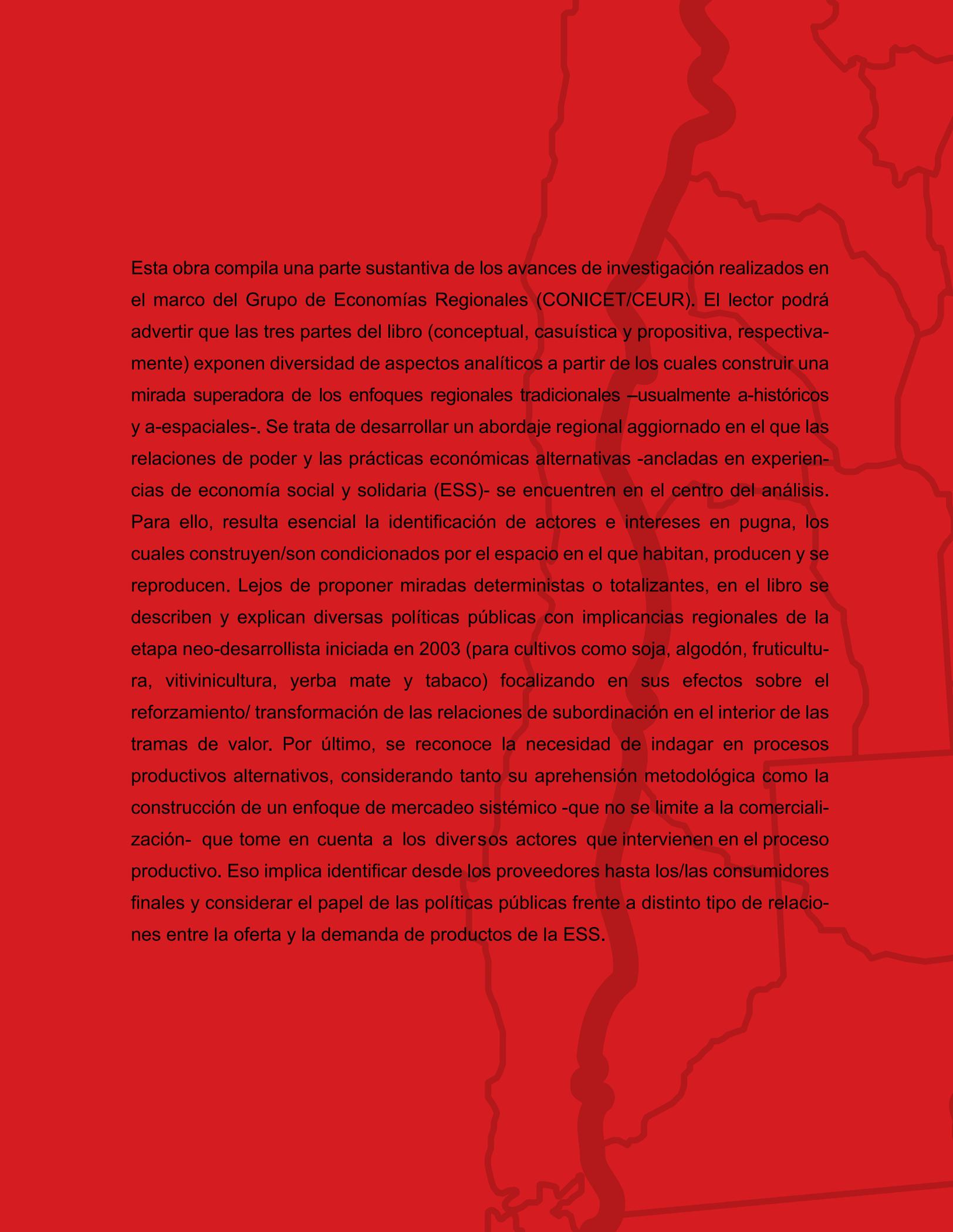


**ECONOMÍA SOLIDARIA Y
CUESTIÓN REGIONAL
EN LA ARGENTINA DE
PRINCIPIOS DEL SIGLO XXI.**

Entre procesos de subordinación y
prácticas alternativas

Alejandro Rofman y Ariel García
Compiladores

The background of the page is a map of Argentina, rendered in a light grey color. A semi-transparent red overlay covers the entire page, including the map. The text is centered on the page.

Esta obra compila una parte sustantiva de los avances de investigación realizados en el marco del Grupo de Economías Regionales (CONICET/CEUR). El lector podrá advertir que las tres partes del libro (conceptual, casuística y propositiva, respectivamente) exponen diversidad de aspectos analíticos a partir de los cuales construir una mirada superadora de los enfoques regionales tradicionales –usualmente a-históricos y a-espaciales-. Se trata de desarrollar un abordaje regional aggiornato en el que las relaciones de poder y las prácticas económicas alternativas -ancladas en experiencias de economía social y solidaria (ESS)- se encuentren en el centro del análisis. Para ello, resulta esencial la identificación de actores e intereses en pugna, los cuales construyen/son condicionados por el espacio en el que habitan, producen y se reproducen. Lejos de proponer miradas deterministas o totalizantes, en el libro se describen y explican diversas políticas públicas con implicancias regionales de la etapa neo-desarrollista iniciada en 2003 (para cultivos como soja, algodón, fruticultura, vitivinicultura, yerba mate y tabaco) focalizando en sus efectos sobre el reforzamiento/ transformación de las relaciones de subordinación en el interior de las tramas de valor. Por último, se reconoce la necesidad de indagar en procesos productivos alternativos, considerando tanto su aprehensión metodológica como la construcción de un enfoque de mercadeo sistémico -que no se limite a la comercialización- que tome en cuenta a los diversos actores que intervienen en el proceso productivo. Eso implica identificar desde los proveedores hasta los/las consumidores finales y considerar el papel de las políticas públicas frente a distinto tipo de relaciones entre la oferta y la demanda de productos de la ESS.

Rofman, Alejandro Boris

Economía solidaria y cuestión regional en Argentina de principios de siglo XXI. : entre procesos de subordinación y prácticas alternativas . - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos Aires : Rofman, 2014.

E-Book.

ISBN 978-987-45304-0-0

1. Economía. 2. Economía Regional. I. Título
CDD 338.9

Fecha de catalogación: 12/12/2013

Arte de tapa

ARQ. **Julieta Rosa**

Diseño de interiores y diagramación

ED. **Guillermo Alegre** para [un autóctono ediciones](#)

Está prohibida la reproducción total o parcial de este libro, su tratamiento informático, la transmisión de cualquier forma o de cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, registro u otros métodos, sin el permiso previo de los compiladores.

ÍNDICE

Prólogo	5
<i>DR. ALEJANDRO ROFMAN</i>	
Parte 1 - Re-explorando la cuestión regional	8
Capítulo 1. Poder y Espacio. Una propuesta de abordaje regional	9
<i>ARIEL GARCÍA - ALEJANDRO ROFMAN</i>	
Capítulo 2. La cuestión regional en la Argentina reciente (1995-2007)	35
<i>ALEJANDRO B. ROFMAN - INÉS LILIANA GARCÍA</i>	
Parte 2- Economías regionales, dinámicas económicas y políticas públicas.....	100
Capítulo 3. Consolidación de un modelo productivo hegemónico, en las economías regionales de la pos-convertibilidad. Un análisis de los complejos de la vid y la yerba mate	101
<i>REGINA VIDOSA</i>	
Capítulo 4. Políticas públicas y Agroindustrias ¿para qué desarrollo regional? Las experiencias del Fondo Especial del Tabaco (FET) y el Programa Vitivinícola (PROVIAR) en la Argentina de la post- convertibilidad	120
<i>ARIEL GARCÍA</i>	
Capítulo 5. Impacto económico de la sojización en la provincia de Chaco	155
<i>AGUSTÍN MARIO</i>	
Capítulo 6. La fruticultura del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Un complejo agroalimentario en reestructuración: concentración económica, mediación estatal y estrategias de agentes subalternos.....	171
<i>GRACIELA LANDRISCINI</i>	
Parte 3 - Hacia la construcción de abordajes alternativos	200
Capítulo 7. "En construcción": La formación en investigación en Economía Solidaria. Avances, desafíos y propuestas	201
<i>PAULA C. ROSA</i>	
Capítulo 8. Economía Social y Solidaria: mercados y valor agregado en actividades rurales y urbanas.....	214
<i>MERCEDES CARACCILO</i>	

PROLOGO

Esta edición de un libro en formato digital tiene como principal objetivo dar cuenta de las últimas investigaciones y estudios efectuados por el equipo de Economías Regionales del Centro de Estudios Urbanos y Regionales, unidad ejecutora del CONICET, en el transcurso de los últimos tres años. Los trabajos aquí incluidos fueron realizados por integrantes del equipo referido que funciona en el seno del CEUR7CONICET desde hace ya ocho años, con la coordinación del investigador del CONICET que suscribe este prólogo. La concreción de los capítulos fue posible gracias al subsidio PICT 1928/08 de la Agencia Nacional de Promoción Científica y Técnica del Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva para el lapso 2010-2013. El Proyecto aludido lleva la denominación: "Subordinación estructural de los procesos productivos en la periferia regional argentina. Hacia nuevas políticas públicas" Merced al monto recibido se ha logrado financiar parcialmente las erogaciones necesarias para la efectivización de los viajes de estudios, las entrevistas requeridas para recoger toda la información necesaria y los gastos operativos para el procesamiento de los datos recolectados. Los trabajos fueron preparados en base a los estudios practicados en el marco del proyecto citado, siendo sus autores, en su mayoría, integrantes del equipo del CEUR/CONICET. Se solicitaron, además, aportes a dos estudiosas de la cuestión regional argentina -Mercedes Basco y Graciela Landriscini-, que aportaron colaboraciones a la preparación de este libro en el marco de su participación en el PICT 1928/08. Cada uno de los autores de las contribuciones incluidas figuran en el encabezado de los respectivos trabajos.

El objetivo central de este libro consiste en dar cuenta, en primer lugar, de las bases fundamentales de funcionamiento del sistema regional argentino y la dinámica de acumulación predominante en algunas de las regiones más relevantes del país, a partir del análisis del comportamiento de los agentes sociales más destacados que intervienen en la definición de tal dinámica. En segundo término, a la luz de los perfiles más destacados de los fenómenos económicos, sociales y ambientales que se explicitan en los correspondientes estudios, se cierra el texto con aportes referidos a la definición de posibles políticas públicas que puedan modificar la realidad regional a partir de enfoques alternativos a los que han guiado el proceso

de acumulación espacial en la Argentina contemporánea. La explicitación de un paradigma de desarrollo integral alternativo al que no ha podido satisfacer objetivos de crecimiento autosostenido con plena inclusión social constituye nuestra principal apoyatura a la discusión abierta sobre el perfil de sociedad a la que aspiramos. En otras palabras, postulamos un modo alternativo de gestionar el proceso de desarrollo regional en tanto el que hasta ahora está vigente, pese a todos los avances indudables ocurridos en los años recientes, todavía resulta insuficiente para satisfacer a plenitud las necesidades básicas de la población de más bajos ingresos en las distintas regiones de la Argentina.

En la búsqueda de opciones superadoras, entonces, el texto se estructura en forma de pasos sucesivos para presentar sus aportaciones.

En primer lugar, se expone un marco teórico desde el cual observar nuestra realidad regional con visión crítica destacando la existencia de fuertes desigualdades estructurales de poder y de riqueza observables en el sistema socio-productivo actual, herencia de un proceso histórico que requiere de urgentes modificaciones para cumplimentar el objetivo arriba formulado. A partir de este marco conceptual se avanza en la descripción detallada de la configuración regional argentina, en sus aspectos más salientes, dando cuenta de los impactos que los dos modelos de acumulación vigentes antes y después del derrumbe de la Convertibilidad produjeron en la realidad regional nacional.

Luego de esta doble presentación se incorporan al texto investigaciones efectuadas en torno a la dinámica de acumulación de procesos productivos claves en diferentes regiones del país para dar cuenta de los fenómenos de tipo estructural que conducen a una desigual distribución equitativa de los frutos del crecimiento económico entre los agentes sociales de cada espacio analizado. Así, será factible advertir cómo procesos de subordinación productiva y de concentración económica, con su presencia, impiden avanzar adecuadamente en soluciones de carácter equitativo que impulsen la igualdad social de los habitantes.

Finalmente, en dos contribuciones de cierre se avanza en la definición de una estrategia sustitutiva de la dinámica de acumulación vigente, capaz, a nuestro entender, de dar respuesta positivas en términos de los objetivos iniciales del proyecto de investigación.

El libro, en su conjunto, no es el único material académico que forma parte de los resultados de esta investigación. En el transcurso de su realización, el estudio integral permitió a sus integrantes redactar documentos de trabajo y artículos científicos para revistas especializadas que constituyen aportes

valiosos para conformar un cuerpo de ideas amplio. Entendemos que esta síntesis final constituye un ilustrativo material de consulta que permite apreciar el método de trabajo utilizado en la concreción del proyecto trianual así como ofrece una primera aproximación a los lineamientos básicos de una visión diferente del modo de gestionar el sistema económico-social. Ello habrá de permitir que avancemos en la dirección de un modelo de desarrollo regional sustentable, solidario y con creciente igualdad en la distribución de los frutos del quehacer colectivo.

La publicación de este libro tiene, finalmente, como objetivo adicional, aportar al debate sobre la Argentina crecientemente igualitaria desde el punto de vista social y regional que anhelamos se vaya concretando a partir de herramientas analíticas actualizadas. Este escenario a futuro es lo que nos mueve a presentar, con esta publicación la producción académica que puede sustentar un enriquecedor debate. Es a ello a lo que aspiramos quienes venimos trabajando en esta temática desde tiempo atrás. Desde ya nos comprometemos firmemente a seguir aportando estudios en profundidad sobre la estructura regional del país.

Dr. Alejandro Rofman
Coordinador del Área de
Economía Regional

CEUR/CONICET

Parte 1 - Re-explorando la cuestión regional

CAPÍTULO 1. PODER Y ESPACIO. UNA PROPUESTA DE ABORDAJE REGIONAL¹

Ariel García
Alejandro Rofman

INTRODUCCIÓN

En este trabajo buscamos aportar un conjunto sistematizado de reflexiones conceptuales que, a partir de la crítica al pensamiento dominante y a los renovados intentos por reincidir en caminos ya conocidos -incluso padecidos-, permita desarrollar un marco teórico-interpretativo relativo a las nociones de poder y espacio en la construcción social de la región, con especial relación al caso argentino. Desde la visión que aquí propugnamos, en los diagnósticos y propuestas de pretendida adscripción regional, la región suele tratarse como una construcción a-histórica, lineal e incluso isomorfa. Esta mirada acrítica resulta contradictoria si la finalidad efectiva consiste en reducir las brechas sociales, tanto entre las regiones como al interior de las mismas, a partir del diseño y ejecución de políticas públicas tendientes a una redistribución progresiva del ingreso y la riqueza.

Para trascender este legado, consideramos que la región debe ser entendida más allá de un simple *contenedor* delimitado a partir de la agregación de jurisdicciones para la planificación. Por lo antedicho, desde una perspectiva que privilegia el análisis crítico, la región puede entenderse como una construcción social, formada por y a partir de relaciones de poder, en donde el accionar de los diversos actores se encuentra condicionado por la localización, la distancia, los movimientos y la identidad regional, intentando definir en ese marco la orientación que han de tener las

¹ Este trabajo se inscribe en el proyecto PICT 1928/2008 -dirigido por el Dr. Alejandro Rofman-, cuya producción sustantiva se presenta en este libro. Asimismo, la indagación también forma parte del PICT 535/2011 que dirige el Dr. Ariel García. El capítulo es una versión revisada, ampliada y discutida de un artículo presentado en 2013 en el número 175 de *Problemas del desarrollo. Revista Latinoamericana de Economía*, UNAM, México.

actividades productivas, sociales y políticas. Desde esta visión, el espacio deja de ser solo el resultado del accionar social y pasa a ser parte de la explicación (Massey, 2012: 96). Entonces, la delimitación de una región dista de ser algo natural. Es producto de una decisión consciente o inconsciente, nunca casual ni accidental. De este modo, la delimitación de una región es histórica. Su contenido es ideológico, remite a un proyecto político y a un modelo económico, a una perspectiva cultural que se impone a otras posibles y en la que la región incide procesando las intervenciones de los diversos actores.

En esta dirección, el objetivo de este capítulo consiste en: a) analizar la noción de poder y sus relaciones con la noción de espacio; y b) delinear un marco teórico-interpretativo que aborde el accionar de los sujetos sociales en las regiones, considerando el régimen de acumulación² dominante en un sistema nacional determinado.

Hacia mediados de siglo XX, el abordaje de la problemática regional en Argentina solía fundarse en torno al recuento cuantitativo y descriptivo de fenómenos políticos, económicos y sociales. El interés era aparentemente enciclopédico e inocuo (ver Albet I Mas, 1993). Expresamos “aparentemente” porque entendemos que la cosificación del concepto de región como construcción social resultaba funcional a un *status quo*. En efecto, desde este posicionamiento se evitaba una problematización sobre una cuestión fundamental: diseñar un marco interpretativo que contuviese el compromiso de la toma de decisiones sobre los cursos de acción que se deberían seguir para alcanzar niveles de transformación económico-sociales significativos, toma de decisiones que debía trascender la mera condena a las desigualdades sociales.

De tal modo, uno de los principales problemas a la hora de delimitar la región se naturalizaba, puesto que no aparecía evidenciada la metodología bajo la cual se definían ciertos elementos por sobre otros. Tampoco se explicitaban los preceptos ideológicos que primaban para efectuar tal demarcación en lugar de otras posibles. La injustificada carencia argumentativa -oculta bajo el velo de lo naturalizado- de la delimitación podría dar muestra de la concepción ideológica que se encontraba detrás de la misma.

La construcción de un diagnóstico regional en una enumeración supuestamente a-valorativa de la realidad que lo nutría resultaba útil

² De acuerdo a Neffa (2008: 236; citado en Nogueira, 2010: 3) un régimen de acumulación consiste en un “esquema o modelo de crecimiento de una economía nacional en una época dada y asigna importancia por igual a las condiciones de producción, rentabilidad, salarios y condiciones de venta de las mercancías”.

para reproducir la labor de las burocracias. Sin embargo, se presentaba insuficiente para avanzar en un proceso de planificación consistente, pues desestimaba los elementos -a nuestro juicio necesarios- a través de los cuales identificar y analizar a los sujetos económicos, políticos y sociales responsables, en cada ámbito espacial, de la toma de decisiones en el marco de un régimen de acumulación determinado y de las relaciones sociales que los vinculaban. A partir de las limitadas informaciones que proporcionaba el método de análisis "a-valorativo" que cuestionamos, resultaba improbable reconocer el proceso de acumulación del capital, las formas en cómo se gestionaban el conjunto de las unidades productivas instaladas en cada región y el proceso de captación y distribución del excedente económico entre los sujetos sociales protagónicos de las actividades productivas. De tal modo, la "región" se representaba como el actor que generaba tal o cual producto o proceso y sus características. Los sujetos sociales no aparecían nítidamente en las definiciones, puesto que lo relevante eran los valores agregados, no quienes y en qué condiciones los producían. En suma, se ocultaba la cuestión del poder, sus nombres propios, sus mecanismos de reproducción, construcción, distribución y circulación.

Considerando las críticas hasta aquí formuladas, entendemos que resulta relevante propender al reconocimiento estructural de la problemática regional donde sea conducente la discusión política desnudando a la supuesta asepsia técnica. Allí un debate en torno a las nociones de poder y sus relaciones con la noción de espacio se hace no solo posible, sino también necesaria.

El trabajo se estructura en cinco apartados. En el primero se desarrolla un estado de la cuestión referido a las nociones de poder y espacio. En el segundo apartado se analiza la relación entre poder y discurso. En el tercero, se problematiza en torno a las imbricaciones entre poder y espacio, para lo cual se abordan las implicancias que sobre el espacio detentan los actos y las relaciones de poder a partir de dimensiones que denominamos *dominio económico*, *dominio político* y *dominio social*. En el cuarto apartado se delinea una propuesta de abordaje alternativo. Por último, exponemos algunas reflexiones finales a modo de desafíos.

1. PODER Y ESPACIO

En este apartado se desarrollan las dimensiones teóricas desde las que se propone un abordaje centrado en las nociones de espacio y de poder. Específicamente, se presentan aportes conceptuales que desde la economía política, la sociología y la geografía han indagado respecto del poder: a) significados; b) espacialidades; y c) geometrías.

El análisis de la espacialidad del poder ha preocupado a geógrafos críticos/ radicales y a economistas-políticos interesados por superar abordajes cuantitativos de adscripción neoclásica que han ignorado -o subsumido- la dimensión espacial de los procesos productivos y/o la han considerado como sinónimo de un fenómeno marcado sólo por la ubicación física de las personas y los recursos materiales (ver planteos de Isard, Christaller, Lösch, Von Thünen y otros, en Casas González, 1968). La temática fue también desarrollada por autores que centraron su preocupación en las relaciones sociales (Weber, Foucault, Deleuze, Arendt, Poulantzas, Castoriadis, Holloway, etc.).

El *espacio* como categoría analítica ha sufrido cambios a través del *tiempo*. *Aquí discutimos que el espacio esté destinado a ser reconocido solo como una dimensión de lo social*. Actualmente resulta extendida la idea de que este es una construcción social. Sin embargo, bajo esa afirmación tan solo la mitad del argumento ha sido desarrollado. Se suele decir que lo espacial es una construcción social, aunque se desestima que los procesos sociales se producen (condicionan, legitiman y un extenso etc.) en el espacio. Si el espacio fuera solo un resultado, las distribuciones geográficas serían meros resultados de los procesos sociales. Una de las consecuencias más significativas de este desconocimiento radica en que usualmente los estudios sociales tienden a profundizar en las dimensiones temporales, aunque de su análisis se desprende que el "mundo pareciera caber en la cabeza de un alfiler" (Massey, 2012: 100). De tal modo, aspectos centrales como la localización, la distancia, los movimientos, las distribuciones, suelen ser relegados como acontecimientos con potencia explicativa.

Desde la perspectiva dialéctica que aquí suscribimos, las distribuciones espaciales y las diferenciaciones geográficas pueden ser el resultado de los procesos sociales, aunque también condicionan el funcionamiento de tales procesos (también de los hechos naturales, aun considerando la frontera espacial y temporalmente difusa de nuestra percepción sobre lo social y lo natural). Entonces, lo espacial es más que un resultado, es parte de la explicación. Pero no es la forma espacial, la distancia y/o el movimiento la que de por sí solos tienen efectos, sino la forma espacial que adoptan los procesos sociales particulares y específicos en cada lugar y las relaciones sociales que en él se desarrollan. En suma, una definición completa de "lo espacial" debería incluir un registro de procesos sociales, la distancia -así como su impronta y connotación en cada tiempo y sociedad-, los movimientos, las diferenciaciones entre lugares, sus simbolismos e identidades (Massey, 2012: 103). A nuestro juicio, estos aspectos resultan centrales a la hora de comprender las construcciones, los funcionamientos,

la reproducción y transformación de las sociedades en sus partes o en su totalidad.

El abordaje actual sobre la espacialidad del poder se ha nutrido de aportes decimonónicos anarquistas, tales como los de Reclús y Kropotkin.³ Desde al menos mediados del decenio de 1970, estos autores fueron rescatados por estudios franceses. Por un lado, Claval (1978: 23 y ss.) ha indagado el poder en el espacio. Considera que esta dimensión fue relegada de los análisis económicos referidos a fenómenos de dominación y destaca la escasez de reflexiones sobre su naturaleza y expresiones. Por poder entiende tanto a la capacidad de actuar como a la de lograr que otro actúe. En esta última acepción, el poder se manifestaría en las relaciones, mediante asimetrías. Para el autor, la dificultad de abordar fenómenos de poder radicaría en su multiplicidad de formas: para llegar a idénticos resultados, las sociedades reproducen tipos diversos de relación, lo cual explicaría las variadas dimensiones y complejidades de la organización espacial. En tal sentido, Claval (1988) emplea la distinción weberiana entre poder coercitivo -surgido del uso de la fuerza- y legítimo -emanado de la delegación de atribuciones sociales al estado- para identificar sus implicancias en el espacio (ibídem: 53) y destacar la relevancia de éste en el mantenimiento de estructuras jerárquicas.

Como reflejo de las preocupaciones propias a las perspectivas francófonas, la vertiente de geografía crítica de la Universidad de Barcelona ha precisado su propia definición, enraizada en la economía política. Uno de sus principales exponentes, Sánchez (1979), entiende por poder a la capacidad de apropiación y/o gestión -lo que denomina doble faceta no excluyente- del excedente por parte de un grupo restringido de la comunidad.

Desde escuelas anglófonas también se realizaron aportes sobre la espacialidad del poder. Por un lado, en Inglaterra la antes citada Massey (1994: 64) ha desarrollado la tesis de la geometría del poder. Con esta definición, la autora enfatiza en la diferencial capacidad de las personas y grupos para controlar aspectos de su existencia (la calidad de vida, la movilidad y hasta las razones de sus migraciones). Estas situaciones generan múltiples espacios posibles, resultantes de relaciones asimétricas, de geometrías de poder temporalmente variables. Por otro lado, en Estados

3 Las circunstancias que ambos autores presenciaron respecto a la consolidación del capitalismo fueron propicias para indagar las diferencias sociales en diversos procesos productivos. Reclús (1986) indaga relaciones de poder a escala local, considerando la complejidad de las organizaciones administrativas que coartan la expresión y la realización de derechos civiles. Para Kropotkin (1996) la sustancia de la historia se halla en la tensión entre cooperación y competencia. La identificación de los intereses individuales con los colectivos fomentaría relaciones cooperativas, estimulando la libertad e inhibiendo las jerarquías.

Unidos, Soja (1989: 120) parte de una relectura de Foucault y realiza una interpretación materialista del espacio. Entiende que éste es un producto social y se halla tanto en formas materiales como en un conjunto de vinculaciones temporales entre individuos y grupos en la medida en que en el espacio se juegan relaciones de poder. Estas son analizadas también por Pred (1984: 281) en su preocupación sobre la estructuración del espacio -para ello rescata los aportes de Guiddens al respecto-. De acuerdo con este geógrafo norteamericano, la estructura social se compone de relaciones de poder construidas histórica y geográficamente en un sistema social específico. En estas relaciones se incluye el control sobre recursos materiales y simbólicos. En el mismo sistema, las normas y las relaciones de poder condicionan las prácticas sociales a la vez que también surgen de ellas. En la medida en que las relaciones de poder pueden diferir en su extensión geográfica, los procesos de estructuración suelen ocurrir en distintos niveles espaciales, siendo influidos por prácticas efectuadas por organizaciones y/o individuos (Pred, 1984: 282).

En América Latina, Lopes de Souza (1995: 78-79 y 96) también se ha preocupado por indagar la temporalidad de los espacios. Reivindica a los mismos en tanto instrumento de manutención, conquista y ejercicio de poder. Para definir éste se apoya en Arendt y entiende que lejos de pertenecer al individuo, el poder es una potestad colectiva de actuar de común acuerdo y existe en cuanto el grupo sea cohesionado. Según él, el espacio consiste en un ámbito centralmente definido y delimitado por y a partir de relaciones de poder, resultado del trabajo pasado y presente. Una vez conceptualizado, se interesa por indagar quién y cómo domina o influye al/en el espacio.

Ha resultado infructuosa la búsqueda de indagaciones recientes sobre la espacialidad del poder, tanto en los términos aquí planteados como para las experiencias de modelos productivos (extra-pampeanos) hegemónicos⁴ y alternativos. Usualmente, los trabajos pioneros estudian ámbitos urbanos locales (Soja, 1989; Massey, 1994 y Lopes de Souza, 1995, etc.) y/o introducen al espacio como una "herramienta" del capitalismo (p.e. Harvey, 2004) aunque a excepción de este último suelen prescindir de una aproximación desde diversas escalas y/o desestimar las implicancias del poder en la producción del espacio (Lefebvre, 1974). Incluso, cabe notar que algunos autores preocupados por el poder, incluso desatienden la imbricación con el espacio (ver, por ejemplo, Galbraith, 1985). De esto nos ocupamos más adelante, luego de echar luz sobre el carácter instituyente del discurso.

4 Se emplea el término hegemonía recurriendo a su etimología griega *eghesthai*, que significa conducir, ser guía, jefe y al verbo *eghemoneno*, que alude a guiar, preceder, conducir (GRUPPI, 1978).

2. PODER COMO DISCURSO/EL PODER DEL DISCURSO

Una forma relativamente extendida de indagar la noción de poder consiste en analizar las palabras, el discurso. La capacidad instituyente que tienen las palabras conlleva a la conformación de determinado "régimen de verdad" que parece funcional para las estructuras de poder sobre las cuales se basa el sistema económico y político de cada sociedad. Foucault (1979) se interesa por indagar qué efectos de poder circulan entre los enunciados científicos, cuáles son sus particularidades, cómo y por qué en ciertos momentos un "régimen de verdad" se modifica. A decir de dicho autor (1979: 130), tal régimen de verdad genera una división entre lo que parece verdadero y falso, es decir, entre aquello que resulta válido y lo que no se considera como tal. En esta delimitación, muchos saberes y prácticas quedan invisibilizados, subsumidos y descalificados. En pocas palabras, "el régimen discursivo tiene efectos de poder" (ibídem), efectos que no resultan monolíticos, pero que poseen inercias, pudiendo variar en tiempo y espacio.

Esta línea demarcatoria, nunca estática ni mucho menos precisa, conlleva a la consolidación de discursos hegemónicos. No obstante, esa línea también implica la generación de discursos alternativos y de resistencia. De tal manera, las disputas de los sectores productivos marginados estaría dada en legitimar sus conceptualizaciones y en imponer otros sentidos. Así, actuarían a partir de "micro-resistencias" desde las prácticas cotidianas.

Pero si tratamos al régimen discursivo y sus efectos de poder, resulta necesario considerar que la verdad no se encuentra fuera del poder ni carece de poder, la verdad se produce e instala por múltiples imposiciones (Foucault, 1981). Para pensarlo de modo más preciso, la verdad consiste en un "conjunto de reglas según las cuales se discrimina lo verdadero de lo falso y se ligan a lo verdadero efectos políticos de poder. Se trata de múltiples tensiones en torno al estatuto de verdad y al papel económico político que juega" (ibídem).

Los aportes de Foucault en torno al poder son múltiples, no se agotan en la cuestión relativa a la verdad y al régimen de verdad. De tal modo, en este autor, saber, poder y gubernamentalidad son nociones que forman parte de una *caja de herramientas* que permiten comprender la ontología histórica de la construcción de la subjetividad y la construcción de las relaciones sociales (Foucault, 1981; de Marinis, 1999). Cuáles son las verdades en las que estamos contruidos ya que lo que damos como verdadero tiene efectos sobre qué somos, quiénes somos nosotros que ocupamos este tiempo y espacio particular,

Por lo tanto, considerando los aportes foucaultianos podría argumentarse que no puede registrarse un hombre universal, ni una razón universal, sino una identificación con determinados discursos, discursos con efecto de verdad a partir de los cuales nos construimos a nosotros mismos como hombres *normales*.

Las subjetividades, entonces, estarían construidas en el interior de las relaciones de poder. El poder no enmascara, produce enunciados con efecto de verdad porque el poder no es una cosa, no se trata de algo que algunos tengan, no se puede conquistar, no se puede delegar a otros, no consiste en un bien material. Por el contrario, desde esta perspectiva, el poder se ejerce, se trata una relación, una relación de fuerzas en las que unos pretenden conducir las conductas de los que denominan otros.

Esto nos lleva a indagar la distinción entre el Poder y el poder. Raffestin (1993: 15-16) indaga ambigüedades terminológicas en torno a la noción de poder. Encuentra que esta palabra suele iniciarse con mayúscula o con minúscula. Del primer modo, asume y resume la ligazón clásica entre el monopolio del ejercicio de la violencia y el estado. Sin embargo, para el autor pretender que el Poder es aquel significa oscurecer el poder con minúscula. Según él, éste último surge cerca, se oculta detrás del Poder y tanto mejor cuanto mayor sea su presencia en todos los lugares. El Poder sólo se evidencia en disposiciones estatales que controlan a la población y dominan los recursos. En cambio, el poder resulta omnipresente, se observa en las relaciones, se trata de un proceso de intercambio simbólico y/o material establecido entre dos "polos", definido por una combinación variable de energía e información, lo que crea un campo de fuerzas: un campo de poder. Desde la perspectiva de Gramsci (1971), el discurso hegemónico se impone, es el sentido común de la población, llega a imponerse de manera imperceptible. Para poder pensar en relaciones de poder entre hombres libres resulta también necesario dar cuenta, como señala Foucault, que no resulta posible relación de poder sin resistencia o sin rebelión en potencia. Gramsci (ibidem) plantea que frente al discurso hegemónico de la clase dominante, su imposición de significaciones y esquemas de sentidos, la resistencia estaría en ir validando otros sentidos y en ir reemplazando los significados de sus prácticas cotidianas.

Las relaciones sociales, en las que se observan y generan relaciones de fuerzas, construyen y ponen en funcionamiento los discursos, que son un conjunto de enunciados. Estos enunciados consistirían en fragmentos del discurso con significación, son cualquier acto del habla que puede ser una proposición pero también una orden, una norma. Para observar un

enunciado, debe evaluarse las posiciones del sujeto en ciertas relaciones de fuerza. Desde esta perspectiva, no sería fundamental la persona que enuncia sino desde la posición en la que lo hace. Comprender las relaciones sociales supone la comprensión de las relaciones de fuerza, teniendo en cuenta las tensiones (Foucault, 1981).

