterior de productos industriales, el déficit comercial reapareció o bien tuvo lugar un nivel sustancialmente más bajo de superávit. Ello se sumó al comportamiento conocido de los rubros Rentas y Servicios Reales, estructuralmente deficitarios. En el caso de la Argentina, este retorno a la escasez de divisas se explica, entonces, por tres factores importantes:

- Por una parte, el ascenso de los componentes de la demanda agregada obligaron a adquirir en el exterior una diversidad de bienes, entre ellos los intermedios y de capital, no producidos internamente. También, incidió el aprovisionamiento de los elementos de consumo masivo derivados del nuevo paradigma tecnológico así como de los sectores intensivos en tecnología (por ejemplo, automotores, bienes de la industria electrónica, maquinaria agrícola, producidos en el país en un marco de maquila o semi-maquila, sin perfil exportador).
- En segundo término, la pérdida del autoabastecimiento energético, que había sido logrado en la primera mitad de los '70, luego de haber incursionado por una etapa exportadora de petróleo y gas a lo largo de los '90 al tiempo que no se avanzaba en la cubicación de nuevas reservas. Una vez que desde 2003, tuvo lugar una reactivación productiva y aumentó la producción industrial, lo que implicó un incremento de la demanda de energía, la oferta doméstica de petróleo y

gas no se acrecentó a la par, lo cual obligó a recurrir a la importación para suplementarla (en 2012 y 2013 las importaciones de gas natural, licuado y petróleo alcanzaron los US\$9,6 y US\$12,7 mil millones, respectivamente).

- Finalmente, el comportamiento de los Servicios Reales y la Remisión de utilidades y pagos a factores del resto del mundo que inciden en que el rubro Rentas de la cuenta corriente arrojó resultado negativo por el grado de extranjerización del conjunto de empresas, la peculiaridad de la preferencia por la liquidez de las empresas y la incidencia de los ciclos financieros. En suma, existió una correspondencia con aspectos estructurales, institucionales y culturales del déficit de los flujos consignados en estos dos grandes rubros de la cuenta corriente del balance de pagos.

El caso del Brasil fue diferente debido a que las políticas adoptadas tenían otro objetivo²⁶. Si bien el Brasil también sufrió una crisis cambiaria (en 1999) sus consecuencias no fueron catastróficas como en el caso de la Argentina, ni provocaron un *default* de la deuda externa. La política económica se centró en el control de la inflación y la obtención de superávits fiscales en el contexto de tipo de cambio flexible.

En esta dirección, el Banco Central del Brasil adoptó en 1999 el Régimen de Metas de Inflación (RMI). El mismo consiste en el establecimiento oficial de una meta inflacionaria -determinada entre límites mínimos y máximos-, reconociendo que la inflación baja y estable es el objetivo primordial de la política económica. Para alcanzar el objetivo planteado, el principal instrumento es la tasa de interés de corto plazo, mediante la cual se busca incidir sobre las decisiones de formación de cartera de los agentes y de los componentes de la demanda agregada, con el fin de mantener el producto lo más cerca posible de su nivel potencial, el cual depende de un determinado nivel de capacidad instalada y de ocupación que no genera presiones inflacionarias²⁷.

El problema de este tipo de sistemas es que considera a la inflación como un proceso que sólo se explica por exceso de demanda, en lugar de analizarlo como un fenómeno multicausal. Por esto, ante cualquier *shock* de aumento de precios que suceda en la economía, se responde con el incremento de la tasa de interés buscando contener la demanda a través del encarecimiento del crédito a la inversión y al consumo. De esta manera, se explica que el modelo económico brasileño combine baja inflación, crecimiento moderado y elevadas tasas de interés.

²⁶ Aquí seguimos a Bastian y Soihet (2012).

²⁷ Para un mayor análisis del Régimen de Metas de Inflación puede leerse Bernanke y Mishkin (1997) y Mishkin (2011).

Pero, lo cierto es que en economías periféricas abiertas con tipos de cambio flexible, apertura irrestricta de la cuenta capital y bajos niveles de intermediación financiera, -como la brasileña- el control inflacionario tiende a lograrse a través del canal cambiario y no por el canal del crédito. La suba (baja) de la tasa de interés interna atrae (expulsa) capitales del (al) exterior, provocando una apreciación (depreciación) de la moneda local. Esto repercute sobre los precios internos de los bienes transables, es decir, sobre una parte importante de la composición de la inflación interna²⁸.

Ante lo dicho, se explica que frente a las presiones de inflación importada por el incremento de los precios de los *commodities*, el Banco Central del Brasil respondiera con la suba de la tasa de interés doméstica. De esta manera, la afluencia de divisas por el ingreso de capitales de corto plazo ejercía una presión a la apreciación cambiaria, lo que tendía a disminuir la presión alcista proveniente de la inflación importada.

La Argentina no utilizó dicho mecanismo ya que su estrategia de crecimiento estuvo basada sobre el sostenimiento de un tipo de cambio real competitivo, encontrándose imposibilitada de utilizar la apreciación cambiaria como amortiguador de las presiones inflacionarias que generaba la suba de los precios de los *commodities*. Frente a esto, el fortalecimiento de un esquema de retenciones se volvió crucial para desacoplar los precios domésticos de los internacionales, tal como ya hemos comentado. A la vez, a partir de la adopción del Régimen de Metas de Inflación se podría explicar la ausencia de retenciones en el Brasil. Sin embargo, con la implementación de este tipo de impuestos podría haberse reducido la intensidad del impacto recesivo que provocó su Banco Central durante el período de estudio.

Un rasgo en común de ambas economías fue la decisión de acumulación de reservas internacionales, al punto de haberse alcanzado valores máximos históricos en los dos países. No obstante, los comportamientos de las cuentas que componen los balances de pagos de cada uno de ellos fueron distintos.

La Argentina mostró a lo largo de la década permanentes superávits de la balanza comercial, que le permitieron financiar los fuertes déficits del rubro Intereses y del rubro Utilidades y Dividendos. Asimismo, en el período 2002-2009 también permitieron financiar los déficits de la cuenta capital y financiera. Por su parte, el Brasil sostuvo saldos positivos del balance de pagos en los superávits de la cuenta capital y financiera, debido a una cuenta corriente que mostró pequeños superávits entre los

²⁸ Serrano (2010).

años 2003-2007 y que retomó su comportamiento deficitario histórico a partir del año 2008²⁹.

La explicación de lo descripto podría encontrarse en las disimilitudes de las políticas macroeconómicas que se implementaron. La Argentina con el mantenimiento de un tipo de cambio competitivo, combinado con una administración del comercio exterior y con políticas de estímulo a la producción, logró incrementar el peso de las exportaciones netas en el PIB y la incidencia de los resultados comerciales en el balance de pagos. Como contrapartida, las bajas tasas de interés y las microdevaluaciones realizadas para evitar la erosión del tipo de cambio real frente a la inflación no lograron compensar la tasa de interés internacional, estimulando la exportación continua de capitales, a la par que se realizaban los compromisos de pagos de la deuda externa.

En el caso de la economía brasileña, los abultados superávits de la cuenta financiera se debieron -tal como ya hemos descripto- a las políticas antiinflacionarias del RMI. Esta composición del saldo positivo del balance de pagos apoyada sobre el ingreso de capitales puede acarrear serias dificultades de solvencia. De hecho, el proceso tiende a reforzarse ya que los capitales de corto plazo suelen retroalimentarse debido a las expectativas de apreciación del tipo de cambio que generan al ingresar.

La explicación del fuerte ingreso de capitales hacia el Brasil no sólo se debe a razones internas, los denominados “factores de atracción”. Además de la búsqueda de rentabilidad esperada en moneda local, también influyen ciertas variables externas, como la oferta de liquidez internacional y el nivel de tasas internacionales. En este sentido, modificaciones en estos “factores de empuje” -como por ejemplo, incremento de la tasa de interés por parte de la FED- podrían provocar una importante fuga de capitales que generaría complicaciones en el financiamiento del balance de pagos debido a la composición mencionada.

Ante esta situación, dos pueden ser las respuestas. Por un lado, que el Banco Central de Brasil incremente aún más la tasa de interés. Esto presionaría a la moneda local a una mayor apreciación, lo que tal vez profundice la primarización de la economía. Por otro lado, se podría reaccionar con una devaluación, y esto provocaría presiones inflacionarias, encontrándose el régimen de metas de inflación en una disyuntiva³⁰. En conclusión, no parecería que con las políticas macroeconómi-

²⁹ Entre los años 1947 y 2013 la Cuenta Corriente de Brasil sólo fue superavitaria en 12 años.

³⁰ La versión original de este artículo fue escrita antes de la fuerte devaluación del real (en el año 2015). Evidentemente el camino elegido fue el segundo.

cas que Brasil viene implementando pueda generarse un proceso sostenido de industrialización.

La tendencia a la apreciación cambiaria mediante el ingreso de capitales extranjeros acarrea dos problemas. En primer lugar, genera una fragilidad financiera doméstica, y para contrarrestar esta situación es conveniente implementar políticas que neutralicen sus efectos³¹, más aún si consideramos como incierta la durabilidad de esta inserción financiera. El segundo de los problemas se debe a los efectos sobre el tipo de cambio que producen los flujos de capitales. La apreciación de la moneda involucra una amenaza para la economía real, principalmente para los sectores industriales. Esta pérdida de competitividad cambiaria que se vino gestando en los últimos años en el Brasil derivó en un proceso de desindustrialización³²: la participación de la industria manufacturera en el PIB pasó en esos 12 años del 17% al 13%, mientras que la participación de las manufacturas (MOA y MOI) en el total de exportaciones pasó del 74% al 50 por ciento.

En este sentido, la incidencia del *boom* de los *commodities*, en ausencia de una política específica para contrarrestar sus efectos primarizantes como fue el caso de la Argentina³³, llevó a un cambio en el perfil productivo e importador en el Brasil. Los valores del **cuadro 2** así lo indican.

Por supuesto las ventajosas condiciones internacionales generaron en el Brasil un crecimiento del PIB y del PIB per cápita, con tasas acumulativas del 3,3% y 2,1% respectivamente entre 2000 y 2012. A su vez, los indicadores sociales mejoraron, probablemente no influenciados por el cambio de patrón productivo sino más bien por la política social redistributiva. Es de señalar que por las características ideológicas del gobierno, desde 2002 se privilegiaron las políticas sociales redistributivas (por ejemplo el plan bolsa-familia). El desempleo pasó del 9,5% al 6,1%, mientras que la pobreza disminuyó sensiblemente tanto medida por las estadísticas oficiales (pasó del 35% al 16% de la población) como por otros indicadores (pasó del 44% al 22% de la población tomando como línea de pobreza los 4 US\$ PPP diarios). La desigualdad medida por el índice de Gini de los ingresos individuales se redujo de 58,6 a 52,3 puntos porcentuales, permaneciendo en un valor aún alto, mientras que el IDH mejoró al pasar de 0,67 a 0,73.

En resumen, en este período de análisis el Brasil logró avances socia-

³¹ Al respecto, el gobierno brasileño elevó a fines de 2010 el impuesto a las entradas de capital extranjero de corto plazo.

³² Mattos y Fevereiro (2014).

³³ Específicamente tipo de cambio real alto, impuestos a las exportaciones y costo salarial subsidiado, entre otros.

les, pero en términos económicos parecería no quedar en una posición favorable ante la caída del precio de los *commodities*, habida cuenta del sesgo primarizador con el que evolucionó su economía.