Por lo tanto, redescubrir las luchas en las cuales se gestaron las verdades implica una tarea para la genealogía, ya que no resulta posible la neutralidad en la verdad, *el saber no es neutral, es en relación a la voluntad de poder*. Para indagar esto resulta necesario conocer el rol de la genealogía, de la arqueología y de la gubernamentalidad en Foucault (1981, 1991).

La *genealogía* se plantea tres preguntas: por qué surge este enunciado, este concepto, este valor; por qué surge ahora y por qué surge en este lugar. La genealogía consiste en un determinado tipo de saber, un saber histórico, es la historia de las interpretaciones sucesivas, que no pretende el origen ni la esencia. Es el saber de saberes específicos. Pueden identificarse al menos dos tipos de conocimiento: el *saber popular*, que no posee *dignidad* científica y el *saber erudito* que son *teorías de un momento histórico* que fueron dejadas de lado, que se encuentran fuera del paradigma. La genealogía revaloriza estos dos saberes (Foucault, 1991).

Esto nos lleva a la *arqueología*. La misma implica el estudio del *saber* y se dirige a reconstruir esas formaciones discursivas que hemos mencionado anteriormente. En este sentido, el saber se distingue del conocimiento, que es una aprehensión concreta sobre algo. Para la arqueología, el saber es un pensamiento invisible, es una "rejilla del ver y del hablar" implícitos que atraviesa las conductas y los actos concretos. Pero este saber incluye también, todo aquello que refiere al orden de las rupturas, de los cortes, de las grietas. La pregunta que se hace entonces la arqueología es sobre las condiciones históricas de posibilidad para que un determinado grupo de enunciados circulen en un determinado lugar y en un determinado tiempo. La tarea que se propone la arqueología es reconstruir las sujeciones con las cuales fue construido el sujeto, ver cómo operó el poder. Es decir, cómo se construyeron las sujeciones del sujeto, cuándo se constituyen como sujetos y para eso apela a la historia (ibidem).

3. EL PODER (ES) EN EL ESPACIO

Desde la posición que aquí sostenemos, el espacio puede concebirse como evidencia ideológica asociada al poder en tanto parte constitutiva de las relaciones sociales (Crespo Oviedo, 2006: 19). A partir de esta consideración,

resulta necesario indagar dimensiones en las que se ven implicados un régimen de acumulación, el poder y el espacio.

Siguiendo a Sánchez (1991), exponemos brevemente cinco dimensiones de análisis: a) el aspecto vincular de las relaciones sociales; b) el aspecto físico y vincular constitutivo del espacio; c) la valorización de elementos en la forma de recursos; d) la contextualización espacio-temporal de los fenómenos a abordar; y e) el marco global de las relaciones sociales. Tales dimensiones representan un esfuerzo exploratorio por aprehender los procesos espaciales, no pretenden constituirse en un manual de recomendaciones ni mucho menos ser exhaustivas de todos los procesos significativos para la cuestión regional.

A partir de una perspectiva histórico-estructural, Sánchez (1991: 17) indaga vinculaciones entre las categorías conceptuales de espacio y poder. En palabras del autor (ibidem):

“al observar el comportamiento del ser humano vemos que se relaciona siempre con otros seres humanos, así como con el espacio geográfico en el que se halla, ya que el espacio geográfico es necesario e imprescindible para conseguir su supervivencia.”

Y Sánchez (1991: 17) agrega que dicho espacio:

“es el soporte de su vida y de sus actuaciones, el medio del que se obtendrán todos los recursos necesarios, el papel que asume en cuanto medio de producción que permite la obtención de bienes y servicios así como el entorno particular, al que *cada individuo y cada grupo social debe adaptarse y adaptar sus actuaciones*” (cursiva nuestra).

Estas precisiones permiten aprehender al fenómeno espacial como sujeto activo y protagónico en la influencia directa de la conducta de quienes operan en la actividad económica como ámbito central de su quehacer social.

En primer lugar, de lo precedente se resalta la presencia de los vínculos entre los sujetos sociales como base fundamental de funcionamiento de la dinámica de acumulación en toda sociedad. *Siempre* se dice, se identifican relaciones sociales como característica relevante del *modus operandi* de una sociedad, necesariamente ligada/condicionada por el espacio geográfico en donde tales relaciones se efectivizan. Sin embargo, tales relaciones sociales se cumplimentan de forma tal que este sujeto se encuentra presente de forma imprescindible e inescindible, sin lo cual no estaría asegurada la supervivencia de los sujetos sociales. Por ende, el espacio forma parte constitutiva de la relación social en sus múltiples expresiones -algunas de las cuales quedan citadas al cierre de la cita anterior-.

En segundo término, en la cita anterior se avanza en algunas definiciones conceptuales que explicitan las modalidades de relacionamiento entre los sujetos sociales y el espacio. Así, en una primera instancia, el espacio resulta "soporte" de la vida cotidiana de los sujetos sociales. Ese recinto físico que actúa como continente del accionar del sujeto político tanto como productor como consumidor contiene por supuesto, características específicas que determinan y condicionan el accionar del sujeto social. Sin embargo, el espacio es más que un soporte. Aquí debe agregarse que el "medio" al que clásicamente se refieren algunos autores alberga más elementos que su dimensión material o -como suele decirse- su condición de soporte físico o espacio absoluto. Desde nuestra perspectiva y a los propósitos de esta investigación, la noción de espacio puede asimilarse a la de territorio en los términos de Claval (1978) y Raffestin (1980). En la visión aquí propuesta, además de ser soporte y continente, el espacio resulta un actor significativo a la hora de condicionar el accionar de los sujetos. En estos términos, expresar que el espacio es una construcción social representaría una tautología, puesto el espacio es social, no resulta posible escindir a la sociedad de su expresión espacial.

En tercer lugar, Sánchez (1991) nos recuerda que del espacio el sujeto obtiene los recursos para su reproducción simple o ampliada. Así, por caso, la generación de renta de la tierra estará gobernada, con variables tales como la proximidad a los mercados, la fertilidad del ámbito bajo explotación y las condiciones ambientales que determinan los procesos de producción más significativos. A ello habrá que adicionarle la situación jurídica que regula el acceso a la tierra y a su uso productivo por parte de los sujetos sociales implicados.

En cuarto término, de la lectura de las definiciones de Sánchez (1991) surge la necesaria consideración del contexto en el que se inscribe el desempeño productivo del sujeto político bajo estudio. En este aspecto, que aparece como clave en el análisis a realizar, el desenvolvimiento de las condiciones de desarrollo de la sociedad en su conjunto y de la región en sus especificidades resulta un proceso a incorporar para reconocer los márgenes de maniobra -o más precisamente, las relaciones de fuerza- disponibles para los sujetos sociales. Aunque no se los cite en forma detallada, tendrían que incluirse en el análisis diversos aspectos contemporáneos del proceso de globalización, la particular inserción del país en el mismo y el rol que en ello juega el sistema socioeconómico regional -en el marco del cual desenvuelve su comportamiento el sujeto social respectivo-.

En quinto lugar, corresponde reflexionar en torno al párrafo final del texto de Sánchez (1991). En este se postula que es preciso reconocer que el sujeto

social deberá adoptar el marco global en donde opera como referencia central y, por ende, adaptarse al mismo con el fin de avanzar en un proceso de reproducción simple y eventualmente ampliada de su actividad.⁵ El desconocimiento de dicho marco o la negativa a ajustarse al mismo y de reconocer los parámetros de su desenvolvimiento que actúan como signos de su correspondiente perfil, lo conducirá -inexorablemente- a afrontar dificultades significativas para su reproducción. Sin embargo, ello no implica la ausencia de micro-resistencias, que el contexto pueda modificarse o bien que el propio sujeto social se transforme en un sujeto político con capacidad de transformar su vulnerable situación. Hasta que ello ocurra, aquel deberá aceptar y comprender formal y/o tácitamente reglas de juego que le fueron impuestas a fin de no ser excluido del régimen de acumulación vigente.

Con las dimensiones de análisis brevemente caracterizadas, podemos preguntarnos ¿todos los sujetos sociales se encuentran en condiciones estructurales y objetivas semejantes para desempeñarse con la misma eficacia y con la misma capacidad para no ser afectados por presiones o imposiciones que se materialicen en situaciones que protagonizan?

Al menos en un régimen de acumulación como el prevaleciente a principios de siglo XXI a escala mundial, lo distintivo y predominante consiste en la identificación de notorias desigualdades en el desarrollo de las relaciones sociales. Para una comprensión cabal de la presencia de las relaciones de poder entre sujetos sociales de diversa procedencia e inscripción social correspondería desarrollar un concepto básico: “todas las relaciones sociales se prefiguran como relaciones de intereses en las que cada miembro pretenderá o bien hacer prevalecer sus objetivos sobre los demás o bien deberá acatarlos. *Todas las relaciones contienen algún componente de relación de poder*” (Sánchez, 1991: 22; la cursiva es nuestra).

De lo anterior se deduce que indefectiblemente en cualquier relación social se comprueba la marca del poder que uno/s ejercen sobre otro/s. Tal relación contiene al menos dos mecanismos validadores de la misma: la obediencia y la dominación. Sin ánimos de ser exhaustivos en torno a tales mecanismos, resulta necesario precisar que la obediencia puede entenderse como una

5 Al desarrollarse en el marco de la agricultura de contrato, la producción familiar se transforma, siendo posibles la subsumpción (Whatmore et. al., 1987: 27). Estos autores introducen el concepto recién aludido para abordar las vinculaciones producción-mercado. Con este refieren a los diferentes modos en los que el proceso de producción agrícola familiar con sus relaciones sociales asociadas está siendo transformado en el capitalismo contemporáneo. A partir de esta definición, identifican dos tipos de subsumpción: la real -los capitales extra sectoriales se apropian y controlan los medios de producción en las explotaciones- y la formal -dichos capitales actúan indirectamente sobre las relaciones de producción en la unidad agrícola sin tener la necesidad de transformar el proceso de trabajo o de controlar los medios técnicos-.

consecuencia lógica de las relaciones asimétricas. Para que estas se generen y reproduzcan uno/s deben obedecer las imposiciones de otro/s. Se trata de una dinámica dialéctica. Ello conlleva a la figura de la subordinación, por caso habitualmente extendida histórica y espacialmente entre los propietarios de la tierra y quienes se encargan de explotarla a cuenta del primero o del operador en el ámbito de la producción o comercialización de bienes agrarios y el agricultor proveedor de los mismos.

Una última acotación conceptual resulta necesaria. En las relaciones de subordinación, donde el poder se evidencia resulta posible apreciar un doble mecanismo para que las mismas persistan en el tiempo. La exigencia de obediencia, mecanismo básico de las relaciones de dominio-dependencia, puede plantearse y ser sostenida en forma estable más allá del tiempo transcurrido ya sea por coacción o por aceptación. Esta distinción implica una mirada diferente sobre la misma relación aún cuando se intente modificarla en su origen o en su devenir temporal. La coacción adopta diversas formas, algunas más violentas que otras, aunque se caracteriza por garantizar la relación asimétrica mediante alguna forma de violencia. En cambio, la aceptación implica un acto voluntario del sujeto social dominado, que incluso puede aparecer como natural para éste cuando condiciones contextuales o culturales lo colocan en situación pasiva frente a la obligación de obediencia. En este caso, resulta habitual la presencia de sistemas de generación de valores -por ejemplo a través de la educación formal e informal- que tornan "naturales" las relaciones de poder asimétricas, en las cuales el que es dominado no discute ni cuestiona ni es consciente de su situación subordinada. El legado cultural de sujeción a jerarquías se mantiene y resulta permanentemente estimulado por los sectores dominantes. Esta concepción en torno a las relaciones de poder en una sociedad capitalista se encuentra resignificada por las vinculaciones entre capital y trabajo, basamento del funcionamiento del sistema social y de donde surgen las interacciones que posibilitan a unos imponer a otros roles de sumisión y de explotación.

Estas relaciones no se podrían efectivizar a plenitud sino estuviesen inscriptas en el espacio. Coincidimos plenamente con Sánchez (1991: 30) cuando afirma "que las relaciones de poder asumen una forma espacial-territorial dado que el espacio es el ámbito donde se materializan".

La materialización espacial del excedente implica que el dominio de los que detentan poder sobre dicho excedente controlen también su circulación en el espacio, en tanto los fenómenos de la globalización productiva o financiera han fragmentado los ámbitos geográficos separando el espacio donde se produce respecto al donde se acumula o se reinvierte.

Es en esta dimensión del análisis que el espacio asume un rol fundamental pues condiciona el comportamiento de los sectores dominantes y, a la vez, determina la decisión de los sectores subordinados. Este último aspecto reviste carácter estratégico en nuestro análisis por varios motivos. Un sector social puede detentar la propiedad de la tierra rural o usufructuarla mediante un acuerdo temporal para su explotación. En esas circunstancias puede decidir cambiar el destino de la producción para obtener cuotas crecientes del excedente en forma de renta de la tierra, de extracción de ganancia empresarial, lo que supone obligarse a modificar las relaciones técnicas de producción preexistentes. Usualmente, un nuevo proceso productivo constituye una alteración tanto de las condiciones ambientales previas como de la dotación y calidad de la fuerza de trabajo. Como suele acontecer, pueden registrarse cambios significativos en la demanda laboral, la población "sobrante" debe emigrar y el excedente económico -incrementado por las nuevas relaciones técnicas de producción por quien domina la actividad y el espacio que la incluye- en forma de renta y de ganancia podrá verse incrementado. Habitualmente, los sujetos sociales que han procesado la transformación productiva residen en áreas alejadas al local de producción, hacia las cuales se dirige el excedente no reinvertido en la actividad. En estas áreas, se verifican distintas modalidades de utilización del nuevo excedente desconocidas previamente (en tal sentido, los mecanismos determinados por la hiper-acumulación de capital en el sector financiero y su re-inversión en actividades agrícolas y mineras pueden servir de ejemplo -ver Harvey, 1991 y 2004-).

En resumen, el espacio adquiere una doble importancia en tanto local para la producción, aunque también como ámbito y posibilidad de desplazamiento de excedente, de forma tal que pueda consumarse la distribución social en función de la posibilidad de distribución espacial. Para constatar la relevancia que sobre el espacio detentan los actos y las relaciones de poder, expondremos algunas evidencias. Las presentamos a partir de dimensiones re-elaboradas a partir de los aportes de Sánchez (1991): *dominio económico, dominio político y dominio social*.

A. Dominio económico

La base económica de las relaciones de poder es el excedente. Una pregunta clave, habitualmente obviada, debe considerar si la incorporación de nueva tecnología implica una reformulación de las relaciones de poder en el espacio o si estas continuarán basándose en la apropiación/gestión del excedente. En tal sentido, podríamos indagar sobre quiénes y en qué condiciones producirán, gestionarán y se apropiarán del excedente en el

nuevo proceso, tanto individual, como espacialmente aceptadas por cada modelo productivo. Cada sociedad se nutre de mecanismos legitimadores de la apropiación del espacio. Así, ejemplos aparentemente pacíficos y enmarcados en el plano económico pueden ser las normas que regulan la figura jurídica de la propiedad privada que ofrecen ventajas para el sujeto económico e implican una situación privilegiada en la reproducción de las relaciones de poder. Otro caso en el plano económico puede ser la transmisión hereditaria de bienes dentro de la unidad familiar y/o las múltiples variantes que ofrecen las operaciones de compra-venta.

En el modo de producción capitalista, los mecanismos de dominación se verifican de modo explícito en cada una de las citadas modalidades. En el caso de las citadas operaciones de compra-venta, frecuentemente aparecen los sistemas de adquisición de bienes primarios por parte de un sujeto económico con notoria capacidad negociadora. La misma se encuentra sustentada y resulta posible en función de las relaciones de desigualdad que se formalizan entre los sujetos intervinientes en una transacción. Una situación emblemática se advierte en la operación de venta de producción primaria a intermediarios con los que el vendedor -pequeño agricultor usualmente descapitalizado- opera como un sujeto subordinado sin capacidad de decisión sobre la producción y la venta, de modo tal que debe aceptar las condiciones de la transacción que le impone el adquirente. Precios, formas de pago, requisitos de entrega, modalidades tecnológicas a usar en el proceso de producción, normas de calidad, entre otras, son las instancias sobre las que se asienta la relación de compra-venta en donde se impone la voluntad del comprador en términos generales, sobre todo si detenta una presencia monopsónica u oligopsónica en el mercado. En el límite se hallan los mecanismos violentos y coercitivos, que tienen su representación límite en la apropiación directa sin compensación. Sin embargo, las condicionalidades exceden la esfera de la compra-venta. El margen de los pequeños agricultores no solo resulta ínfimo en lo concerniente estrictamente a la transacción. También lo es en qué y cómo producen.

Por último, debemos considerar que la tecnología desarrollada bajo cualquier modo de producción lleva implícita la ideología del mismo (Gaiger, 2007: 85-87). Si acordamos con el precepto precedente bajo el modo de producción capitalista la tecnología propende a acelerar los procesos de acumulación. Una acumulación que, en la fase actual de internacionalización del capital, propende a la desposesión de derechos democráticos, rentas, recursos públicos y conquistas sociales a sectores subordinados (Harvey, 2004) -p.e. pequeños productores, desempleados, estudiantes, habitantes de la calle-

B. Dominio político

En esta dimensión del fenómeno bajo análisis se pueden individualizar instancias significativas de vínculo entre sujetos políticos a nivel internacional o interregional que ofrecen, posibilitan y/o reproducen desiguales posiciones dentro del escenario de las relaciones de poder en el sistema mundial o intrarregional.

Esta es una temática largamente debatida en donde el sistema de relaciones internacionales o las constituciones nacionales consagran formalmente igualdad para las unidades políticas en el escenario mundial pero los vínculos efectivos denotan singulares procesos de subordinación del más débil frente al más poderoso.

Entre todas las situaciones en que se expresan los mecanismos de dominación de las potencias imperiales sobre las naciones sojuzgadas -lo que se conoce como "imperialismo"- y cuyo análisis ha formado parte de una muy profusa difusión en los planos políticos, académicos e institucionales, la imposición de unos sujetos colectivos sobre otros se constituye en factor decisivo para el bienestar de los integrantes de las sociedades interrelacionadas y en elemento central en la disputa del excedente a escala mundial o interregional.

C. Dominio social

En una investigación que pretenda abordar la problemática del accionar de diversos sujetos sociales enmarcados en la cuestión regional, resulta significativa la definición de comportamientos de dichos sujetos sociales a partir de procesos previamente analizados, sin los cuales no se podrían conocer y evaluar dichos comportamientos. En tal sentido, pueden rastrearse y construirse perfiles definidos acerca de los mecanismos de sujeción social por medio de la dinámica de los procesos económicos y políticos diversos.

La base jurídica e institucional de la sociedad en su manifestación global, en sus aspectos regionales y respecto al sistema de relaciones delineadas por el poder económico son los antecedentes obligados de las diversas formas de dominación social. Entre ellas, en primer lugar, se destacan los procesos de fragmentación y precarización posibilitados por el contenido, laxitud y falta de control de los diversos regímenes laborales. En palabras de Gaiger (2007: 88): "las estrategias adoptadas por el actual capitalismo avanzado, de segmentación del proceso productivo que recurre a obreros polivalentes y la adopción de contrato de trabajos precarios, no son sino variaciones jurídico-formales de la relación asalariada, con el fin de perpetuar la acumulación."

En segundo término, se manifiestan fenómenos de inclusión-exclusión social que conllevan a heterogeneidades estructurales generalizadas como fruto de las desigualdades de acceso a la captación del excedente por parte de los diferentes sectores sociales.

De todo lo que antecede, resulta un desafío avanzar en la construcción de un marco teórico-interpretativo que vincule relaciones sociales de producción desiguales, cambiantes relaciones técnicas de producción compatibles con las anteriores y dinámicas de captación de la dimensión espacial del excedente por parte de los sujetos que conforman el polo dominante.

Avanzar en la determinación conceptual de un marco teórico-interpretativo en la dirección apuntada implicaría conocer y evaluar cómo el excedente económico es generado, cual es la intervención del espacio en dicha generación y circulación, así como comprender quiénes son los sujetos sociales que se apropian del mismo y lo dotan de sentido con su accionar.

D. Circuito espacial del excedente. Hacia una geografía del excedente

Considerando lo hasta aquí expuesto, resulta necesario precisar la diferenciación entre una geografía de la producción y una geografía del excedente.

De tal modo, sería posible identificar una geografía de la producción en el nivel de producción de valor en sus distintos aspectos cuantitativos y cualitativos. Sin embargo, en ella no concluye el análisis si se intenta avanzar en una perspectiva espacial. Por el contrario, puede ser utilizada para enmascarar una finalidad de acumulación. Pensemos, por ejemplo, en el tratamiento en torno a la "ideología" de la industrialización presentada a través de la promoción regional de proyectos subsidiados por el Estado a favor del capital como factor de desarrollo en las regiones periféricas. En muchos casos, estos subsidios no suponen otra cosa que una transferencia monetaria a sujetos sociales que hubieran realizado la inversión sin ese apoyo o implican elevar, sin justificación sólida, la tasa de ganancia de los favorecidos en desmedro de los que no ingresan a tal promoción por estar localizados fuera del área promovida..

Ahora bien, desde la óptica de las relaciones de poder, lo que interesa es el valor y -más exactamente- el excedente -según el momento en que sea considerado-. A esto denominamos la *geografía del excedente*. Aquí, lo significativo será el circuito del valor y la distribución, tanto social como espacial.

De lo anterior, surge que una condición necesaria para el expansionismo espacial será la posibilidad de desplazamiento (movilidad) espacial de

excedente, sea en la forma de mercancía o en forma monetaria, hacia aquellos locales que los apropiadores/gestores hayan decidido destinarlo -bien sea para su apropiación directa, bien para su (re)inversión-. Por tales procesos, los conflictos por el espacio poseen intrínseca vinculación con luchas sociales en torno a la producción de valor, sobre el excedente y sobre la movilización del excedente.

4. UNA PROPUESTA DE ABORDAJE REGIONAL

Partir de la crítica al pensamiento dominante para contribuir a diseñar un marco teórico-interpretativo a través del cual abordar la construcción social de la región incorporando el accionar de los sujetos sociales que en ella intervienen resulta tarea ardua. Ardua pero inevitable si se pretende construir un discurso que influya en el diseño de la política pública y al complejo entramado de sujetos sociales que intervienen en sus planteos conceptuales, diseños y ejecución efectiva.

En el actual devenir internacional, en el que se evidencia la crisis del modo de producción capitalista en su régimen de acumulación flexible, resulta necesario avanzar en un marco teórico-interpretativo que promueva una renovación/refundación de conceptos, nuevos análisis de contenidos y de propuestas a problemáticas propias de especificidades nacionales y regionales. Si con el estructuralismo tradicional entró en crisis un esquema teórico-metodológico para interpretar los procesos a nivel espacial que han provocado la crisis de la actual versión del capitalismo y sus repercusiones en el ámbito regional, se impone una búsqueda que considere renovadas perspectivas teóricas sobre las cuales construir un terreno fértil para una perspectiva superadora.

El marco teórico-interpretativo aquí delineado en algunos de sus elementos significativos espera contribuir a un abordaje desde cuyas dimensiones se pudiera:

A. Disponer de una herramienta analítica cuyo enfoque teórico-metodológico posibilite aprehender la dinámica de acumulación en los espacios regionales constitutivos de un territorio nacional. Esta herramienta no solamente permitiría apreciar cómo se produce, se acumula y se distribuye el excedente entre los sujetos sociales que operan en una región determinada -acorde con las relaciones sociales de producción dominantes-, sino también identificar los intercambios comerciales y financieros que se desarrollan desde y hacia la misma. Así, los procesos acumulativos que resulten relevantes en el perfil regional podrían ser descriptos tanto a partir de los

mecanismos de producción y reproducción interna como considerando los flujos inter-regionales. Esta herramienta analítica debería fundarse en un abordaje multi-escalar, que incorpore a los estudios las vinculaciones entre los diversos ordenes/niveles estatales (municipio-unidades subnacionales-estado central/federal, según el caso) y entre las intervenciones de los actores económicos de diverso origen.

Al considerar las relaciones sociales de producción resulta necesario establecer que estas pueden erigirse desde diversas formas. En un sentido amplio, se observa un *continuum* de relaciones desarrolladas desde formas horizontales hasta asimétricas. Por relaciones *asimétricas* se incluye a aquellas en las que una de las partes o "polo" asigna formal y/o taxativamente una significativa cantidad y calidad de condiciones en beneficio propio y en desmedro de la contra-parte. Por relaciones *horizontales*, se considera a las caracterizadas por procesos de decisión, producción y distribución democráticos, en donde son considerados los múltiples y cambiantes intereses de las partes.

B. Conocer las transformaciones de las relaciones técnicas de producción dirigidas a asegurar un proceso de acumulación "satisfactorio" para los sujetos sociales que controlan el mismo. Ello implicaría considerar los efectos que poseen las transformaciones tecnológicas sobre las condiciones de desenvolvimiento de la actividad económica y en relación a los niveles de acumulación de los diferentes sectores compuestos por sujetos sociales de diferenciado poder de negociación.

En esta dirección, estudios contemporáneos sobre la constelación regional de la Argentina, en lo atingente a la actividad rural, permiten puntualizar: "cómo se ha incorporado la variable tecnológica en tanto eje central y motor de muchos cambios cuantitativos y cualitativos desde mediados de los '70 hasta la actualidad y cómo la misma se ha ido incorporando y combinando con las otras variables productivas y sociales, provocando diferentes resultados y significaciones en las distintas regiones y momentos históricos" (Urcola, 2011: 105).

De este modo, se admite explícitamente que en su secuencia histórica y en su permanente proceso de cambios, las relaciones técnicas de producción se transformaron en variable independiente de tal proceso, impactando en el devenir temporal sobre las relaciones sociales vigentes en cada región analizada.

C. Reconocer cómo la interacción entre relaciones sociales y relaciones técnicas de producción se va dando en tanto la causalidad recíproca de los respectivos procesos sea funcional a la necesidad de los sectores dominan-

tes de imponer estrategias de desarrollo compatibles con el objetivo de la maximización de la tasa de ganancia. Este fenómeno de inter-vinculación entre formas organizativas del proceso productivo y sus correspondientes formas técnicas resulta significativamente dinámico y se desarrolla a través de un modelo de causación circular acumulativa. Entonces, resultaría preciso reconocer cómo el objetivo de los sectores sociales dominantes de incrementar su tasa de ganancia da lugar a permanentes cambios en la organización interna del proceso de producción, en el re-direccionamiento de los flujos de bienes y de capitales que dichos sectores observan con el mercado externo y en la renovación del acervo y paquete tecnológicos. De este modo, podría evaluarse cómo, en esta vinculación causal y circular acumulativa, se van delineando los correspondientes procesos de cambio en las relaciones sociales y técnicas en las principales actividades generadoras de excedente económico relevante.

D. Considerar que los permanentes cambios a los que aludimos inciden en los mecanismos de desenvolvimiento de las relaciones sociales y las relaciones técnicas de producción en forma de una trayectoria no lineal. Si partimos del supuesto que se registra un vínculo entre ambos niveles de desempeño de los sujetos sociales a escala de las modalidades de acumulación desplegadas y de los cambios técnicos emergentes, parece factible reconocer, en cada caso, un devenir de hechos históricos que definen una determinada trayectoria común. Esa reconstrucción podría conllevar a develar diacrónicamente cómo interactúan ambos procesos en el tiempo. Tal perspectiva analítica sería de interés en los estudios referidos a los procesos de acumulación en distintos marcos regionales -considerando incluso un nivel de análisis local- y a la forma en que operan los sujetos sociales en cada uno de ellos conforme varían las condiciones en que se desenvuelven las diversas trayectorias a estudiar.

En un intento por construir una perspectiva analítica que integre procesos de acumulación y accionar de sujetos sociales, resulta significativo considerar que: "en las sociedades posindustriales (...) las vidas se han vuelto menos predecibles, menos colectivamente/institucionalmente determinadas, menos estables, más flexibles y más individualizadas" (Craviotti, 2010: 21).

En esta caracterización podemos identificar los procesos que nos ocupan como fenómenos que reposicionan sujetos en las dinámicas productivas, con cambiantes capacidades de generar y captar excedente además de contar con elementos relevantes que nos orientan en la explicación de esos cambios. En esta dirección, Craviotti (ibídem) apunta a resignificar las trayectorias de los sujetos sociales en el sector agropecuario pampeano argentino en medio de las significativas transformaciones socio-productivas

del último cuarto de siglo. Y su definición acerca de los cambios acaecidos en *las vidas* -o sea, en las trayectorias de los sujetos- se puede comprender a través de un conjunto de perfiles destacados ligados con los cursos de acción propios que condicionan tales cambios.⁶

A estas secuencias de las transformaciones acaecidas en el desarrollo del capitalismo a nivel internacional y local en el que los cambios en el mundo del trabajo resultan fundamentales, se agregan tendencias propias de la evolución histórica de las sociedades contemporáneas: prolongación de la esperanza de vida, incremento acelerado de las exigencias educacionales para adaptarse a las innovaciones tecnológicas y una baja de la tasa de crecimiento vegetativo de la población con un consecuente envejecimiento -observable en diversos territorios rurales-. Todos estos elementos resultan de significativo interés a la hora de aprehender el conjunto de situaciones sociales y económicas que dotan de significado a la cuestión regional.

E. *Evidenciar que estas nuevas dimensiones en que se expresan las relaciones sociales y técnicas de producción genera una permanente reconfiguración del régimen de acumulación vigente.* De este modo, a los fenómenos descritos en la precarización de los vínculos entre capital y trabajo -a favor del primero- se agregan y/o consolidan figuras novedosas en tales relaciones compatibles con el escenario emergente en la etapa contemporánea

F. *En consonancia con las exigencias planteadas en los mercados de consumo de creciente sofisticación y capacidad adquisitiva se establecen diversas figuras de "agricultura de contrato" ya sea a partir de normas formales o a través de acuerdos informales.* Esta modalidad de agricultura posibilitaría un modo de intervención capitalista tendiente a reproducir la acumulación, centrado en la auto-explotación de los productores primarios y en el control indirecto de la tierra por parte de las empresas (Whatmore et. al. 1987: 27-30). De tal modo, la libertad individual legal queda supeditada a la subordinación individual formal. Tal manera de vinculación implica un estricto cumplimiento del paquete tecnológico -inspirado en la revolución verde⁷ y la biotecnoló-

6 En el caso de la pampa húmeda (Argentina) entre mediados del decenio de 1980 y fines de la década inicial del siglo XXI se pueden reconocer evidencias en el comportamiento de los sujetos como consecuencia de la puja por el poder derivado de la asignación de la tierra a procesos productivos que compiten por su uso alternativo y que generan crecientes tasas de ganancias y de renta. Así, Craviotti (2010: 21) cita como los más relevantes factores que modifican las trayectorias de los sujetos sociales a las alteraciones sufridas en el mundo del trabajo -tanto rural como urbano-. En este sentido, se destaca que los procesos como la flexibilización y la desregulación laboral y el debilitamiento de las relaciones contractuales entre capital y trabajo inciden negativamente en las normas jurídicas instauradas en épocas pasadas para convalidar reformas progresivas desde el punto de vista social.

7 "Reconocida como la "Revolución Verde" y desarrollada a partir de la Segunda Guerra Mundial, este sistema de producción representa la profundización del modelo agroindustrial en el proceso de transferencia del modo de producción industrial al campo. El mismo se manifiesta fundamentalmente

gica⁸- compatible con el tipo de producto a negociar en nichos de mercado y/o en el marco del comercio internacional. El citado paquete conforma modalidades específicas de una relación social profundamente desigual, que coarta la participación en su definición por parte de aquellos que operan como sujetos subsumidos al poder decisor del sujeto social dominante. En este marco, las negociaciones son solo aparentes, puesto que el escenario técnico-operacional y financiero está dominado por los sujetos sociales que organizan las actividades. Los publicitados espacios de negociación aparecen bajo el rótulo de la "concertación", la cual suele implicar una naturalización de la imposición de los intereses de los sujetos sociales dominantes.

En síntesis, el marco teórico-interpretativo aquí delineado y su deseable contribución al análisis en función de dimensiones como las recién planteadas constituyen un desafío. Un desafío significativo si se trata de dotar a los análisis en torno a la cuestión regional de herramientas analíticas desde las cuales aprehender la problemática del poder en la producción del espacio.

G. Incorporar como sujeto social determinante a la configuración del espacio que se va adaptando y transformando -y a la vez condicionando- el nuevo esquema de localización de las actividades productivas y humanas en consonancia con el devenir de la relación social y técnica arriba descrita. En este caso, en las regiones se pueden ofrecer escasas posibilidades laborales -con la emigración forzada-, desarrollar oportunidades -con nuevos procesos destacados- o deteriorarse las preexistentes, con el ingreso masivo de expulsados sin trabajo de anteriores procesos intensivos en la utilización de la dotación laboral progresivamente reemplazados por maquinaria sofisticada.

5. DESAFÍOS PARA LA CONSTRUCCIÓN DE UN RENOVADO ABORDAJE REGIONAL

Los avances teórico-interpretativos que proliferaron en el último cuarto de siglo para entender el devenir contemporáneo, basados en algunos trabajos pioneros de mediados de la década de 1970, se centraron en la individualización de los sujetos económico-sociales partícipes del proceso de acumulación capitalista y no capitalista en las distintas cadenas

en una extraordinaria homogeneización de la actividad agrícola sustentada en la producción en monocultivo de variedades de "alto rendimiento", la utilización intensiva de productos químicos y la incorporación al campo de "alta tecnología", de la cual nunca el productor es propietario, ni se encuentra en condiciones de poder reproducirla ni recrearla por sus propios medios. Las industrias son las "propietarias" de la tecnología y las semillas son patentadas por las empresas que las desarrollan" (Simonetti, et. al. 2010: 3-4).

⁸ "Para enfrentar la crisis de producción y abastecimiento de alimentos que padecen enormes sectores de la población mundial, hoy se plantea la necesidad de impulsar una segunda revolución, esta vez apoyada en los avances de la biotecnología y la ingeniería genética" (Simonetti, et. al. 2010: 5).

productivas que constituyen los ejes del régimen productivo en cada región. Estos esfuerzos siguen siendo aislados, descoordinados y sin un marco interpretativo que los abarque.

Consideramos que lo que resulta relevante apreciar con detenimiento es la dinámica que genera y vincula a las relaciones sociales con las relaciones técnicas de producción respectivas en los principales procesos de generación de valor en las regiones a estudiar.

Las *relaciones sociales* definen sujetos sociales, recuperan el modo de comportamiento de cada uno de ellos en la acumulación del capital y en los procesos de apropiación de los beneficios o de los ingresos colectivos y definen- acorde con el contexto nacional e internacional- el trayecto a futuro del proceso de reproducción de cada actividad económica.

Las *relaciones técnicas* implican las modalidades de generación y puesta en valor del patrón tecnológico afín a los objetivos de los sujetos sociales dominantes así como a la capacidad de cada eslabón de las cadenas productivas de demandar empleo, de organizar los servicios técnicos de apoyo a la producción y de imponer formas de producción destinadas a maximizar la ganancia o el ingreso de los sujetos sociales intervinientes. La base técnica es construida en función de las lógicas inherentes al modo de producción (Gaiger, 2007: 99). Estas consideraciones deberían enmarcarse en una profunda investigación en torno a las relaciones de poder que inherentes al espacio regional, tanto las que se generan desde afuera o se reproducen internamente, para identificar los más relevantes condicionantes del desempeño de los sujetos sociales que pueda abordar cualquier investigación.

Proponemos que el marco teórico-interpretativo aquí esbozado considere que estas dos dimensiones del régimen de acumulación -*relaciones sociales* y *relaciones técnicas*-, enriquecidos en su análisis con las consecuencias directas e indirectas de su presencia en un mercado capitalista periférico como el argentino, deben analizarse en el contexto de un vínculo estrecho. En esta dirección, debería darse cuenta del permanente efecto de retroalimentación de una sobre la otra. Al mismo tiempo, integrar a este marco la presencia del espacio social construido como variable interviniente protagónica.

Así, con estos requerimientos planteados como básicos para una comprensión integral de los procesos regionales será factible desplegar un conjunto de políticas públicas que tornen previsible su eventual implicancias -favorables o desfavorables- para el porvenir de los sujetos sociales involucrados. Estas políticas públicas no provendrán, entonces, de un *recetario* uniforme,

a-histórico, a-espacial y aplicable en todas las circunstancias sino que tendrían que producirse, aplicarse y controlarse en función de un espacio dado y del comportamiento que en cada construcción social de una región adopten todos sus protagonistas, cualesquiera sea su inserción en la respectiva estructura de poder.

BIBLIOGRAFIA

- Albet i Mas, A. (1993). "La nueva geografía regional o la construcción social de la región", en *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, núm. 13, Madrid, Editorial Complutense, pp. 11-29.
- Casas González, A (1968). "La economía del espacio y los problemas de los países en vías de desarrollo", en *Revista Integración*, núm. 3, Washington, Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 105-122.
- Claval, P. (1978). *Espacio y Poder*, México, Fondo de Cultura Económica.
- Craviotti, C. (2010). *La Otra Agricultura. Trayectorias y estrategias de microemprendedores pampeanos*, Buenos Aires, Biblos.
- Crespo Oviedo, L. (2006). "Espacio, territorialidad y poder", en *Ciudades.*, núm. 70, Puebla, Red de Investigación Urbana, abril-junio, pp. 17-22.
- De Marinis, P. (1999). "Gobierno, gubernamentalidad, Foucault y los anglo-foucaultianos: un ensayo sobre la racionalidad política del neoliberalismo." (en Fernando García Selgas y Ramón Ramos Torre (comps.), *Retos Actuales de la Teoría Social: Globalidad, Reflexividad y Riesgo*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Galbraith, J. (1985). *La anatomía del poder*, Barcelona, Plaza & Janes Editores.
- García, A. y Rofman, A. (2009). "Agribusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa", en *Mundo Agrario. Revista de estudios rurales*, núm. 18, La Plata, Universidad Nacional de La Plata, pp. 1-22.
- Harvey, D. (1991). *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires, Amorrortu Editores.
- Harvey, David. (2004). "El 'nuevo' imperialismo: acumulación por desposesión", en *Socialist Register*, vol. 40, Pontypool, Merlin Press, pp. 99-129.
- Kropotkin, P. (1996) [1885]. "What geography ought to be", en Agnew, J.; Livingstone, D. y Rogers, A. (comp.), *Human Geography. An Essential Anthology*, Oxford, Blackwell, pp. 139-154.

- Foucault, M. (1981). "La gubernamentalidad", en *Espacios de poder*, Madrid, Piqueta.
- Foucault, M. (1991) [1970] *La arqueología del saber*, México: Siglo XXI.
- Gaiger, L. (2007). "La economía solidaria y el capitalismo en la perspectiva de las transiciones históricas", en Coraggio, J.L. (org.), *La economía social desde la periferia. Contribuciones latinoamericanas*, Buenos Aires, Altamira-Universidad Nacional de General Sarmiento, pp. 79-110.
- Gruppi, L. (1978). *El concepto de Hegemonía en Gramsci*, México, Ediciones de Cultura Popular.
- Lacoste, Y. (1989) [1985]. *Geografía, isso serve, em primeiro lugar, para fazer a guerra*, Campinas, Papirus.
- Lefebvre, H. (1974). *The production of space*, Oxford, Blackwell.
- Lopes de Souza, M. (1995). "O território: sobre espaço e poder, autonomia e desenvolvimento", en De Castro, Iná; da Costa Gomes, Paulo y Lobato Correa, Roberto (comp.) *Geografía: conceitos e temas*, Río de Janeiro, Bertrand, pp. 77-105.
- Massey, D. (1994) [1991], "A Global Sense of Place", en *Space, Place and Gender*, Minneapolis, University of Minnesota Press, pp. 146-156.
- Massey, D. (2012). Introducción: la geografía importa. En Albet, A. y Benach, N. (comp.) *Doreen Massey. Un sentido global de lugar*. Barcelona, Icaria-Espacios Criticos.
- Nogueira, M.E. (2010), "Breves notas sobre el concepto de régimen social de acumulación y su pertinencia actual", en *Revista Pilquen*, vol. 12, núm. 13, Neuquén, Universidad Nacional del Comahuepp. 1-10.
- Pred, A. (1984). "Place as historically contingent process: structuration and the time geography of becoming places", en *Annals of the Association of American Geographers*, vol. 74, núm 2, Washington, Association of American Geographers, pp. 279-297.
- Raffestin, C. (1993). *Por uma geografia do poder*, São Paulo, Ática.
- Reclús, E. (1986) [1897-1906]. *El hombre y la tierra*, México, Fondo de Cultura Económica,
- Sánchez, J.E. (1979). "Poder y espacio", en *Geocritica. Cuadernos críticos de Geografía Humana*, vol. 4, núm. 23, Barcelona. Universidad de Barcelona, pp. 1-38
- Sánchez, J.E. (1991). *Espacio, economía y sociedad*, Barcelona, Siglo XXI.

- Simonetti, E; Reutemann, G; Dalmaroni, R. Bistocco, O. (2010). "De productores familiares a plantadores: el caso de los tabacaleros en la Provincia de Misiones – Argentina", en *IV Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo*, Posadas, Programa de Antropología Social.
- Soja, E (1999) [1989]. *Postmodern Geographies: The Reassertion of Space in Critical Social Theory*, London, Verso Press.
- Urcola, M. (2011). "Reflexiones sobre el modelo familiar de agricultura pampeana", en *Pampa. Revista Interuniversitaria de Estudios Territoriales*, núm. 7, Santa Fe, Centro de Publicaciones de la Universidad Nacional del Litoral, pp. 87-112.
- Whatmore, S; Munton, R.; Little, Jo y Mardsen, T. (1978). "Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture", en *Sociologia Ruralis*, vol. 27, Oxford, Blackwell Publishing, p. 21-37.

CAPÍTULO 2. LA CUESTIÓN REGIONAL EN LA ARGENTINA RECIENTE (1995-2007)

Alejandro B. Rofman
Inés Liliana García

INTRODUCCIÓN

En este texto nos proponemos analizar los cambios estructurales en la configuración regional argentina antes y después de la quiebra del sistema político, económico y social acaecido al cierre del año 2001

La memoria colectiva en nuestro país suele ser limitada y desaparecer del relato dominante con gran velocidad. Es en respuesta a la necesidad de tener presentes los efectos desistengradores del tejido productivo y social nacional y regional que provocó la vigencia del paradigma neoliberal en la sociedad argentina que presentamos el siguiente documento. Nos interesa recordar, con evidencias incontestables las transformaciones que se manifestaron en la evolución del marco regional argentino debido a la vigencia plena de dicho paradigma en la década de los 90. Como objetivo concurrente nos anima el interés de reconocer el perfil de la recuperación económica y social posterior a la caída de la Convertibilidad, cuando se puso en vigencia la estrategia de valorización del trabajo como eje central de la política económico-social nacional.

Luego del derrumbe de aquella estrategia de política económica, en el despuntar de este siglo, un emergente modelo de acumulación se fue perfilando, con el propósito de recuperar los significativos retrocesos que a nivel económico y social generó el desemboque trágico de la Convertibilidad. Así, daremos cuenta del perfil del citado régimen de acumulación, con inicio en los años 2002-03, sus avances y su modo de expresión en la configuración regional consiguiente.

El ciclo económico del tramo final del Ajuste Estructural -una de cuyas expresiones más relevante fue el tipo de cambio fijo y convertible pero no la única- que transcurrió entre 1995 y 2001, inclusive, fue acentuando

la declinación económica y social de nuestra sociedad -con un transitorio pero muy parcial repunte al inicio de esta etapa- hasta que la caída se convirtió en un derrumbe de grandes proporciones bien entrado el año 2001. La recuperación posterior, ya desechada las principales variables que informaron el régimen de acumulación anterior, permitió un crecimiento económico y una rápida expansión de la reparación social que tiene su fase más dinámica e ininterrumpida hasta el año 2007. Es por ello que tomamos como fecha de referencia para el cierre del análisis el citado año.

Este intento de estudiar dos procesos altamente contrastantes y diferenciados de la historia económica y social argentina contemporánea y avanzar en sus manifestaciones de tipo regional y urbana se hace posible, además, porque hasta el año 2007 se dispuso de información estadística oficial que no mereció reparo alguno. Ello nos facilitó la tarea para llevar adelante el cotejo de dos ciclos económicos contrapuestos sin tener que atender a las observaciones críticas que merecieron un segmento de las estadísticas oficiales con posterioridad al año 2007.

1 DECADENCIA Y CIERRE DE LA CONVERTIBILIDAD (1995-2001). SU CONTRASTE CON EL CICLO POSTERIOR (2002/03-2007)

La política económica de la Convertibilidad -hasta su cierre en el año 2001- trató de promover un profundo proceso de Ajuste, de carácter estructural, que siguiera los criterios del Consenso de Washington, lo que implicaba subordinar el funcionamiento de la economía argentina de modo pasivo al proceso de Globalización Financiera que se acentuó sensiblemente durante la década de los '90. Se tomaron como propios todos los consejos del FMI además de adherir en su totalidad a los preceptos del citado Consenso. Al no haberse generado un proceso de expansión económica, por la caída de los salarios reales, el crecimiento del desempleo y la desaparición de actividades productivas no fue posible satisfacer el requisito de incremento de los ingresos fiscales, fundamental para sostener el edificio de la Convertibilidad. Además de la apertura externa y el fuerte encarecimiento del crédito interno, la estrategia del Ajuste- que contó con la determinación de un tipo de cambio fijo, inalterable en el tiempo y sancionado por ley nacional- apuntó a generar suficiente superávit primario en la cuentas públicas para hacer frente a los compromisos derivados de los vencimientos de capital e intereses de la Deuda del Estado nacional. Este último objetivo nunca se alcanzó con el nivel suficiente para dar cuenta de la citada Deuda, pese a que el masivo proceso de privatizaciones de bienes del Estado allegó fondos frescos al Tesoro de la Nación en más de 30.000 millones de dólares. (Basualdo, 2001).

¿Cómo se subsanó la ausencia de excedente fiscal primario? La única opción abierta fue aumentar el endeudamiento para poder, así, contar con los recursos necesarios a fin de cancelar el pago anual del capital adeudado (cuando no se lo pudiese renovar) y los intereses de la deuda.

La evolución del monto de la deuda pública, a medida que transcurría el tiempo, ofrecía datos altamente preocupantes. En el año 1995, la Deuda Pública total ascendía a 99.146 millones de dólares. Para el año 2001 la cifra referida se elevó a 140.242 millones de dólares (Nahón, 2010; 140). El monto del incremento en seis años (42 % más) había inflado la deuda a cifras tales que la confianza de los acreedores en la capacidad del gobierno argentino para afrontar los pagos de las respectivas cuotas de capital y servicios se debilitaba día a día. Debido a tal circunstancia las tasas de interés que se le solicitaban al gobierno para otorgar créditos crecían sin solución de continuidad. Y ello fue lo que sucedió a fines del año 2001. Todos los artilugios y fórmulas "salvadoras" que se crearon para proteger a la Deuda Pública de un posible cese de los respectivos pagos fracasaron.

Pese a los intentos del FMI y del Departamento del Tesoro de los Estados Unidos de América de buscar una salida viable, el proceso hizo crisis, en medio de fuertes conflictos y decisiones de profundo impacto (cierre virtual de los bancos, retención de depósitos, fuga de capitales, caída imparable de reservas, etc.). Así, se llegó al final del ciclo en diciembre del año 2001, con el consiguiente anuncio oficial argentino de que se ingresaba en convocatoria de acreedores.

A fin de evaluar el deslizamiento hacia el derrumbe de la actividad económica-financiera en la etapa final de la estrategia de valorización del capital financiero (1996-2001) transcribiremos un conjunto de indicadores de solvencia económica. Se incluyen en esta tabla tanto los correspondientes a la citada etapa como los que acompañaron el desenvolvimiento de la economía argentina post-Convertibilidad hasta el año 2007 a fin de ir adelantando nuestra principal hipótesis acerca del cambio de paradigma en el régimen de acumulación y sus fundamentos esenciales.

**Tabla N° 1: Indicadores de solvencia de la economía argentina.
Periodo 1995-2007**

Año	Riesgo país (en puntos básicos)	Reservas internacionales (en Millones u\$s)	Saldo comercial (en Millones u\$s)	Resultado financiero sector público (en Millones de \$ constantes)	Deuda total/PBI (en %)	Deuda pública (participación en \$ en % del total de la deuda)	Deuda pública (participación en u\$s en % del total de la deuda)
1995	875	17.592	962	-2.367	45	6	94
1996	494	19.296	188	-6.846	48	8	92
1997	461	24.308	-4.019	-4.320	51	4	96
1998	719	26.524	-4.944	-4.074	57	16	84
1999	584	27.831	-2.200	-4.768	65	18	82
2000	804	26.491	1.062	-6.792	68	21	79
2001	4.382	19.425	6.223	-8.719	74	16	84
2002	6.358	10.485	16.661	-4.549	193	18	82
2003	5.739	14.119	16.089	1.805	159	20	80
2004	4.943	19.595	12.105	11.658	138	20	80
2005	493	28.120	11.663	9.418	64	48	52
2006	249	32.037	12.308	11.623	57	47	53
2007	394	45.710	11.071	9.296	50	48	52

Fuente: Elaboración propia en base a: FIDE. Coyuntura y Desarrollo, No. 319.
Buenos Aires, página 1

Esta tabla estadístico va mostrando, a medida que transcurre el ciclo 1996-2007, cómo los principales datos demostrativos de la solidez económica y financiera de la economía argentina se van deteriorando hasta el año 2001 y, por el contrario, como adquieren creciente solvencia a partir del año 2003, a partir de un notorio cambio de tendencia.

En los años finales de la etapa del Ajuste Estructural (también conocida como de valorización del capital financiero por ser éste el que dominaba la orientación de la política económica) se acumulan sucesivos procesos de endeudamiento a tasas de interés cada vez más elevadas. El peso del conjunto de lo adeudado por el Estado en relación al Producto Bruto Interno crece, entre 1995 y 2001, más del 60 %. Entre los años 2002 al 2004 esa relación se expande por la emisión de bonos públicos debido a compensaciones brindadas a sectores de la actividad económico-financiera afectados seriamente por la abrupta devaluación y por la baja de más del 11 % en el PIB durante el año 2002.

Entre 2002 y 2004, la cesación de pagos continúa, por lo que no se incrementan los intereses. En el año 2005 se gestiona y se logra, con alto

nivel de aceptación, un acuerdo con los acreedores de la Deuda Pública. El presidente Kirchner plantea una quita de más del 65 %, la reducción de los intereses y la extensión del plazo de vencimiento de los bonos estatales, oferta para salir de la convocatoria de acreedores que es aceptada por más del 70 % de los tenedores de títulos públicos reestructurados.

El nivel de compromisos del Estado con los acreedores sufre una fuerte reducción, que se acentúa en los dos años subsiguientes dada la estrategia oficial de cancelación del capital de la deuda a medida que van venciendo las obligaciones incluidas en los bonos. A ello se agrega, dos años después del arreglo, la decisión oficial de abonar toda la deuda acumulada con el Fondo Monetario Internacional, de más de 10.000 millones de dólares.

Una de las principales ventajas de las decisiones en torno a esta política oficial consiste en que el servicio de la deuda cae fuertemente de un 3 % del PBI previo al derrumbe de la Convertibilidad a un 1,8 % de dicho indicador económico global, aliviando la carga fiscal que el anterior régimen de acumulación fue incapaz de afrontar. Desde 2005 hasta el año 2007, cuando concluye este análisis, se pagan regularmente los servicios de los nuevos bonos del Estado que se entregaron a los acreedores en reemplazo de los anteriores. Además, la política oficial de no aceptar la continuidad de los acuerdos con el FMI y sus inspecciones permanentes, deja la política económica nacional de toda sujeción o condicionamiento externo. El superávit fiscal primario, de carácter genuino, es suficiente como para ir cumpliendo los compromisos derivados del proceso de reestructuración de la Deuda Pública, que como dijimos tuvo lugar en el año 2005.

El llamado "riesgo país" asignado a las economías nacionales según su solvencia financiera por las calificadoras internacionales retoma rápidamente valores habituales. Los conocidos "superávits gemelos" (superávit fiscal primario antes de pagar intereses y saldo positivo en el intercambio comercial, pilares del nuevo Régimen de Acumulación) también muestran modalidades muy dispares de desenvolvimiento en el tiempo. El de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos, que tiene su base esencial en el superávit comercial de resultados del intercambio de bienes del país con el Resto del Mundo mostró, en gran parte de los '90, un comportamiento negativo. Cuando la devaluación del tipo de cambio (más del 300%) se produce en el año 2002 se genera un acentuado estímulo a la producción interna por la elevada barrera proteccionista que supone el alto costo de las importaciones de bienes competitivos de los producidos dentro de las fronteras nacionales. El vigoroso empuje de las exportaciones del país, basadas en el aporte del sector agropecuario e industrial provocó que, pese al incremento natural de las importaciones cuando se produce un crecimiento sensible de la demanda

interna, no se entrase en el tradicional desbalance negativo del intercambio externo de mercancías (ver Tabla N° 1).

Si el signo positivo de la Balanza Comercial fue un dato novedoso y persistente en el tiempo, el de la solvencia fiscal constituyó una noticia históricamente desconocida. Entre el 2002 y el 2007 el fisco tuvo excedentes anuales que oscilaron en torno al 3 % del PBI, en franco contraste con lo acaecido en la década anterior (FIDE, 2010; 30).

Ambos superávits se constituyeron en respaldos significativos para que una continua expansión de la actividad productiva no experimentase los tropiezos habituales de la economía argentina en décadas anteriores, con ciclos cortos de expansión, que se estrangulaban por déficits en las cuentas externas y producían una caída inmediata de la actividad cuando se acudía, como solución al citado estrangulamiento, a la devaluación.

Una consecuencia inevitable de la solvencia externa y el ingreso permanente de recursos debido al intercambio comercial favorable es la acumulación creciente de reservas, un nuevo factor de garantía de cumplimiento de los compromisos externos. Ello contrasta con la experiencia del final de la Convertibilidad cuando se produce una importante fuga de capitales durante el año 2001 que se traslada al siguiente por la incertidumbre reinante. El nivel de Reservas a fines del año 2007 es el más elevado en la historia económico-financiera argentina pese a que las reservas fueron utilizadas en varias oportunidades para efectuar cancelaciones de capital e intereses de la Deuda Pública, como en el caso ya citado del pago al FMI.

Finalmente, hacemos mención al tipo de moneda en que están nominados los títulos de la Deuda Pública argentina en el registro anual de la misma desde 1993 al año 2007. En todos los años de la Convertibilidad, la proporción de bonos en dólares sobre el total del endeudamiento, aunque levemente decreciente, es muy elevada. Ello supone que la carga sobre el Fisco no sólo es singular en términos de su peso relativo sino que lo obliga a efectuar elevadas compras en el mercado abierto de divisas de los recursos en moneda extranjera necesarios para afrontar pagos de capital y/o intereses del citado endeudamiento. Este panorama cambia drásticamente cuando se renegocia la Deuda en el año 2005. Los Bonos son casi similares en la magnitud de sus valores ya sea estén nominados en pesos o en dólares. Ello supone que la exigencia de acudir al mercado de divisas para adquirir con pesos los dólares se reduce sustancialmente. Esto ocurre cuando, simultáneamente, el peso de la Deuda sobre el PIB cae de modo evidente frente a lo que sucedió entre 1995 y 2002. Este alivio por doble partida despeja el panorama financiero interno del Estado de cara a la presión que

solía ejercer sobre las arcas fiscales el hecho de la elevada responsabilidad que suponía afrontar pagos cuantiosos de la Deuda.

Hemos ya visto los singulares cambios a nivel macroeconómico y financiero antes y después del quiebre del modelo de la convertibilidad. Vamos a observar, ahora, la fundamental contradicción entre un modelo y el otro -antes del año 2002 y con posterioridad al mismo- en términos de indicadores relevantes de la estructura económica nacional.

Tabla N° 2: Evolución Económica de la Argentina. Años 1998, 2002 y 2007

Rubros	Año 1998	Año 2002	Año 2007	Diferencia 2002-98 (en %)	Diferencia 2007-02 (en %)
PBI a precio de mercado					
(En millones de \$ a precios de 1993)	288.123	235.236	359.170	-18,4	65,5
Exportaciones de Bienes y Servicios					
(En millones de \$ a precios de 1993)	30.838	33.123	50.446	7,5	52,3
Importaciones de Bienes y Servicios					
(En millones de \$ a precios de 1993)	38.904	14.812	47.685	-61,9	221,6
Inversión Interna Bruta Fija					
(En millones de \$ a precios de 1993)	60.781	26.533	81.187	-56,2	206,0
Consumo Privado					
(En millones de \$ a precios de 1993)	197.557	155.267	235.241	-21,4	51,6

Fuente: Elaboración propia en base a: FIDE. Coyuntura y Desarrollo, No. 319.
Buenos Aires, página 19

A medida que se acerca el final del Régimen de Convertibilidad, la ilusión de que el crecimiento económico daría los recursos para obtener superávit primario al Estado, a partir del cobro de impuestos al consumo como principal fuente de ingresos públicos, se desmoronó. Entonces, se acentuó la estrategia del Ajuste Estructural basada en la reducción del gasto público, que desembocó en menor nivel de actividad económica y, por ende, menores ingresos. Ello implicaba que cada vez más se alejaba la posibilidad de obtener los fondos para el pago de los intereses de la Deuda. Como estrategia para alcanzar superávit en las cuentas fiscales más se reducía el gasto público. Y el ciclo se agudizaba de modo creciente. La experiencia paradigmática fue la del año 2001, cuando a nombre de una estrategia denominada "déficit cero" se resolvió no gastar más de lo que ingresaba. Para ello se acudió al trámite insólito de rebajar los sueldos estatales y las jubilaciones en un 13 %, lo que implicó menos consumo y más recesión. Dada la estructura del sistema tributario, que descansaba principalmente en los impuestos al consumo, tal decisión agudizó la caída del PBI, como se vio, y alejó la posibilidad de nivelar las cuentas públicas.

Junto a este proceso financiero que conducía, de modo inexorable, a un callejón sin salida se conjuga otro fenómeno, inspirado en la matriz de acumulación vigente en el período y nacido de las entrañas del modelo, que deteriora aún más el panorama de las finanzas estatales.

“Se trata del anclaje de la emisión monetaria a la entrada de divisas y de la subordinación del crecimiento al endeudamiento externo. (...) la economía argentina estaba supeditada a adquirir tales empréstitos (...) para mantener el nivel del de crédito y la tasa de interés dentro de los rasgos compatibles con la expansión del nivel de actividad. Razón por la cual la restricción en el mercado de capitales, que devino de la crisis asiática de 1997 -y posterior devaluación de Brasil, Rusia e India- constituyó un factor central para interpretar el sendero recesivo que experimentó el régimen de convertibilidad”(Manzanelli, 2010; 35)

Esta circunstancia dejó al descubierto la ausencia de capacidad decisional autónoma de dicho modelo de desarrollo dado que la política económica nacional y la potencialidad fiscal del Estado argentino estaban totalmente subordinadas al contexto financiero mundial sin ninguna posibilidad de influenciar sobre él.

La recuperación del ingreso fiscal se tornó posible y firme recién en el año 2003, el primero del segundo período estudiado, con otro modelo o régimen de acumulación. En poco más de dos años se logró obtener tasas de crecimiento económico positivas y, luego, el proceso adquirió impulso propio y estabilidad en el tiempo. Ya no fue, simplemente, retorno a tiempos idos sino empuje propio de gran magnitud. Donde se advierte más la capacidad de despegue autónomo es en los datos de importaciones, directamente ligadas a la dinámica económica interna y en la inversión, que alcanzó en el año 2007 más del 22 % del PBI, relación que no se conocía desde hacia más de una década. Finalmente, el consumo privado fue el gran motor impulsor del nuevo proceso de crecimiento, que se basó en el incremento del empleo, el aumento del salario real, sobre todo en las capas más pobres de la sociedad, el aumento en la participación en el ingreso de los sectores bajos y medios bajos y en el estímulo, vía créditos a largo plazo, en la adquisición de bienes durables de consumo.

El sector externo, por el lado de las exportaciones, avanzó con ímpetu, al mismo nivel del consumo interno, marcando records históricos y constituyéndose, también en factor esencial del nuevo escenario económico y social.

Es de hacer notar el fuerte ascenso experimentado por el sector industrial, a tasas anuales de más de dos dígitos en los dos primeros años del ciclo

estudiado y de alrededor del 8% anual en los dos años posteriores, con una fuerte recuperación del empleo.

El sector agrícola, en cambio, condicionado por los precios internacionales y sin una malla de contención frente a la variación de los mismos ofreció un escenario muy cambiante. Prácticamente alternó un año bueno con otro débil e, incluso, negativo como el año 2004, en donde las contingencias climáticas también jugaron en contra. Entonces se produjo una continuidad en la caída del empleo ya presente en las décadas anteriores dado el importante cambio tecnológico que se implantó tanto en la actividad agraria por la introducción de maquinaria sustitutiva de la fuerza de trabajo. Del marco macroeconómico favorable en la etapa de recuperación, con impulso propio y dinámica acelerada en la recomposición del tejido social, da cuenta la evolución de la destrucción-creación de puestos de trabajo y la distribución del ingreso, que mejoró sensiblemente a medida que el crecimiento productivo se afianzaba.

En cuanto al nivel de desempleo llegó al 18 % de la PEA en 1995 retomando con posterioridad el ritmo de crecimiento de la ocupación, pero a un muy leve ritmo, pues osciló, al final de la década de los '90, entre 12% y 13 % de la PEA, bien distante del 6,1 % de 1991.

Tras el derrumbe del modelo de Ajuste Estructural recesivo la tasa de desocupación aumenta inicialmente pues la economía siguió en recesión. En mayo del año 2002 se verifica el record histórico de la tasa de desempleo desde 1974 con un índice muy cercano al 23 % en relación al total de la Población Económicamente Activa.

Luego, al impulso de la variación positiva de los indicadores económicos se fue reconstituyendo el mundo del trabajo para llegar, a fines del año 2007, con tasas de desempleo muy cercanas a las de los primeros años de la década de los 90. Veamos los datos.

Tabla N° 3: Evolución de las tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación. Total de aglomerados urbanos EPH 1996-2007

Año	Actividad	Empleo	Desocupación	Subocupación demandante	Subocupación no demandante
1996	41,5	34,3	17,2	8,3	4,8
1997	42,2	35,0	14,9	8,3	4,9
1998	42,2	36,8	13,0	8,4	5,2
1999	42,6	36,6	14,3	9,1	5,2
2000	42,6	36,2	15,1	9,4	5,2
2001	42,5	35,2	17,4	10,2	5,5
2003	45,7	37,8	17,3	11,7	5,4
2004	45,9	39,7	13,6	10,4	4,7
2005	45,7	40,5	11,6	8,8	3,8
2007	46,1	42,1	8,5	6,6	2,9

Fuente: Elaboración propia con datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos. Encuesta Permanente de Hogares

Los índices transcritos nos permiten avanzar sobre un análisis integral del comportamiento del mundo del trabajo antes y después de la caída de la Convertibilidad.

En primer lugar, la evolución de la tasa de actividad desde mediados de la década de los '90 hasta la caída del Plan de Ajuste apenas aumentó menos de un punto porcentual. Es decir, las expectativas de conseguir empleo fueron tan limitadas que no se observó un incremento significativo de ingreso a la búsqueda de un puesto de trabajo por quienes estaban en edad laboral. Recién iniciado el año 2003 hay un cambio de tendencia y la suba del índice es evidente. En un solo año, la tasa crece más de 3 puntos porcentuales. Es indudable que esa reacción de la demanda es un signo claro de que aquellos que pretendían volver a trabajar o aspiraban a lograr un primer empleo en su historia laboral suponían que podían conseguirlo. La tendencia prosiguió, aunque algo más atenuada, en los años siguientes. En síntesis, la voluntad de ingresar al mundo del trabajo recién tuvo un impulso ascendente cuando se advirtió que era viable, dadas las nuevas condiciones macroeconómicas, obtener una plaza laboral.

El nivel de ingreso real tuvo un comportamiento muy poco favorable para los trabajadores en el primer año post-devaluación. El fuerte proceso devaluatorio elevó, en un 39 % para todo el año 2002, el nivel de los precios para el Área Metropolitana de Buenos Aires. Los ingresos monetarios de la masa laboral sólo se movieron positivamente, en promedio, el 14,6 % de su nivel previo.

Este singular retraso del salario con respecto al costo de vida ocurrió tanto por la ausencia de políticas de ingreso explícitas por parte del Gobierno

como por la debilidad estructural de los trabajadores para negociar aumentos salariales que pudiesen permitirles conservar el poder adquisitivo de sus remuneraciones. El pico del desempleo llegó en mayo del 2002 al 24,5 %. De este modo, el impacto reactivador de la singular depreciación del peso no pudo manifestarse en el primer año de la etapa emergente de política económica por el drástico debilitamiento del consumo debido a la simultánea caída del empleo y de los ingresos reales de los asalariados. Es recién en el año 2003 que principia la recuperación general.

Este proceso de alza de la actividad productiva, que supuso una veloz elevación del empleo formal y una reducción significativa del desempleo y del subempleo, sobre todo del demandante, obedeció, en lo fundamental, a estos procesos:

1. La elevada capacidad ociosa de la actividad productiva industrial permitió aumentar la producción sin necesidad de incrementar de modo paralelo la inversión.
2. La reducción ya citada del salario real abarató el costo laboral y supuso que muchos empresarios antes de adquirir nuevo equipo productivo contratasen fuerza de trabajo que era más barata en términos relativos. (Campos y otros, 2010; 61).
3. El alza del tipo de cambio operó como una firme barrera protectora a la importación competitiva de la producción nacional y, a la vez, estimuló el proceso exportador.
4. La puesta en marcha de políticas de subsidios (Plan Jefas y Jefes de Hogar) a fines del 2002 y de incrementos salariales fijados por decretos del PEN (desde el 2003) se reforzaron por el la reanudación de la celebración de acuerdos derivados de las convenciones colectivas de trabajo. Al respecto es importante remarcar que el incremento de puestos de trabajo (casi 4 millones al cierre del año 2007) se dio con un claro predominio de las plazas laborales registradas, es decir, formales. Así, entre el año 2004 y el 2007, mientras que el porcentual de aumento de la ocupación total fue de algo más del 14 %, el empleo formal creció el 38 %, casi tres veces más. (Campos y otros, 2010; 61).