IV. Los problemas que subsisten en la economía argentina

Nos referimos aquí a una serie de problemas que subsisten en la economía argentina y que es necesario destacar como contrapartida del balance relativamente favorable desarrollado en el párrafo anterior. Los mismos son:

- En primer lugar, existe una insuficiencia de capacidad productiva (o escasez relativa del *stock* de capital y su asignación acentuadamente despereja), manifestada nítidamente en el plano mesoeconómico (por ejemplo, en los sectores de la energía y combustibles y transporte). Además, la limitación competitiva de la industria manufacturera tiene, también, relación con una dotación de capital con insuficiencias (disparidades tecnológicas en el nivel local y respecto de los países desarrollados). La desigualdad inter e intrasectorial del *stock* de capital industrial es otra característica importante.
- Segundo: un nivel y composición de la tasa de inversión inadecuados, lo cual está directamente asociado con las estrecheces de la dotación de capital.
- Tercero: desigualdad distributiva, cuya incidencia en el nivel y dinámica de la demanda efectiva y en las expectativas vinculadas con las decisiones de inversión, es todavía importante. La mayor concentración de la propiedad (riqueza) no se tradujo en que la capacidad de ahorro que la acompaña acrecentara la tasa de inversión.
- Cuarto: la productividad media del sector industrial y la de la economía -el PIB por ocupado- no evolucionaron en la medida necesaria para que la mejora en la competitividad productiva repercutiera en las exportaciones (acrecentando la significación de los bienes de mayor intensidad tecnológica y acentuando la diversificación de productos y destinos).
- Quinto: concentración y extranjerización económica, donde la estrategia empresarial de éstas -en cuanto a las decisiones de inversión³⁴, las

³⁴ La tasa de inversión bruta de las 500 mayores empresas del país fue del 14,7% entre 2002-09 mientras que la rentabilidad del capital fue del 38% (beneficios/ valor del capital aplicado a la producción) Asimismo, la participación de la inversión de estas empresas en el total correspondiente a toda la economía fue del 17%, cifra menor que la registrada en los '90, cuando había alcanzado al 23%. La incidencia de la producción de estas empresas en el total de la economía es también muy significativa: su VBP

‘políticas de I&D y de exportación/importación- tiende a no coincidir con las exigencias del crecimiento-desarrollo local.

- Sexto: es notoria la necesidad de que el desarrollo o evolución de las bases de ciencia y tecnología posibiliten la generación de innovaciones requeridas para acrecentar la competitividad industrial.
- Séptimo: no se ha alcanzado un entramado de industrias y servicios de soporte, especialmente de bienes de capital y ciertos intermedios, que aseguren su disponibilidad en tiempo, calidad y valor.
- Octavo: no se logra estabilidad de precios, particularmente, en el contexto de aumento del producto y el empleo.
- Y por último, existe una persistente tendencia al déficit externo asociado con una reaparición del rojo en la balanza comercial y la repetición sistemática de números negativos en la cuenta Rentas del balance de pagos y de las salidas netas de capital.

IV. Conclusiones

Si bien las políticas económicas establecidas en los '90 bajo los lineamientos del Consenso de Washington no fueron idénticas en ambos países, convergieron en la modificación relativa del producto industrial y su composición. La continuación de la industrialización brasileña en el contexto de la política neoliberal significó establecer un nuevo patrón de especialización productiva que además de no instaurar un horizonte de crecimiento económico sustentable -debido a que se concentró en subsectores generadores de menor valor agregado y poco dinámicos- sólo consiguió ratificar una especialización competitiva que el país ya había alcanzado hacia los años '70.

En la Argentina hubo también un proceso de disminución de la participación del producto industrial y una especialización regresiva de la producción sectorial. En ambos casos se constató, como fenómeno asociado con esa transformación, el aumento más que proporcional de la importación de bienes de capital e intermedios.

El sesgo deficitario de la cuenta corriente y el incremento del endeudamiento externo, extremadamente manifestado en el caso argentino, son también un ejemplo de la confluencia de los efectos de la política económica instaurada en ambos países en la década de los '90.

Los desbalances sufridos fueron favorecidos por una aplicación indiscriminada de la política de apertura, desregulación, privatización y libe-

representó el 31,7% del VBP total en 2002-2009. P. Manzanelli: "Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la pos-convertibilidad".

realización financiera, y también por la ausencia de una estrategia de desarrollo industrial que tuviera en cuenta tanto el grado de industrialización logrado en ambas economías, al tiempo de la adopción de aquellas políticas, las limitaciones existentes y una consideración analítica adecuada de los efectos probables de las medidas adoptadas.

El avance, en los '90, de la introducción de nuevas tecnologías en la producción agropecuaria, en la Argentina y en el Brasil, se constituyó en la década siguiente en un factor clave para aprovechar el ascenso del precio internacional de los *commodities*.

Por su parte, la primera década del presente siglo mostró resultados divergentes para ambos países en: i) el ritmo de crecimiento de la producción global de bienes y servicios y de la inversión, ii) la significación del producto de las actividades primarias y de la industria manufacturera en el PIB, iii) la participación de las exportaciones manufactureras y de los productos primarios en el total de las ventas al exterior, iv) la radicación de inversiones extranjeras y con ello, la participación del ahorro externo en el financiamiento de la acumulación de capital, v) el crecimiento del empleo.

Estas diferencias determinaron que la economía brasileña tuviera una dinámica de crecimiento menor que la argentina y un protagonismo más acentuado de las actividades primarias que las industriales en la producción interna y el comercio exterior. También una magnitud mucho mayor de la IED (Inversión Extranjera Directa), contando así con un nivel de ahorro externo significativo para financiar el proceso de acumulación doméstico. La contrapartida fue que el déficit de la cuenta corriente del balance de pagos del Brasil resultó mayor -en magnitud absoluta y relativa y en número de años- que el argentino. Así, el aprovechamiento del contexto internacional por parte del Brasil -recibiendo un flujo muy importante de inversiones extranjeras dado el alto nivel de liquidez internacional y el bajo rendimiento existente en el Centro mundial- contribuyó notoriamente a la abundancia local de divisas, la formación de reservas internacionales y al financiamiento creciente de la balanza de pagos.

El tipo de cambio que se estableció tendió a sobrevaluar la moneda brasileña y a mantener devaluada la argentina, al menos durante casi ocho años³⁵. Así, hubo una protección efectiva mayor en la Argentina que en el Brasil. Se configuró en el Brasil, entonces, el fenómeno de enfermedad holandesa que han resaltado algunos economistas brasi-

³⁵ El retraso de la devaluación de la divisa respecto al alza de los precios domésticos en la Argentina se fue acentuando a partir de 2010. En 2013 tuvo lugar una corrida cambiaria que condujo al establecimiento del control de cambios y que concluyó, en 2014, con una devaluación de la tasa de cambio.

leños³⁶, al cual han atribuido el proceso de pérdida de competitividad de la producción manufacturera y con ello, el menor dinamismo en comparación con el caso argentino.

Cabe preguntar si una variación de las actuales condiciones internacionales, en el sentido de una absorción mayor de la liquidez reinante en el mundo desarrollado así como un aumento del rendimiento de la inversión financiera y real en las economías centrales, podría afectar la disponibilidad de ahorro externo para el Brasil. En tal caso, debería tomarse en cuenta la posibilidad de un renacimiento de la restricción externa dado el abultado déficit de la cuenta corriente. Este problema tendió a reaparecer en la economía argentina, debido a que no recibió un aporte de ahorro externo proporcional al brasileño para financiar los rubros deficitarios de su cuenta corriente.

Pero, lo común en ambas economías y que cabe destacar, es que la industria manufacturera mostró una tendencia al déficit exterior: las exportaciones de manufacturas no fueron suficientes para solventar las importaciones. La balanza comercial de ambas economías resultó superavitaria por el rol desempeñado por los productos generados por las actividades primarias. Así, el fuerte crecimiento de las exportaciones manufactureras brasileñas y proporcionalmente también de las argentinas no fue capaz de financiar las importaciones del sector. A medida que aumentó la producción industrial de estas economías, creció la importación en términos absolutos. Se reprodujo, entonces, el problema de la industrialización sustitutiva. La razón fundamental fue que sus niveles de competitividad industrial no les permitieron acceder en las proporciones necesarias a los mercados del resto del mundo más allá de la región latinoamericana.

La participación de las filiales de las ETN en la continuación del proceso de industrialización en los primeros años del presente siglo -que ha existido desde los '60 y se acentuó en el Nuevo Modelo Económico en una medida significativa- no alteró dicho comportamiento. Cabe plantear si su presencia exige que la estrategia que se adopte para encarar la consecución de una industrialización capaz de superar esta dificultad central -y que resume diversas limitaciones del proceso industrializador experimentado hasta hoy- deba prestarle una atención particular para conseguir que exista una compatibilización entre los requerimientos de la economía nacional y el desempeño de esas empresas.

³⁶ L. Bresser Pereira, entre otros.

Bibliografía

- Amico, F. (2013) "Crecimiento, distribución y restricción externa en Argentina". *Circus, Revista argentina de economía*, 5.
- Azpiazu, D.; Basualdo, E. y Schorr, M. (2001). "*La industria argentina durante los años noventa: profundización y consolidación de los rasgos centrales de la dinámica sectorial post-sustitutiva*". Buenos Aires: FLACSO.
- Azpiazu, D.; Manzanelli, P. y Schorr, M. (2011). "Concentración y extranjerización: La Argentina en la Posconvertibilidad". L. Gruss (Ed.). Gerli: Capital Intelectual
- Bastian, E. y Soihet, E. (2012). "Argentina y Brasil: desafíos macroeconómicos". *Problemas del desarrollo*, 43 (171), 83-109.
- Bernanke, B. y Mishkin, F. (2007), "Inflation Targeting: A New Framework for Monetary Policy?" *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, 2, pp. 97-116.
- Bernat, G. (2011), "Crecimiento en la Argentina: del stop and go al (go) slowly non stop". Boletín Informativo Techint 335. Mayo-agosto.
- Damill, M., Frenkel, R. y Maurizio, R. (2003). "Políticas macroeconómicas y vulnerabilidad social. La Argentina en los años noventa", vol. 135. United Nations Publications.
- Fabris, J. E. y Villadeamigo, J. (2011), "El modelo productivo argentino. Fortalezas y debilidades de un modelo económico con aristas heterodoxas", en III Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA).
- Fabris, J. E., López, P. J. y Villadeamigo, J. (2009). "Efectos de la política cambiaria sobre precios y salarios: la experiencia argentina de la posconvertibilidad". En I Congreso Anual de la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA).
- Ferrer, A. (2004). "La deuda externa argentina en contexto. Propuesta para el desarrollo con equidad: sociedad y deuda externa".
- Guerschunoff, P. (2006) "Requiem para el stop and go...Requiem para el stop and go?" Seminario GESE-IAE-U.Austral y Escuela de Política de la USAM, Septiembre
- Hiratuka, C. y Sarti, F. (2011). "Investimento direto e internacionalização de empresas brasileiros no período recente". (1610). Texto para Discussão, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA).
- Manzanelli, P. "Peculiaridades en el comportamiento de la formación de capital en las grandes empresas durante la posconvertibilidad".
- Mattos, F. y Fevereiro, B. (2014). "¿Se desindustrializa Brasil?". *Problemas del desarrollo*, vol. 45, 178, pp. 35-62.
- Mishkin, F. S. (2011). "Monetary policy strategy: lessons from the crisis". (No. w16755). National Bureau of Economic Research.