Esta expansión del empleo y el ingreso real de los sectores populares estimuló el consumo y tuvo, por ende, fuerte repercusión sobre la demanda de bienes manufacturados de producción nacional. Se crea así un proceso virtuoso que se va realimentando, en permanente expansión, que asegura tasas elevadas de crecimiento económico año a año y un mejor nivel de vida para los sectores de más bajos ingreso.

Tal fenómeno impulsa la reanudación del proceso de sustitución de importaciones, que favorece a un gran segmento de ramas industriales,

entre ellas la textil, rama que estuvo particularmente castigada en la década anterior por la apertura comercial.

La industria, en su conjunto, en el lapso estudiado crece a más del 12 % anual, un 50 % más que la economía en su conjunto. Allí queda en evidencia el impulso que la estrategia de tipo de cambio alto y fortalecimiento progresivo, a partir del año 2003, del mercado interno y de su nivel de consumo supuso para la actividad manufacturera nacional. Además, el nivel de capacidad instalada vacante permite poner a funcionar segmentos crecientes de su equipamiento para abastecer a la demanda interna en expansión.

La información referida a la tasa de crecimiento de la industria manufacturera según ramas indica un crecimiento diferenciado entre ellas. Entre 1993 y el año 2001, las ramas que vendían más al mercado interno cayeron casi el 20 % en el valor bruto de producción. En cambio, las actividades dedicadas preferentemente al mercado internacional descendieron en valor bruto de producción sólo el 2,7 %. En la etapa de la valorización del trabajo productivo las tendencias se invirtieron. Las actividades dedicadas al mercado interno crecieron el 82 % -entre 2002 y 2006- y las que tenían plena vocación exportadora aumentaron su valor bruto de producción el 45%. (Wainer, 2010; 168)

La recomposición de los ingresos de los trabajadores junto al paulatino descenso de la desocupación convirtió al consumo interno en el principal motor del crecimiento productivo, con preferencia el destinado a satisfacer los consumos imprescindibles.

La capacidad adquisitiva de la población creció rápidamente Si se revisa el proceso evolutivo del salario real medio por habitante, con un índice igual a 100 para el año 1996, se aprecia que el mismo se mantuvo prácticamente inalterado hasta el año 2000 con un descenso en el año 2001 y un fuerte retroceso en el año 2002. A más de las medidas ya comentadas de subsidios y de incrementos del salario de los trabajadores formales por la celebración de convenciones colectivas, entre el año 2003 y julio de 2005, se incrementó de \$200 a \$630 el salario mínimo por resolución del Poder Ejecutivo Nacional. Este crecimiento significativo del salario mínimo se constituyó en un referente valioso para fijar remuneraciones al trabajo informal, que en el año 2003 llegaba a cerca del 50 % del total del trabajo asalariado.

Las diferentes medidas citadas posibilitaron que desde mediados del año 2002 comenzara a advertirse una recuperación del salario real. En el año 2006 ya se pudo retornar al nivel del año 2001 y al año siguiente se recuperó un adicional de poco más de diez puntos porcentuales en el espacio de

la masa trabajadora registrada. Este impulso ascendente se debió, en gran parte, por la reanudación de los acuerdos colectivos entre trabajadores y empresarios por actividad que pasaron de ser 104 en el año 2002 a 451 en el año 2005 para alcanzar a 892 en el año 2007 (Campos y otros, 2010; 61).

El aumento del ingreso de los trabajadores informales empezó a manifestarse poco después que se produjo el incremento salarial real en los trabajadores formales. Ello ocurrió a mediados del año 2003 cuando los incrementos en el salario mínimo general principiaron a afectar sus remuneraciones en forma positiva. A diferencia del sector formal, volver a los índices del año 2001 supuso tener que aguardar hasta el 2007.

Si observamos el comportamiento de la participación de las remuneraciones al trabajo en la distribución del Ingreso Nacional antes y después de la Convertibilidad se verá con mayor claridad la evolución dispar de los mismos.

Realizando una mirada retrospectiva sobre esta temática, se podrá reconocer la gravedad que supuso la histórica transferencia de ingresos desde los trabajadores a los propietarios de capital en las últimas décadas.

“La participación de los trabajadores en el ingreso a fines de los ‘40 era la mitad del PBI, a mediados de los ‘70 era del cuarenta y pico, en la Convertibilidad estaba más o menos en el 30%” (Wainer, 2010; 182)

Esta frase desnuda el importante impacto regresivo de las políticas de contracción del mercado interno y de sucesivos planes de Ajuste que se pusieron en marcha desde fines de los ‘50 y que favorecieron a los dueños del capital.

La salida de la crisis del 2001 se realiza en el año 2002 con el mismo criterio de las anteriores. Es decir la fenomenal transferencia de ingresos desde los sectores de más bajos recursos hacia los propietarios del capital concentrado exportador, producto de la devaluación, incrementa aún más la desigualdad del ingreso. Recién se debe aguardar al año 2007 para que la nueva política de refuerzo del ingreso de los sectores populares surta efecto positivo para tales actores sociales y se logre superar el fuerte retroceso post-devaluatorio. Veamos el desarrollo histórico de este proceso.

En el período final de la Convertibilidad, en la etapa post-crisis del efecto llamado “tequila”, pese a que la reactivación productiva tuvo un par de años de buen desempeño ello no se reflejó en los principales indicadores que definen la privación social en sus dos manifestaciones más salientes: la pobreza por ingresos y la indigencia, también por ingresos.

Ello se explica porque la salida de la crisis del tequila se hace sin variar los aspectos fundamentales del modelo de Ajuste Estructural recesivo. Cuando en el año 1998, se extingue la salida positiva en términos de incremento del

P.B.I la situación social empeora como puede advertirse en la tabla N°4. A todos los factores previos se agrega la falta de dinamismo de la economía, que muestra signos negativos de comportamiento entre 1999 y 2001 y no ayuda ni a crear empleo ni a mejorar los ingresos reales de los que menos remuneración perciben. Hacia el final preanunciado -para pocos- de la Convertibilidad, el derrumbe ya es alarmante. El pico del deterioro de las condiciones de vida de la población que habita la Argentina asume ribetes singulares en el primer año del post-Convertibilidad cuando el emergente modelo de valorización del trabajo aún no tenía perfiles definidos y, por ende, los esfuerzos reactivadores no habían producido efecto alguno.

Las medidas compensatorias recién hacia finales del año 2003 comienzan a cooperar en el nivel de mejoría de la calidad de vida de la población de menores ingresos. Este proceso, como explicamos, tardó en impulsar hacia arriba el ingreso real del mundo del trabajo y en reducir el desempleo por lo que la salida de la pobreza y de la indigencia de porciones considerables de la población comenzó recién a manifestarse -con nitidez- a principios del 2004.

La convergencia de estas dos dinámicas -más ingresos reales y más empleo- permitió que los índices de privación social, hasta fines del año 2006 como están consignados en las estadísticas referidas al Área Metropolitana de Buenos Aires, muestren una caída significativa.

Tabla N° 4: Evolución de la indigencia, la pobreza y la desocupación en el GBA. Años 1995 a 2007

Fecha de relevamiento	Hogares		Personas		Tasa de desocupación
	bajo la línea de indigencia	bajo la línea de pobreza	bajo la línea de indigencia	bajo la línea de pobreza	
Oct-95	4,4	18,2	6,3	24,8	17,4
Oct-96	5,5	20,1	7,5	27,9	18,8
Oct-97	5,0	19,0	6,4	26,0	14,3
Oct-98	4,5	18,2	6,9	25,9	13,3
Oct-99	4,8	18,9	6,7	26,7	14,4
Oct-00	5,6	20,8	7,7	28,9	14,7
Oct-01	8,3	25,5	12,2	35,4	19,0
Oct-02	16,9	42,3	24,7	54,3	18,8
2 sem 03	14,3	34,9	18,9	46,2	16,6
2 sem 04	10,1	27,7	14,0	37,7	13,5
2 sem 05	7,1	22,5	10,3	30,9	11,5
2 sem 06	5,8	18,2	8,0	25,5	10,6

Fuente: Elaboración propia con datos tomados de la Encuesta Permanente de Hogares-INDEC

La tendencia observada por la evolución de estos indicadores es una muy ilustrativa representación de los regresivos efectos de la política económica del tramo hasta el año 2002 y la equidad distributiva creciente que surgió luego del abandono estrepitoso de la Convertibilidad. En un estudio publicado en el año 2007, Javier Lindenboim especialista en la temática de la distribución del ingreso observa que:

“...mientras en 1974, en el Gran Buenos Aires, el promedio de ingresos per cápita familiar del decil superior representaba cinco veces el del ingreso inferior, la brecha actual es de trece veces entre ambos extremos, habiendo sido de dieciocho veces en el año 2002 y en torno a quince veces en 2004-2005” (Lindenboim, 2007)

El autor de esta afirmación intenta indagar acerca de las causas por las cuales de una situación de relativa distribución equitativa del ingreso (1974), se pasó a otra (2002), cuando se produce la catástrofe social producto del quiebre del modelo de valorización financiera del capital. Y recuerda los procesos de creciente concentración del capital, la precarización de los puestos de trabajo cada vez más aguda y la caída del salario real que hizo que muchos trabajadores pese a tener empleo obtenían salarios cada vez más reducidos.

Tabla N° 5. Distribución del Ingreso según los porcentuales del total que son captados por los tramos de población de menor ingreso. Aglomerado GBA

Año	% del ingreso captado por el 40 % más pobre	%del ingreso captado por el 30 % más pobre
2001	12,6	7,7
2002	11,8	7,2
2003	11,7	7,1
2004	12,4	7,6
2005	12,9	7,8
2006	12,8	7,8
2007 *	13,2	8,1

Fuente: Elaboración propia con datos otorgados por el INDEC

* Índices estimados con datos cuestionados por manipulación

En una información referida al tramo más reciente, luego del cambio de modelo de acumulación, se advierte el cambio favorable en la apropiación del ingreso total por parte de los segmentos poblacionales más pobres de la sociedad. El año 2007 es el momento de mejor desempeño del proceso

de reparto del ingreso nacional para los sectores de más bajo ingreso de todo el período analizado.

Como cierre de este apartado haremos referencia a dos comentarios de distinguidos especialistas. El primero de ellos expresa

“La primera ruptura fundamental del modelo económico kirchnerista con respecto al modelo neoliberal está relacionada con la concepción acerca de la generación de valor. El neoliberalismo, a partir de su implementación desde el '76 pregonaba explícita e implícitamente que la especulación generaba mayor nivel de rentabilidad que la producción y adaptó así el marco jurídico para que la valorización financiera esté al alcance de cualquiera y que la producción de bienes pase a un segundo plano. Esto esconde tras de sí **de que el dinero puede generar dinero. Se puede generar riqueza sin trabajo humano, prescindir del trabajo humano**” (Somoza Zanny, 2010; 20)

Frente a esta concepción del modelo de acumulación dominante hasta el año 2003 surge el paradigma contrapuesto, el que reconoce que un modelo económico como el vigente desde tal año implica la subordinación de la economía a la política, niega la concepción del “derrame” como mecanismo redistributivo y consagra, a tal efecto, el accionar del Estado como interventor en el proceso de distribución del ingreso. Entonces, se revaloriza el trabajo como creador de riqueza y se desplaza definitivamente del escenario económico la concepción hasta entonces dominante de que el salario de los trabajadores es la variable principal de ajuste. Al poner la política delante de la economía se abre la posibilidad de que el devenir económico se analice en su verdadera esencia. La clara divergencia entre la estrategia económica pre-2002 y la que se fue instalando posteriormente se advierte a través del estudio del conjunto de herramientas de la política económica puestas en marcha desde el año 2003.

“Esta abandonó la búsqueda de soluciones a través de la asistencia internacional y se dedicó a construir el control de los principales instrumentos de la política macroeconómica: el presupuesto, la moneda, los pagos internacionales y el tipo de cambio. La fortaleza emergente de la situación macroeconómica permitió formular una propuesta propia para resolver el problema de la deuda en default, que culminó exitosamente y, poco después, en enero de 2006, cancelar la pendiente con el FMI.”(Ferrer, 17/10/2010; 6)

Del análisis previo surge que, en el trasfondo de ambos modelos, lo fundamental es el diferenciado nivel de autonomía en la definición de la

1 (negrita nuestra)

política económica que se abrió en una u otra opción. En el modelo de valorización financiera la política económica tenía fuertemente restringida su posibilidad de desplegar un comportamiento independiente de los grandes centros de poder financieros nacionales e internacionales. Tampoco había lugar para la política monetaria, que estaba subordinada a la ley de Convertibilidad. En ese contexto desaparecía todo espacio de maniobra para la política crediticia de fomento de la producción, que estaba condenada al fracaso por las muy elevadas tasas de interés que cobraban los bancos, más interesados en captar recursos volátiles que de promover inversiones a largo plazo para el proceso de producción de bienes. Asimismo, estaba fuera de toda discusión el patrón de remuneraciones de la fuerza de trabajo condenada a constituir un costo más y no un instrumento de apoyo al consumo masivo. En el Estado, por otra parte, se comprimía al máximo el rubro de erogaciones por sueldos y salarios, que estaban sujetas al ajuste permanente para ampliar el superávit fiscal.

En la estrategia puesta en marcha en el año 2003, la regulación económica cambió fundamentalmente. Se retomó, luego de décadas, la facultad del país de organizar su propio derrotero económico y social. Reducida la presencia del endeudamiento público como factor de presión sobre las finanzas del Estado, eliminada la pretensión del capital financiero externo y la de sus personeros, especialmente el FMI, de condicionar la determinación del rumbo económico se recuperó a plenitud el poder de decisión nacional. Al respecto es posible citar la capacidad de delinear una política monetaria y financiera autónoma del poder de supervisión externo. La estrategia de endeudamiento del sector público (que en realidad fue de desendeudamiento) implicó -como ya dijimos- limitar sensiblemente el peso de los compromisos financieros en el Presupuesto. Se adoptaron pautas salariales a partir de la libertad de negociación de las convenciones colectivas de trabajo y se pudo determinar el valor de nuestra moneda a partir de fijar un tipo de cambio con fluctuación coordinada con los demás objetivos de la política económica destinado a promover las exportaciones y limitar las importaciones.

Este nuevo escenario de la realidad implicó que se cambiaron las bases de sustentación de un modelo dependiente a otro independiente

Los motivos centrales del análisis que haremos a continuación centrado en las transformaciones urbano-regionales entre 1995 y 2007, deberán reflejar, necesariamente, los cambios ocurridos en el nivel macroeconómico y macro social general.

2. LA DINÁMICA URBANO-REGIONAL EN EL PERIODO 1995-2007

A partir de las consideraciones precedentes intentaremos dar cuenta de las transformaciones urbano-regionales en el tramo final de la Convertibilidad y en la etapa de la reconstrucción económica y social que se inicia con la puesta en marcha del modelo de valorización del trabajo y la producción, en el año 2003.

Es necesario que tengamos presente que las transformaciones de tipo territorial siempre son marginales, en el corto y, mediano plazo, más allá de cambios significativos a nivel del régimen de acumulación a escala nacional. Ello es así por cuanto la configuración del espacio, en cualquier sistema económico-social, conserva un fuerte componente de inercia frente a los cambios que ocurren en la sociedad y en la economía respectiva. El modo en que asienta en el territorio la actividad productiva y la población registran modificaciones parciales y de moderada dimensión cuando se verifican cambios significativos en el modelo de acumulación de capital respectivo. La reconfiguración territorial de alguna magnitud tarda en manifestarse y producirse por lo que, sólo desde una perspectiva de largo plazo, es posible realizar una evaluación precisa de los procesos de cambio espaciales.

En el período que estamos estudiando, según lo apuntado precedentemente, la política de Ajuste Estructural basada en el tipo de cambio fijo y atrasado provocó, en los principales conglomerados urbanos del país, entre 1995 y 2002, un agudo proceso de subutilización de la fuerza de trabajo que supuso elevadas tasas de desempleo y caída de la calidad de vida de la población, en particular la de menor ingreso residente en los citados conglomerados. Solo escaparon a esta tendencia declinante aquellas actividades manufactureras favorecidas por nichos productivos que le conferían posiciones de dominio dentro del mercado, orientadas a la exportación, con financiamiento internacional mucho menos oneroso que el interno y con importantes inversiones en parque productivo y tecnología importada. Elaboración de aluminio, acero, algunas líneas de productos alimenticios y bebidas (vino) y de procesamiento de insumos agrícolas como la soja se destacaron del conjunto mayoritario de procesos productivos que sufrieron evidentes retrocesos. Tales actividades estuvieron vinculadas, unas, con empresas monopólicas en el mercado y otras con bienes primarios que gozaban de ventajas comparativas históricas y un sostenido proceso de modernización técnica. La producción, en todos los casos, tuvo como destino el mercado externo y de la escena económico-financiera internacional llegaron fuentes de financiamiento a muy bajo costo y adquisiciones de bienes de capital e insumos con alto contenido tecnológico innovativo. La creciente rentabilidad

del cultivo sojero y las modalidades incorporadas para su siembra y cosecha, impulsó el desplazamiento de la respectiva frontera agrícola en desmedro de otros bienes agropecuarios que fueron sustituidos o empujados a nuevas áreas geográficas de producción. Pero su presencia poco influyó en las condiciones generales del perfil social en la mayor parte de los grandes centros urbanos porque impactaban escasamente en el tejido productivo local y destruían o aportaban muy bajo volumen de nuevo empleo, con la excepción de aglomeraciones urbanas cercanas a Buenos Aires y Rosario, fuera de los respectivos límites de tales ciudades.

En el final del ciclo del Ajuste desde el Poder Político se afirmaba que se verificarían beneficios de la integración a la economía mundial por el efecto "derrame" que producirían aquellas actividades plenamente integradas al mismo. Pero ello no ocurrió y el derrumbe macroeconómico afectó sensiblemente el mundo de la pequeña y mediana producción y del trabajo asentado en las áreas urbanas del país.

En contraste con este panorama, el tramo de la Convertibilidad hasta su desaparición mostró cambios importantes en el perfil productivo, organizativo y tecnológico de la producción agraria, en especial aquella ligada con la demanda a escala mundial. La paulatina irrupción de la producción sojera, a lo que ya aludimos, impuso un nuevo modelo de organización de la producción rural que no solamente abarcó a la Pampa Húmeda sino que se extendió hacia el norte y el oeste de sus límites.

En el año 1995 se autorizó el ingreso de la semilla de soja genéticamente modificada resistente al glifosato, agroquímico destructor de las malezas que limitaban la productividad del cultivo de la oleaginosa. Al mismo tiempo que se fue acentuando singularmente la siembra de la soja, ésta fue acompañada, además del emergente paquete tecnológico, de un doble proceso que incidió fuertemente en la ocupación dentro de los predios tradicionalmente dedicados a la actividad agraria.

Por un lado, el cultivo de tal especie agrícola fue rápidamente remplazando otras actividades que tienen en el uso de la tierra el principal factor productivo, con técnicas de manejo que implicaban una menor utilización de fuerza de trabajo, el surgimiento del contratista de maquinaria y las redes de producción, financiamiento y comercialización específicas. El creciente arrendamiento de tierras por grandes, medianos y pequeños grupos financieros fue empujando a propietarios y sus familias hacia su mudanza a las ciudades cercanas o lejanas de sus predios y a convertirse de productores en rentistas. La figura del chacarero terminó de desvanecerse y su presencia física en los predios rurales concluyó, en la mayoría de los casos, con su mudanza y la de su familia a los centros urbanos cercanos. (Urcola, 2010)

Por otro lado, en el cultivo de algodón, de la caña de azúcar y de un porcentaje significativo de la producción de uva -actividades intensivas en fuerza de trabajo, tanto para el manejo de tecnología como para la cosecha tradicional manual- se fue imponiendo la recolección mecánica. Ello supuso el consiguiente reemplazo de trabajo por capital, afectando la intervención de los "braceros", trabajadores que con sus familias recorrían de norte a sur el país para tareas agrícolas temporales. Muchos de ellos, cuando ofrecían su fuerza laboral a productores medianos y grandes, eran los mismos pequeños cultivadores de tales especies agrícolas. Se sustituyó, así, en pocos años, particularmente al cierre de la década de los '90, el aporte en trabajo de decenas de miles de recolectores manuales por las cosechadoras, lo que redujo costos de producción en agricultores con capacidad para intervenir en el negocio exportador. De tal proceso derivó la fuerte caída de la demanda de empleo rural, con la consiguiente emigración forzada a las ciudades. (García, I y otros, 2008)

En el ciclo que transcurre hasta el cierre de la Convertibilidad la maquinaria agrícola es mayoritariamente importada. Su demanda por los propietarios de tierras viene avanzando desde hace por lo menos un cuarto de siglo a los fines de acompañar las nuevas implantaciones de cultivos y cooperar en el incremento acentuado de la productividad por unidad de superficie.

El escenario analizado demuestra que estamos frente a una etapa de desestructuración del tejido productivo con los impactos negativos en relación a la fuerza de trabajo, pues los llamados "cultivos sociales", como el algodón, ven debilitada tal calidad pues insumen mucha menos fuerza de trabajo por unidad de superficie que antes del proceso innovador.

En el ámbito urbano, sede de los procesos industriales y de servicios de apoyo a la población, el deterioro del nivel de calidad de vida de la población acompañó el declive de la producción nacional, como no podía ser de otro modo, y repercutió muy negativamente en los conglomerados poblacionales, asiento de las respectivas unidades de producción. Los datos más relevantes al respecto se centran en los niveles de empleo, crecientemente dañados, y en los de pobreza y de indigencia por ingresos, que crecen a valores nunca vistos previamente.

Por otra parte, se agregó una actividad de carácter extractivo, como es la minería 'a cielo abierto' dedicadas a la extracción de minerales sólidos, en varias provincias en las zonas de montaña en el norte y el oeste.

En la información consignada sobre la evolución del PBI provincial durante toda la etapa de la Convertibilidad y hasta el 2007, la actividad minera tuvo cierto impacto en al menos dos provincias: San Juan y Catamarca. A

nivel de la economía del país ese incremento productivo no se advierte porque en el rubro de las Cuentas Nacionales el aumento operado en la producción de metales sólidos se compensó con el descenso, a partir de 1998, de la extracción petro-gasífera. Sin embargo, en esas dos provincias que no poseen yacimientos de petróleo o gas, el incremento productivo correspondiente al rubro minería es destacado.

Finalmente, debemos resaltar la presencia de modificaciones importantes en la producción agroindustrial en la región cuyana y en la del Valle del Río Negro a partir de la acelerada modernización de las respectivas áreas productivas de la vitivinicultura y la fruticultura. Estas modificaciones estructurales en algunos sectores productivos y cadenas agroalimentarias incidieron en generar una menor demanda de personal de baja calificación de carácter permanente en las fincas, con lo que se produjo un efecto negativo sobre las oportunidades laborales de los pobladores de las localidades urbanas cercanas.

Por lo demás, el impacto negativo de la recesión de finales de la etapa de valorización del capital financiero tuvo sus mayores efectos regresivos en las provincias donde el proceso de industrialización por sustitución de importaciones había avanzado de modo sustancial antes del Golpe Militar de 1976.

El panorama cambia radicalmente a partir del año 2003 cuando la recuperación económica de la etapa inicial del modelo de valorización del trabajo y la producción de bienes se afianza y se extiende en el tiempo. A este proceso básico le acompañan la creación de puestos de trabajo, en elevada magnitud, con la caída sustancial de la tasa de desempleo y el correspondiente impacto favorable sobre las condiciones de vida de la población, que permite el descenso significativo de las tasas de privación social (pobreza e indigencia) en el ámbito urbano nacional, según la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos.

El análisis sobre el desenvolvimiento del perfil productivo a nivel regional comienza con la información proporcionada por la distribución por jurisdicción político-administrativa del país clasificada, además, según las características más relevantes de su nivel de desarrollo relativo.

El primer dato relevante es que el derrumbe del año 2001-2002 afectó seriamente a las actividades productivas asentadas en la región de mayor nivel de desarrollo relativo, con un proceso de industrialización más significativo, acompañado de idéntico fenómeno en las provincias extrapampeanas de escaso aporte al desarrollo industrial nacional pero que

carecían de nichos productivos alentados por medidas de carácter político o especiales ventajas comparativas

Así, surgieron ganancias -en la distribución espacial de la riqueza productiva creada entre 1996 y 2002 (y más aún 1999-2002)- aquellas provincias que gozaban de legislación promocional de sus actividades económicas o tenían capacidad de producir y exportar minerales líquidos y gaseosos (petróleo y gas), todavía en proceso de expansión. En otras palabras, fueron las áreas con base industrial más diversificada y de importante presencia relativa o aquella que destinaban su producción con preferencia al consumo interno las que sufrieron el impacto de la caída del empleo, los ingresos y la producción en general. Y pudieron escapar a los efectos negativos de la crisis del 2001-2002 las provincias con circunstancias particulares, ya sea porque legislación promocional las mantuvo más resguardadas frente a la recesión o explotaban recursos naturales con destino exportador.

Cuando la reactivación productiva a partir del cambio de paradigma de desarrollo se instala en el país a partir del año 2003, el efecto de la misma se refleja en forma inmediata en el desigual impacto sobre el proceso productivo territorial.

El repunte relativo de la región de mayor nivel de desarrollo, donde el acervo industrial es más antiguo y de notoria preponderancia podemos advertirlo en la recuperación del porcentual de participación relativa en el Producto Bruto Geográfico de más de un punto porcentual, superando incluso el dato del año 1996. En cambio la región que incluye todas las provincias extrapampeanas no promovidas o no poseedoras de importantes recursos naturales de salida exportadora prosiguieron con la disminución de su presencia relativa. Es evidente que el franco impulso ascendente de la actividad económica global -que solamente se puede advertir a escala regional hasta el año 2004 dado que a partir del año 2005 las cifras disponibles son incompletas- tiene lugar en el espacio donde se concentra la mayor capacidad de consumo y de oferta productiva. Estos rubros productivos, en particular integrados por bienes manufacturados o insumos necesarios para el consumo masivo de alimentos encuentran espacios de demanda solvente y de amplia dimensión fruto del cambio de tendencia del empleo, el ingreso y el consumo. La exportación de petróleo y gas sigue elevada aunque sufre algunos inconvenientes por falta de suficiente producción interna excedente y en las provincias promovidas tal beneficio no ofreció un estímulo inmediato pues podemos observar un leve descenso de la incidencia productiva regional sobre el total nacional en los años finales de nuestra observación, fenómeno que había sido neutralizado en los inicios de la década.

Tabla N° 6: Evolución del Producto Bruto Geográfico entre 1996 y 2007 según datos de cada Jurisdicción provincial. Monto total y por gran sector de actividad (En millones de pesos), a precios constantes de 1993 Datos a precio de mercado

Jurisdicción	1996	1999	2002	2004	2007	Var % 02/99	Var % 07/02
I De industrialización tradicional							
Cdad de Bs As	58.134	66.107	51.431	59.519	83.597	-28,53	38,47
Pcia Buenos Aires	86.538	95.525	79.996	98.262	s/d	-19,41	s/d
Córdoba	18.742	20.948	19.818	21.236	26.847	-5,70	26,18
Santa Fe	20.120	21.308	19.651	22.295	27.842	-8,43	29,41
Mendoza	8.135	9.253	7.772	10.469	13.792	-19,05	43,64
II De escaso desarrollo industrial							
Chaco	3.187	3.329	3.121	3.415	4.036	-6,66	22,67
Corrientes	3.297	3.596	3.057	3.507	4.439	-17,63	31,13
Entre Ríos	4.899	5.313	4.991	5.818	7.795	-6,45	33,97
Formosa	1.404	1.530	1.334	1.518	1.885	-14,69	29,23
Jujuy	2.036	2.242	2.052	2.364	s/d	-9,25	s/d
La Pampa	1.833	2.034	2.226	2.445	s/d	8,62	s/d
Misiones	3.065	3.426	3.037	3.979	5.173	-12,80	41,29
Salta	2.304	2.843	2.903	3.147	3.699	2,06	22,67
Sgo del Estero	2.939	3.385	2.931	3.365	4.712	-15,48	37,79
Tucumán	3.048	3.311	2.962	3.291	4.455	-11,78	33,51
III De industrialización promovida							
Catamarca	1.187	1.776	2.023	2.058	s/d	12,2	s/d
La Rioja	1.358	1.493	1.521	1.742	2.207	1,84	31,08
San Juan	2.243	2.618	2.224	2.676	3.778	-17,71	41,13
San Luis	3.062	3.065	2.823	2.984	3.617	-8,57	21,95
Tierra del Fuego	1.627	1.946	1.756	2.049	s/d	-10,82	s/d
IV De Área Patagónica							
Chubut	2.805	2.956	2.925	3.400	4.229	-1,05	30,83
Neuquén	13.799	14.747	13.008	13.385	13.715	-13,36	5,15
Río Negro	3.166	3.445	3.076	3.519	s/d	-11,99	s/d
Santa Cruz	3.040	3.152	2.992	3.231	s/d	-5,34	s/d
TOTAL GENERAL	251.968	279.348	236.593	275.695	199.233	-18,07	s/d

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de las Direcciones de Estadística de cada Provincia por el Consejo Federal de Inversiones

Si nos remitimos a las variaciones absolutas y relativas de la actividad a escala espacial consignamos la evolución del Producto Bruto Geográfico en las diferentes jurisdicciones político-administrativas del país entre 1996

y 2007, nos permitirá ilustrar más adecuadamente el comentario anterior. Esta tabla, trabajosamente construido a partir de diferentes fuentes oficiales, no presenta valores completos para el total del período en algunas provincias dado que los respectivos institutos provinciales de estadística no completaron la información necesaria para una cobertura total del período.

Confeccionamos esta tabla de modo tal de incorporar cuatro grupos de jurisdicciones político-administrativas diferentes acorde con características destacadas de las mismas en relación a su inserción dentro de la estructura productiva nacional.

Así, un agrupamiento inicial reúne a las provincias que, junto a la ciudad de Buenos Aires, exhiben una vocación histórica de mayor nivel de desarrollo industrial, especialmente vigente a partir de la implantación del modelo llamado de sustitución de importaciones en el siglo pasado. Son ámbitos espaciales con una trama productiva avanzada en términos de incidencia relativa del desarrollo industrial dentro de la producción global y un mayor nivel de adelanto tecnológico a escala nacional.

Un segundo segmento de provincias, denominadas de escaso desarrollo industrial, son aquellas que ubicadas en zonas extrapampeanas poseen un débil desarrollo manufacturero a la vez que poseen una fuerte presencia como empleador del Estado local y peso relativo importante de actividades de tipo agropecuario.

Un tercer grupo incluye a cinco provincias que han venido gozando de estímulos especiales de promoción de las actividades productivas mediante legislación ad-hoc y que, por ende, poseen un perfil productivo muy específico, con mayor incidencia de la actividad industrial que sus similares situadas en áreas no pampeanas.

Un último espacio incluye a las cuatro provincias integrantes de la región patagónica donde, con la excepción de Río Negro, la actividad agropecuaria es muy limitada y la de carácter industrial con baja incidencia excepto Chubut y, como contraste, se verifica un fuerte peso de la extracción de petróleo y gas en el conjunto de la producción global.

Los datos que consigna la tabla N°6 se refieren, en la mayoría de las provincias, a la evolución del Producto Bruto Geográfico entre el año 1996 y el año 2007. En nueve de ellas no nos será posible efectuar la estimación que se practica en la mayoría de las jurisdicciones dado que no se han completado, todavía, las estimaciones correspondientes al 2007 y en la provincia restante (Misiones) se carece de información posterior a 1999. Una primera conclusión es que, las variaciones entre los años 1999 con relación a 1996 son positivas en todos los casos, a nivel del Producto Bruto Total. Tal

verificación indica que en todas las jurisdicciones se acompañó la expansión económica post-recesión de 1995 que tuvo lugar a nivel del conjunto del país. Igual resultado se advierte, aunque con signo contrario, cuando se desata el derrumbe imparable de la Convertibilidad. Solamente en tres provincias, La Pampa, Salta y Catamarca se registran resultados positivos, aunque muy disímiles entre sí. Descartando el caso de Salta, que varió positivamente de modo muy reducido, por lo que resulta difícil identificar las causas de tal crecimiento (poco más del 2 % en tres años), en las otras dos jurisdicciones es factible encontrar justificación a las respectivas variaciones, que son elevadas para La Pampa y de gran magnitud para Catamarca. En el primer caso, el peso del sector público es muy fuerte y no cabe duda que la gestión oficial dedicó un esfuerzo mayor al de las autoridades estatales del resto de las provincias en morigerar el impacto de la recesión a escala nacional, reforzando el gasto gubernamental. En Catamarca sin duda influyó la expansión de la actividad minera. Por información originada en la misma fuente que la de la tabla, verificamos el aumento de casi 24 % en el sector de la producción de bienes que más que compensó el desempeño negativo del sector de servicios.

Finalmente, el tramo del período de gran reactivación productiva nacional repercutió positivamente en todas las jurisdicciones, sobre las que se cuenta con información hasta el final del período estudiado

Tomando para el análisis el conjunto de las jurisdicciones que poseen datos completos para el período 2007-2002, sobresalen las dos provincias cuyanas (San Juan y Mendoza) donde el acentuado crecimiento de la vitivinicultura, a influjos de la reconversión productiva y la excelente salida exportadora, pudieron favorecerse con la singular magnitud de la devaluación del año 2002.