- Serra, J. (1972). "El milagro económico brasileño ¿realidad o mito?" pp. 11-14; Ediciones Periferia, Buenos Aires.
- Serrano, F. (2010). "Juros, câmbio e o sistema de metas de inflação no Brasil". Revista de Economía Política, 30 (1), pp. 63-72.
- Williamson, J. (2003). "An agenda for restarting growth and reform. After the Washington Consensus: Restarting Growth and Reform in Latina America". Institute for International Economics, Washington

Planificación del desarrollo

Intentos de planificación estatal en la Argentina en el contexto de la Guerra Fría: el caso de las instituciones públicas de ciencia, tecnología e innovación

*Ariadna Cazenave **
*Martín Gonilski***

Los autores se proponen contribuir a la reconstrucción y el estudio de los intentos de instituir un sistema de planificación del desarrollo nacional en la Argentina en el contexto de la Guerra Fría. El propósito está dirigido a desarrollar un concepto actualizado de planificación del desarrollo que pueda extraer lecciones de la comprensión retrospectiva de lo ocurrido en la Argentina en aquel período y, más específicamente, del derrotero de las instituciones de ciencia y tecnología. Para tal fin, se valen de la teoría de la diferenciación tecnológica del capital (Levín, 1997). La misma concibe un mundo en el cual existen gigantescos subsistemas de acumulación planificados a partir de la capacidad de unas empresas de dominar a su favor las condiciones de acumulación de otras. En este marco, el Estado es un planificador entre planificadores y la cuestión política determinante estriba en *quién planifica a quién*.

Palabras clave: Planificación del Desarrollo - Política científica y tecnológica - Teoría Económica - Tecnología - Innovación

* Lic. en Economía, investigadora doctoral con beca CONICET del Centro de Estudios para la Planificación del Desarrollo (CEPLAD), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Docente de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de la Matanza. ariadnacazenave@gmail.com

** Lic. en Economía, investigador doctoral con beca CONICET del Centro de Estudios para la Planificación del Desarrollo (CEPLAD), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires y auxiliar docente, en la misma casa de estudios, de Economía Marxista. martingonilski@gmail.com

State planning attempts in Argentina during the Cold War. Public institutions of science, technology and innovation

In this paper we intend to contribute to the reconstruction and study of the attempts to institute a system of national development planning in Argentina in the Cold War context. Our contribution is aimed at developing an updated concept of development planning that can draw lessons from what happened in Argentina in that period and, more specifically, the course of the institutions of science and technology created at the time. To this end, they explore the theory of capital differentiation (Levin, 1997), which describes a world in which there are huge accumulation subsystems planned by the ability of some capital firms to dominate to their favor accumulation conditions of other capital firms. In this context, the State is a planner within planners and the relevant and crucial question becomes *who plans whom*.

Key words: Development Planning, Economic Theory, science and technology policy, Technology, Innovation

Fecha de recepción: junio de 2016

Fecha de aceptación: julio de 2016

Introducción

En la región latinoamericana en general y en la Argentina en particular, ha vuelto a instalarse en la última década y media la idea de la planificación del desarrollo, prácticamente ausente desde el desmantelamiento del llamado Estado de bienestar a mediados de la década de los setenta. Este renacer instó a los estudiosos del desarrollo a inquirir conceptualmente acerca de la fertilidad de los proyectos llevados a cabo a lo largo del siglo XX para satisfacer el desiderátum de planificación. En este marco, nos proponemos en el presente trabajo contribuir en la reconstrucción y el estudio de los intentos de instituir un sistema de planificación del desarrollo nacional en la Argentina en el contexto de la Guerra Fría. Nuestra contribución está dirigida a desarrollar un concepto actualizado de planificación del desarrollo que pueda extraer lecciones de la comprensión retrospectiva de lo ocurrido en la Argentina en aquel período y, más específicamente, del derrotero de las instituciones de ciencia y tecnología creadas en ese entonces.

El trabajo se estructura en cuatro partes. En primer lugar, exponemos los conceptos económicos centrales que a nuestro entender tienen la potencialidad de constituir las bases de una teoría actualizada de la planificación del desarrollo. En segundo lugar, y sobre la base de los resultados del apartado anterior, reconstruimos de qué modo fue concebida la planificación del desarrollo en el contexto de la Guerra Fría en la Argentina. En tercer lugar, analizamos el diseño y la implementación de las instituciones de ciencia y tecnología a lo largo del período, prestando especial atención a su capacidad de sostenerse una vez iniciado el proceso de desmantelamiento del sistema de planificación estatal hacia mediados de la década de los setenta. Por último, presentamos las conclusiones principales resultantes de los apartados anteriores y esbozamos algunos lineamientos para trabajos futuros.

1. Diferenciación del capital y planificación capitalista

Nuestra investigación sobre la teoría de la planificación del desarrollo encuentra su comienzo en los aportes legados por la teoría de la diferenciación del capital (Levín, 1997). Esta teoría apunta a concebir un mundo en el cual la relación entre empresas deja de ser una relación entre iguales para ser una relación de poder, una relación política, de modo que si el Estado planifica lo hace donde ya hay empresas que planifican gigantescos subsistemas de acumulación que trascienden

las fronteras nacionales (Levín, 2001)¹. En este marco, la cuestión política a nuestro entender relevante y determinante estriba entonces en *quién planifica a quién* (Levín, 2004).

Los conceptos de diferenciación del capital y subsistemas de planificación nos ofrecerán pistas para el desarrollo del concepto de *planificación capitalista* y su unidad y diferencia con el de planificación estatal. A los efectos de exponer de manera sucinta la teoría de la diferenciación del capital delimitaremos dos contextos analíticos: el del capital no diferenciado y el del capital diferenciado.

En el contexto del capital no diferenciado las empresas forman un gran conjunto homogéneo. Toda firma, en busca de la máxima rentabilidad, puede entrar y salir de cualquier rama de la producción, haciendo que las tasas medias de ganancia de todos los sectores tiendan a igualarse. Cada empresa invierte en la actividad en que espera obtener mayor ganancia por unidad de tiempo y de capital y se apropia de una cantidad de plusvalor mercantil en proporción a dicho aporte. Las discrepancias en las tasas de ganancia y, por tanto, en la capacidad de acumulación de las empresas son consideradas una anomalía: un desvío de la norma que se atribuye a causas extrínsecas y, en todo caso, temporarias. Es decir, es el resultado de una diferenciación extrínseca: no hay un proceso que la acentúe necesaria e irreversiblemente.

En particular, la ventaja que conquista un capital que al innovar obtiene una ganancia extraordinaria, aparece como fortuita y se desvanece tan pronto como otros capitales adoptan la innovación. Ni bien la nueva técnica se difunde o los rivales logran imitar el nuevo producto, desaparece la fuente de acumulación extraordinaria y tienden a equipararse las tasas de ganancia de las distintas empresas². En este contexto teórico, cada empresa tiene en principio la misma posibilidad de gozar del privilegio del innovador: éste es aleatorio, accidental y transitorio.

La empresa (unidad de gestión económica básica) administra el uso de sus propios recursos tomando como dado el comportamiento del resto de las firmas: no posee poder de disposición sobre aquel. Éstas entablan relaciones de mercado que dependen de la libre voluntad de

¹ Llamamos subsistemas de acumulación a porciones del sistema capitalista planificadas a partir de la capacidad de unas empresas de dominar a su favor las condiciones de acumulación de otras.

² La idea de la difusión de las técnicas productivas y la consiguiente igualación de las tasas de ganancia, expuesta primero por la doctrina clásica y luego por la marginalista y la neoclásica, fue palabra oficial de la literatura económica a lo largo de más de un siglo (Smith, [1776]1958; Ricardo, [1817]2009; Marx, [1867]1973; Mill [1848]1951, Marshall, [1890]1948).

las partes (a través de contratos perfectos) y del efecto de su interacción de conjunto. La capacidad de unos capitales de someter a su control económico a otros, es decir, *planificarlos*, es en todo caso también extrínseca. El mundo de las empresas, reino del interés privado, está libre de relaciones de poder y el horizonte de planificación se restringe al interior de cada una, ámbito en el cual se planifica la explotación del conjunto de trabajadores propios.

En el contexto del capital diferenciado se diluyen estas premisas. En la medida en que los capitales que adquieren una capacidad de acumulación temporal mayor que el resto destinan parte de la ganancia extraordinaria a reproducir deliberada y sistemáticamente el privilegio del innovador, por ejemplo a partir de la inversión de recursos en departamentos específicamente destinados al desarrollo de nuevas innovaciones (i.e. Departamentos de I&D), la ventaja otrora circunstancial es utilizada para volver a tomar distancia de sus competidores. Una vez que se consolida este proceder el logro innovativo de ciertas empresas deja de ser azaroso para constituirse en un elemento central de la evolución histórica del capitalismo. El privilegio del innovador ya no tiene un carácter contingente, sino que se consolida en un grupo de empresas dedicadas precisamente a explotar sus ventajas y renovarlas repetidamente.

Este proceso de diferenciación permite distinguir, a grandes rasgos, entre dos tipos de actores principales: las empresas de capital tecnológicamente potenciado y las de capital reducido o simple³. Ambas son idénticas en tanto instrumentos de apropiación de plusvalor a partir de la capacidad laboral de sus trabajadores. Sin embargo, las primeras se han adueñado con exclusividad de la capacidad de producir repetidamente un producto no reproducible, la innovación, que resulta fuente generadora de plusvalor diferencial. Por su parte, las empresas de capital simple han perdido dicha capacidad y se dedican a la reproducción de productos con técnicas adquiridas exógenamente. Al haber ido quedando desposeídas de la posibilidad de innovar, este tipo de empresas tiende a perder la autonomía e independencia características de la empresa de capital indiferenciado. Su éxito queda restringido a ser oportunamente subsumidas en un subsistema dominado por una empresa de capital potenciado, transformándose en empresas adapta-

³ A los propósitos de presentar los rasgos principales de la teoría de la diferenciación del capital y los subsistemas de acumulación, podemos omitir la exposición de una tipología de empresas más extensa y compleja (iniciada en Levín, 1997). Cabe mencionar que entre estos casos extremos existe todo un abanico de empresas con diferentes grados de capacidad innovadora.

das al papel de complemento específico y especializado del capital dominante⁴.

La empresa de capital potenciado tiene una tasa de acumulación extraordinaria porque incrementa repetidamente su productividad. Pero su papel dominante deriva no de su nivel técnico particular (el ser más productivas en un momento dado) sino de haber acaparado la capacidad para re-innovar constantemente; es decir, de controlar la actividad que trae al mundo nuevas técnicas y productos que dejan obsoletos, en períodos cada vez más cortos, los anteriores (Myrdal, 1975). Ello les permite establecer un vínculo de poder con empresas de capital simple a partir del cual se apropian de parte del plusvalor generado por éstas, explotando de manera indirecta la capacidad laboral de trabajadores formalmente ajenos. La literatura económica ha registrado extensamente, y desde distintos ángulos, este proceso. El enfoque de las Cadenas Globales de Valor, por ejemplo, retrata la profundización del cada vez más estrecho vínculo entre empresas y procura identificar los patrones por los cuales las firmas líderes logran acaparar la mayor parte de la ganancia generada al interior de la cadena (Gereffi, 2001; Henderson *et al*, 2002; Sturgeon, 1998).

La relación desigual entre capitales simples y tecnológicamente potenciados les permite a estos últimos incrementar sus tasas de ganancia a partir de la desvinculación de capital comprometido, proceso conocido como tercerización, externalización o subcontratación productiva (Kantis y Yoguel, 1990). Es decir, les permite dirigir y planificar porciones cada vez más extensas de capital que no es propio. En el contexto del capital no diferenciado, centralización y concentración son dos procesos sinérgicos que se desenvuelven en conjunto. Para obtener una tasa de ganancia superior a la media la firma debe concentrar capital, poseer un mayor tamaño relativo (asociado con economías técnicas de escala), lo que implica una capacidad de planificar una mayor cuantía de capital (centralización). En cambio, en el contexto del capital diferenciado el aumento en la capacidad de acumulación de capital depende principalmente de la capacidad de hacerse de los frutos de las innovaciones, por lo que a las empresas de capital potenciado les conviene en cierta medida desafectar capital, tercerizar parte de las actividades que venían realizando de manera directa. Esto es así porque un mayor compromiso de

⁴ La diferenciación del capital no elimina la competencia entre empresas, sino que la diferencia de manera cualitativa. En un polo, la competencia entre empresas de capital potenciado se da como carrera de innovación y la lucha consiste en planificar subsistemas de acumulación cada vez más extensos. En el otro, la estrategia competitiva de las empresas de capital simple es la adopción oportuna y, en lo posible, temprana, de técnicas avanzadas (Levin, 1997).

capital propio implica mayores riesgos para cualquier empresa: riesgos propios de toda inversión (posibles pérdidas ante fluctuaciones en la demanda y discontinuidades en la rotación del capital), costos asociados con cumplir con las leyes laborales (aportes jubilatorios, seguros, indemnizaciones, etc.). Al poder hacer recaer esta carga sobre empresas de capital simple sin perder la capacidad de obtener el plusvalor generado al interior de éstas, se benefician de una tasa de ganancia extraordinaria⁵.

En el extremo más alto de la pirámide jerárquica de un subsistema, la empresa de capital potenciado que lo domina y planifica, lo hace a través de contratos de adhesión. Estos contratos, que aquella renueva periódicamente o rescinde fácilmente cuando le es necesario, fijan las condiciones a través de las cuales consumará la apropiación de plusvalor generado en las empresas de capital simple (v. gr. condiciones de crédito comercial, cláusulas de exclusividad, etc.). Este tipo de contratos reemplaza al interior de los subsistemas la figura del contrato perfecto, asociada con relaciones de compra-venta impersonales, universales y evanescentes entre agentes iguales. Proveedores y clientes entablan con las empresas de capital potenciado relaciones de subordinación que diluyen las características propias de una relación mercantil pura. El éxito de la subordinación de unas empresas por otras se puede medir comparando las tasas de ganancia de las empresas subordinadas y subordinantes.

Conviene introducir en este punto el concepto de circuito de innovación (Levín, 1977; Aristimuño *et al*, 2014), entendido éste como el entramado de actores e instituciones que, a través de un proceso de sucesivas etapas, posibilita la producción de una innovación. La noción de circuito pretende retratar el proceso de innovación completo, desde la invención básica (que puede ser, por ejemplo, el descubrimiento de un nuevo material químico en un laboratorio) hasta la innovación propiamente dicha, es decir, su adaptación industrial a un nuevo proceso o producto (siguiendo con el ejemplo anterior, una nueva máquina que utilice dicho material). Es la secuencia de proyectos que se concibe para una única vez y que cambia la estructura de los subsistemas, creando nuevos o reconfigurando los existentes.

Si bien los circuitos de innovación son planificados de conjunto por empresas de capital potenciado -y de su dominio depende su lugar jerárquico en la pirámide del subsistema-, éstas tienen la capacidad de

⁵ La desafección de capital no implica que las empresas de capital potenciado sean cada vez más chicas. Al contrario, son gigantescas empresas, pero cuya dominación o centralización es mucho mayor al grado de concentración de su propio capital, de suyo descomunal.

fragmentar los circuitos en distintos actores. Aparece entonces una variedad de instituciones que ocupan un lugar -algunas veces más y otras menos relevante- al interior de los circuitos de innovación, como universidades, laboratorios o centros de investigación (privados y estatales). Esta “tercerización” se implementa a partir de proyectos de investigación aislados en distintas partes del mundo y financiados directamente por las empresas de capital potenciado o, indirectamente, a través de organismos internacionales (Rikap, 2015). La clave de este proceso es que ningún proyecto tiene gran potencialidad económica por sí mismo para el laboratorio o institución que lo desarrolla sino únicamente en el horizonte del circuito de innovación completo que planifica la empresa de capital potenciado.

De modo que, si bien la producción en el sistema capitalista no se organiza de acuerdo con un plan de conjunto, existen ámbitos en su interior donde se llevan adelante complejos procesos de planificación en gran escala. La *planificación capitalista* desborda las fronteras de la empresa individual e incluso las fronteras nacionales y se extiende sobre subsistemas de acumulación conformados por extensas redes de relaciones entre capitales individuales e instituciones estatales. La diferenciación del capital derrumba la idea de que el poder de planificación se encuentra depositado en el Estado: éste es, en todo caso, un planificador entre planificadores.

Esta estructura de poder del capital diferenciado pone en contexto la planificación estatal y, a su vez, la “jerarquía de Estados Nacionales”, ya que los Estados Nacionales en los que estén radicadas las empresas que tienen la capacidad de innovar sistemáticamente tendrán mayor poder de planificación que aquellos en donde se instalen las empresas que, habiendo perdido esa capacidad, se dediquen fundamentalmente a llevar adelante procesos reproductivos. En este contexto, los Estados Nacionales pierden progresivamente las características del Estado moderno: soberanía política, económica, jurídica. Entendemos que la comprensión de los intentos inconclusos de instituir un sistema de planificación estatal en el marco de la Guerra Fría en la Argentina puede ganar fertilidad y desarrollo en este contexto, teniendo en cuenta su tensión inmanente con el devenir de los gigantes subsistemas de planificación transnacionales. A aquel desarrollo nos dedicaremos en los próximos apartados.

2. Arribo de la Planificación del Desarrollo a la Argentina

El entusiasmo respecto de la posibilidad de llevar a cabo ejercicios estatales de planificación del desarrollo económico aparece y declina en América latina en un contexto mundial caracterizado por la polarización

creciente que generaba el enfrentamiento entre los llamados “países capitalistas desarrollados” y “países socialistas” (Lira, 2006). El sintagma “planificación del desarrollo” comenzó a formar parte de la jerga económica en la región al tiempo que caía en descrédito la confianza que otrora despertaba la convergencia natural entre las naciones atrasadas y las más avanzadas (Sztulwark, 2005).

A lo largo de la década de los `30 había comenzado a instalarse con firmeza la visión que presentaba al mundo dividido en dos sistemas de producción completamente distintos y antagónicos: comunismo y capitalismo. El primero habría llegado para quedarse y disputarle exitosamente al segundo el comando del progreso social. Esta competencia entre Occidente y Oriente impactó decisivamente en la ideología del siglo XX, en la noción de planificación y en las estrategias de los gobiernos de todo el arco de naciones occidentales (Kleps, 1966).

Desde comienzos de la década de los `30, la política económica de la URSS se había orientado a industrializar a pasos acelerados el país teniendo como pilar el desarrollo de la industria pesada. A través de la paulatina consolidación de una imponente estructura piramidal de eslabones jerárquicos y subordinados -cada vez más distante de aquel anhelo de democracia obrera que había inspirado los tiempos de revolución- se elaboraban sucesivos planes quinquenales y anuales. La planificación consistía en la capacidad de las agencias superiores de conseguir el cumplimiento por parte de las gerencias subordinadas de las metas allí trazadas, a través de un complejo sistema de premios y castigos (Bergson, 1964). Su fuerza residía en la capacidad de la autoridad económica central (Gosplan) de redirigir el excedente de unas empresas en pos de potenciar la acumulación de otras.

La experiencia de la URSS parecía mostrarle al mundo la potencia de una planificación de la economía -nacional- completamente centralizada en manos del Estado, que aseguraba un sostenido crecimiento de la producción a altas tasas y que le permitía a un país que a principios de siglo era predominantemente rural, convertirse en potencia mundial en poco menos de dos décadas. En los países occidentales, fuertemente conmovidos por la crisis de los `30, y frente al temor del avance comunista, se comenzó entonces a replantear el papel del Estado⁶. Éste

⁶ El propio Keynes venía advirtiendo en sus escritos (1919, 1926) acerca de los peligros que corría el capitalismo en las naciones occidentales si no se tomaban cartas en el asunto. En 1930 escribía: “ha de ser dudoso que los ajustes necesarios puedan hacerse a tiempo para evitar una serie de quiebras, suspensiones y cancelaciones que sacudirían el orden capitalista en sus fundamentos. Aquí existiría tierra fértil para la agitación, sediciones y revolución. Ya es así en muchas partes del mundo” (Keynes, 1930, pág. 137).

debía demostrar ser capaz de enfrentar, sin necesidad de suprimir las libertades individuales, los problemas que parecían estar atacando la URSS (atraso económico, desocupación, pobreza, analfabetismo) (Hobsbawm, 1995). Incluso en los países capitalistas más desarrollados cobraron un fuerte impulso estrategias de planificación articuladas por una trama de instituciones públicas resumidas en la figura del Estado de bienestar (Galbraith, 1998; Keynes, 1933; Mannheim, 1946).

Uno de los ejemplos más ilustrativos en este sentido, dentro del contexto más general del New Deal, fue la creación en 1933 del Tennessee Valley Authority (TVA), corporación estadounidense estatal que llegó a ocupar un papel protagónico en tanto proveedor mayoritario y regulador de producción de energía eléctrica en el país (Creese, 2003). De manera más explícita se plasmó el auge de la jerga de planificación hacia Europa occidental en la década de los '40 a través de una serie de estatizaciones de empresas (fundamentalmente de transportes y energía eléctrica, aunque no exclusivamente) en Francia (1944-1948) y Gran Bretaña (1945-1951). Finalizada la Segunda Guerra Mundial se propagó desde Francia el enfoque de la "planificación indicativa" presentado con el objetivo de planificar desde el Estado la recuperación y desarrollo de las economías de posguerra a través de programas con objetivos económicos a alcanzar en lapsos determinados (Balassa, 1990). Para su confección se crearon instituciones como El Commissariat Général du Plan en Francia (1946) que centralizaba en un único organismo la política de planificación del país (Briner *et al*, 2011).

No podemos prescindir de lo reseñado en el apartado anterior y en estos primeros párrafos para comprender la creación en América latina de organismos específicamente destinados a la confección de planes de desarrollo económico, principalmente entre las décadas de los '40 y '70. En el caso de la Argentina, un primer esbozo de plan económico aparece con el Plan de 1933 para afrontar tres problemas inmediatos de la economía local en el marco de la crisis internacional: la escasez de divisas para el pago de la deuda externa, la situación de los productores agropecuarios y el creciente desempleo. Entre las medidas específicas se creó el Banco Central para manejar el tipo de cambio y la Junta Reguladora de Granos para subsidiar a los productores y regular la comercialización de granos. Por su parte, el Plan de 1940 propuesto por el ministro Pinedo y elaborado bajo la influencia de Prebisch, ampliaba las facultades y mecanismos de actuación del Banco Central con el propósito de promover el crédito destinado a la actividad industrial, con particular énfasis en la construcción de viviendas económicas y el fomento de la sustitución de importaciones (Rapoport, 2000).

Sin embargo, la primera agencia estatal encomendada de forma explí-

cita a realizar trabajos de planificación general de la economía fue un organismo militar, el Consejo Nacional de Posguerra (CNP), creado en 1944. Dentro de este organismo, la Dirección Superior de los Estudios sobre Ordenamiento Social y Económico del País tenía entre sus tareas la sistematización de información y confección de estadísticas sobre la situación económica y social del país. Las mismas serían utilizadas por la Secretaría Técnica de la Presidencia en 1946 para el diseño de los planes quinquenales peronistas. En estos, la noción de planificación económica aparece con un sentido distinto al de sus predecesores, como sinónimo de disputa del Estado por el poder que ostentaban cada vez en mayor escala los grandes capitales⁷.