Le siguen en importancia decreciente un conjunto heterogéneo de jurisdicciones, entre las que sobresale la ciudad de Buenos Aires (en base a un buen desempeño del sector servicios que en esta ciudad autónoma corresponde en alta proporción al de origen privado). Por las características de tal sector en la ciudad (turismo, recreación, restaurantes, etc.) es altamente probable que el turismo internacional y la incrementada capacidad de gasto de amplios segmentos medios y altos de residentes urbanos hayan influido decisivamente en el comportamiento del segmento de procesos productivos ligados a los servicios, de elevado peso en la conformación del producto bruto urbano. Por otra parte, a diferencia del resto del espacio nacional, el sector manufacturero fue disminuyendo progresivamente su presencia en el espectro económico local no siendo, en los últimos años, relevante su peso relativo en la actividad productiva. Pese a ello, el aumento del área de

producción de bienes resultó considerable en el quinquenio analizado. Ello se debió, en lo esencial, a la expansión acentuada de la construcción privada, que resurgió luego de la recesión, estimulada por la capacidad adquisitiva media de los habitantes de la ciudad que retomaron su estrategia de apoyo al negocio inmobiliario habitual en otras décadas previas. Alcanzamos estas conclusiones con datos de la Dirección de Estadísticas del Gobierno Autónomo de la Ciudad de Buenos Aires.

En otras provincias (casos de Tucumán, Chaco y Sgo. del Estero) la influencia de la expansión sojera, de limón y de azúcar dejó su impronta en este segmento y posibilitó aumentos importantes en el área de la producción de bienes. Nuevamente, el impulso exportador y la elevación del consumo interno jugaron decididamente a favor.

Ello mismo ocurrió en Córdoba y Santa Fe donde además de la rápida alza del volumen cosechado de soja y su mejor precio internacional se verificaron crecimientos significativos en la industria de la maquinaria agrícola, de la siderurgia y de la industria automovilística, así como en el sector de la construcción pública y privada

En la provincia de Buenos Aires, el perfil del incremento de la actividad acompañó al de las dos provincias antedichas aunque los datos corresponden a un año anterior, el 2006. La magnitud del incremento excedió, en el tramo 2002-2006, en la citada provincia, al exhibido por Santa Fe y Córdoba e indudablemente tuvo lugar a partir de las mismas actividades de muy buen comportamiento: la soja, el sector metal-mecánico, el automovilístico y las inversiones en vivienda privada y pública y obras financiadas por el Estado nacional.

Entre las provincias de menor nivel de desarrollo relativo es de destacar el caso de La Rioja, donde se generó un incremento de singular magnitud del PBG, sin duda debido a la reactivación de su parque industrial. Pero quien marca el mejor comportamiento, tomando en cuenta el lapso 2002-2006 por carecerse de información más actualizada, es Catamarca, donde el crecimiento en el cuatrienio supera el 50 %, indicador generado en muy alta proporción por la explotación minera que marca importantes avances en el citado período.

En cambio San Luis no acompaña la tendencia general pues el aumento de la actividad productiva, en el mismo lapso que Catamarca, llega escasamente al 17 %, con un magro resultado de la actividad productora de bienes, que descansa, en lo fundamental, en el parque industrial allí instalado como resultado de la promoción económica. Es recién en el año 2006 que se observan signos de reactivación en este rubro, luego de tres

años de continuo descenso. Tampoco se observan índices satisfactorios para la evolución económica de La Pampa. Esta provincia, donde se había logrado capear satisfactoriamente la recesión previa no tuvo signos de crecimiento elevados, dado que la actividad agropecuaria no contó con desempeños favorables como en otras provincias. La relativamente baja incidencia de la actividad sojera y, sobre todo, el retroceso de la ganadería, como en todo el resto de la Región Pampeana, justifican ese desempeño poco dinámico.

En todo el amplio espacio del Noroeste, el Noreste y parte de Cuyo que se ha calificado como de escaso desarrollo industrial, es de destacar que en las cifras alentadoras del aumento del PBG en varias de esas provincias juega un rol destacado la elevada inversión realizada por el sector público nacional en vivienda, equipamiento social y obras de infraestructura, que a nivel de todo el país, supuso cuadruplicar dicha inversión entre los años 2002 a 2007.

Finalmente, en la región patagónica, la declinación de la explotación petrolífera y de gas repercutió en los indicadores desfavorables en términos comparativos con el resto del país, específicamente en el caso de las provincias de Santa Cruz y Neuquén. Río Negro, con importante presencia de fruticultura bajo riego, tampoco pudo despegar como en otras jurisdicciones en su nivel de aporte a la generación del Producto Bruto provincial, aunque los datos que comentamos son de solamente tres años (2002 a 2005) y no cinco como la mayoría de los demás distritos. Si se dispusieran de los datos del tramo final del período bajo análisis se podría observar seguramente un mayor aumento del producto bruto en todo el lapso dado que, según estadísticas oficiales, en los dos años finales la producción física del sector frutícola mostró incrementos elevados. En Chubut, en cambio, además de que la explotación petrolífera no sufrió los tropiezos que se experimentó en las dos provincias previamente citadas, el aporte de la muy importante inversión destinada a la producción de aluminio estuvo en plena expansión y justifica el índice creciente del rubro de elaboración de bienes.

La información sobre Tierra del Fuego es la que ofrece -luego de Misiones- el mayor retraso temporal. Si se cotejan los datos entre el año 2002 y el de más reciente conocimiento -el 2004- podremos advertir que si hubiera estado disponible la estimación del PBG para el año 2007 muy probablemente habría exhibido variaciones positivas de la magnitud del grupo de las provincias de mejor desempeño. Esta hipótesis descansa en el hecho de que en los solos dos años de información que pudimos acceder la variación positiva global está en torno al 8 % anual lo que indicaría que, de proseguir esa tendencia, se podría alcanzar un porcentual de crecimiento del PBG en torno al 35

%. Y que haciendo la misma estimación hipotética para todo lo referido a la industria electrónica allí instalada, la variación podría superar el 50 %. Ello sin incluir el creciente efecto benéfico localizado en la expansión del turismo -de preferencia internacional- que tendría que impactar en el área de servicios.

En síntesis, esta recorrida por el territorio nacional dando cuenta de las tendencias más salientes de la evolución del Producto Bruto Geográfico entre 1996 y 2002, primero, y entre 2002 y 2007 (con no pocos casos reducida tal evolución a años anteriores dentro del nuevo modelo de acumulación) muestran signos compatibles con lo acaecido a nivel nacional pero con indudables especificidades.

El período recesivo del Ajuste Estructural regresivo no dejó comportamiento económico provincial sin participar de tal retroceso con las ya comentadas y justificadas excepciones.

El resurgir de la actividad productiva, tras el derrumbe del 2001-2002 y el cambio del paradigma de desarrollo incorporó al proceso ampliamente favorable a escala nacional a todas las jurisdicciones sin excepción. La intensidad de tal reactivación dependió, como explicamos al analizarse los casos, a circunstancias especiales, propias de cada distrito, y al impacto específico de la política económica nacional, marcado por la elevada devaluación monetaria, la creación de empleo, la elevación sustancial del salario real y la intensa inversión pública en infraestructura y vivienda social.

3. LAS VARIACIONES DEMOGRÁFICAS. ANÁLISIS AL CIERRE DEL PERIODO DEL AJUSTE ESTRUCTURAL Y LA VALORIZACIÓN FINANCIERA DEL CAPITAL

El análisis anterior basado en la estructura productiva general dio cuenta del impacto heterogéneo que el proceso de Ajuste, primero, y el fuerte fenómeno de recuperación económica que, después, desplegó sobre el territorio nacional.

La tabla siguiente compara, por región y provincia, la información sobre el quantum de población censada en los relevamientos a nivel nacional de los años 1991, 2001 y 2010

**Tabla N° 7: Población censada .Total País según Provincia/Región.
Años 1991, 2001 y 2010**

Provincia	Población						Var Rel % 1991- 2001	Var Rel % 2001- 2010
	1991	%	2001	%	2010*	%		
Total	32.615.528	100	36.260.130	100	40.091.359	100	11,2	9.6
REGION POLO METROPOLITANO								
Ciudad Autónoma de Buenos Aires	2.965.403	9,1	2.776.138	7,7	2.891.082	7,2	-6,4	3.9
24 Partidos del Gran Buenos Aires (1)	7.952.624	24,4	8.684.437	24,0	9.910.282	24,7	9,2	12.4
SUBTOTAL	10.934.727	33,5	11.460.575	31,6	12.801.364	31,9	4,6	10.5
RESTO REGIÓN PAMPEANA								
Resto de la Provincia de Buenos Aires (2)	4.642.350	14,2	5.142.766	14,2	5.684.146	14,2	10,8	9.5
Córdoba	2.766.683	8,5	3.066.801	8,5	3.304.825	8,2	10,8	7.2
Santa Fe	2.798.422	8,6	3.000.701	8,3	3.200.736	8,0	7,2	6.2
SUBTOTAL	10.207.455	31,3	11.210.268	31,0	12.189.707	30,4	8,9	8.0
TOTAL REGIÓN PAMPEANA	21.125.482	64,8	22.670.843	62,6	24.991.071	62,3	6,8	9.3
NOROESTE								
Catamarca	264.234	0,8	334.568	0,9	367.820	0,9	26,6	9.0
Jujuy	512.329	1,6	611.888	1,7	672.260	1,7	19,4	8.9
La Rioja	220.729	0,7	289.983	0,8	331.847	0,8	31,4	12.6
Salta	866.153	2,7	1.079.051	3,0	1.215.207	3,0	24,6	11.2
Santiago del Estero	671.988	2,1	804.457	2,2	896.461	2,2	19,7	10.3
Tucumán	1.142.105	3,5	1.338.523	3,7	1.448.200	3,6	17,2	7.6
TOTAL	3.677.558	11,4	4.458.470	12,3	4.931.795	12,3	17,5	9.6
NORDESTE								
Corrientes	795.594	2,4	930.991	2,6	993.338	2,5	17,0	6.3
Chaco	839.677	2,6	984.446	2,7	1.053.466	2,6	17,2	6.5
Entre Ríos	1.020.257	3,1	1.158.147	3,6	1.236.300	3,1	13,5	6.3
Formosa	398.413	1,2	486.559	1,3	527.895	1,3	22,1	7.8
Misiones	788.915	2,4	965.522	2,7	1.097.829	2,7	22,4	12.0
TOTAL	3.842.856	11,7	4.525.665	12,9	4.908.828	12,2	15,1	7.8
CUYO								
Mendoza	1.412.481	4,3	1.579.651	4,4	1.741.610	4,3	11,8	9.3
San Juan	528.715	1,6	620.023	1,7	680.427	1,7	17,3	8.9
San Luis	286.458	0,9	367.933	1,0	431.588	1,1	28,4	14.7
TOTAL	2.227.654	6,8	2.567.607	7,1	2.853.625	7,1	13,2	10.0

(continuación)

Provincia	Población						Var Rel % 1991-2001	Var Rel % 2001-2010
	1991	%	2001	%	2010*	%		
	La Pampa	259.996	0,8	299.294	0,8	316.940		
Neuquén	388.833	1,2	474.155	1,3	550.334	1,4	21,9	13.9
Río Negro	506.772	1,5	552.822	1,5	633.374	1,6	9,1	12.7
Santa Cruz	159.839	0,5	196.958	0,5	272.524	0,7	23,2	27.7
Tierra del Fuego, Antártida e Islas del Atlántico Sur	69.369	0,2	101.079	0,3	126.190	0,3	45,7	19.9
TOTAL	1.741.998	5,3	2.037.545	5,5	2.406.030	6,0	14,5	15.3

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC. Censos Nacionales de Población, Hogares y Viviendas 1991, 2001 y 2010* (datos provisorios)

De una lectura atenta de los datos transcritos en la tabla que hemos preparado para observar las variaciones demográficas surgen estas relevantes conclusiones, expresadas a nivel de hipótesis muy robustas. El desarrollo regresivo del Ajuste Estructural impuesto por la Convertibilidad, en el tramo que media entre 1996 y 2002, con la recesión ya instalada definitivamente en el panorama económico nacional al cierre del siglo, repercutió sobre el proceso de distribución geográfica de la población acentuando las tendencias previas instaladas desde el año 1980. Así, el debilitamiento de la incidencia de la población censada en las regiones de mayor nivel de desarrollo relativo en el año 2001 con respecto a 1990 se corresponde con la caída de la actividad económica interna y la fuerte suba del desempleo en las grandes áreas metropolitanas del área Centro-Litoral del país. Estas, que históricamente se presentaron como singulares polos de atracción para los segmentos más carenciados de la población radicados en el norte y el oeste del país, dejaron de ser un refugio seguro para esos sectores. Y esta percepción supuso moderar el flujo migratorio de las áreas más empobrecidas del territorio nacional a los centros urbanos de la Región Pampeana, que ofrecían en la etapa de sustitución de importaciones oportunidades laborales altamente atractivas.

Una evaluación cuidadosa de los indicadores demográficos expuestos en la tabla respectiva ilustra acerca de movimientos poblacionales y niveles de crecimiento relativo de la cantidad de habitantes por región que confirman la hipótesis previamente expuesta y dan un carácter de continuidad a los procesos de tipo demográfico apuntados en el análisis de la etapa anterior. Así, se acentúa en el tramo 1990-2001 una neta divergencia en la participación relativa de población entre la región otrora receptora principal de las migraciones internas y las áreas que tradicionalmente expulsaban población. Así del pico máximo de participación relativa de la Región Metropolitana del

Gran Buenos Aires en cantidad proporcional de habitantes con respecto al total nacional (35,8 % en 1970) se comienza a verificar un paulatino descenso de dicho nivel participativo en los Censos siguientes: 35,7 % en 1980, 33,5 % en 1990 y 31,6 % en el año 2001. Como se ve, en el tramo decenal inicial, cuando todavía en una etapa de dicha década -el quinquenio inicial- estaba vigente el periodo de industrialización dirigido al consumo interno, se pasa a un período extenso de 21 años en donde no cesa de tener lugar una curva descendente en la participación de la región de mayor nivel de desarrollo relativo en el total de la población del país. Ello es mucho más evidente en el comportamiento regresivo en valores no solamente relativos sino también absolutos, de la población residente en la ciudad de Buenos Aires (más allá de posibles deficiencias en el relevamiento censal que no alcanzan a compensar el proceso expulsivo existente).

Esta caída singular de la dotación poblacional que habita en la ciudad se corresponde con un creciente proceso de suburbanización, que impulsa a sectores medios altos y altos a abandonar la ciudad y refugiarse en zonas más abiertas, con mejor calidad de vida y supuestamente con mayor seguridad. Barrios suburbanos dotados de esas características salientes se multiplican en franjas selectas de los tres puntos cardinales del espacio que rodea a la Ciudad de Buenos Aires.

En cambio el arco extenso que rodea la Capital conformado por los 24 partidos de la provincia de Buenos Aires que componen la zona no porteña del Gran Buenos Aires tuvieron un comportamiento declinante pero menos intenso en su deterioro que la ciudad Capital del país. Ello ocurrió, en parte, por el proceso arriba descrito y, además, por la no interrupción del flujo migratorio al conurbano, que no tiene de ningún modo el ritmo incesante de los '40 y '50 pero sigue conservando una cierta capacidad de atracción a la población que pretende abrirse un futuro más promisorio en el Área Metropolitana de Buenos Aires (AMBA).

Si el análisis lo extendemos al resto de la Región Pampeana, se advierte una situación contrastante. En su conjunto, la población del resto de la provincia de Buenos Aires (exceptuando los partidos correspondientes al AMBA), junto a las dotaciones de habitantes residentes en las provincias de Córdoba y Santa Fe, sigue creciendo pero a un ritmo menor que el promedio nacional, lo que cambia la tendencia anterior (1980-1991) cuando el índice de peso relativo respectivo creció en el periodo intercensal en lugar de descender. Ello indicaría que en dicha década todavía estaba vigente en los potenciales migrantes del interior la posibilidad de obtener un empleo bien remunerado y estable en las otroras capitales de la industrialización sustitutiva. Esa mayor "atracción" aunque ya se había producido el cambio en el régimen de acumulación en

la época de la Dictadura no había, probablemente, dañado fuertemente la presencia de mejores opciones laborales para los potenciales migrantes del interior más empobrecido. De este modo, los desplazamientos hacia la región pampeana se mantuvieron relativamente firmes. El efecto contrario, el de la caída del impulso hacia la migración desde zonas rurales o urbanas con mercados laborales restringidos hacia las ciudades de la región pampeana, sólo aparecieron en forma manifiesta en la década de los '90 y se reflejaron en las cifras arriba consignadas. El incremento franco del desempleo y la creciente precarización del trabajo dañó la imagen histórica y trabó, en muchos segmentos empobrecidos del Norte y el Oeste, el deseo de emigrar.

La provincia que surge como más afectada es la de Santa Fe muy probablemente por el impacto negativo que tuvo la política económica aperturista y regresiva desde el punto de vista económico durante la citada década sobre el sector metalmecánico, de tanta significación en el Área Metropolitana de Rosario (Rofman, 1997).

Si el análisis demográfico se traslada a las regiones NOA, NEA y Cuyo el fenómeno de "desaliento" emigratorio que supone contención de población en las mismas regiones aparece con nitidez.

A este fenómeno de "retención poblacional" se agregan procesos puntuales de expansión productiva, ya sea debido a regímenes especiales de promoción económica o debido a la puesta en marcha de nuevas inversiones agroindustriales que aparecen como más promisorias que el desplazamiento incierto hacia otras áreas del país. Además, el crecimiento vegetativo en las citadas regiones es mayor que en la región Pampeana por lo que, si se agrega la limitación de los movimientos de población desde los citados territorios hacia el Litoral, se produce un fenómeno de aumento poblacional mayor que el histórico.

Las provincias favorecidas por políticas de fomento oficiales para la implantación de actividades productivas es donde se dieron procesos de retención poblacional más evidentes. Entre ellas, se pueden citar a Catamarca, La Rioja y San Luis. También, hay que tener presente: la puesta en marcha de inversiones en explotaciones forestales en Misiones, la actividad avícola en Entre Ríos, la minería en Catamarca y la modernización vitivinícola en San Juan y Mendoza que, como oasis, logran destacarse pese al proceso recesivo generalizado.

El caso de la región patagónica es una experiencia muy vinculada a procesos variados que, en las últimas décadas atrajeron contingentes significativos de población del resto del país, como se advierte del proceso de crecimiento poblacional en la década de los '80. Ese fenómeno presentó una fuerte

contracción en la década del Ajuste, en especial en aquellas áreas afectadas por la privatización de las empresas estatales de extracción de petróleo y de gas, que disminuyeron significativamente sus planteles laborales. El caso de Chubut es el más evidente acompañado de la interrupción de la dinámica de crecimiento de la industria textil en Trelew, en un todo de acuerdo con la evolución del proceso a escala nacional. Neuquén exhiben tasas de crecimiento poblacional singulares en tanto la actividad vinculada a la explotación petrogasífera no se interrumpió y el sector público siguió en plena expansión ayudado por los ingresos provenientes de las correspondientes regalías. Finalmente, el otro distrito con expansión poblacional fruto de corrientes migratorias positivas es el de Tierra del Fuego donde el turismo nacional e internacional logró compensar el retroceso de la industria de aparatos electrodomésticos, que cedió posiciones ante el auge importador y la caída de la demanda en el cierre de los '90.

Los recientes datos del Censo de Población del año 2010 indican un cambio en la tendencia arriba descrita, marcado por el aumento relativo del peso demográfico del Aglomerado Metropolitano Gran Buenos Aires. Prácticamente el fenómeno de la retención demográfica advertido para el decenio anterior sufre una importante modificación. El Área Metropolitana del Gran Buenos Aires crece más que el dato a nivel nacional y en una incidencia superior a la del período 1991-2001. Al mismo tiempo, baja notoriamente el ritmo del aumento de la población en las provincias y regiones de menor nivel de desarrollo relativo (NOA y NEA). En esta última región la tasa de crecimiento se reduce casi a la mitad de la observada en el período anterior. Aunque no disponemos de estudios de migración interna no es difícil levantar la hipótesis de que la debilidad del crecimiento demográfico en el NEA y en el NOA se corresponde con el incremento en el área Metropolitana Gran Buenos Aires. Otra vez, como otrora, se despierta en vastos sectores de la población argentina de más bajos ingresos una respuesta afirmativa a la atracción ejercida por el Gran Buenos Aires, en correspondencia con la creciente prosperidad advertida luego del derrumbe del 2001/02, a partir de la nueva política económica y social.

El resto de la Región pampeana que aloja a numerosos centros urbanos de gran tamaño y con desempeño muy importante en su expansión productiva durante el primer decenio del siglo acompaña parcialmente este proceso. La población de la Región crece al ritmo de la expansión nacional, lo que no había ocurrido en la década anterior, pero el total regional está altamente influido por el comportamiento del resto de la provincia de Buenos Aires, cuya población se incrementa a un ritmo de casi un 30 % más que la nacional. No ocurre lo mismo en las dos provincias restantes, en particular

en Córdoba, que experimenta una caída más pronunciada que el promedio de toda la Región. En este caso, la hipótesis más plausible es que si bien el desempeño de las tres jurisdicciones es casi similar al de la década pasada el ritmo de expansión se reduce, con la misma dinámica que lo que ocurre a escala de todo el país. En síntesis, en la suma total la población de la Región Pampeana conserva su nivel de presencia, a grandes rasgos, pero no logra -como en el caso del Gran Buenos Aires- experimentar un crecimiento mayor. En este comportamiento es probable que haya habido un proceso compensador: la emigración natural hacia áreas de la primera provincia y de la Capital Federal y sus alrededores no se detuvo pero el ingreso desde las provincias menos desarrolladas permitió que no se produjesen cambios de significación en el peso relativo de la Región a escala nacional.

Cuyo tiene un desempeño diferenciado entre Mendoza, que con las nuevas actividades productivas logra retener su población y San Luis y San Juan que se acoplan al ritmo de disminución del incremento poblacional -por emigraciones- que experimentó todo el Norte argentino. En San Juan el fenómeno puede sorprender dado que allí se instalaron, durante el decenio inicial del siglo numerosas actividades relacionadas con la vitivinicultura y la minería pero, sin duda, no supusieron impactos significativos en la retención de población, como lo indican las cifras

Finalmente, en la Patagonia, como un conjunto, se experimentó un salto singular en el incremento poblacional aunque ello abarcó a un segmento de la geografía patagónica: las provincias de Chubut, Santa Cruz y Río Negro. La combinación de atracciones turísticas significativas, nuevas inversiones en petróleo y gas y la presencia de un sector público en fuerte expansión dado las regalías mineras percibidas justifican este desarrollo muy positivo. En cambio Neuquén experimentó una disminución notoria en su capacidad de expansión demográfica por, quizás, razones inversas a las de las otras provincias patagónicas: allí el proceso de reconversión petrolífero no fue acompañado por importantes nuevas inversiones ni por la emergencia de otras actividades destacadas en sectores productivos. El turismo a San Carlos de Bariloche benefició a la provincia de Río Negro y el que tiene como eje e otras ciudades contiguas a la Cordillera de los Andes no fueron suficientes para mantener el ritmo de la expansión del decenio anterior.

La inexistencia de estudios específicos sobre los movimientos migratorios interprovinciales torna dificultoso avanzar en este análisis con mayores certezas. Pero lo que, además, resulta evidente es que si se traslada el estudio demográfico a nivel del interior de cada provincia, aparece más evidente el proceso antes descrito. Los desplazamientos de población rural excedente que queda fuera del mundo del trabajo por cambios

tecnológicos (mecanización rural y nuevos procesos de producción agrarios con reducción singular de la demanda de fuerza de trabajo permanente) se tornan más evidentes en la emigración de pequeños productores rurales y sus familias hacia las ciudades más importantes de cada jurisdicción antes que traspasar los límites provinciales. Cuando analizamos el perfil del empleo y las condiciones de vida de la población dedicada a actividades agrícolas durante los '90 podremos apreciar el singular deterioro social de grandes segmentos de tal población. Ante esta dolorosa realidad y enfrentados a las menguadas oportunidades de trabajo en las ciudades de la Pampa Húmeda, es probable que parte de la población que disminuyó su capacidad de obtener trabajo optó por permanecer en su provincia de origen antes que lanzarse a una aventura incierta fuera de ellas.

Entonces, los cinturones de pobreza de muchas capitales de provincia o ciudades o departamentos de las respectivas provincias se ampliaron tanto en cantidad de familias rurales que se agregaron a ellos sin recursos ni empleo asequible.

De la lectura de la tabla N° 7, se puede observar que en la gran mayoría de las provincias del norte y el oeste del país, la ciudad capital y otras de importancia singular crecen en términos poblacionales en mayor proporción que lo que lo hace la población total del ámbito provincial, si se toman los datos entre 1991 y 2001. Este fenómeno no desaparece en el decenio posterior, cuando se desarrolla el modelo de valorización del trabajo y que en el tramo censal 2001-2010 incluye y excede el límite del año 2007, cuando se cierra nuestro estudio.

Así ocurre con Catamarca, Chaco, Corrientes, Entre Ríos, Formosa, Jujuy, La Pampa, La Rioja, Misiones, Río Negro (en este caso también crece significativamente San Carlos de Bariloche, aunque seguramente debe haber aportes extrarregionales por el trabajo requerido para las actividades turísticas), Salta, San Luis y Santiago del Estero. Solamente escapan a esta tendencia Tucumán, aunque se aprecian variaciones positivas elevadas en centros urbanos próximos a la ciudad capital y San Juan, en donde ocurre un proceso similar. En ambas provincias como en Mendoza, la ciudad capital tiene superficies habitables reducidas y con escasos espacios libres por lo que las migraciones intraprovinciales de población de bajo poder adquisitivo se refugian en zonas urbanas colindantes con la capital, que no aparecen en los registros de la ciudad provincial más poblada.

Si las conclusiones previas se refieren al período 1991-2001, cuando la crisis económico-social del deterioro producido por la Convertibilidad había afectado fuertemente las áreas más desarrolladas relativamente del país, el análisis del lapso 2001-2010 brinda un panorama diferente.

El total nacional se expande a razón de una tasa anual simple del 1,18 % muy similar a la del decenio anterior pero hay modificaciones en las variaciones intercensales a nivel de las provincias y de las ciudades o departamentos citados previamente.

En primer lugar, estas cifras generales aún provisionarias indicarían una reanudación del flujo migratorio desde el interior extrapampeano hacia el Área Metropolitana de Buenos Aires, aunque en espacios específicos de dicha mancha urbana. Se trata de distritos receptivos que sin duda han aumentado su caudal demográfico que se puede estimar si se calcula el aumento previsible debido a incremento vegetativo y se lo resta del efectivamente acontecido. Es, por ejemplo, el caso de La Matanza, si solamente se hubiese producido un incremento poblacional por causas del aumento vegetativo el porcentaje de crecimiento debería hacer rondado el 10 % y que casi llegó al 30 %. Este municipio del Gran Buenos Aires posee una dimensión demográfica que supera a cada una de diecisiete provincias de todo el país, lo que da una idea de su real magnitud. Todas estas evidencias indican una variación positiva de la población en la etapa de recomposición del tejido productivo y social, con una importante incorporación de fuerza de trabajo al ciclo productivo en los diferentes espacios de la heterogénea mancha urbana que rodea a la ciudad de Buenos Aires y que pertenece a la jurisdicción de la provincia de Buenos Aires. Se revierte así la tendencia del ciclo decenal que corresponde a la etapa del Ajuste Estructural y se habría reanudado, de este modo, la inmigración del interior más pobre hacia el mayor aglomerado del país, dadas las expectativas favorables encarnadas en la incesante demanda de trabajadores en las distintas actividades productivas asentadas en el AMBA. Esta hipótesis se refuerza con la comprobación de una fuerte emigración desde provincias extrapampeanas que implican la caída del crecimiento poblacional en la mayoría de ellas. Así en Chaco Corrientes, Formosa, Jujuy, Catamarca, La Pampa y Tucumán registran crecimiento demográfico entre 2001 y 2010 muy inferior al incremento vegetativo respectivo que siempre ha sido superior al de las provincias de mayor nivel de desarrollo relativo y al promedio nacional.

4. LA EVOLUCIÓN DEL TRABAJO URBANO EN TODO EL PERÍODO

Como ya vimos, los datos a nivel nacional ocurridos en el mundo del trabajo entre 1995 y 2007 reflejan una tendencia similar: aumento del desempleo abierto y el subempleo entre 1995 y los años 2002 y 2003 y posterior recuperación muy fuerte de la dotación de plazas laborales ocupadas.

De lo que se trata ahora es de observar como estos procesos generales a nivel nacional se expresaron regionalmente e identificar las causas de

los comportamientos diferenciados de los planteles laborales de las aglomeraciones incluidas en los cálculos del INDEC.

Tabla N° 8: Evolución de las tasas de desocupación abierta y de subempleo en las aglomeraciones relevadas por EPH-INDEC. Años seleccionados: 1995, 2003 y 2007 (1° semestre)

Provincia	Aglomerado urbano	1995			2003			2007 (1° semestre)		
		Des.	Sub.	Total	Des.	Sub.	Total	Des.	Sub.	Total
(a)										
Buenos Aires	Gran Buenos Aires	20,2	10,7	30,9	20,2	18,8	39,0	10,0	5,4	15,4
	Bahía Blanca - Cerri	20,2	11,6	31,8	18,0	17,0	35,0	8,7	3,0	11,7 *
	Gran La Plata	15,4	11,7	27,1	17,4	11,7	29,1	8,1	5,1	13,2
	Mar del Plata y Batán	s/d	s/d	s/d	17,3	17,6	34,9	10,2	4,8	15,0
Catamarca	Gran Catamarca	12,4	14,4	26,8	19,3	10,6	29,9	12,6	4,1	16,7
Córdoba	Gran Córdoba	15,2	6,8	22,0	21,6	19,6	41,2	8,7	5,1	13,8
	Río Cuarto	s/d	s/d	s/d	13,7	14,7	24,4	10,4	5,0	15,4
Corrientes	Corrientes	15,3	10,6	25,9	15,9	11,4	27,3	6,1	4,0	10,1
Chaco	Gran Resistencia	12,5	13,0	25,5	11,3	15,6	26,9	6,2	4,0	10,2
Chubut	Com Rivadavia- Rada Tilly	14,0	9,9	23,9	15,5	7,3	22,8	5,0	2,2	7,2
Entre Ríos	Gran Paraná	13,3	14,2	27,5	17,4	16,9	24,3	6,0	3,7	9,7
	Concordia	s/d	s/d	s/d	20,9	21,5	42,4	6,8	4,0	10,8
Formosa	Formosa	5,4	7,0	12,4	14,4	11,6	26,0	3,6	3,0	6,6
Jujuy	S.S.de Jujuy - Palpalá	12,7	15,0	27,7	14,1	15,8	29,9	8,2	4,7	12,9
La Pampa	Santa Rosa - Toay	8,5	4,6	13,1	7,9	11,8	19,7	5,6	3,3	8,9
La Rioja	La Rioja	11,7	12,4	24,1	13,5	19,3	32,8	8,9	3,4	12,3
Mendoza	Gran Mendoza	6,8	12,4	19,2	16,2	17,1	33,3	3,9	4,2	8,1
Misiones	Posadas	9,7	15,9	25,6	13,5	14,6	28,1	4,7	2,9	7,6
Neuquén	Neuquén - Plottier	16,7	9,2	25,9	9,9	8,8	18,7	6,9	5,5	12,4 *
Salta	Salta	18,7	14,0	32,7	21,2	17,8	39,0	10,5	4,3	14,8
San Juan	Gran San Juan	16,8	12,7	29,5	14,8	19,7	34,5	7,8	3,8	11,6
San Luis	San Luis - El Chorrillo	10,3	10,6	20,9	11,7	14,5	26,2	1,8	2,8	4,6
Santa Cruz	Río Gallegos	7,4	2,4	9,8	0,7	5,4	6,1	2,3	0,8	3,1
Santa Fe	Gran Rosario	20,9	13,2	34,1	22,7	15,9	38,6	10,8	3,1	10,9
	Gran Santa Fe	20,9	14,0	34,9	(b)	(b)	(b)	9,0	4,7	13,7
Sgo. Estero	Sgo. del Estero - La Banda	8,6	12,7	21,3	16,1	7,7	23,8	7,3	3,9	11,2
T. del Fuego	Ushuaia - Río Grande	9,0	7,3	16,3	16,1	8,9	25,0	8,2	1,9	10,1,
Tucumán	Gran Tucumán - Tafí Viejo	19,9	13,3	33,2	18,2	23,3	41,5	10,8	6,3	17,1

Fuente: Elaboración propia con datos del INDEC. Encuesta Permanente de Hogares Puntual para 1995, 2002 y Continua para 2003, 2006 y 2007.

(a) Relevamiento de mayo o 1° semestre del año según corresponda. (b) Los resultados de mayo de 2003 no incluyen el Aglomerado Gran Santa Fe postergado por inundaciones

* Solo dato del 1° semestre. Sin dato 2° trimestre

El fuerte impulso ascendente de la tasa de desempleo y la de subempleo que resulta de la aparición de la tabla recesiva del año 1995 se traduce en una tasa nacional, que abarca al promedio de las 25 aglomeraciones urbanas contenidas en el relevamiento, superior al 18 % de desocupación de la PEA. Esta información tiene una cobertura de aproximadamente el 66 % de la población urbana de todo el país.

Las cifras de desempleo y subempleo del conjunto de aglomeraciones relevadas en el mes de mayo de 1995 llega al 29.4 %. Este dato comienza a descender paulatinamente, a influjos del retome del crecimiento económico, y alcanza el 26,6 % en el año 1998. Es decir, la reducción de este indicador combinado, luego de dos años de crecimiento continuo de la economía, es muy limitada. Tan pronto comienza el fenómeno del deterioro creciente de la política económica de la Convertibilidad, el desempeño negativo de la producción de bienes y servicios se refleja nuevamente en una suba de las tasas de desempleo y subempleo. Estas, sumadas, alcanzan su máxima expresión en el año 2002, a poco que se produce la implosión del modelo basado en la valorización financiera del capital, superando el 40 % de la fuerza de trabajo relevada.

Los conglomerados más afectados estaban encabezados, entre otros de menor dimensión, por aquellos que habían sido privilegiados por el modelo de crecimiento económico por sustitución de importaciones vigente hasta 1975 con importantes inversiones en el sector manufacturero. La política económica de la Dictadura Militar los afectó pero en el retorno de la democracia pudieron, parcialmente, recuperarse. Sin embargo, el fenómeno de la apertura externa y la retracción de la demanda interna, como consecuencia de la política económica de Ajuste en la fase final de la Convertibilidad, hizo sentir todo su impacto negativo en el Gran Buenos Aires, el Gran Rosario y el Área Metropolitana de Córdoba. En estas destacadas aglomeraciones históricas de la actividad industrial -orientada a la provisión de bienes manufacturados para el mercado interno- se centró la mayor incidencia regresiva en el conjunto de trabajadores incorporados a esa actividad. Acompañaron ese comportamiento negativo, tanto en 1995 como en los años inmediatos al derrumbe de la política económica del Ajuste y la valorización del capital financiero, otros centros urbanos también afectados por dicha política. Tales aglomeraciones, a diferencia de las tres áreas urbanas consignadas previamente, están ubicadas fuera de la Región Pampeana y la causa del pobre desempeño de su masa laboral obedece a causas diversas, que comentaremos más adelante.

En las tres áreas urbanas inicialmente citadas, el proceso de deterioro se centró en actividades líderes de las respectivas estructuras productivas,

con demanda preferente en el mercado interno de bienes de consumo duradero. En los partidos de la provincia de Buenos Aires, linderos con la ciudad homónima, que pertenecen al Área Metropolitana Gran Buenos Aires existían actividades industriales relevantes como un conjunto de plantas de ensamblaje automotrices, las dedicadas a la fabricación de una amplia gama de electrodomésticos, aquellas que integraban diversas ramas de la metalmecánica y la pujante industria textil. Todas estas actividades, fruto de la apertura externa y de la disminución del poder adquisitivo de la población, sufrieron serios retrocesos tanto en su nivel de producción como de empleo, proceso regresivo que impactó en el resto de las actividades del sector industrial y de servicios asociadas a ellas. El Gran Córdoba había logrado con la producción de vehículos automotores ensamblados en las plantas respectivas allí instaladas, tener un desempeño de su acervo laboral algo mejor que el promedio nacional en 1995 pero la profundidad de la crisis económica del 2001/02 hizo sentir, con mucha fuerza, un agudo retroceso en el mundo de trabajo, en particular el de la citada actividad manufacturera. En el Gran Rosario ocurrió algo similar aunque en este caso los segmentos más afectados fueron los vinculados a la industria metalmecánica en general, los relacionados con la manufactura de electrodomésticos y los involucrados con la industria textil, particularmente dañada por la importación de materia prima y confecciones provenientes del Lejano Oriente y Brasil (Rofman; 1997).

En el resto de las aglomeraciones se puede advertir que el dato extremo en cuanto a deterioro laboral se dio en la ciudad de Concordia, donde la suma de desempleo y subempleo llegó casi al 50 % del total de la PEA relevada en el año 2002. Aquí, jugaron un papel central las actividades industriales relacionadas con la producción de alimentos y derivados de la madera que sufrieron particularmente los impactos regresivos del achicamiento del mercado interno. En orden de importancia le siguió el caso del espacio laboral de la ciudad de Catamarca, que poseía entonces una actividad textil importante y en donde el empleo público, principal factor amortiguador de la crisis en muchas ciudades del interior, capitales de provincia, no parece haber contrarrestado el efecto desalentador de la baja de la demanda de productos de la rama citada.

En un tercer nivel situamos a los núcleos urbanos del Gran Santa Fe, Gran Tucumán y Mar del Plata, que en el año 2002, adicionando desempleo y subempleo, superaron el 40% de la PEA. Se trata, en los tres casos, de importantes aglomeraciones urbanas, todas ellas de entre 500.000 y un millón de habitantes, con diferentes perfiles de producción, pero en todos los casos con actividades orientadas al mercado de consumo interno masivo.

El caso más relevante es el de la ciudad de Mar del Plata donde el turismo -y asociado a él la industria de la construcción de residencias veraniegas y hotelería- se afectó sensiblemente por la caída del ingreso de la población potencialmente presente en la temporada estival.

En un cuarto nivel individualizamos aglomeraciones urbanas como San Juan, Jujuy y Salta, donde la masa laboral recibió, además de los efectos negativos de la recesión, la caída del consumo popular. En el caso de San Juan, la reducción del consumo de vino de mesa no pudo ser compensada por la instalación de nuevas bodegas y plantaciones de viñedos destinados a la producción de variedades de alta calidad. Por otra parte en las otras dos ciudades, se verificó un serio retroceso en la población ocupada derivada de los procesos de privatización de empresas estatales que supusieron numerosas cesantías o retiros "voluntarios" de sus trabajadores de las plantillas laborales de las respectivas empresas. En el caso de Jujuy se experimentó la fuerte reducción del empleo en la planta de Aceros Palpalá. En Salta, impactó, sin duda, la eliminación de gran cantidad de puestos de trabajo cuando la privatización definitiva de Y.P.F.

En Resistencia, la crisis económica de la producción primaria del insumo básico para el sector textil (algodón) por caída en la demanda interna e ingreso del exterior de prendas terminadas redujo sensiblemente la actividad de la industria desmotadora. A la vez, la caída del empleo rural de los "braceros" reemplazados por las cosechadoras y la emigración de pequeños productores algodoneros y sus familias volcó población de ese origen hacia los suburbios de la ciudad. Ello explica el elevado valor del índice combinado. El caso de La Rioja está signado por el deterioro ocupacional de su parque industrial afectado, como el del resto del sector a escala nacional, por la apertura externa y la debilidad de la demanda interna.

En la gran franja intermedia se ubican aglomeraciones cuyos indicadores de empleo poseyeron mejor perfil que el del conjunto de núcleos urbanos arriba citados aunque la suma de las dos variables constitutivas de la subutilización total del empleo se ubique en un piso del 30 %. La variada situación de casos y el diferente perfil productivo de cada una impide englobar a este conjunto de centros urbanos en una sola categoría específica en donde el comportamiento laboral reconozca similitudes. Por el contrario se trata de aglomeraciones de muy diferente característica productiva. Podemos citar, entre otros, el caso de Comodoro Rivadavia, que estuvo afectada por la contracción del empleo en la actividad petrolera, cuando se privatiza Y.P.F. En las demás ciudades, el elevado porcentual de caída de la ocupación se debió a factores generalizables a todo el entorno urbano argentino, como resultado de la política económica del período bajo análisis

Otro factor a tener en cuenta en este segmento de aglomeraciones donde el nivel ocupacional fue más alto que el promedio nacional radica en la presencia del sector público provincial y municipal, que actuó como factor de moderación de la ausencia de demanda laboral de origen privado. Así, los gobiernos subnacionales decidieron ofrecer puestos de trabajo, de carácter administrativo, con remuneraciones bajas y productividad muy limitada, pero suficientes como para reducir el problema del desempleo crítico, que en muchos casos dañaba la imagen de los gobernantes. Al mismo tiempo, con esta estrategia circunstancial se reducía la posibilidad de conflictos sociales ante la ausencia de un seguro de desempleo de cobertura amplia. Ello sirve también para entender el caso de Santa Rosa, en La Pampa.

Esta estrategia de compensación puesta en ejecución por diversos gobiernos provinciales puede justificar los comportamientos relativamente aceptables en términos de subutilización de fuerza de trabajo en La Pampa, Formosa, Posadas, San Luis y Santiago del Estero, para los años 2002 y 2003.

En Ushuaia y Río Grande la industria electrónica de armado de productos electrodomésticos sufrió también el impacto de la recesión económica interna pero la presencia creciente de turismo nacional e internacional actuó para reducir tal impacto, en particular en la ciudad capital de la provincia. Finalmente, sobresale el núcleo urbano de Río Gallegos, la capital de la provincia de Santa Cruz, que logró el comportamiento excepcional de ser el área urbana donde se registró el más bajo nivel de desempleo y subempleo de todo el conjunto de aglomeraciones relevadas en el país, en los años 2002 y 2003. En este caso, la manifiesta política del sector público, financiado en parte importante por las regalías gasíferas y petrolíferas, es la que pudo actuar como factor de corrección positiva de las tasas de subutilización de la fuerza de trabajo a partir de la contratación de empleo en un volumen importante.

Desaparecido el modelo de la valorización del capital financiero y comenzado a reactivarse el aparato productivo, se verifica un intenso proceso de creación de fuentes de trabajo y de niveles absolutos de tasas ocupacionales. Ello tiene lugar a partir de mediados del año 2003 cuando el proceso de reactivación productiva es nítido y los ingresos reales de los trabajadores comienzan a surtir efecto.

Si se recorre el listado de las aglomeraciones urbanas en el año 2006 cotejándolo con el del año 2002, se puede observar un descenso generalizado y sin excepción de todas las respectivas tasas de desempleo y subempleo. El fenómeno acaecido a escala nacional, que ya se consignara precedentemente, y que consistió en la creación de no menos de 4 millones de empleos nuevos hacia el año 2007 en todo el país se distribuyó entre

todos los núcleos urbanos relevados hacia el cierre del periodo bajo estudio. De las 28 áreas urbanas contenidas en la E.P.H., todas muestran un descenso de la tasa de desempleo entre 2003 y 2006 y en el periodo final (2006-07) esa tendencia positiva prosigue, con una sola excepción: la ciudad de Catamarca.

Es necesario puntualizar, al respecto, que no hay un patrón similar en el perfil productivo de las aglomeraciones citadas ni en su localización geográfica. En todas ellas, el relanzamiento de la actividad de la construcción, que es muy demandante de fuerza laboral, tanto por las inversiones del sector estatal nacional en vivienda y en otras obras de infraestructura (educación, salud, red vial, etc.) como por el impulso a la utilización de ahorro privado en edificios para sectores de medios y altos ingresos, juega un rol fundamental en la expansión del empleo. También aparece en el listado una aglomeración de gran magnitud como el caso de Rosario, relacionada con una base productiva relativamente diversificada y fuerte vínculo con la actividad agropecuaria de la Pampa Húmeda la que con la expansión de la soja provee de fondos líquidos a aquellos residentes urbanos vinculados con dicho proceso productivo que estimula sensiblemente la industria de la construcción privada. En Concordia, donde también predomina una estrecha relación con procesos agroindustriales, aunque muy diferentes a los de la Región pampeana, la respectiva reactivación provee de demanda de empleo adicional tanto en forma directa como indirecta.

Este conjunto variado de nucleamientos donde se ha verificado un singular proceso de reducción de la tasa combinada de desempleo y subempleo en el período 2003-2007 induce a formular la hipótesis de que en tal proceso ha influido más el efecto favorable de la política económica nacional y las inversiones públicas antes que situaciones puntuales ocurridas en las citadas aglomeraciones. En última instancia, acentuar las transferencias de recursos para el gasto en consumo e inversión pública hacia zonas económica y socialmente desfavorecidas también es un eslabón central en la política de reactivación económica puesta en marcha en el año 2003.

Finalmente la ciudad que más intensamente muestra una caída del desempleo junto al subempleo entre el año 2002 con relación al 2007 es San Luis. En las estadísticas provinciales respectivas consignan como ocupados a los beneficiarios de planes sociales, con subsidios elevados, que deben -lo que no siempre ocurre- desempeñar actividades de apoyo a la solución de necesidades básicas de la población. Esta caracterización ha sido fuertemente criticada por trabajos de investigación de profesores de la Universidad Nacional de San Luis quienes afirman que no se los debe considerar bajo ningún aspecto trabajadores activos. En dichos estudios,

sus autores consideran que la tasa real de desempleo supera largamente los dos dígitos y que la metodología empleada para disimularla es incorrecta.

Se acepte o no la crítica de estos investigadores puntanos cabe comentar que en las dos aglomeraciones en donde aparecen los respectivos ámbitos laborales sin problemas ocupacionales (San Luis y Río Gallegos) ello se debe a formas diferentes de intervención estatal directa orientadas a cubrir la debilidad de los empresarios privados en contratar fuerza de trabajo en ambas ciudades. También en estos casos es novedosa la presencia del Estado como impulsor de gasto público para favorecer a sectores sociales carenciados o con dificultades para ocuparse en la actividad privada. Asimismo, cabe referirse a una circunstancia muy particular en cuanto al perfil laboral de las áreas urbanas que exhibieron un singular crecimiento económico y pleno empleo cuando el país transitaba, cuatro décadas atrás, el proceso sustitutivo de importaciones. Los datos del Gran Buenos Aires, Rosario y Córdoba, (a los que habría que agregar Mar del Plata que tiene en el turismo un impulso excepcional en el periodo veraniego pero necesita de actividad adicional para el resto del año) dan cuenta de una muy importante capacidad de reconstrucción de los respectivos niveles de dotación laboral que, incluso, les permitió alcanzar índices ocupacionales superiores al promedio nacional. Sin embargo, el proceso reconstructivo del tejido empresarial privado requiere de un fuerte ritmo de inversión y/o de tiempo para que éste pueda concretarse en plazas de trabajo en el nivel necesario para volver a las cifras de más de treinta años atrás, que rondaban el 5 % de desempleo. Por otra parte, en estas áreas metropolitanas existe un segmento importante de habitantes en edad activa con serios problemas de descalificación o ausencia de capacidades profesionales para los nuevos puestos de trabajo que se fueron abriendo en los últimos años y que responden a patrones tecnológicos muy actualizados. Esta circunstancia hace que no sea posible aspirar, en el corto plazo, a tasas compatibles de desocupación con perfiles laborales de "pleno empleo". La persistencia de una demanda significativa e ininterrumpida de empleo, la readquisición de habilidades técnicas o el aprendizaje para las nuevas generaciones de dichas calificaciones y el efecto beneficioso de la reinstalación de la educación técnica por parte del Estado implica plazos extensos y de imposible estimación. Sin duda hacia 2006/07 era muy prematuro aguardar niveles de desocupación más bajos en tales aglomeraciones. En cambio, en aquellas ciudades capitales de provincia donde el Estado está en condiciones de impactar sobre la demanda de trabajo a partir de su intervención directa y en las que al rol del sector público se agrega la bonanza económica regional, se pueden observar tasas de desempleo que oscilan del 5 al 6 % (Casos de Santa Rosa y Paraná). Allí, la menor dimensión del espacio laboral y la

más reducida exigencia de fuerza de trabajo calificada juegan a favor de la reducción del desempleo en relación a las grandes áreas metropolitanas, las más favorecidas por el otrora esplendor de la industria.

5. LA PRIVACIÓN SOCIAL EN EL PERÍODO BAJO ANÁLISIS. POBREZA E INDIGENCIA URBANA Y RURAL

Una dimensión indispensable de analizar para conocer el grado de satisfacción de las necesidades básicas de la población está referida a la problemática de la privación social, tanto a nivel urbano como rural.

Entendemos como privación social a la situación de un ciudadano cuando con sus ingresos no se encuentra capacitado para afrontar la cobertura de sus necesidades básicas de tipo subsistencial. Estas demandas fundamentales para la supervivencia pueden ser de muy diferente perfil y dimensión. Puede ser que el monto de ingresos monetarios indispensables para acceder a un consumo básico de alimentos o al que es preciso para alcanzar un nivel de gastos a fin de disponer de bienes y servicios mínimos para una calidad de vida digna no sean suficientes. O pueden tratarse de perfiles de privación más específicos: imposibilidad de obtener una vivienda digna, o de acceder al abastecimiento de agua potable, o a los servicios sanitarios, o a la salud, o a la educación, etc.

La amplia literatura disponible a tal efecto suele insistir en que limitar el tema de la privación social a un cálculo estadístico sobre cuántos son los que la padecen es una práctica reduccionista tal que desmerece el análisis y lo limita en su real magnitud. Hay fenómenos de tipo cualitativo que la cantidad de unidades monetarias que tal habitante debería disponer es un cálculo imposible de realizar en tanto los referidos aspectos cualitativos (calidad de los bienes públicos disponibles, por ejemplo) superan los de tipo cuantitativo para determinar el capital cultural que se estima indispensable.

En este estudio, sin dejar de reconocer lo antedicho y de remarcar la necesidad de incorporar en forma creciente valores no cuantificables a las definiciones de presencia o ausencia de privación social, la metodología a adoptar debe considerar la limitación de los datos estadísticos. Por ejemplo, es recién, a partir del Censo Nacional Agropecuario del año 2002 que se llevó adelante un trabajo de investigación, publicado en el año 2006, el que permite efectuar un estudio integral de la pobreza rural a escala nacional tomando en cuenta tanto provincias como regiones.

En la dimensión urbana la cobertura informativa fue parcial hasta bien entrado el primer decenio de este siglo. Los trabajos sobre pobreza e

indigencia urbana llevados a cabo por el INDEC solamente cubrían el Aglomerado Gran Buenos Aires. Es a partir del año 2005 que se incorporan los datos referidos a los índices de privación social por ingresos en la totalidad de las aglomeraciones urbanas donde se releva la Encuesta Permanente de Hogares.

5.1. La privación social en la dimensión rural: la pobreza en provincias y regiones según el Censo Nacional Agropecuario del año 2002

La dinámica de modernización agropecuaria en las zonas más desarrolladas del ámbito rural argentino se acentuó en los '90 y se prolongó, de modo creciente, en esta primera década del siglo XXI. Tales cambios estructurales generaron la emigración de gran parte de las familias denominadas "chacareras" en el ámbito de la Pampa Húmeda dejando el manejo y/o la administración de la finca en manos de contratistas de servicios o encargados o financistas que le arrendaron la tierra para producir cereales y, especialmente, oleaginosas como la soja. A la vez, la innovación técnica alentó el incremento de la productividad física de las cosechas, a través de métodos innovativos como la siembra directa o el uso de paquetes biotecnológicos altamente complejos. Ello fue acompañado por mejoras de precios internacionales, que alcanzaron su máxima expresión hacia finales de la primera década de este siglo. Finalmente, la emigración a centros urbanos y los incrementos de rentabilidad generó un singular aumento de los ingresos de los ex chacareros. Estos, afincados en las ciudades cercanas, dispusieron de elevadas tasas de ganancias, ya sea producidas por la explotación del predio propio o por recepción de rentas provenientes de su arrendamiento a grupos financieros, como "pools" de siembra, que fueron invertidos especialmente en la actividad inmobiliaria.

En cambio, en las regiones extrapampeanas no se alteró, salvo en las áreas ganadas para la producción de soja, el régimen de propiedad y el de ocupación de las tierras. En las pequeñas fincas manejadas por productores familiares allí residentes no se alteraron los patrones productivos tradicionales aunque las repetidas crisis sectoriales de las últimas décadas y las nuevas tecnologías ya mencionadas precedentemente produjeron procesos expulsivos de de real magnitud.

La emigración de pequeños productores familiares durante el período de la Convertibilidad está registrada si se atiende a la comparación intercensal 1988- 2002 que consigna la desaparición de 26.638 explotaciones de pequeños productores familiares, o sea una caída del 11 % (Obschatko y otros, 2006;

56). Ese saldo negativo no fue uniforme según las regiones escogidas por los autores del texto para el análisis del sector. Resultó mucho más intensa en tres áreas particularizadas. En la región pampeana, el proceso de expulsión comprendió al 23 % de las fincas, en el Chaco Húmedo (este de Chaco y Formosa), alcanzó al 18 % y en los Valles Patagónicos, con preferencia en el Alto Valle del Río Negro supuso, una disminución del 14 %.

A las causas arriba citadas hay otras de tipo específico que explican la desaparición de predios. En el caso de la región pampeana, donde se verifica el caudal mayor de explotaciones familiares (casi el 40 %, en el año 2002) la citada desaparición de fincas puede haberse debido a la ya importante presencia de la soja, en los años más cercanos al del segundo Censo. La explotación de esta oleaginosa exigía superficies mayores que las que poseían muchos de los productores que salieron del mercado. Quienes adquirieron la superficie de aquellos que emigraban tendieron, en muchos casos, a ampliar el tamaño del establecimiento agrícola para tornar más rentable la explotación.

Por otra parte, la incorporación de la soja se expandió con velocidad desde el momento en que el Poder Ejecutivo Nacional autorizó, en el año 1995, la utilización de la semilla genéticamente modificada y se generalizaron los usos de agroquímicos, como el glifosato. Así, se produjo un avance sobre las tierras tradicionalmente utilizadas para la siembra de cereales, la cría de ganado vacuno y la actividad productiva de leche en los respectivos tambos.

Este fenómeno, cuyas manifestaciones concretas no es necesario remarcar dado que ha sido extensamente tratado en publicaciones afines, supuso un doble impacto sobre el uso de la tierra. Por un lado ocupó espacio territorial para la producción de la oleaginosa en zonas anteriormente dedicadas a otras actividades, reemplazándolas por un cultivo altamente rentable dada la expansión del precio y la creciente productividad derivada del empleo de la semilla de laboratorio, los herbicidas (glifosato), los fertilizantes y la siembra directa. Por el otro lado, el proceso de sustitución de otros usos de la tierra por el cultivo sojero no solamente afectó territorios pampeanos sino que también expandió su efecto sustitutivo a zonas extrapampeanas. En este caso, la actividad previa más afectada fue el algodón, que no tenía, desde fines del siglo pasado, rentabilidad suficiente para competir con los logros de la soja. Al mismo tiempo, la presión por la incorporación de nuevas tierras antes ocupadas por montes y bosques fue muy intensa y ello generó un avance de la frontera agrícola, sobre todo en el norte, a partir de la tala de árboles y arbustos en forma indiscriminada para hacer lugar al ingreso de la oleaginosa.

El documento técnico al que hacemos alusión en el inicio de este apartado explica adecuadamente la evolución de la presencia de productores agrarios en la actividad agraria entre 1988 y 2002 por medio del análisis comparado de los dos censos. Ante la necesidad de tornar competitivos los bienes de exportación durante la etapa del retraso del tipo de cambio los productores agrarios que pudieron incorporar todas las mejoras citadas fueron aquellos que disponían de capacidades diferenciadas para afrontar el desafío. La novedad más importante supuso que el financiamiento necesario provino de la actividad de agentes económicos externos al espacio rural, que disponían de recursos económicos en cantidad suficiente para poner en marcha iniciativas de modernización productiva, implantando así nuevos modelos organizativos o de gestión que les permitieron reducciones significativas de costos².

Este conjunto de opciones de financiamiento creó una neta línea divisoria entre los que poseían capacidad de obtención de nuevas inversiones por canales reservados a pocos y muy poderosos y el grueso de los agentes económicos pequeños y medianos, excluidos de los recursos crediticios habituales.

En el ámbito rural los procesos arriba citados devinieron, en la década del neoliberalismo rampante, en un proceso simultáneo de expulsión de los más débiles y crecimiento de los más fuertes.

Se verificó, así, un proceso de preocupante disminución de aquellos predios que concentraban, en su gran mayoría, a las actividades del grupo familiar, basada en agricultura con agricultores. Estas fincas, esparcidas por todo el país, comprendían en el año 2002 el 65,6 % de todas las explotaciones agropecuarias censadas con solamente el 13,5 % de la superficie bajo explotación. (Obschatko y otros, 2006; 51). Este dato habla a las claras del hecho de que los dos tercios de los predios bajo producción estaban en manos de pequeños productores familiares, bajo muy diversas modalidades organizativas y de forma de tenencia pero que exhibían un conjunto de características que las diferenciaban de las incorporadas al impulso sojero. Estas características que todavía están presentes en dichos predios, son;

1. Las unidades familiares de estas explotaciones viven en la misma finca y ponen todo su esfuerzo productivo en crear condiciones para permanecer en ellas.
2. La producción suele ser de base diversificada atendiendo a diferentes mercados y con un objetivo central: incrementar los ingresos de todo tipo para el sostenimiento de la unidad familiar comprometida. A la

2 Pools de siembra

producción agrícola o pecuaria de muy diversos cultivos o crianzas se suele agregar la de alimentos para consumo de la misma familia y la búsqueda de oportunidades laborales, temporarias o permanentes, fuera del predio (Obschatko y otros, 2006; 33)

3. En general, el productor familiar de reducida dimensión que se encuadra en la definición arriba consignada produce frutas, hortalizas, legumbres, tabaco, algodón, caña de azúcar, tiene tambos pequeños y arreos de limitada cantidad de cabezas de ganado, cría aves y otras especies domésticas, etc. Parte de esta producción la envía al mercado, con lo que obtiene ingresos monetarios y parte la consume para su subsistencia y de la que viven con él.
4. La desigual capacidad de operar en el mercado posibilita que se establezca una tipología de pequeños productores de muy desigual capacidad de acumulación y subsistencial, a saber:
 - a. Un estrato superior, que identifica al productor familiar capitalizado, que se destaca por no presentar, en general, rasgos de pobreza y está en condiciones por su nivel de producción y eficiencia en ingresar al mercado, posibilitando así la reproducción ampliada de su dinámica acumulativa.
 - b. Un estrato medio de pequeño productor familiar cuyo capital operativo (tierra, capital, etc.) le impide alcanzar un sendero de reproducción ampliada debiendo conformarse con una reproducción simple, es decir solo obtendrá de su incursión en el mercado lo imprescindible para permanecer en la actividad pero no podrá expandirse.
 - c. Un estrato inferior de pequeño productor familiar, cuyo ingreso -a partir de la explotación de su lote de tierra- es insuficiente para la subsistencia propia y del núcleo familiar. De este modo está obligado a efectuar tareas temporarias fuera de la finca para obtener los ingresos faltantes, Aquí es donde se ubican los grupos familiares con acentuadas condiciones de pobreza.

Veamos, ahora, los datos y los comentarios adicionales que el documento citado trae en sus extensos análisis.

En primer lugar, cabe referirse a los datos globales de los dos censos totalmente disponibles al momento (el efectuado en el año 2008 aún no se ha completado ni publicado) donde la tipología adoptada para la identificación de las regiones se basa en una mixtura de ubicación geográfica y modelos de producción dominantes.

Tabla N° 9: Total de EAP y Superficie en el CNA 2002 y en el CNA 1988. Por regiones y total de país

REGIONES	TOTAL CNA		EAP		Total CNA 2002	Sup. CNA 1988	EAP (millones de ha)		Superficie (ha/)		Media EAP)
	2002	1988	Diferencia Número	Intercensal %			Diferencia Hectáreas	Intercensal %	CNA 2002	CNA 1998	
Puna	5,2	4,5	0,7	16,2	0,5	0,9	-0,4	-43,0	95	193	
Valles del NOA	24,1	26,0	-1,9	-7,2	3,0	4,6	-1,6	-34,1	126	177	
Agríc. Subtr. NOA	17,6	23,6	-6,0	-25,3	4,7	6,8	-2,1	-31,4	267	290	
Chaco Seco	7,4	6,1	1,3	20,7	3,2	1,5	1,7	115,1	433	243	
Monte Árido	34,8	40,0	-5,3	-13,1	25,1	24,9	0,1	0,6	721	623	
Chaco Húmedo	33,3	42,7	-9,4	-22,0	17,4	16,9	0,5	2,9	522	396	
Mesopotamia	52,9	62,7	-9,8	-15,7	11,8	12,2	-0,5	-3,8	222	195	
Patagonia	13,2	15,2	-2,0	-13,2	53,5	52,5	1,0	1,9	4.059	3.458	
Pampeana	103,7	148,5	-44,8	-30,2	45,8	48,2	-2,4	-5,1	441	325	
Oasis Cuyanos	36,7	43,5	-6,8	-15,7	6,3	5,5	0,8	14,1	170	126	
Valles Patagónicos	4,7	6,1	-1,4	-23,7	3,6	3,3	0,3	8,5	773	543	
TOTAL	333,5	418,8	-85,4	-20,4	174,8	177,4	-2,6	-1,5	524	424	

Fuente: IICA con datos del INDEC. Tomado de Obschatko, E; Foti, M y Román, M. Ob. cit. Pág. 48

La disminución intercensal total de las explotaciones productivas del agro argentino entre 1988 y 2002 es de poco más del 20 %.

El mismo documento nos informa que, en el año 2002, poco más del 50 % de los pequeños productores carecían de ingresos para subvenir a las necesidades básicas familiares. Otro segmento, que incluía el 27 % de los establecimientos pequeños, era incapaz de acceder a los bienes públicos indispensables para una adecuada calidad de vida. Por último, el grupo de la categoría de pequeños productores capitalizados cubría poco más del 21 % de todo el universo registrado.

Tabla N° 10: Total de EAP y superficie por tipos de Pequeños Productores, según región y para el total del país, en %

REGIONES	TIPO 1		TIPO 2		TIPO 3	
	PP- Número de EAP	Superficie (ha)	PP- Número de EAP	Superficie (ha)	PP- Número de EAP	Superficie (ha)
TOTAL	21,5	48	26,8	27	51,7	25
Puna	8,3	30	21,1	38	70,6	32
Valles del NOA	10,8	21	15,9	13	73,3	67
Agric. Subtr. NOA	4,0	4	25,8	28	70,2	68
Chaco Seco	16,1	30	26,0	32	57,9	38
Monte Árido	14,5	39	18,9	27	66,6	35
Chaco Húmedo	23,0	53	28,2	30	48,8	18
Mesopotamia	12,5	36	23,6	29	63,9	35
Patagonia	33,3	49	24,8	27	41,9	24
Pampeana	38,2	63	37,3	26	24,5	11
Oasis Cuyanos	18,6	25	24,7	14	56,8	61
Valles Patagónicos	37,3	7	23,2	1	39,5	92

Fuente: IICA con datos del INDEC. Tomado de Obschatko, E; Foti, M y Román, M. Ob. cit. Pág. 55

La investigación utilizó una metodología aplicada a los datos del Censo de 1988 en un documento sobre la privación social en el sector agropecuario de la Argentina (Forni-Neiman, 1994)

En base a estos criterios es que se clasificaron las explotaciones en "pobres" y "no pobres". Cotejando los resultados de 1988 con los del año 2002 surge que el número de establecimientos agropecuarios pobres se redujo en alrededor del 19 % en todo el país, pues pasaron de 163.425 a 132.672 explotaciones catalogadas como tales. Dado que, como ya se dijo, el número total de explotaciones agropecuarias disminuyó entre ambos censos, la incidencia de la pobreza entre los productores rurales, medida con la metodología arriba apuntada, se mantuvo prácticamente inalterada, pues paso del 40 al 39 % del total nacional.

Tabla N° 11: Establecimientos agropecuarios pobres sobre el total de las explotaciones censadas según principales jurisdicciones político-administrativa, en los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002 (en %). Variación intercensal 2002-88 (en %)

Regiones y provincias seleccionadas	EAP pobres sobre total EAP CNA 2002	EAP pobres sobre total EAP CNA 1988	Variación 2002-88 EAP pobres en %
TOTAL PAÍS	39	40	-19
Pampeana	21	21	-27
Buenos Aires	19	21	-27
Córdoba	22	21	-39
La Pampa	14	16	1
Santa Fe	12	13	-19
Nordeste	61	59	-21
Chaco	46	46	-22
Corrientes	71	57	-48
Misiones	63	63	-2
Noroeste	63	63	-6
Catamarca	71	67	-10
Jujuy	77	70	-4
Sgo del Estero	64	67	4
Tucumán	43	29	-60
Cuyo	35	27	-35
Mendoza	28	24	-24
San Juan	44	28	-51
Patagonia	39	48	4
Río Negro	35	37	-12
Santa Cruz	17	25	21
Tierra del Fuego	12	27	140

Fuente: Fuente: Elaboración propia en base a IICA con datos del INDEC.
Tomado de Obschatko, E; Foti, M y Román, M. Ob. cit. Pág. 94

Los datos muestran una singular incidencia de familias pobres en aquellas provincias donde se concentran establecimientos productivos de reducido tamaño. Esta coincidencia se verifica en las provincias del norte argentino, donde las modalidades minifunditarias y el campesinado de escasos recursos poseen notable preeminencia.

Por otra parte, en el promedio de las dos regiones constitutivas del norte argentino es donde advertimos un leve incremento en la condición de pobreza en el porcentual de establecimientos sobre el total, entre 1988 y el 2002. Las causas individualizables acerca de este retroceso de la condición social de los productores norteros son:

1. Una importante presencia de fincas sin título de propiedad legal o que se encuentran ocupadas de hecho. Un porcentaje elevado pero indeterminado de los predios son de propiedad estatal y el sector público consiente la ocupación.
2. La presencia generalizada en los procesos de producción de bienes agrícolas de mecanismos de sujeción o subordinación estructural que colocan al pequeño productor familiar en una situación cautiva en cuanto a su independencia para escoger un rumbo propio. Quienes le adquieren la producción o le ceden tecnología o insumos básicos e indispensables establecen una relación de control estricto que cercena totalmente la independencia para actuar fuera del área de influencia de los agentes económicos dominantes. La intermediación comercial utiliza múltiples mecanismos de subordinación, que se amparan en supuestos acuerdos mutuos, que se materializan en la dinámica de la llamada "agricultura de contrato" (García, A., 2010). Los procesos que se encuadran en tales modalidades consisten en vender insumos generales y otros de carácter específico requeridos para ajustar el tipo de producto a la demanda internacional, bienes de producción y provista para la subsistencia a cuenta de la futura adquisición de las cosechas, con precios fijados arbitrariamente por el poderoso agente económico comprador tanto en aquellos productos entregados al pequeño agricultor como a los resultados de la campaña agrícola. Esta forma de explotación perversa se da, de modo muy habitual, en el cultivo del algodón, de las frutas del Alto Valle de Río Negro, del tabaco en el NOA y el NEA.
3. El muy elevado costo de una necesaria reconversión tecnológica impide a los productores familiares adecuarse a las cambiantes exigencias de los mercados y reduce su capacidad de obtener ingresos requeridos para su subsistencia.