Los planes estipulaban como objetivo principal promover las medidas necesarias para consolidar una industria nacional autárquica (a través de créditos, subsidios o directamente a partir de la nacionalización de empresas) y mantener el control del comercio internacional (en la práctica a través de organismos como el IAPI). En este sentido, se llevó a cabo durante el primer gobierno peronista una reforma integral del sistema financiero basada sobre la nacionalización de los depósitos y la provisión de liquidez a los bancos comerciales a través de la implementación del sistema de redescuentos. Los bancos actuarían a partir de entonces como agentes del BCRA, con mandato legal para recibir los depósitos por cuenta suya y con la capacidad de otorgar créditos a partir de los redescuentos girados de manera discrecional por la institución central (Memorias BCRA, 1946).

Si bien con el golpe de Estado de 1955 la acción del gobierno de facto se orientó principalmente a seguir recomendaciones de la CEPAL de políticas de corto plazo, básicamente en relación con la contención de la inflación, algunos años más tarde el tema de la planificación volvía a situarse en primer plano. La razón de esto hay que buscarla en un nuevo giro del contexto internacional de polarización que generaba la Guerra Fría, que ahora impactaba más de cerca sobre la ideología latinoamericana. Los líderes de la revolución cubana anunciaban en abril de 1961 el carácter socialista de su revolución luego del fallido ataque de Estados Unidos en playa Girón. Este hecho, que implicaba un acercamiento de Cuba a la URSS, despertó grandes oleadas de solidaridad en muchos lugares de América latina y el temor de Estados Unidos de una propagación de ideas comunistas entre los pueblos de la región. Es por eso que, unos meses más tarde, en agosto de 1961, EUA impulsa-

⁷ “No somos enemigos del capital, aun foráneo, que se dedica a su negocio; pero sí lo somos del capitalismo, aun argentino, que se erige en oligarquía para disputarle a la Nación el derecho de gobernarse por sí, y al Estado el privilegio de defender al país contra la ignominia o contra la traición” (discurso de J.D. Perón en ocasión de la presentación al Congreso del Primer Plan Quinquenal, 1946).

ba la denominada Alianza para el Progreso (ALPRO), que consistía en un plan de ayuda económica y financiamiento para América latina (Smith, 1996). Si bien se planteaba que el objetivo era el de “mejorar la vida de todos los habitantes del continente”, el plan consistía en el otorgamiento de créditos y donaciones a los gobiernos democráticos que se mantuvieran alejados de la zona de influencia soviética; una especie de Plan Marshall para América latina.

Ahora bien, para el otorgamiento de estos créditos y donaciones, la ALPRO requería que los países interesados crearan oficinas locales que fueran las que ejecutasen los planes de desarrollo financiados por el gobierno estadounidense (Lira, 2006). En ese contexto se creó en la Argentina el Consejo Nacional de Desarrollo (CONADE), menos de un mes después que EUA formulara sus directivas y condiciones de financiamiento en la Conferencia de Punta del Este en agosto de 1961⁸. Pocos meses después se crearía también el Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES), dependiente de CEPAL-ONU, con el objetivo de “apoyar el desempeño de los gobiernos de la región en el campo de la planificación y la gestión pública”⁹ (Máttar y Perrotti, 2014, p. 13). La publicación por parte del CONADE del “Plan Nacional de Desarrollo 1965-1969” y del “Plan Nacional de Desarrollo y Seguridad” de 1971 se vio fuertemente influida por el enfoque desarrollista del Instituto.

Sucedió en general con los planes formulados por el CONADE (y el INPE, Instituto de Planificación Económica, organismo que lo reemplazó en 1973) que tuvieron un impacto muy limitado en términos de medidas de política económica. Goldberg (2004), quien compendia los planes de desarrollo nacionales argentinos, encuentra como principal razón de su ineficacia el hecho de que las formulaciones de los mismos resultaban en general abstractas, en el sentido de que no venían acompañadas de una estrategia secuencial y escalonada que explicitara cómo se alcanzarían las metas cuantitativas allí declaradas ni el vínculo con los actores relevantes del sector privado que debían ponerlo en marcha¹⁰. El autor constata cómo los más importantes proyectos implementados desde el Estado argentino no estuvieron por lo general formulados en Planes de Desarrollo.

⁸ Evidencia del carácter subordinado del CONADE al contexto de la Guerra Fría es el nacimiento de su organismo mellizo, el Consejo Nacional de Seguridad (CONASE), la pata del proyecto encargada de monitorear la influencia soviética en la nación.

⁹ Se utilizaba en general el término “programación” por la resistencia que generaba la idea de planificación, indiscutiblemente ligada en ese momento a la planificación soviética (De Mattos, 2011).

¹⁰ Esta crítica, que Goldberg la resume en el carácter “voluntarista” de los planes, también la dirige hacia los planes peronistas.

De modo que los ejercicios de planificación locales que se extendieron principalmente desde las décadas de los '40 a los '70, si bien en algunos casos concretaron proyectos particulares de gran envergadura (sobre todo durante la vigencia de los Planes Quinquenales peronistas), no lograron constituir una trama coherente y articulada de instituciones que tuvieran la capacidad de formular y concretar estrategias de largo plazo. En las últimas décadas en la Argentina, como señalamos en la Introducción, resurgió un discurso a favor de una mayor intervención estatal que compartió con las experiencias expuestas en este trabajo buena parte de la jerga e ideas sobre Planificación del Desarrollo. Sin embargo, ese discurso se plasmó en una práctica política que pasó por alto los pasos más elementales y necesarios para poner a un Estado nacional en el escenario presente de diferenciación del capital en condiciones de planificar: un plan de reforma ministerial y creación institucional¹¹.

3. La política científica y tecnológica argentina en perspectiva internacional

Hacia fines de la Segunda Guerra Mundial, como parte constitutiva de las estrategias de desarrollo detalladas en el apartado precedente, la política científica y tecnológica se erigió como política pública diferenciada y explícita (Elzinga y Jamison, 1996). Si bien fue producto de importantes antecedentes que tuvieron lugar durante la Primera Guerra Mundial y el período de entreguerras, con la Segunda Guerra Mundial terminó de demostrarse la posibilidad y la necesidad de que el Estado movilizara con fines estratégicos la infinita potencialidad que ofrecían la ciencia y la tecnología (CyT) (Albornoz, 2001; Bell, 1994). Con una finalidad militar, los países industrializados llevaron adelante gigantescos proyectos de investigación que demandaron una compleja planificación estatal (Salomon, 1973). El ejemplo emblemático en Estados Unidos fue el Proyecto Manhattan durante la guerra y, más tarde, bajo la órbita del Departamento de Defensa, la creación de la Advanced Research Projects Agency (ARPA) en 1958. Esta Agencia constituyó una ruptura en la modalidad de financiamiento estatal a la investigación científica: su actividad se centró desde un comienzo sobre financiar de modo directo grupos de tecnólogos universitarios que, con alto grado de autonomía, trabajasen en el desarrollo de tecnologías "beyond the horizon". La ARPA se ocupaba de monitorear los avances de los grupos, vincu-

¹¹ Entendemos que uno de los primeros pasos en pos de devolverle al Estado mayor capacidad de planificación consiste en revisar la coherencia y articulación del organigrama ministerial, en el cual, por ejemplo, hoy conviven en el mismo nivel jerárquico ministerios como el de Economía, Planificación, Industria, Desarrollo Social.

larlos en red entre sí y con los grandes consorcios industriales. Fruto de esta modalidad de planificación de la CyT resultaron los grandes avances en la tecnología computacional, en la interfaz hombre-computadora, y, posteriormente, en el desarrollo mismo de Internet (Block, 2008).

Esta nueva escala en la organización de la ciencia, que exigía enormes inversiones en equipo y concentraciones crecientes de investigadores, dio origen al concepto de *Big Science* (De Solla Price, [1963]1973). El conocido informe, *Science: The Endless Frontier*, elaborado por V. Bush en 1945 y dirigido a F. D. Roosevelt, se constituiría en la base de la política científica estadounidense durante la posguerra. En pos de la reconversión de la ciencia en tiempos de paz, el Estado debía asumir el compromiso de garantizar el desarrollo libre de la investigación básica nacional ya que, de no hacerlo, la nación sería lenta en el despliegue de su proceso industrial y débil en su posición competitiva en el comercio mundial (Bush, [1945]1999; Stokes, 1997)¹².

Esta visión, que fue expandiéndose a buena parte de los países de Occidente a través de organismos internacionales como la UNESCO y la OCDE¹³, fue denominada luego “modelo lineal de innovación” porque concebía al desarrollo tecnológico como un proceso unidireccional que iba desde la investigación básica a la innovación y de ésta a la producción y comercialización de nuevos bienes y servicios (López, 2002). Es decir, la investigación básica fijaba el ritmo del progreso tecnológico y era el factor determinante de la innovación.

En el caso de la Argentina, los inicios de la política de CyT en aquel período se nutrieron de la política científica de los países industrializados así como del pensamiento desarrollista, que ubicó a la ciencia y la tecnología como condición necesaria para el progreso nacional (Girbal-Blacha, 2010). A partir de 1950, las actividades de ciencia y tecnología fueron concebidas como un componente de la planificación económica, subordinadas al proyecto de industrialización estatal (Hurtado, 2010). A lo largo de aquella década se crearon la CNEA, el INTA, el INTI y el CONICET¹⁴, que junto a las Universidades, conformaron el eje central

¹² Entre otras iniciativas, se proponía la creación de una Fundación Nacional de Investigación encargada de la tarea de promoción de la ciencia, antecedente de la National Science Foundation.

¹³ En particular, tuvo lugar un proceso de “transferencia de modelos institucionales” (Oteiza, 1992). Específicamente, en una gran cantidad de países se crearon consejos científicos tanto para la investigación básica como para las áreas de defensa, sanidad, agricultura y energía atómica (Elzinga y Jamison, 1996).

¹⁴ El CONICET puede verse como producto del impulso que dio la UNESCO en la posguerra a la creación de consejos nacionales de ciencia y tecnología en América latina. A su vez, en 1968 se crea el CONACYT (antecedente de la SECYT) también como parte de un proceso que se da en toda América latina.

del complejo científico-tecnológico durante cuatro décadas (Arza *et al.*, 2008). Sin embargo, dicho conjunto de instituciones, concebido a partir del modelo lineal de innovación, tuvo poca articulación interna con las universidades y el resto de la sociedad (Oteiza, 1992) e incluso algunos autores sostienen que constituyó una fachada formal que contrastaba con las orientaciones en materia de política económica y educativa, que resultaban desfavorables al desarrollo científico y tecnológico (Herrera, 1973).

Desde comienzos de la década de los sesenta, las dificultades crecientes para sostener el proceso de industrialización y sus hasta entonces progresivos beneficios sociales, complejizaron la función del Estado en tanto agente promotor de políticas de desarrollo, incluidas las de ciencia y tecnología. Una serie de estudios luego denominados PLACTS (Pensamiento Latinoamericano en Ciencia, Tecnología y Sociedad), analizaron la situación de dependencia tecnológica que sufrían los países latinoamericanos señalando la necesidad de una normativa para concebir la política científica y tecnológica alternativa al “modelo lineal” promovido por los países desarrollados y prevaleciente en el país (Feld, 2011). Los autores centraron sus críticas en la condición desfavorable para la obtención de autonomía en que se daba la incorporación de tecnología. Al no participar el país en el diseño y adaptación de las tecnologías importadas no se creaba la capacidad cultural endógena de innovar (Versino, 2007). Pero de hecho, el sintagma “importación de tecnología” pierde sentido si consideramos la tecnología como la capacidad que se vale de la ciencia para desarrollar técnicas productivas (Levín, 1977). La tecnología, como capacidad de crear, no puede importarse. En este sentido, el problema de crear condiciones favorables para potenciar las capacidades de innovar trasciende significativamente la selección, negociación y transferencia de técnicas¹⁵. Las empresas de países atrasados son generalmente receptoras pasivas, y además tardías, de técnicas productivas generadas por la tecnología de capitales de países desarrollados. Si bien la adopción de técnicas exógenas genera localmente cierta capacidad tecnológica, suele estar estrechamente limitada a servir al proceso de adopción y difusión, eventualmente con alguna adaptación de las técnicas productivas generadas en otros países. Además, la difusión es controlada y restringida y los países atrasados suelen adquirir esas técnicas a cambio de onerosas concesiones comerciales y financieras.

¹⁵ Si, por ejemplo, ciertas empresas nacionales alcanzaran de un salto (supongamos a través de la adquisición de técnicas de punta por medio de ayuda estatal) una productividad similar a la de algunas empresas transnacionales, eso no significa que podrán sostener su competitividad ya que para eso deben ser capaces de adoptar la dinámica innovadora que caracteriza a una empresa de capital potenciado.

Con el fin de la posguerra, especialmente a partir de la década de 1970, fue perdiendo preeminencia la planificación estatal al tiempo que cobró un peso insoslayable el proceso de diferenciación del capital. A lo largo de las décadas siguientes, la clave para el desarrollo nacional, a juzgar tanto por los documentos académicos como de gestión pública, estaría cifrada en las oportunidades de las empresas radicadas en su territorio de insertarse ventajosamente en las cadenas globales de valor. Las naciones emblema pasaron a ser aquellas que habían comenzado a embarcarse en ese proceso como Japón y luego los países del Sudeste Asiático, con una fuerte presencia del Estado a través de una política tecnológica combinada con una política industrial (Evans, 1995). Esta situación suscitó una irrupción de escritos en torno de las destrezas innovativas de las empresas nacionales que comenzaron a presentarse como una alternativa al modelo lineal de innovación y a la política de CyT de la posguerra¹⁶. En este escenario, la noción de Sistema Nacional de Innovación (SNI) (Freeman, 1987; Lundvall, [1993]2009; Nelson, 1993) nació con la intención tanto de forjar un retrato más vívido de la dinámica científica, tecnológica e innovativa como de brindar fundamentos sólidos a los hacedores de política. La innovación pasó a ser concebida como un proceso de carácter progresivo, acumulativo e interactivo, de aprendizaje continuo y colectivo, dentro de un sistema nacional, en tanto las empresas se encontraban insertas en un determinado contexto social que se veía modificado en su marco institucional a medida que cobraban vigencia nuevas tecnologías (Freeman, 1996).

Si a partir de los años ochenta las políticas científicas y tecnológicas se habían orientado en los países centrales en torno del concepto de innovación (OCDE 1981, 1992), ya en la década de los noventa las metas de la política de CyT pasaron a organizarse alrededor del concepto de SNI. Al ser la innovación concebida de un modo interactivo, los instrumentos de la política de CyT debían orientarse a la promoción de redes de intercambio de información y recursos entre el ámbito productivo y los sectores académicos (Versino *et al.*, 2012). En este sentido, el sector público debía delimitar las normas y estándares que influían sobre el ritmo y la dirección de la innovación aunque no necesariamente debía ser productor de innovaciones (Cimoli y Dosi, 1995).

En el caso de la Argentina, el agotamiento del proceso industrializador hacia mediados de los setenta y, junto con él, de la planificación estatal,

¹⁶ En esta etapa se profundizó un cambio de rumbo que había comenzado a ocurrir en la década de los sesenta. Los países centrales experimentaron un aumento de las actividades de I&D en las empresas privadas, al tiempo que disminuyeron el apoyo estatal directo que venían prestando a la investigación básica en favor de la investigación aplicada y el desarrollo tecnológico.

dieron paso al surgimiento de un nuevo modelo de desarrollo que se consolidaría en los años noventa (Yoguel *et al.*, 2007). Entramada en ese proceso, la intervención estatal en materia de CyT comenzó a experimentar un cambio de rumbo que cobraría plena vigencia en las décadas siguientes y desembocaría en la reestructuración del complejo científico tecnológico nacional en la segunda mitad de la década de los noventa (Mallo, 2011). Tanto en las Universidades nacionales como en el CONICET venía realizándose un giro en materia de transferencia de conocimiento al sector productivo. En cuanto al CONICET, había crecido significativamente el número de convenios de vinculación, mientras que una serie de Universidades nacionales, entre ellas la UBA, crearon la figura de convenios y transferencias (García de Fanelli, 1993).

Aquella reestructuración tuvo como guía el concepto de innovación, que se trasladó en los años noventa desde los países desarrollados al discurso de la política de CyT argentina con el objetivo de profundizar el vínculo entre la producción científica y tecnológica y el sistema productivo (Moldovan *et al.*, 2011). En pos de la consecución de ese objetivo, la función estatal se redefinió como garante y promotor de una mayor circulación y apropiación de los conocimientos por parte de los diferentes actores sociales, principalmente las empresas (Di Bello y Versino, 2013). Se sancionaron y crearon un conjunto de leyes e instituciones públicas que, según sus impulsores, tenían por fin acompañar la dinámica innovativa de las empresas, principalmente a través de la instrumentación y ejecución del creciente financiamiento por parte de préstamos internacionales, tanto del BID como del Banco Mundial (Del Bello, 2014). Entre ellas, se destacaron la ley de Promoción y Fomento de la Innovación Tecnológica, la conformación del Gabinete Científico Tecnológico del Gobierno Argentino (GACTEC) y, en especial, la creación de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica (ANPCyT)¹⁷. Sin embargo, a pesar de la creación de programas e instituciones, las iniciativas estuvieron desarticuladas y no generaron las sinergias que se buscaban (Chudnovsky y López, 1996; Yoguel *et al.*, 2007), lo que redundó en una percepción generalizada en la literatura acerca de la pervivencia de fallas de coordinación y fragilidades en el SNI argentino (Chudnovsky, 1999; Chudnovsky *et al.*, 2004; Bisang, 1994; Katz, 2000 y 2006).

Durante el período que siguió a la crisis de 2001, en el marco de una revalorización de la planificación estatal, se pretendió asignar a la política de CyT un lugar preeminente. Ello incluyó: 1) la creación en el año

¹⁷ Forman parte de la Agencia el Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR) para financiar subsidios y créditos a empresas y el Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica (FONCYT) para el financiamiento de proyectos de investigación.

2007 del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva; y 2) la formulación de dos planes estratégicos para el área (Plan Estratégico Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Bicentenario (2006-2010) y Argentina Innovadora 2020: Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación (2011-2015)). Asimismo, se verificó el aumento del gasto total en CyT e I+D en relación al PIB (mayormente impulsado por el aumento del gasto público) y un incremento de la proporción de investigadores en relación con la PEA (MINCyT, 2014). La política de CyT se completó con políticas sectoriales estratégicas dirigidas a potenciar el desarrollo local de las industrias de biotecnología, nanotecnología y TICs, así como con instrumentos de financiamiento diseñados para *clusters* de conocimiento y productivos (PAEs y PI-TEC), ambos llevados a cabo con programas de crédito del BIRF y el BID (Del Bello, 2014).

A pesar de los avances enunciados, algunos autores han señalado la persistencia de un conjunto de debilidades, tales como fallas de coordinación entre la política pública y los actores en ella involucrados (empresas, universidades, instituciones de educación técnica superior no universitaria, etc.), ausencia de una reforma estructural en las principales instituciones públicas de CyT y escasa integración de las políticas de competitividad sectorial así como insuficientes incentivos fiscales a la innovación (Del Bello y Abeledo, 2007).

A nuestro entender, si el Estado pretende canalizar hacia la sociedad los frutos de la producción de ciencia, tecnología e innovación (CTI), no sólo debe incentivarla sino crear las instituciones adecuadas (además de fortalecer las existentes) para que la investigación científica y tecnológica pueda realizarse con autonomía de las empresas de capital potenciado¹⁸. Aún más, debe crear instituciones que sean capaces de planificar circuitos de innovación completos. De otra forma, el riesgo es que la investigación que financia el Estado con presupuesto público sea subsumida como un eslabón de un circuito de innovación planificado por una empresa de capital potenciado y sus frutos sean recogidos fuera del país. Esto implica dejar de concebir la investigación y desarrollo con un enfoque fragmentario y tener en cuenta todos los pasos intermedios desde la invención hasta la innovación, incluyendo las formas de difusión de las nuevas técnicas, las líneas de crédito industriales necesarias para su adopción, la incorporación de los nuevos proce-

¹⁸ Entre los aspectos que entendemos aún no han sido desarrollados de manera suficiente en el área de CTI, uno particularmente importante refiere a la diversificación y complejización de las fuentes de financiamiento externas en las últimas décadas y cómo ello ha impactado en la capacidad de las instituciones públicas de CTI de cumplir con sus misiones específicas.

esos en el sistema normativo vigente, etc. Es decir, el circuito de innovación prevé la necesidad de formular especificaciones técnicas, fijar normas, precios, etc., para terminar con el nuevo producto ya incorporado en un proceso de reproducción.

Ahora bien, entendemos que una planificación estatal de CTI autónoma que contribuya al desarrollo económico y social debe concebirse como parte de un proyecto de planificación general teniendo en cuenta el escenario de diferenciación del capital.

4. Conclusiones y perspectivas para futuras investigaciones

Durante la segunda posguerra, la jerga, práctica y organismos públicos de la Planificación del Desarrollo que se extendieron en América latina en general y la Argentina en particular estuvieron profundamente ligados con el contexto (político, económico e) ideológico de la Guerra Fría. En este marco, la noción de planificación se asoció con la capacidad de los Estados de regular, orientar o intervenir sobre la evolución de un sistema capitalista que tendía a ampliar la brecha entre naciones. Comprobamos, sin embargo, que los resultados de los ejercicios de planificación estatal llevados a cabo en nuestro país resultaron extremadamente limitados como proyectos sostenibles de largo plazo. Criticamos el carácter abstracto de los Planes en cuanto a la falta de estrategias que indicaran cómo se alcanzarían las metas allí declaradas o de las reformas institucionales necesarias para alcanzarlas.

Correlativamente, en un escenario mundial en el que se volvía cada vez más evidente el vínculo entre prosperidad económica y capacidad científica y tecnológica, la Argentina fue parte del conjunto de países latinoamericanos que adoptaron durante el período de posguerra secretarías y consejos científicos extrauniversitarios destinados a planificar y potenciar la CyT. Con el fin de la posguerra, el modelo lineal, que ponía el acento en el papel del Estado en la inversión en investigación básica, fue paulatinamente reemplazado por un modelo de investigación cada vez más orientado a las demandas del mercado.