El caso paradigmático de este último fenómeno de progresivo debilitamiento de la capacidad técnica entre los productores familiares se verifica en la región cuyana. Ello nos explica el deterioro singular en la calidad de vida de los pequeños productores familiares en tanto la condición de pobreza se amplió en ocho puntos de porcentual entre el año 1988 y el año 2002.

La explicación de por qué ocurrió un fenómeno tan impactante se basa en las profundas transformaciones estructurales ocurridas en la actividad vitivinícola. Diversos trabajos ³ apuntan a la caída de la producción de uva

3 Ver Rofman, A. y Collado, P. (2006)

criolla para vino común, principal actividad de la mayoría de los más de 20.000 productores viñateros cuyanos. Ellos fueron perdiendo mercado a medida que descendía singularmente el consumo nacional de vino común, que bajó en poco más de diez años a menos de la mitad que en los '80, y la mayoría de tales productores se vieron imposibilitados de transformar su base productiva por falta de recursos.

Finalmente, los datos de la región patagónica ilustran acerca de una notoria mejoría de la situación social de las familias rurales, entre 1988 y 2002. Las mejoras más notables se dieron en Neuquén a influjos de la incorporación de la vitivinicultura de exportación al proceso agroindustrial del área. Se expandieron las explotaciones frutícolas modernas o reconvertidas, ocupando ya sea nuevos espacios en los valles o modificando el perfil de la fruticultura provincial.

El caso de Santa Cruz es excepcional. El incremento de las explotaciones agropecuarias (un 20 % entre un Censo y el otro) tiene que ver con unidades productivas bajo riego dedicadas a frutas de alta calidad con actividades de elevada productividad y alta rentabilidad. Los predios que tienden a desaparecer son establecimientos, considerados minifundios por su tamaño, y en donde la explotación integral del ovino se tornó deficitaria en términos de ingresos para sus productores. Cayeron, entonces, unidades productivas ineficientes y se expandieron aquellas que muestran picos elevados de productividad (en especial frutas exóticas).

5.2. La dimensión urbana de la pobreza y la indigencia

Si trasladamos el análisis al ámbito urbano, más del 90 % de la población del país, según el Censo del año 2010, el análisis posee aristas por demás complejas.

La definición de la privación social que vamos a utilizar deriva de la capacidad de compra de bienes y servicios según los ingresos monetarios de las familias urbanas encuestadas.

Los "pobres" (individuos u hogares) serían aquellos que no alcanzan a cubrir con sus ingresos la canasta de bienes y servicios que se considera constituye un consumo indispensable para una calidad de vida digna. Los "indigentes" comprenderían a aquellos que con sus ingresos no pueden adquirir los bienes incorporados a una canasta de alimentos suficientes como para satisfacer su dieta cotidiana.

Comenzamos con estadísticas provenientes del más antiguo relevamiento referido a la Aglomeración Gran Buenos Aires.

Tabla N° 12: Porcentajes de hogares y personas por debajo de la línea de pobreza en el aglomerado GBA. Años 1995 a 2002

Promedio Anual (Mayo/Oct)	Aglomerado Gran Buenos Aires		Ciudad de Buenos Aires		Partidos del Conurbano		GBA1		GBA2	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
	1995	17,3	23,5	5,9	7,7	22,5	28,8	16,8	21,0	27,9
1996	19,9	27,3	6,5	8,3	26,0	33,8	19,4	25,1	32,7	41,3
1997	18,9	26,2	5,2	7,2	24,9	32,4	17,7	23,1	32,2	40,4
1998	18,0	25,1	4,4	6,1	24,1	31,4	17,5	23,2	30,6	38,3
1999	19,0	26,9	5,5	8,6	24,9	32,8	18,3	24,9	31,4	39,4
2000	21,0	29,3	6,7	9,9	26,9	35,4	19,2	25,7	34,6	43,6
2001	24,5	34,1	7,3	10,4	31,6	41,3	22,3	30,6	40,6	50,3
2002	40,0	52,0	14,0	20,5	50,8	61,8	39,0	49,8	61,7	71,4

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC-EPH

GBA1: primer cordón de los partidos del Conurbano. Comprende Avellaneda, General San Martín, Lanús, Lomas de Zamora, Morón (dividido en Morón, Hurlingham e Ituzaingó).

GBA2: segundo cordón de partidos del Conurbano. Comprende Almirante Brown, Berazategui, Esteban Echeverría (dividido en Esteban Echeverría y Ezeiza)

Aquí podemos reconocer la grave desigualdad estructural que separa la situación social de los habitantes de la ciudad de Buenos Aires con los de los dos cordones que la rodean. A medida que avanzamos hacia la periferia de la Región los datos revelan la agudización creciente de la crisis social. Esta se vuelve dramática al cierre de la Convertibilidad.

En el siguiente periodo, ya bajo el proceso de desarrollo signado por la valorización del trabajo, y con datos de todas las aglomeraciones de la EPH, obtenemos la siguiente información⁴:

⁴ El análisis estadístico se realiza hasta fines del año 2006 dado que con posterioridad la gestión del INDEC es cuestionada por diferentes referentes políticos, sindicales y académicos en cuanto a la validez de los datos del IPC, entre otros.

Tabla N° 13: Aglomeraciones urbanas seleccionadas por regiones en la Argentina. Población bajo las líneas de pobreza e Indigencia. Valores porcentuales entre 2003 y 2006 (en % del Total)

Regiones	Aglomerados	L de Pobreza		L de Indigencia	
		2° Sem 03	2° Sem 06	2° Sem 03	2° Sem 06
Gran Buenos Aires		34,9	18,2	14,3	5,8
	Ciudad de Buenos Aires	14,4	6,4	4,6	2,1
	Partidos del GBA	43,2	22,9	18,2	7,3
Cuyo		40,7	20,2	14,5	5,6
	Gran Mendoza	40,3	15,9	15,5	4,7
	Gran San Juan	42,2	30,2	13,6	8,6
	San Luis-El Chorrillo	38,8	19,8	11,9	3,6
Noreste		53,3	34,3	25,8	11,3
	Corrientes	55,9	34,4	29,8	11,4
	Formosa	51,6	31,8	25,2	7,8
	Gran Resistencia	54,9	37,9	24,5	15,0
	Posadas	49,6	31,1	23,6	8,9
Noroeste		48,7	29,8	19,3	9,3
	Gran Catamarca	45,1	27,2	16,2	7,5
	Gran Tucumán-Tafí Viejo	50,2	28,6	20,2	8,7
	Jujuy-Palpalá	50,6	30,8	17,9	10,1
	La Rioja	39,1	21,3	14,1	5,3
	Salta	50,1	31,9	20,7	8,4
	Sgo. del Estero- La Banda	47,1	34,2	20,4	9,6
Pampeana		32,8	15,7	14,1	3,8
	Bahía Blanca- Cerri	28,8	12,8	10,9	5,2
	Concordia	52,6	25,5	24,9	8,8
	Gran Córdoba	37,3	16,8	15,8	5,4
	Gran La Plata	24,4	12,7	10,1	4,5
	Gran Rosario	37,5	16,6	16,5	6,2
	Gran Paraná	38,4	18,1	15,9	5,4
	Gran Santa Fe	25,2	19,6	10,6	7,3
	Mar del Plata- Batán	27,4	11,5	12,5	5,6
	Río Cuarto	33,5	12,7	14,1	4,1
	Santa Rosa- Toay	27,7	17,6	10,8	6,3
	San Nicolás-V. Constitución	s/d	14,6	s/d	5,2
Patagónica		27,2	s/d	14,1	s/d
	Codoro Rivadavia-Rada Tily	22,9	8,0	10,0	3,1
	Neuquén- Plottier	35,8	17,0	15,8	7,5
	Río Gallegos	16,4	4,8	5,9	0,8
	Ushuaia- Río Grande	21,1	6,1	6,7	2,9
	Rawson- Trelew	s/d	15,3	s/d	5,9
	Viedma- C. de Patagones	s/d	21,2	s/d	8,1

Fuente: elaboración propia con datos del INDEC-EPH

El descenso del nivel de la pobreza a escala nacional que ya vimos puede ahora analizarse desde el punto de vista territorial.

En el norte es donde apreciamos los valores más elevados de pobreza. Así en el año 2003 exhibe índices que superan el valor promedio nacional en casi 20 puntos de porcentual o sea que son pobres casi las dos terceras partes de la población.

La indigencia incluye la tercera parte de los habitantes de la región con un valor de siete puntos de porcentual superior al promedio del país.

Las consecuencias sociales del desmadre del experimento fracasado de la Convertibilidad se revelan así como de de una magnitud impresionante. Los valores de los indicadores sociales que comentamos dan cuenta de una situación objetiva totalmente impensable en años previos.

A nivel de hipótesis daremos cuenta de algunas explicaciones plausibles del por qué de este proceso.

En primer término se acentuaron las debilidades propias de procesos productivos donde predominan pequeños productores. La contracción de los ingresos de los pobladores rurales se trasladó a los centros urbanos mayores cuya población solía demandar bienes y servicios para impulsar la producción primaria.

En segundo lugar, se acentuó -como ya explicamos- el proceso de mecanización agrícola, a fin de reducir costos de producción para compensar el retraso del tipo de cambio. Esta estrategia dejó sin trabajo a los cosechadores a mano -oriundos de esa misma región norteña-, muchos de los cuales, con sus familias emigraron a las ciudades más importantes de la región alojándose en las periferias de las mismas, sin obtener fuentes de empleo sustitutivas en cantidad suficiente y de modalidad formal.

La combinación de todos estos procesos acentuó el desempleo estructural en las ciudades de la región, que exhibían un muy escaso nivel de demanda laboral. Los recién llegados sólo pudieron encontrar alguna respuesta positiva a sus deseos de percibir ingresos alternativos en el empleo burocrático gubernamental de baja calidad o en los planes de ayuda social.

Así, entonces, se acentuó el fenómeno generalizado de pobreza, con los índices tan elevados ya vistos, a lo que se agregó el aumento desmedido e intolerable de la indigencia⁵.

5 Ver Tabla N° 13

Las regiones Pampeana, Cuyo y el Área Metropolitana llegan al año 2003 con índices de pobreza e indigencia muy elevados pero por debajo de los recién analizados por causas diferentes a las comentadas.

En la región pampeana el conjunto de los centros urbanos relevados es por demás heterogéneo en cuanto a la composición de su base productiva. Veremos, en cada caso, cómo se modificó el perfil social de cada uno de ellos en la nueva etapa.

La situación más crítica se da, en el año 2003, en la ciudad de Concordia -con más de las tres cuartas partes de la población sindicada como "pobre". Concordia estaba afectada, por entonces, por una fuerte retracción económica producto de la disminución de la actividad industrial cívica, destinada tanto al mercado interno como al externo. Esta actividad era demandante esencial de fuerza de trabajo en la ciudad y sus empresas integrantes principales afrontaban una seria crisis económico-financiera por las dificultades para exportar y la contracción del mercado interno. A ello se agregaba la caída de la industria maderera, en parte vinculada a la anterior. En los casos de Córdoba y Rosario, se trata de las dos grandes aglomeraciones urbanas fuertemente relacionados con la industria manufacturera, con especial presencia del sector de ensamblado de automóviles, de electrodomésticos y de producción de insumos básicos para el sector metalmeccánico. La profunda crisis en que estaba envuelto el sector industrial, en particular aquel que proveía al mercado interno de bienes de producción, de insumos básicos y de bienes de consumo final, incidió, sin duda, en la presencia de tasas de pobreza muy elevadas, por arriba de la media nacional y regional (Rofman, 1999)

Las aglomeraciones menos afectadas en el año 2003 por la incidencia de la pobreza son Río Cuarto, Gran La Plata y Paraná. En el caso de la ciudad cordobesa la cercanía de la misma a las áreas que protagonizaron el inicio y consolidación del "boom" sojero aportaron su cuota específica para moderar la incidencia de la pobreza. En cambio, en las áreas metropolitanas de La Plata y de Paraná las políticas oficiales de preservación del empleo público jugaron a favor de los ingresos medios de la población y, por ende, disminuyeron el impacto negativo de la política económica oficial.

En la región cuyana es preciso separar lo acontecido en Mendoza y San Juan de lo acaecido en San Luis. Ya hicimos alusión a la fuerte caída del consumo nacional de vino de mesa debido a cambios en las costumbres de las nuevas generaciones -competencia muy fuerte de la cerveza y las bebidas sin alcohol- y la reducción de los ingresos reales de la población. La repercusión negativa de este proceso, explicitados en numerosos documentos de investigación recientes (Rofman y otros, 2008) explica, en

gran parte, la alta incidencia de la pobreza en la población local de las dos capitales de provincia muy vinculadas, desde el punto de vista laboral, de consumo y de ingresos con el destino de la actividad vitivinícola.

En San Luis la promoción económica fue un factor impulsor de la radicación de establecimientos productivos de muy diverso tipo en su ciudad capital. Estas actividades, sin embargo, no pudieron contrarrestar el peso negativo del Ajuste de los '90 y las consecuencias de la crisis del 2001/02. De ahí los índices elevados de pobreza registrados en el año 2003, que afectaron la población radicada en la ciudad de San Luis.

La última de las regiones incluidas en la tabla -la patagónica- es la que presentaba, a principios del año 2003, la mejor situación social relativa dentro de la Argentina a nivel de las aglomeraciones urbanas de cada provincia que lo integra. El caso más resaltado es Río Gallegos, centro urbano donde la pobreza exhibió un porcentaje sobre el total de la población muy reducido en términos relativos con referencia al resto de las aglomeraciones del país, con excepción de la ciudad de Buenos Aires. Ello se justifica, como ya vimos, en el muy bajo nivel de la tasa de desocupación, por la elevada incidencia de fuerza de trabajo enrolada en el sector público, que no sufrió mermas ni en su dotación ni en los sueldos y salarios percibidos. Le siguen, aún por debajo del promedio global de la incidencia de la pobreza para toda la Región, las dos ciudades de la provincia de Tierra del Fuego que no están localizadas en forma contigua ni participan del mismo perfil productivo. En Ushuaia, capital provincial tiene singular relevancia el sector público bien remunerado pero se agrega, además, el hecho de haberse convertido cada vez más en un atractivo muy destacado en cuanto a turismo receptivo tanto de origen nacional como internacional Río Grande, a su vez, pese a la retracción de la actividad electrónica, conservaba algunas actividades del sector como base laboral con buenos ingresos. Los otros dos centros urbanos incluidos en la información referida a la región patagónica son Comodoro Rivadavia y su suburbio Rada Tilly y Neuquén con su pequeño centro urbano adyacente Plottier.

Debemos hacer notar que en Comodoro Rivadavia tiene especial influencia la actividad petrolera local mientras que en Neuquén el peso del sector público es decisivo. Estos procesos, sin duda, colaboraron para amortiguar el impacto negativo de la evolución económica nacional en tanto el empleo en el sector de extracción del petróleo posee elevada remuneración y, en la capital de Neuquén, el sector público no sufrió reducciones de dotación laboral ni de plantel laboral.

El marco explicativo de la incidencia de la indigencia en el grueso de los centros urbanos estudiados para el primer semestre del año 2003 no obedece

a causas muy diferentes de las ya expresadas para explicar la presencia de elevadas tasas de pobreza en la mayor parte de las aglomeraciones urbanas del país

Los ámbitos territoriales donde es más aguda la pobreza por ingresos es donde se vuelven a repetir indicadores altamente desalentadores de indigencia, dada la acentuada presencia de residentes en condiciones de exclusión social que con sus ingresos no alcanzan a cubrir una canasta básica alimentaria en el año 2003.

A escala intrarregional algunos aglomerados de las regiones más afectadas por la crisis económica nacional exhiben tasas de indigencia realmente alarmantes. Los dos casos más agudos son, en primer término, Concordia, cuya situación laboral ya analizamos. Ello ocurre, además, en un aglomerado con poca presencia de empleo estatal -pues no es capital de provincia- que hubiera posibilitado un factor amortiguador del tan agudo panorama social.

En segundo lugar, con una tasa muy cercana al 50 % de su población se ubica la ciudad de Corrientes en donde la crisis de la actividad algodonera-textil y la débil capacidad del aparato productivo local en ofrecer opciones laborales sustitutivas, condujo a un deterioro singular de la calidad de vida de gran parte de su población.

Finalmente hacemos mención al caso del Gran Resistencia, con cuatro puntos de porcentual menos que el de Corrientes, que como ya comentamos, estaba seriamente afectada por la aguda crisis algodonera, con sus consecuencias recesivas sobre el consumo urbano y el impacto desfavorable de las migraciones rurales, sin perspectivas laborales de reemplazo.

Más allá de estas consideraciones generales resulta dramática la evidencia de que no menos de cinco aglomerados urbanos -cuatro de ellos en la región Noreste- exhibieron tasas de indigencia que superan el 40 %. Ello indica que al momento en que se pone en marcha una nueva estrategia de desarrollo para superar, en el menor tiempo posible, los devastadores impactos de la crisis del modelo de acumulación precedente, el punto de partida posee relieves de inusitada gravedad social y de, seguramente, muy difícil abordaje.

El cotejo de la situación precedente, a comienzos del año 2003, con lo que se puede observar para el año 2006 muestra una transformación significativa.

Siguiendo la información no cuestionada del INDEC, a solamente tres años de la puesta en marcha de una estrategia de política económica divergente de la observada hasta inicios del año 2002, los resultados sobre

la realidad social regional y urbana exhiben un claro perfil positivo, con una recuperación global del perfil social comentado páginas atrás.

En cuatro regiones del país, el índice de pobreza alcanzado en sus principales aglomeraciones urbanas es menor que el promedio nacional: Aglomerado Gran Buenos Aires (donde nuevamente el índice correspondiente a la ciudad de Buenos Aires permite compensar el valor muy elevado registrado en los municipios bonaerenses que lindan con la ciudad capital Buenos Aires), Cuyo, Pampeana y Patagonia. Las dos regiones en donde los datos de sus más importantes ciudades revelan que sus residentes siguen permaneciendo con indicadores de privación social más elevados que la media nacional son las que integran el norte de la Argentina, a saber el Nordeste y el Noroeste.

En relación a la pobreza el índice en los centros urbanos encuestados y situados en el Norte se reduce un 40 % (10 puntos de porcentual menos que todo el país). Para los mismos centros urbanos del Norte los datos de la indigencia indican que entre el año 2003 y 2006 el índice se redujo en sus dos terceras partes.

En la Región Pampeana, también se produjo una contracción espectacular de la privación social en el periodo de los tres años analizados, aunque en una proporción algo menor que en el Norte: 56 % de caída. Y si acudimos a las estadísticas correspondientes al ámbito patagónico escogemos dos evidencias para ratificar nuestra hipótesis: la primera se refiere a la suma de los aglomerados de Ushuaia y Río Grande en Tierra del Fuego donde la pobreza decrece en un 76 % y la indigencia se comprime en un 81 %. A su vez, idénticas estimaciones para Río Gallegos nos informan de una reducción de la pobreza en la comparación interanual de un 83 % y de la indigencia de un 90 %.

Para explicar el por qué de la disminución diferenciada pero muy significativa de los índices de privación social en las aglomeraciones según su inserción regional, formulamos las siguientes:

La estrategia económica y social de reactivación que se inició a principios del año 2003 contenía un conjunto de factores estructurales que ponían el acento en el aliento al consumo interno, el impulso a las exportaciones, el consiguiente desaliento a las importaciones competitivas de la producción local y el robustecimiento prioritario del tejido industrial. En la Región Pampeana es donde más concentrado estaban los procesos capaces de dar respuestas rápidas y vigorosas a esos factores impulsores de la expansión global y sectorial. La trama industrial (textil, alimentación, metalmecánica, ensamblaje de automotores, etc.) tenía, a inicios de la etapa de reconstrucción económica, sus mayores y más eficientes unidades

productivas en la región Pampeana. Allí también estaban radicados los establecimientos agropecuarios de más elevada productividad, que rápidamente obtuvieron importantes ingresos adicionales de resultados del salto devaluatorio y del impulso exportador. El arco favorable de actividades dependientes del repunte del consumo interno se completaba con la industria de la construcción de viviendas para clases económicamente solventes, radicadas en las grandes aglomeraciones urbanas del país, y con el inestimable aporte de la construcción pública, en sus distintas áreas, que elevó de modo sustancial su respectiva tasa de inversión. Esta actividad reaccionó con velocidad ante la expansión de la demanda interna y externa. En el norte argentino existe una débil configuración industrial y un peso relativo reducido de la misma mientras que el sector agrario tiene una muy inferior participación en la dinámica exportadora nacional y un nivel de productividad por habitante menor que el promedio exhibido por la citada actividad en la Pampa Húmeda. Aquí, a diferencia del caso de la región pampeana y del Aglomerado Gran Buenos Aires jugaron un papel fundamental los planes de inversión del gobierno nacional, con muy elevadas transferencias de recursos para construcción de viviendas, centros de salud, equipamiento escolar, obras públicas de envergadura y redes viales. Entonces, resultaron favorecidas numerosas áreas urbanas con respuestas inmediatas y efectivas en la creación de empleo dados los incentivos estatales puestos en vigencia.

Las áreas urbanas patagónicas con tejidos socio-productivos densos y aptos para ofrecer servicios de alta sofisticación y productividad (en especial turismo y petróleo y gas para exportaciones), el acompañamiento de la renacida industria electrónica y un comportamiento decidido del Estado en términos de empleo y remuneraciones se beneficiaron decisivamente para mostrar los mejores índices de reducción de la pobreza y la indigencia del país.

Al respecto es preciso remarcar que el efecto positivo de la reactivación generalizada se produjo sobre un paisaje productivo inalterado en su estructura básica pues se consideró prioritario avanzar en el crecimiento económico sin prestar atención a los históricos factores de tipo estructural que marcaron la desigual capacidad de apropiación del excedente económico nacional entre los diferenciados agrupamientos de agentes económicos. La formulación de políticas tendientes a plantearse estrategias a largo plazo que tuvieran en cuenta la modificación sustancial de las estructuras económico-sociales de las regiones y/o áreas urbanas más desfavorecidas recién se comenzó a diseñar a partir del año 2006 y sus efectos se van a advertir en el mediano y largo plazo.

6. CONCLUSIONES

El análisis precedente muestra, en toda su dimensión, como los espacios regionales y urbanos del país, acorde con sus características específicas pero incorporados al proceso de desarrollo nacional exhibieron en el período estudiado dos etapas altamente contrastantes y diferenciadas

“Las políticas neoliberales, llevadas a sus últimas consecuencias, concluyen demoliendo la sustentabilidad macroeconómica de los contratos, vale decir la seguridad jurídica. Es lo que sucedió en la Argentina en la crisis del 2001/02” (Ferrer, 21/04/2011;contratapa).

Estos contratos, para ser cumplibles entre particulares y entre éstos y el sector público necesitan que la política económica asegure los equilibrios del sistema. “En condiciones de desequilibrio extremo, por ejemplo hiperinflación y/o insolvencia internacional, los contratos no pueden cumplirse” (Ferrer, 21/04/2011; contratapa).

Estos conceptos definen con clara elocuencia la crisis terminal del 2001 y sus antecedentes previos que condujeron a la misma. Y, el mismo estudioso de la realidad económica argentina agrega, para caracterizar la última etapa del modelo de Ajuste basado en la valorización financiera, este párrafo preciso y concluyente:

“Bajo la Convertibilidad, dos tercios de los contratos entre particulares y otro tanto de los activos y pasivos del sistema financiero estaban denominados en dólares, en un contexto de extremo desequilibrio macroeconómico, insostenible endeudamiento, dependencia del ingreso continuo de capitales externos e inexistencia de un prestamista de última instancia”

El consecuente descalabro del modelo de valorización financiera arrastró consigo, a finales del año 2001, los contratos citados y vigentes por entonces.

Tal derrumbe condujo a la economía real a su peor crisis desde 1930 y supuso una brusca caída de la situación productiva y social en todo el país.

En ese marco, los fenómenos económico-sociales acaecidos a nivel regional sufrieron en toda su intensidad el manto negativo del disloque generalizado. Y los retrocesos en calidad de vida y nivel de actividad económica fueron inéditos tanto a escala de la sociedad argentina como de los espacios geográficos que la integran.

En el capítulo que aquí cerramos, intentamos expresar, en toda su magnitud, la dramática realidad que afectó a la gran mayoría de la población argentina ya sea en su expresión global como en la que exhibió en todas las regiones que la habita.

Así como el experimento de la Convertibilidad, -enmarcada en el Plan de Ajuste para integrar pasivamente la economía argentina en el mundo globalizado y en el estricto cumplimiento de los compromisos de la Deuda Pública- sufrió un estruendoso fracaso, el nuevo rumbo impuesto al modelo de acumulación desde el año 2003 supuso un cambio en el proceso de desarrollo del país, restará analizar si el mismo puede consolidarse.

Volviendo a Ferrer y a sus muy ricas caracterizaciones, leemos:

“En la actualidad, en cambio, la situación macroeconómica se sustenta en un nivel de deuda pública pagable con recursos propios, superávit en los pagos internacionales corrientes, elevadas reservas en el Banco Central y razonable equilibrio en las finanzas públicas”. (Ferrer, 21/04/2011; contratapa).

Esta realidad emergente ha posibilitado un impresionante despegue económico global, con demanda e ingresos reales crecientes que produjeron registros significativos en la mejoría de la calidad de vida de la población manifestada en el acentuado proceso de crecimiento del empleo y la capacidad de ahorro e inversión. Ello condujo al descenso aún inconcluso pero significativo de los índices de privación social (desocupación, pobreza e indigencia).

Trasladada esta nueva realidad a los niveles regionales, la puesta en marcha del modelo de valorización del trabajo trasladó, con la lógica heterogeneidad de los espacios socioeconómicos receptores, el impacto del nuevo escenario arriba descrito. Entre los años 2003 y 2007, cada región pudo absorber, en función de su capacidad histórica, de su entramado social y de la aptitud de su fuerza laboral y del nivel diferenciado del apoyo estatal, los frutos expansivos del emergente empuje del modelo económico y social prevaleciente.

La nueva dinámica coloca a las regiones diversas del territorio nacional ante el desafío de encarar, ahora, las transformaciones estructurales necesarias para desarrollar sus propias potencialidades a partir de experiencias de planificación regional y local que comprendan principios insustituibles de equidad e inclusión social. Al momento del cierre del estudio presentado en este texto -año 2007- ya se habían puesto en marcha estrategias concertadas de desarrollo en diversos procesos productivos claves a nivel regional. Los más significativos son aquellas relacionadas con los circuitos productivos del algodón, la vitivinicultura, la yerba mate y la fruticultura. La concreción de tales iniciativas, que en los últimos años se han multiplicado y han avanzado por medio de un Plan Nacional Agroalimentario y Agroindustrial en proceso de implementación, preanuncian el intento coordinado entre Estado y sociedad en afianzar definitivamente un modelo de valorización

productiva y del trabajo en cada una de las regiones que componen la geografía nacional tendiente a tornar viable sus principales objetivos: incrementar la calidad de vida de la población en un marco de crecimiento productivo con justicia distributiva y creciente reparto equitativo de la riqueza del país.

BIBLIOGRAFÍA

- Basualdo, Eduardo. (2001) "Sistema Político y Modelo de Acumulación en la Argentina". Ed. FLACSO - Universidad Nacional de Quilmes, 1° ed., Buenos Aires
- Campos, L; González, M; Sacavini, M. "El mercado de trabajo en los distintos patrones de crecimiento" En Realidad Económica N° 253. Año 2010 Buenos Aires
- Ferrer, Aldo. "Seguridad jurídica y seguridad política" (Nota de Opinión). Diario Buenos Aires Económico de fecha 21 de abril de 2011
- Ferrer, Aldo. Diario Buenos Aires Económico, 17 de octubre de 2010
- FIDE. Boletín Coyuntura y Desarrollo, No. 319, Año 2010. Buenos Aires
- Forni, Floreal y Neiman, Guillermo. (1994) "La pobreza rural en Argentina", DT N° 5 - CEPA. Secretaría de Programación Económica, Ministerio de Economía y Obras y Servicios Públicos. Buenos Aires.
- García, Ariel. (2010) "Agricultura de contrato y estrategias productivas acopiadores, estado y agricultores familiares en el cultivo del tabaco (Misiones)" Ponencia en V Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales. CEUR/CONICET-UNER-Plan Fénix- Paraná
- García, I; García, A; Rodríguez, E; Rofman, A. (2008) "Los dos 'campos' en el territorio argentino. Análisis crítico y estrategias de desarrollo rural". En Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo N° 4, Buenos Aires.
- Lindenboim, Javier. (2007) *Distribución del ingreso: varias caras, un mismo problema*. En Boyer, R. y Neffa, J (coord.) "Salida de crisis y estrategias alternativas de Desarrollo". Miño y Dávila-Ceill-Piette, Buenos Aires.
- Manzanelli, Pablo (2010) "Evolución y dinámica de la tasa general de ganancia en la Argentina reciente". En Realidad Económica N° 256. Buenos Aires.
- Nahón, Cecilia. (2010) *Transformaciones económicas en la década de los noventa en la Argentina: la consolidación de la valorización financiera*. En Arceo, N y Socolovsky, Y (Coord.) "Desarrollo económico, clase traba-

- jadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea" Instituto de Estudios y Capacitación de la CONADU, Buenos Aires.
- Obschatko, E; Foti, M y Román, M. (2006) "Los pequeños productores en la República Argentina. Importancia en la producción agropecuaria y en el empleo en base al Censo Nacional Agropecuario 2002". Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación e IICA. Buenos Aires.
- Olguin, J; Bussetti, M; Páez, M y Dormán, M. (2008) *Plan de inclusión social: una estrategia cuestionable*. En "Plan Fénix, propuestas para el desarrollo con equidad: economías regionales. VI Encuentro de Universidades Nacionales". Universidad Nacional de Rosario Editora. Rosario.
- Rofman, A. y Collado, P. (2006) "El impacto de la crisis de los años 2001-2002 sobre el circuito agroindustrial vitivinícola y los agentes económicos que lo integran". En Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo N° 2, Buenos Aires.
- Rofman, A; García, A; García, I; Lampreabe, F; Rodríguez, E; Vázquez Blanco, J. "La producción agraria regional en el nuevo siglo. Claves para un futuro incierto". Ediciones Ceur. Buenos Aires. 2008
- Rofman, Alejandro. (1997) "Convertibilidad y desocupación en la Argentina de los '90. Análisis de una relación inseparable". Centro de Estudios Avanzados –CBC-UBA, Buenos Aires.
- Somoza Zanny, Ariadna. Diario Buenos Aires Económico, 5 de noviembre de 2010
- Urcola, Marcos. (2010) "Transformación del estilo de vida 'chacarero" En Realidad Económica N° 249. Buenos Aires.
- Wainer, Andrés. (2010) *Principales características del patrón de crecimiento instaurado en la post-convertibilidad*. En Arceo, N y Socolovsky, Y (Coord.) "Desarrollo económico, clase trabajadora y luchas sociales en la Argentina contemporánea" Instituto de Estudios y Capacitación de la CONADU, Buenos Aires.

Parte 2- Economías regionales, dinámicas económicas y políticas públicas

CAPÍTULO 3. CONSOLIDACIÓN DE UN MODELO PRODUCTIVO HEGEMÓNICO, EN LAS ECONOMÍAS REGIONALES DE LA POS-CONVERTIBILIDAD. UN ANÁLISIS DE LOS COMPLEJOS DE LA VID Y LA YERBA MATE

Regina Vidosa

INTRODUCCIÓN

Desde principio del siglo XXI, los indicadores de coyuntura regional, en términos generales, muestran evoluciones favorables en lo que refiere a nivel de actividad, demanda, empleo e ingresos, indicadores fiscales y financieros (ICER, 2011: 7). En este punto, no se pueden negar las evidentes mejoras que han venido registrando las condiciones macroeconómicas de desenvolvimiento de dichos ámbitos regionales con respecto a la década anterior.

Estas mejoras se dan en torno a un cambio fundamental. A partir del 2003, en Argentina se configura un *patrón de crecimiento*¹, en el cual tanto el sector agropecuario como el agroalimentario denotan una importancia relativa y absoluta, en el conjunto de la economía.

En cierta forma, las dotaciones factoriales siempre han posicionado a la Argentina como país productor y oferente de alimentos en el mercado mundial. Pero, en las últimas décadas, las profundas modificaciones en dichos mercados -altos precios para sus productos y una excelente evolución de la producción y las exportaciones-, y la configuración de un *modelo*

1 Se debe remarcar que se entiende por “patrón de crecimiento” a la forma específica que adopta el proceso de acumulación y reproducción del capital en el ámbito nacional. Es decir, que dicho concepto alude a la existencia de una determinada regularidad en términos de: el tipo de inserción en el mercado mundial y por ende en la estructura de división internacional del trabajo, en términos de los sectores económicos dinámicos que “arrastran” al conjunto de la economía y en la distribución intersectorial del excedente y al interior de ellos entre el capital y el trabajo (Basualdo, 2007)

*productivo hegemónico*² vinculado a la globalización de la economía y los cambios tecnológicos y organizacionales, han incentivado cambios sustanciales. Estas tendencias, influyeron en el perfil y la localización de las actividades agropecuarias en el país, al punto de reconfigurar el mapa productivo previo, en diversos aspectos así como también potenciar diversas industrias asociadas.