La tesis del proceso de diferenciación del capital nos permite reconstruir dicha historia. En primer lugar, al ubicar al Estado como posible planificador entre planificadores: éste, en todo caso, planifica allí donde ya existen, y cada vez en mayor dimensión, extensos subsistemas de planificación capitalista cuyas fronteras no reconocen límites nacionales. El vínculo entre empresas se consolida cada vez más como una pirámide jerárquica en la cual unas empresas planifican a su favor, a través de contratos de adhesión, la acumulación de otras. El núcleo de dicho

poder estriba en la capacidad de las empresas de capital tecnológico de planificar circuitos de innovación que reconfiguran permanentemente gigantescos subsistemas. Un proyecto actualizado que pretenda erigir un nuevo conjunto de instituciones que apunten a planificar el desarrollo debe tener presente esta tensión entre planificación capitalista y estatal. La proliferación y crecimiento de instituciones estatales no garantiza ganar autonomía y poder de planificación si éstas quedan subsumidas bajo la órbita de la planificación de empresas de capital potenciado.

En este marco, la coherencia del complejo de instituciones de CTI se puede analizar de acuerdo con su capacidad de determinar la orientación de la producción científica, tecnológica y de innovación. La política que prevaleció luego de la crisis del modelo lineal, que apuntó a orientar la ciencia a las demandas del sector productivo a través de líneas de investigación acotadas a campos cada vez más específicos (en muchos casos financiadas por organismos internacionales), debe ser evaluada teniendo en cuenta el carácter ya jerárquicamente planificado de dicho sector. De lo contrario, se corre el riesgo de impulsar medidas que convierten a las instituciones científicas y tecnológicas estatales en administradoras locales de proyectos parciales planificados por empresas tecnológicas que son las que, dada su exclusiva capacidad de articularlos en circuitos de innovación completos, terminan apropiándose de sus beneficios económicos.

En este sentido, la planificación estatal puede pensarse como la capacidad del Estado de disputarles a las empresas de capital potenciado dos papeles: la planificación de subsistemas de acumulación y la de circuitos de innovación. En el primer caso nos referimos a la planificación reproductiva, en la que se puede entender a la capacidad tecnológica como exógena y a la economía como un proceso iterativo que se reproduce sobre las mismas técnicas. En el segundo caso, por lo contrario, hacemos foco en la capacidad de planificar proyectos de transformación de las técnicas productivas y, por tanto, de los propios subsistemas, lo que introduce la idea de planificación de largo plazo.

Una perspectiva prioritaria que entendemos se abre con este trabajo es el ejercicio de concebir la creación de instituciones, junto a la reforma de las existentes, necesarias para llevar a cabo programas de planificación que tiendan, en un proceso de largo plazo, a disputarles a un grupo de empresas el horizonte político y social. Esta actividad incluye el trabajo de idear qué tipo de organización ministerial, de instituciones reguladoras, tecnológicas, universitarias y educativas en general, y qué vínculo entre ellas, podrían favorecer y dar un fuerte impulso a aquel proyecto. Si bien el plan no es realizable tal como se lo planteó en las líneas previas en las condiciones presentes, permitiría detectar accio-

nes que sí lo son, que tendrían un efecto en el corto plazo pero que también tendrían un valor estratégico. De este modelo descriptivo se podrían inferir cuáles pueden ser las medidas parciales que hoy pueden conducir a él, es decir, la estrategia.

Bibliografía

- Albornoz, M. (2001). Política Científica. Carpeta de trabajo, Universidad Virtual de Quilmes.
- Aristimuño F., Corvalan N. y Menchi F. (2014). Circuitos de Innovación: una alternativa teórica al Sistema Nacional de Innovación. *Presentado en VII Congreso de Ingeniería Industrial COINI 2014 UTN FRCH, Facultad Regional Chubut de la Universidad Tecnológica Nacional y la Asociación Argentina de Carreras de Ingeniería Industrial y Afines*, octubre.
- Arza, V., López, A. y Gajst N. (2008). Los Organismos Públicos de Investigación (OPI) en Argentina y su vinculación con otros actores sociales desde una perspectiva histórica. *Documento de Trabajo 36, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT)*.
- Balassa, B. (1990). Indicative planning in developing countries. *Journal of Comparative Economics*, 14(4), 560-574.
- Banco Central de la República Argentina (1946). Memorias del Banco Central. *B.C.R.A. Buenos Aires*.
- Bell, D. (1994). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Bergson, A. (1964). *The economics of Soviet planning*. New Haven: Yale University Press.
- Bisang, R. (1994). Industrialización e incorporación del progreso técnico en la Argentina. Documento de Trabajo 54, CEPAL, Argentina.
- Block, F. (2008). Swimming against the current: The rise of a hidden developmental state in the United States. *Politics & society*, 36(2), 169-206.
- Bush V. ([1945]1999). Ciencia, la frontera sin fin. Un informe al Presidente, julio de 1945. *REDES, Editorial de la UNQ, Buenos Aires, p. 89*.
- Chudnovsky, D. (1999). Políticas de Ciencia y Tecnología y el Sistema Nacional de Innovación en Argentina. *Revista de la CEPAL*, 67:153-171.
- Chudnovsky, D. y López, A. (1996). Política tecnológica en la Argentina: ¿hay algo más que laissez faire?. *Revista Redes 3 (6)*, pp. 33-75. Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- Chudnovsky D., López A. y Pupato G. (2004). Research, development and Innovation Activities in Argentina: Changing roles of the public and private sectors and policy issues. Argentina: CENIT.
- Cimoli, M. y Dosi, G. (1995). Technological paradigms, patterns of learning and development: an introductory roadmap. *Journal of evolutionary economics*, 5(3), 243-268.

- Creese, W. L. (2003). *TVA's public planning: The vision, the reality*. EEUU: Univ. of Tennessee Press.
- de Fanelli, A. M. G. (1993). *La articulación de la Universidad de Buenos Aires con el sector productivo: la experiencia reciente*. CEDES.
- De Mattos, C. A. (2011). De la planificación a la governance: implicancias para la gestión territorial y urbana. *Revista Paranaense de Desenvolvimento-RPD*, (107), 9-23.
- De Solla Price, D (1973). *Hacia una ciencia de la ciencia*. Madrid, España: Ariel.
- Del Bello, J. C. (2014). Argentina: Experiencia de transformación de la institucionalidad pública de apoyo a la innovación y al desarrollo tecnológico. En G. Rivas y S. Rovira (Ed.), *Nuevas instituciones para la innovación Prácticas y experiencias en América Latina* (pp. 35-78). Santiago de Chile: CEPAL.
- Del Bello J. C. y Abeledo C. R. (2007). Reflexiones sobre cuestiones pendientes de la Agenda de Política Pública en Ciencia, Tecnología e Innovación de Argentina. *Ponencia presentada en Primer Congreso Argentino de Estudios Sociales de la Ciencia y la Tecnología*. Universidad Nacional de Quilmes, Bernal: 1-17.
- Di Bello, M. y Versino, M. (2013). El complejo de Ciencia, Tecnología e Innovación en Argentina: instituciones, políticas e instrumentos de financiamiento. En Anais del V Simposio Nacional de Tecnología e Sociedades – V TecSoc-Esocite. BR, Curitiba, Paraná Brasil, 16-18 de octubre.
- Elzinga, A., y Jamison, A. (1996). El cambio de las agendas políticas en ciencia y tecnología. *Zona Abierta*, 75, 76.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton, N.J: Princeton University Press.
- Feld, A. (2011). Las primeras reflexiones sobre la ciencia y la tecnología en la Argentina: 1968-1973. REDES, *Revista de Estudios Sociales de la Ciencia*, 17(32), 185-221.
- Freeman, C. (1987). *Technology policy and economic performance: lessons from Japan*. Londres: Pinter Publisher.
- Freeman, C. (1996). Long wave theory. *ILCWE No. 69*. Cheltenham: Elgar.
- Galbraith, J. K. (1998). *Historia de la economía*. Madrid: Ariel.
- Gereffi, G. (2001). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización. *Problemas del desarrollo*, 32 (125).
- Girbal-Blacha, N. (2010). Organización y Gobernanza de la Ciencia y la Tecnología. En Albornoz, C. y López Cerezo, J. A. (Ed.), *Ciencia, Sociedad y Tecnología en Iberoamérica (197-212)*, Buenos Aires: Eudeba.
- Goldberg, S. (2004). Propuesta metodológica de planificación. *Programa Multisectorial de Preinversión II, Préstamo BID*, 925.
- Henderson, J.; Dicken, P.; Hess, M.; Coe, N. & Yeung, H. W. C. (2002). Global production networks and the analysis of economic development. *Review of international political economy*, 9(3), 436-464.

- Herrera, A. O. (1973). Los determinantes Sociales de la Política Científica en América Latina: política científica explícita y política científica implícita. *Desarrollo económico*, 13 (49), 113-134.
- Hobsbawm, E. (1995). *La historia del Siglo XX*. Barcelona: Ed. Crítica.
- Hurtado, D. (2010). *La Ciencia Argentina: un proyecto inconcluso: 1930-2000*. Buenos Aires: Edhasa.
- Kantis, H., y Yoguel, G. (1990). Reestructuración industrial y eslabonamientos productivos: el rol de las pequeñas y medianas firmas subcontratistas. *Convenio de cooperación técnica CFI-CEPAL*, Serie Documento PRI-DRE, No.21.
- Katz, J. (2000). Cambios estructurales y productividad en la industria latinoamericana, 1970-1996. *Revista CEPAL* 71, CEPAL, Chile.
- Katz, J. (2006). Cambio estructural y capacidad tecnológica local. *Revista CEPAL* N° 89, CEPAL, Chile.
- Keynes, J. M. ([1919]2004). *The economic consequences of the peace*. EEUU: Courier Corporation.
- Keynes, J. M. (1926). El final del laissez-faire. *Ensayos sobre intervención y liberalismo*, Orbis, Barcelona.
- Keynes, J. M. (1930). La gran depresión de 1930. *Ensayos de Persuasión (1988)*, Editorial Crítica, Barcelona, España, 134-156.
- Keynes, J. M. (1933). National self-sufficiency. *Studies: An Irish Quarterly Review*, 177-193.
- Kleps, K. (1966). Economic planning in theory and practice. *Intereconomics*, 1 (10), 18-23.
- Levin, P. (1977). Circuitos de innovación. *Revista Interamericana de Planificación*, XX (44). Disponible en: <http://www.revistaespacios.com/a81v01n01/81010120.html> [27 de Marzo de 2013].
- Levín, P. (1997). *El capital tecnológico*. Argentina: Catálogos.
- Levín, P. (2001). An introduction to the essays on capital subsystems. *Documentos del CEPLAD*, Colección Archivo Abierto.
- Levín, P. (2004). El progreso social desde la perspectiva del "tercer sector": ¿Quién planifica a quién? *Presentado en "Desarrollo con inclusión y equidad. Sus implicancias en el desarrollo desde lo local"*, 28 y 29 de junio de 2004, Ciudad de Córdoba, organizado por SEHAS Servicio habitacional y de acción social.
- Lira, L. (2006). *Revalorización de la planificación del desarrollo*. Santiago de Chile: CEPAL.
- López, A. (2002). Industrialización sustitutiva de importaciones y sistema nacional de innovación: un análisis del caso argentino. *REDES*, 10 (19). pp. 43-85.
- Lundvall, B. ([1993]2009). *Sistemas Nacionales de Innovación*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.

- Mallo, E. (2011). Políticas de ciencia y tecnología en Argentina: la diversificación de problemas globales. *REDES*, 17 (32), pp. 133-160.
- Mannheim, K. (1946). *Libertad y planificación social*. México: FCE.
- Marshall, A. ([1890]1948). *Principios de Economía. Un tratado de introducción*. España: M. Aguilar.
- Marx, K. ([1867]1973). *El Capital. Crítica de la Economía Política (Tomo I)*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Máttar, J., y Perrotti, D. E. (2014). *Planificación, prospectiva y gestión pública: reflexiones para la agenda de desarrollo (Introducción)*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Mill, J.S. ([1848]1951). *Principios de economía política: con algunas de sus aplicaciones a la filosofía social*. México: FCE.
- Ministerio de Ciencia Tecnología e Innovación Productiva (2014). *Informe de Gestión*. Disponible en <<http://www.mincyt.gov.ar/informe-gestion-2014>> (Consultado 12/6/2015).
- Moldovan, P.; Gordon, A. y E. Di Marzo (2011). Estructura científica y perfil tecnoproductivo de la Argentina. En Porta, F. y Lugones, G. (Ed.), *Investigación científica e innovación tecnológica en Argentina. Impacto de los fondos de promoción*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- Myrdal, G (1978). La transferencia de tecnología a los países en desarrollo. *Ciencia y Desarrollo*, vol. 4, núm. 22, pp. 84-90.
- Nelson, R. (1993). *National innovations systems. A comparative analysis*. Nueva York and Londres, Oxford University Press.
- OCDE (1981). *Science and Technology Policy for the 1980s*. París: OECD.
- OCDE (1992). *Science and Technology Policy Outlook*. París: OECD.
- Oteiza, E. (1992). *La Política de Investigación Científica y Tecnológica en Argentina. Historia y perspectivas*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Rapoport, M. (2000). *Historia económica, social y política de Argentina*. Buenos Aires: Ediciones Macchi.
- Ricardo, D. ([1817]2009). *Principios de Economía Política y Tributación*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Rikap, C. (2015). Contribución a la Economía Política de la Universidad en el contexto de la diferenciación intrínseca del capital. La Facultad de Farmacia y Bioquímica de la Universidad de Buenos Aires como observatorio privilegiado. (Tesis doctoral inédita). Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Buenos Aires.
- Salomon, J. (1973). *Science and Politics*. Cambridge: The MIT Press.
- Smith, A. ([1776]1958). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Smith, P. H. (1996). *Talons of the eagle: Dynamics of US-Latin American relations*. New York: Oxford University Press.

-
- Stokes, D. E. (1997). *Pasteur's quadrant: basic science and technological innovation*. Washington: The Brooking Institution.
- Sturgeon, T. (1998). Network-led development and the rise of turn-key production networks: technological change and the outsourcing of electronics manufacturing. *Global Production and Local Jobs, International Institute for Labour Studies, Geneva*.
- Sztulwark, S. (2005). *El estructuralismo latinoamericano: fundamentos y transformaciones del pensamiento económico de la periferia*. Prometeo libros.
- Versino, M. S. (2007). Los discursos sobre la(s) política(s) científica y tecnológica en la Argentina democrática: o acerca del difícil arte de innovar en el "campo" de las políticas para la innovación. En Camou, A., Tortti, C. y Viguera, A (Coords.), *La Argentina democrática: los años y los libros*. Buenos Aires: Prometeo.
- Versino, M.; Guido L. y Di Bello, M. (2012). *Universidades y sociedades: aproximaciones al análisis de la vinculación de la universidad con los sectores productivos*. Buenos Aires: IEC-CONADU.
- Yoguel, G.; Lugones M., y Sztulwark, S. (2007). *La política científica y tecnológica argentina en las últimas décadas: algunas consideraciones desde la perspectiva del desarrollo de los procesos de aprendizaje*. Santiago de Chile: CEPAL.



NATALIA ARUGUETE

El poder de la agenda: política, medios y público

Buenos Aires, Biblos, 2da. ed. 2016

El poder de los medios de comunicación y su relación con los procesos políticos y sociales forma parte de los enunciados generales con los cuales se abren la mayoría de los encuentros académicos y debates actuales. No obstante ello, hay pocos trabajos que profundicen en las complejidades de la relación entre medios de comunicación, política y público/s; más aún si nos limitamos a la producción actual en la Argentina.

Natalia Aruguete es investigadora del Conicet con sede en la Universidad de Quilmes donde se dedica desde hace años al estudio de los medios de comunicación; además es periodista de *Página/12*. Este doble carácter le da al trabajo una perspectiva novedosa que recoge críticamente los legados conceptuales y construye nuevas herramientas de análisis, a la vez que demuestra un profundo conocimiento del contenido, la dinámica y el funcionamiento de los medios de comunicación.

“El poder de la agenda...” es una excelente puerta de entrada a los temas vinculados con los medios como actores que intervienen en planos diversos de la realidad: el comunicacional propiamente, el político, el económico, el social, el cultural, influyendo en la modalidad en que cada uno de esos planos se modifica.

El libro de Natalia Aruguete está abocado al estudio de las agendas mediática, pública y política y tiene la virtud de tratar temas complejos

y específicos, del mundo de la comunicación y del conocimiento científico de la problemática, bajo la forma de un relato accesible y claro para interesados -aunque sea ocasionalmente- en el problema. A su vez, el texto tiene todos los ingredientes para convertirse en un clásico en la temática: una prolija revisión bibliográfica de los textos con los que se inicia el tratamiento de la relación medios – público desde los años sesenta a la actualidad; un diálogo crítico con las teorías sobre las que se basa la “agenda de atributos” (*agenda setting*); un seguimiento de las transformaciones conceptuales; la definición de un planteo teórico y epistemológico propio a partir de la óptima utilización de la teoría existente y una pregunta acerca de cuáles son las implicancias de esta agenda sobre los procesos sociales y políticos (la “realidad”, entendida también como una construcción cambiante producto de esa vinculación).

La importancia de analizar la evolución de la relación entre medios de comunicación y público refiere a la persistente intriga acerca de en qué medida los medios modelan, influyen o imponen las interpretaciones y los temas de actualidad al público. Esto lleva a plantear la tarea de los medios en un doble nivel: el primario (asociado con una descripción de hechos, lo que ocurre) y el secundario que plantea qué se debe pensar a partir de esos hechos. Esta cuestión es de importancia vital para entender lo que a cada medio o conjunto de medios le/s interesa que se piense sobre aquello que se observa.

En este punto, surge la importancia de entender la agenda mediática como el producto construido a partir de distintos actores en constante movimiento: los medios, la política, los demás medios y el público; entre otros.

El tipo de relación que se establece también es específico. La autora remarca el carácter consciente, racional, orientado a fines que tiene el mundo de lo político respecto de los medios; así como el carácter inconsciente que tendría esa relación con respecto del público o los públicos, en virtud de que interfieren infinidad de otros factores.

El trabajo tiene un capítulo final donde indaga el papel que cumplen los avances tecnológicos en la comunicación, abriéndose dos líneas de trabajo: aquellos que abonan la hipótesis de que la aparición de infinidad de medios digitales permiten una mayor diversificación de la agenda y aquellos que afirman que las nuevas plataformas actúan como satélites de los grandes conglomerados informativos y comunicacionales.

La tesis de la autora es que existen vasos comunicantes entre la agenda mediática y la pública en constante diálogo; lo que los constitu-



ye como objetos difícilmente abarcables por una teoría de construcción de agenda. De esta manera se rechaza la relación causal y se invita a un vasto espacio de reflexión.

Marisa Duarte
Directora de *Realidad Económica*



Instituto
Argentino para
el Desarrollo
Económico

actividades a realizar

16 DE AGOSTO DE 2016

Presentación Realidad Económica 300

Apertura **Juan Carlos Junio**, Director del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini
Panel Autores **Enrique Arceo**, **Oscar Ugarteche**, **Diego Koslowski**, **Roberto Domecq**, **Karina Forcinito**, **Alfredo García** y **Carlos León**
Saludo de **Juan Carlos Amigo**, Director de Realidad Económica y **Marisa Duarte**, presidenta del LADE

Sala Solidaridad del Centro Cultural de la Cooperación. Ciudad de Buenos Aires

actividades realizadas

12 DE ENERO DE 2016

Encuentro - Debate

De dónde venimos y hacia dónde vamos. Diálogos sobre nuestra Argentina económica, política y social

Alejandro Rofman, economista, presidente Honorario del LADE.
Aristides Corti, abogado, esp. en Derecho financiero y tributario del Instituto Arturo E. Sampay.
Eduardo Fernández, presidente de la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios APYME.

Organizó: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico. Realidad Económica

28 DE MARZO DE 2016

Debate en el LADE

No al sometimiento a los Fondos Buitre

Comentó: **Horacio Rovelli**, economista, docente en FCE-UBA. Integrante del LADE
Organizó: Encuentro de coincidencias programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles.

30 DE MARZO DE 2016

Reunión-Taller Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"

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

Organizó: Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. Horacio Giberti, FFyLetras - UBA, Centro Cultural de la Cooperación e IADE R.E.

20 DE ABRIL DE 2016

Encuentro de coincidencias programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles

La Constitución Nacional a través de la historia

Expuso: **Jorge Cholvis**, doctor en Derecho Constitucional, presidente del Instituto Arturo E. Sampay, docente UN J.C.Paz.
Presentó: **Marisa Duarte**, presidenta del LADE, docente FSC-UBA

11 DE MAYO DE 2016

*Encuentro de coincidencias programáticas Otra economía y otra sociedad son posibles**Charla - Debate***La situación del empleo en la argentina.**Expusieron: **Hernán Letcher**, director del Centro de Economía Política Argentina CEPA.**Juan M. Graña**, investigador del Conicet, miembro del Centro de Estudios de Población, Empleo y Desarrollo CEPED-FCE-UBA., **Germán Saller**, investigador del Centro de Investigación en Economía Política y Comunicación

CIEPYC-FPCS -UNLP.

Coordinó: **Sergio Carpenter**, economista, secretario del IADE.

20 DE MAYO 2016

*Presentación Realidad Económica 297***Concentrados y extranjeros: la cúpula empresaria argentina en los últimos 25 años**El retiro de los capitanes: efectos de la convertibilidad sobre los grupos económicos nacionales. Autores: *Marisa Duarte y Claudio La Rocca*La cúpula empresaria durante los gobiernos kirchneristas. Autores: *Alejandro Gaggero y Martín Schorr*Comentaron: **Ana Castellani, Fernando Porta y Enrique Arceo**

Organizó: IDAES-Universidad Nacional de San Martín UNSAM (sede CABA) e IADE-R.E.

12 DE JULIO 2016

*Debate***La reforma previsional del macrismo ¿reparación histórica o retorno a los '90?**Panelistas: **Laura Golbert**, socióloga, investigadora del CEDES.**Juan Ignacio Balasini**, economista del Instituto de Trabajo y Economía Fundación Germán Abdala.**Nicolás Dvoskin**, economista, CEIL- CONICET, miembro de la SEC, integrante del IADE.Coordinó: **Sergio Carpenter**, economista, secretario del IADE.

Organizó IADE - R.E.

10 DE AGOSTO DE 2016

*6ta. Jornada Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti"***"Perspectivas de la Agricultura Familiar en la actual coyuntura económica"***1ra Mesa:***Regiones extra pampeanas.****Deolinda Carrizo, Jorge Nancuccheo, Miguel Ángel González, Alexis Rodríguez, Benigno López**Coordinó **Mabel Manzanal**, investigadora CONICET-UBA, directora del PERT-IIGeo, FFyL- UBA.*2da. Mesa***Región pampeana.****Nazario Ramos, Pedro Peretti, Oscar Solís, Omar Príncipe**Coordinó. **Raúl Fiorentino**, Ing. Agrónomo, doctor en Economía Agraria, consultor en Planificación del Desarrollo Agropecuario.

Organizó: Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. H. Giberti, FFyL-UBA, CCC, IADE.