Ahora bien, una trayectoria productiva y/o exportadora exitosa puede combinarse con indicadores de crecimiento económico sin que ello se traduzca en dinámicas virtuosas, en términos de su anclaje territorial³, o transferencia hacia las economías y los actores locales. En este punto, surgen interrogantes tales como: *¿cuál es el modo concreto en el que se configura el “nuevo” modelo productivo en las economías regionales o extra-pampeanas⁴?, ¿qué implicancias económicas y sociales se observan en el territorio y sus actores?, entre otros.*

Tomando como ejes vectores los interrogantes planteados, el trabajo indaga en las especificidades e *implicancias territoriales del modelo productivo hegemónico*, en economías regionales, durante el periodo de pos-convertibilidad. Para ello, se focaliza en los casos del complejo vitivinícola, en Cuyo y del complejo yerbatero, en el NEA.

El desarrollo del tema se organiza en los siguientes apartados: I) Antecedentes teóricos en torno a las transformaciones acaecidas en el sector agropecuario

2 A partir de Boyer y Freyssenet, entendemos como “modelo productivo” a “un proceso, ampliamente inintencional, de puesta en pertinencia externa y en coherencia interna de los cambios técnicos, organizacionales, administrativos y sociales, en respuesta a nuevos problemas de rentabilidad económica y aceptabilidad social” (Boyer y Freyssenet, 2001: 14). Se emplea el término hegemonía recurriendo a su etimología griega *eghesthai*, que significa conducir, ser guía, jefe y al verbo *eghemoneno*, que alude a guiar, preceder, conducir (Gruppi, 1978).

3 En relación a territorial entendemos tanto las disposiciones espaciales de los procesos productivos, como la interacción entre actores transnacionales, regionales, nacionales y metropolitanos -que emerge en las esferas políticas, económicas y sociales- que condicionan y son condicionadas por la manifestación social del espacio.

4 En este trabajo se entiende como sinónimo a economías regionales o extra pampeanas. Definimos a las mismas como aquellas áreas de Argentina que: a) no se encuentran ubicadas en el principal núcleo económico del país -es decir, que no se hallan localizadas en Buenos Aires, centro y sur de Córdoba y Santa Fe, sur de Entre Ríos y Noreste de La Pampa-; b) desarrollan producciones primarias que no son granarias. Sin embargo, creemos que es necesario entender que estas delimitaciones por la “negativa” pueden conllevar a dicotomías etnocéntricas (puerto-interior, moderno-tradicional, centro-periferia, economía pampeana-economías regionales, etc.). Estas acepciones tienden a desconocer la significancia económica y social de las producciones extra-pampeanas a nivel nacional en materias tan elementales como centrales (alimentos, textiles, energía, por caso). Incluso, suelen marginar del análisis un elemento que las caracteriza: la desigual dotación de recursos materiales y simbólicos que detentan los productores primarios y los agentes comercializadores e industriales, situación que se reproduce en las diferentes capacidades de negociación (ver García y Rofman, 2009). Por tal motivo, en la caracterización de estas economías el presente trabajo busca superar las simplificaciones que derivan de una denominación dicotómica.

y agroalimentario en general y en las economías regionales en particular; II) Análisis de las transformaciones e implicancias territoriales del sector, focalizado en dos complejos agroindustriales: a) la vid, b) y la yerba mate; III) y reflexiones finales respecto de la capacidad de desarrollo territorial que denota la configuración del *modelo productivo hegemónico* de las economías regionales en las últimas décadas.

En este estudio, empleamos fuentes de información secundarias (bibliografía académica, información estadística y artículos periodísticos)

ANTECEDENTES

La configuración de un *modelo productivo hegemónico*, en un ámbito geográfico y sector económico concreto, depende del modo en que se desarrollen las condiciones macroeconómicas, las capacidades de los actores para la adaptación al *paradigma tecnológico*⁵ vigente, la disponibilidad de recursos naturales, y finalmente las características y componentes de las cadenas productivas que prevalecen en el sector en cada coyuntura -sus actores y sus morfologías-.

En América Latina, puede observarse la configuración de un nuevo *modelo productivo*, a partir de los procesos de ajuste estructural, que se implementa en la región desde la década de 1980 en adelante. Desde entonces, el sector agropecuario y el agro-alimentario denotan una progresiva orientación de la producción hacia los mercados externos, en detrimento de la producción para consumo propio (Teubal, 2002: 42). La división internacional del trabajo en materia agroalimentaria se modifica sustancialmente. La producción primaria resulta influida por nuevas articulaciones efectuadas por la industria agroalimentaria y el hipermercado, que imponen vía contrato una estandarización en la calidad de los bienes agrícolas (Gutman y Bisang 2003: 14; Teubal y Rodríguez, 2002: 41-54).

Estas transformaciones en la organización espacial y técnica de la producción poseen implicancias diversas en el territorio, en el cual se desenvuelven

5 La historia tecnológica de la manufactura y del agro mundial desde el comienzo de la primera revolución industrial permite identificar cinco grandes paradigmas o bloques tecnológicos que han incidido de modo relevante, sobre la evolución y competitividad del agro pampeano y en su capacidad de insertarse en los mercados mundiales de bienes y financiamientos. Aunque no siempre de manera positiva. Según Vitelli, tres de los cinco paradigmas tecnológicos – el difundido hacia mitad del siglo XIX aplicado durante la segunda mitad del siglo XX, el de la década de 1960 y el de la de 1990 – fueron compatibles con los recursos naturales disponibles en la Argentina y con la lógica productiva de la región pampeana (Vitelli, 2012:87).

los diferentes actores. Las interacciones y diferenciaciones que se verifican entre escalas y dentro de las mismas, configuran espacios de *acumulación desigual* (Harvey, 2003: 100). La configuración de un *modelo productivo hegemónico* supone entonces una articulación en tensión entre actores concretos, en tanto disputan la inserción al mismo. Los agentes económicos ejercitan sus relaciones en el espacio en tanto se vinculan en el proceso de acumulación de capital de modo desigual. Tal característica se fundamenta en el hecho de que el poder capitalista no solo es desigual sino que plantea relaciones de predominio y dominación (Rofman, 1984: 42).

Las diferentes configuraciones territoriales, hacen necesario considerar las horizontalidades generadas en distintos lugares, junto con las verticalidades originadas desde afuera y lejos (Santos, 1996). En este sentido, la transnacionalización de los procesos productivos, la flexibilidad técnica y las políticas de desregulación de los mercados han propiciado un régimen de acumulación (Lipietz y Leborgne, 1990) tributario al proceso de globalización y la concentración productiva.

Los inversores de gran escala surgen como grandes beneficiarios de estas transformaciones -compañías productoras de semillas, insumos y empresas de distribución minorista, de origen mayoritariamente extranjero- mientras que los pequeños y medianos productores son paulatinamente desplazados del sector (Teubal, 2002: 41-54). En este punto, los actores con mayor poder económico intervienen en el territorio desarrollando capacidades diferenciales en vistas a usufructuar beneficios de marcos regulatorios, incentivos económicos y acuerdos sectoriales, a escala nacional y regional.

En Argentina, estos procesos se acentuaron con las políticas de apertura y desregulación llevadas a cabo en la década de 1990, mientras que con la devaluación de 2002 se profundizó la orientación exportadora del sistema productivo. Al respecto, Gutman y Bisang (2003: 8) señalan que en dicho decenio operó un importante crecimiento e internacionalización de la producción agropecuaria argentina, sustentado en: a) la adopción de tecnologías de punta en lo relativo a productos y procesos; b) la puesta en producción de áreas marginales mediante el empleo de nuevas técnicas agronómicas; c) transformaciones en el modelo de organización de la producción primaria; y d) la rearticulación de dicha producción en el marco de los circuitos agroalimentarios (Ibídem).

Ahora bien, los procesos de aprendizaje en estas instancias, presentan fuertes complementariedades con las tecnologías tradicionales, y con otros activos complementarios, los que tienen un papel importante tanto en la generación como en la apropiación de las cuasi-rentas de innovación. El control de estos activos -entre los que se encuentran las capacidades

productivas y el manejo de las tecnologías tradicionales y de los canales de distribución, las capacidades de gestión del acceso a los mercados, y el gerenciamiento de la información y del marketing– es uno de los mecanismos fundamentales para la apropiación de las cuasi-rentas de innovación (Gutman y Lavarello, 2008: 30).

En el contexto de las transformaciones descritas, las unidades productivas de menor tamaño y menor capacidad reproductiva y de comercialización, tienden a adaptar su funcionamiento a los rasgos que puede adquirir la dominación de unidades productivas de mayor concentración económica. Esto, se convierte en sobre-beneficio de las empresas que controlan tanto los procesos productivos, como los canales de comercialización (Castillo, 1979: 60 y ss.; citado en Alonso, et. al. 1991: 36). Entonces, la adaptación resultante de esta relación asimétrica puede entenderse como un proceso de *subordinación productiva*, indistintamente de que tal lazo se reproduzca mediante un contrato escrito o tácito.

Esta adaptación de los productores medianos o pequeños, supone en muchos casos una *auto-explotación* de las capacidades disponibles, lo cual deriva comúnmente en una *sobre-explotación de la mano de obra*. Se genera entonces un *flujo de transferencia de beneficios*, que va desde el trabajador hacia el productor pequeño o mediano, y desde este último a los capitales más concentrados, que se ubican generalmente en los últimos eslabones de producción.

Las unidades económicas -medianas y grandes, que lograron acoplarse al proceso emergente, debieron y deberán contar con recursos financieros propios, acceder a créditos externos en magnitudes significativas y a una renovada capacidad de gestión. En este sentido, la capacidad de hacer frente al desafío que implica esta revolución en las lógicas de producción de las actividades agroindustriales nacionales, no puede ser afrontado de similar modo por un mediano y gran productor capitalizado -con relaciones formales dentro y fuera del sistema económico y estrechos vínculos con las instituciones financieras del país y/o del exterior- que por un pequeño productor con ingresos iguales o menores a los necesarios para reproducirse, con una inserción informal y sin canales de obtención de crédito institucionalizado. En este punto, otra de las implicancias del *modelo productivo hegemónico* en el sector agropecuario argentino, es el *desplazamiento de los productores que no se integran* a las transformaciones acaecidas.

En definitiva, según la posición tecno-productiva alcanzada en su trayectoria, la combinación de condiciones estructurales y coyunturales posibilita que diversos productores puedan usufructuar o verse condicionados

por la particular combinación de ciclos ambientales, devenir de precios y consolidación de un *modelo productivo hegemónico* en el sector.

Frente a las condiciones del modelo productivo descrito, resulta significativo observar que las condiciones de producción internas y/o externas pueden modificar tal posición encumbrada de quienes lideran el circuito o cadena, dándose el caso que se traspase tal liderazgo a los comercializadores o financiadores de las actividades, en otro eslabón de la cadena. El Estado suele ser funcional, y a la vez, consistente, con los objetivos de quienes detentan el poder. Se puede expresar tanto en decisiones explícitas (política de precios máximos, de regulación de los mercados, de fomento de la inversión, de aliento a las exportaciones, etc.) como en decisiones implícitas, que no se refieren directamente al funcionamiento del aparato productivo pero, por acción u omisión, lo condicionan.

Al respecto, es preciso notar que tanto en las economías centrales como en las periféricas la generación y apropiación de excedente relativo a los circuitos regionales tiende a seguir patrones similares, mediados por diferenciales capacidades público-estatales para restringir o condicionar el avance del capital sobre el trabajo o para apoyar procesos de concentración económica que generan creciente exclusión social de aquellos que no integran el segmento de agentes económicos exitoso (Flora y Bendini, 2003: 342-343).

De lo antes dicho, urge replantearse la configuración de los procesos productivos en las economías regionales, no sólo por la generación de valor, sino también por la dinámica de su distribución social.

COMPLEJO VITIVINÍCOLA

Al igual que en la mayoría de las llamadas "economías regionales", el desenvolvimiento de la vitivinicultura hasta fines de los años ochenta estuvo fuertemente regulado a través de organismos y legislaciones tanto nacionales como provinciales. Esta situación, se revertiría en la década de 1990, mediante el Decreto de Desregulación Económica, 2.284/91. Este, significó en los hechos, "una transferencia de la capacidad regulatoria estatal a los sectores sociales que detentan posiciones oligopólicas u oligopsónicas en la cadena vitivinícola argentina" (Azpiazu y Basualdo, 2003: 6).

Al impacto de la desregulación económica se le agrega un segundo factor importante: la persistente caída en los niveles de demanda de vino, debido al cada vez menor consumo por habitante, fenómeno que se observa a nivel mundial pero que en Argentina es particularmente acentuado. El

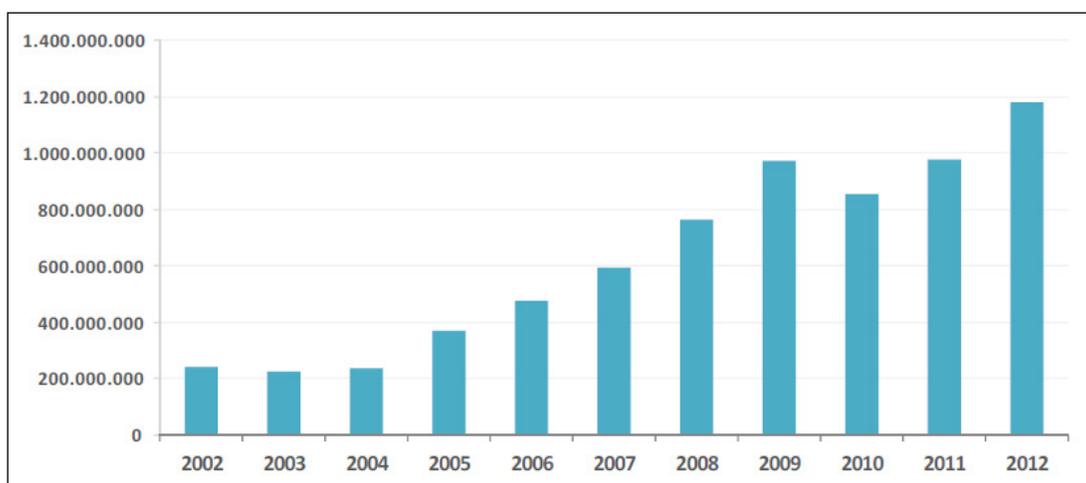
carácter global de la caída del consumo de vino, ha provocado algunas crisis sectoriales en los países productores tradicionales, abriendo la posibilidad a países como el nuestro para conquistar nuevos mercados, tanto locales como internacionales, de productos de mayor calidad. Al respecto, puede observarse en el Gráfico N° 1 la tendencia creciente que muestran las exportaciones de vino de mesa, y su correlato en la superficie implantada -Gráfico N° 2-, fundamentalmente en los últimos diez años.

Gráfico N° 1: Exportaciones vitivinícolas por producto, en U\$S (2001-2011)



Fuente: Instituto Nacional Vitivinícola

Gráfico N° 2: Superficie Implantada de vid, en ha. (2002-2012)



Fuente: Instituto Nacional Vitivinícola

En este contexto, se consolida un modelo productivo vitivinícola, que puede caracterizarse a partir de los siguientes elementos:

I. Cambios en el Perfil y destino de los productos. Con la intención de conquistar nuevos mercados tanto locales como internacionales de productos de mayor calidad, se comienzan a sustituir los viejos viñedos por variedades de mayor calidad enológica y -acompañado de innovadoras modalidades de producción y comercio- se elaboran productos de mayor valor unitario, en gran parte destinados a sectores de alto poder adquisitivo y a una creciente demanda internacional. En este sentido, se transforma significativamente el perfil de la vid. Se pasa desde una orientación a la producción de vino de mesa común para el mercado interno, a la demanda externa de vinos finos, convirtiéndose esta en el motor de la agroindustria. A partir de entonces, se profundiza el conflicto en la industria vitivinícola entre asignar recursos a vinos de alta calidad exportables y sostener el precio de los vinos con destino al mercado interno, medida que involucra el bienestar de los productores de menor poder económico y menores perspectivas estratégicas.

II. Reconversión productiva e innovación organizacional. Siguiendo el estudio de la CEPAL (Azpiazu y Basualdo, 2003: 32), estas inversiones presentan las siguientes características. En primer lugar, una generalizada adopción de la compra de empresas preexistentes como estrategia de radicación de sus capitales. Los cuales ingresan mayoritariamente en el segmento de vinos finos -esencialmente, *premium* y *ultra-premium*- y de *champagne*. Por otro lado, se observa un desarrollo significativo de la integración vertical con viñedos propios para el aprovisionamiento de las uvas de mayor calidad enológica. En detalle, la reconversión productiva tuvo como efecto, entre otros, un incremento del precio de la tierra, principalmente en la zona Centro (Luján, Maipú) y en zonas productivas de altura del Valle de Uco (Tunuyán, Tupungato). Estas se han convertido en zonas de producción de alto valor y encadenan nuevas actividades, como el turismo rural, enoturismo y otros servicios conexos a los mismos, destinado a consumidores de muy alto poder adquisitivo. Ahora bien, tanto en la producción industrial como en la primaria, estas transformaciones se reflejan de manera diferentes en cada uno de los tipos de producción existentes en el sector vitivinícola argentino.

a) En cuanto a la forma de **producción tradicional**, tenemos que las grandes empresas compran los viñedos de los pequeños y medianos productores, para tener su propia producción y controlar completamente la oferta. Donde estas no llegan, aparece la maquila. Mediante dicho procedimiento, el productor independiente de uva, en el momento de la cosecha, entrega el volumen

de fruta recolectada para que una bodega contratada produzca vino de mesa de propiedad del agricultor, a cambio de un valor convenido según los costos de industrializar. Por ende, este agente económico dispone, poco después, del producto final para su remisión al mercado por los canales que crea más convenientes. Ocasionalmente, se lo vende a un trasladista. En otras oportunidades, la misma bodega termina adquiriéndolo para embotellarlo con su propia marca (García y Lampreabe, 2009). En cierta forma, esta relación de producción, pone en mano de los industrializadores la mayor cuota de la negociación a fin de determinar el valor final de la operación, el cual se establece luego de que se perfecciona la obtención del vino.

b) En la forma de **producción moderna**, los grandes capitales locales reconvierten fincas para la producción de cepas de alta calidad (riego a goteo). Así, se avanza también sobre los pequeños y medianos productores (compra) integrando verticalmente las empresas elaboradoras con la producción. Adonde estas no llegan, ingresa el capital extranjero, integrando viñeteros independientes, fijándoles pautas de producción. En este tipo de producción, la exportación está claramente intermediada por las empresas trasnacionales.

c) Por último, a la forma de **producción superior** solo accede el gran capital, en tanto se necesitan montos altísimos de capital fijo para la producción, siendo sus canales de comercialización no tradicionales y exclusivos.

III. Implicancias Territoriales

a) **Reconversión heterogénea y subordinación productiva.** Este nuevo escenario productivo regional, con eje gravitante en la exportación y las nuevas variedades, deriva en un proceso de reconversión heterogéneo y aun incompleto, liderado por grandes capitales transnacionales. Estos, ingresaron al sector convirtiéndose en sus actores dominantes, en tanto los sectores descapitalizados o sin acceso al crédito se vieron imposibilitados de mejorar sus parrales, por lo que destinaron su producción exclusivamente al mercado interno. Esta asimetría existente en el sector de producción de uvas, se extiende al sector vinícola o productores de vinos. Los valores, los mercados, la dinámica de ventas, las fuentes de financiamiento que definen el entorno de las vides y vinos varietales, son totalmente diferentes del entorno al que se enfrentan los productores de vinos para el mercado interno masivo. En el año 2006 los ingresos provenientes de despachos de vinos al mercado interno representaron un 28,3% del total de ingresos del subsector vinícola, los provenientes de las exportaciones representaron un 60,2% del total de ingresos y los provenientes de los mostos un 11,5%, siempre según datos de la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (Rojo, 2008).

b) **Extranjerización y nuevos actores locales.** Ya desde la década de 1980, se registran fuertes inversiones del exterior, destinadas a definir un nuevo perfil de la trama productiva. En la década del 1990, esta tendencia continúa, a la vez que los mayores inversores adhieren a la legislación promocional de los diferimientos impositivos. Finalmente a partir del 2000, estas tendencias se acentúan con el acelerado proceso exportador. Entre el año 2002 y 2006, se dio un auge de inversiones externas en cultivos ya implantados y en nuevas plantaciones. A los capitales extranjeros, se le suman varios de los principales grupos económicos nacionales, al igual que determinados fondos de inversión (Rojo, 2008).

c) **Concentración y desplazamiento.** En las últimas dos décadas, han desaparecido más de 3.000 viñedos, lo que representa alrededor del 16% de los existentes en 1990. Durante el mismo período, la superficie total sembrada en la provincia ha crecido en unas 12.000 hectáreas (un 8%), lo que sugiere la ocurrencia de un proceso de expansión de la actividad en cada vez menos productores. Lo cual se refleja además, en el tamaño medio de los viñedos. Estos crecieron aproximadamente de 7,29 a 9,36 hectáreas. Al mismo tiempo, la propiedad de mayor dimensión, con particular peso en las empresas altamente integradas, ve crecer su participación (Rofman, 2011). En definitiva, las transformaciones afectan diferencialmente a los productores agrícolas, impactando fuertemente sobre la supervivencia de los viñateros de menor dimensión y poder negociador durante todo el proceso de transformación tecnológica y económica de la cadena vitivinícola. Este fenómeno queda claramente identificado con la constante desaparición -o el peligro cierto de que ello ocurra- de una franja mayoritaria de tales productores. En este sentido, en el mismo Plan Estratégico de la Vitivinicultura, que es el eje articulador de las políticas estatales a partir de 2004, se admite que 8000 productores (algo así como el 40 % del total) están en riesgo de desaparecer (PEVI: 5). Por otro lado, en lo referente al panorama de ingresos de tales productores, en un petitorio elevado el 25-9-2006 desde la Provincia de San Juan por viñateros locales al Presidente Kirchner, se apunta que "en nuestra economía regional, la bonanza del crecimiento económico sólo la están recibiendo el pequeño grupo de empresas que concentra la comercialización final tanto en el mercado interno como en el externo" En ese mismo mensaje se solicitaban soluciones a la crisis del sector, puesto que se denuncia que la misma ha ido profundizándose. La gran asignatura pendiente es impedir que desaparezcan los que, produciendo uva o vino, se encuadran en la categoría de tradicionales, que ocupan no menos de 10.000 predios en la región, los que alojan tres o cuatro veces más esa cantidad en número de pobladores rurales y que aguardan un apoyo integral para pasar de la categoría de potenciales excluidos a afortunados incluidos (Rofman, 2008).

COMPLEJO YERBATERO

A diferencia de los complejos orientados a la exportación en Argentina, el de yerba mate está asociado básicamente a factores internos, particularmente la dimensión del mercado y las políticas públicas: tecnológicas, financieras y el marco regulatorio. La mayor parte de la producción está orientada al consumo interno y el precio de venta entre las distintas etapas de la cadena de valor está regulado. Esto implica que la rentabilidad y supervivencia de los productores depende en gran medida de la escala de producción, grado de tecnificación, capacidad financiera e integración vertical (Gorenstein, Schorr y Soler; 2011:35).

Del mismo modo que en el complejo de la vid, las políticas de desregulación propiciaron un escenario distinto en las características organizacionales del sector yerbatero. El hecho más contundente fue la disolución de la Comisión Nacional Reguladora de la Yerba Mate (CRYM)⁶. La eliminación de este organismo dejó indefensos a los miles de productores yerbateros y, además, impidió que una adecuada política de cupos en la plantación de nuevos yerbales controlase el mercado de oferta para evitar una crisis imparable de superproducción. La falta de control de las nuevas plantaciones llevó a que muchos yerbateros resolvieran instalar nuevos retoños. Al cierre de la década de 1990, el exceso productivo derrumbó los precios hasta llegar a conformar un valor de sólo el 10 % del promedio del quinquenio inicial de la citada década (Rofman, 2001:11).

A partir de 2002 comenzaron a reestablecerse dispositivos institucionales para regular la actividad, cuya máxima expresión fue la creación del Instituto Nacional de la Yerba Mate (INYM) -Ley 25.564⁷. La actuación del INYM y la reactivación del mercado interno, permitieron que los productores vieron mejorar el precio de la materia prima. Sin embargo, dichos precios se fueron erosionando, tanto por falencias del Instituto como por los controles de precios al producto final (yerba molida en góndola). Finalmente, en noviembre de 2009, esta situación incentivó a que se aprobara, mediante la Ley 26.532, la creación de un Mercado Consignatario que será financiado a través del Banco de la Nación Argentina⁸ (Freaza, 2010:53).

6 La CRYM establecía la forma y magnitud de los incrementos de la producción mediante el otorgamiento de autorizaciones a los productores solicitantes. Asimismo, dado el nivel de concentración de empresas elaboradoras del bien final, la CRYM regulaba, mediante un Mercado Consignatario concentrador de la oferta de yerba mate chanchada, los niveles de precio de la materia prima.

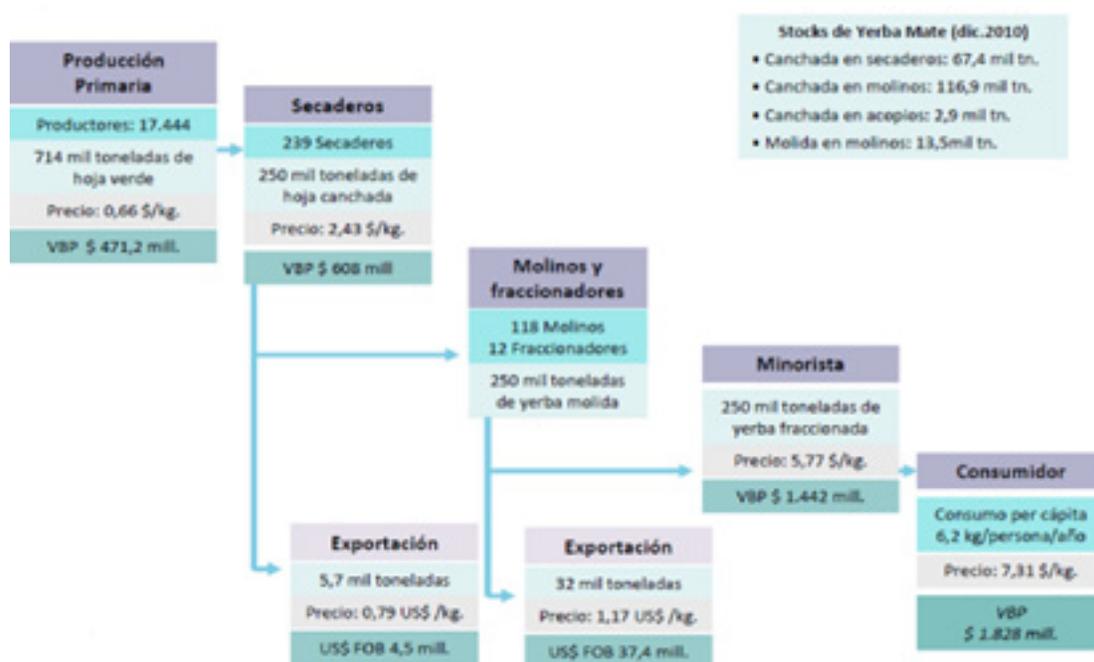
7 Este organismo es el encargado de fijar los precios de la hoja verde y canchada semestralmente a partir de los valores de venta del bien final al mercado consumidor aunque, en los últimos años, el precio final fue laudado por el MAGyP ante la falta de consenso al interior del INYM.

8 En Noviembre de 2009 el Congreso Nacional aprobó la administración e implementación

Frente a estos determinantes estructurales, se configura un *modelo productivo* del complejo yerbatero que puede ser caracterizado a partir de los siguientes elementos:

I. Estructura de la cadena productiva. Resulta relevante destacar que en el complejo yerbatero el capital se concentra de manera sucesiva en los eslabones de la cadena. Esto, puede corroborarse en el movimiento económico que representa la producción e industrialización de la yerba mate, en el cuadro N° 1. Como se observa unos 471,2 millones de pesos se distribuyen entre 17444 productores, luego 608 millones de pesos se distribuyen entre 239 secaderos, y así sucesivamente se reduce la cantidad de actores y aumenta el volumen de dinero a distribuir.

Cuadro 1: Flujo económico del complejo yerbatero (2010)



Fuente: Mecon (2011). Complejo Yerbatero. Serie: Producción Regional por Complejos Productivos.

de un Mercado Consignatario bajo la órbita del INYM. Dicho mercado deberá consignar el 40% de la producción total de la yerba canchada, siendo sus principales lineamientos: definición de mercado no obligatorio, pero que contempla la participación de los estratos más débiles de la cadena (pequeños productores y secaderos); marco legal para el funcionamiento del mercado y determinación de parámetros de calidad de la yerba mate canchada. La Provincia y la Nación acordaron instrumentar el mercado a través de un fondo fiduciario manejado por la Provincia y financiado por el Banco de la Nación Argentina que, se estima, involucrará una suma de 250 millones de pesos (Mecon, 2011:14).

II. Asimetrías económicas y técnicas al interior de cada eslabón. La diferencia en torno a la concentración económica que se observa a medida que se avanza en la cadena, puede explicarse, en parte, de acuerdo a las características que denotan los actores específicos al interior de cada eslabón. A continuación se detalla el modo en que se “integran” o no, los distintos actores a la cadena productiva de la yerba mate:

a) **Productores.** De acuerdo con el Relevamiento Satelital 2001 (Ministerio de Ecología y Recursos Naturales Renovables de la Provincia de Misiones) y considerando que las 10 mil nuevas plantaciones son de alta densidad, se puede estimar que de las hectáreas plantadas con yerba mate en Argentina el 37% es de baja densidad (menos de 1.000 plantas por hectárea), el 23% de media densidad (entre 1.000 y 1.800 plantas/ha.) y el 40% de alta densidad (más de 1.800 plantas/ha.). En general suelen combinarse las superficies reducidas de baja densidad de plantación con la escasa adopción de nuevas prácticas en el manejo del cultivo, lo cual incide en los niveles de productividad y margen de rentabilidad del productor. En cuanto a la cosecha, en las plantaciones de baja y media densidad el sistema utilizado es el tradicional (poda manual individualizada) donde el tarefero⁹ es la pieza fundamental, mientras que en las de alta densidad se utiliza por lo general una cosecha sistematizada moderna, la cual se puede efectuar de manera mecanizada. Esto deriva en una diferencia sustancial en el rendimiento según la densidad y tamaño de las explotaciones. El 77% de los productores corresponden a la categoría de baja densidad con algo más del 37% de la superficie y el 31% de la producción. En el otro extremo, los de alta densidad, divididos en dos categorías, controlados por grandes empresas yerbateras que registran los mayores rendimientos derivados de las tecnologías aplicadas y alto nivel de gerenciamiento e integración hasta la fase industrial, no llegan al 7% de los productores y determinan el 46% de la producción (Gorenstein, Schorr y Soler; 2011:102-103).

b) **Secadores.** Según datos de la INYM (2010) existen 239 secaderos inscriptos. Para 2009, estos secaderos procesaron un 22% de producción propia, un 51% de hoja verde comprada a terceros y un 27% por medio de la realización de servicios para terceros (productores que pagan por el secado y conservan la propiedad de la yerba) (Mecon, 2011:11). La mayoría de los secaderos son de tipo barbacuá y de cinta, con procesos de 8 y 5 horas de duración respectivamente. Sólo una pequeña minoría, poseen tubos rotativos o transporte neumático, es decir que se encuentran en óptimas condiciones técnicas y edilicias para operar con buena capacidad tecnológica.

9 En la región se conoce como tareferos a los obreros que trabajan en la cosecha de yerba mate.

c) **Molinos.** Los molinos son el eslabón más concentrado, integrado verticalmente y con acceso al mercado minorista, sólo ocho empresas explican el 97% de las ventas de yerba mate; la empresa líder, Establecimiento Las Marías, acapara el 34% con sus productos Taragüí y Unión, lo que la convierte en el mayor productor de yerba mate del mundo. Por su parte, Molinos Río de la Plata con sus marcas Nobleza Gaucha y Cruz de Malta explica otro 19% del mercado minorista, acumulando entre las dos primeras más del 50% del total. Las ocho empresas del grupo dominante del mercado tienen grandes extensiones de tierras con cultivos de alta densidad cubriendo un mínimo porcentaje (alrededor del 30% según datos del INYM) con proveedores independientes. De esta manera ostentan un control casi absoluto de los suministros, tanto por la disponibilidad de su propia producción como por su poder de negociación en relación con los proveedores pequeños y medianos (Gorenstein, Schorr y Soler; 2011:40).

II. Implicancias Territoriales

a) **Integración y subordinación productiva.** Los productores primarios yerbateros se enfrentan al alto nivel de concentración en la compra y elaboración de la materia prima, desde la fase de molienda en adelante. Entre los márgenes con que opera cada uno de los eslabones de la cadena existen fuertes asimetrías sumado a inconvenientes en el pago y cumplimiento de los precios. Mientras que los pequeños productores apenas logran cubrir los gastos operativos, los grandes actores registran importantes márgenes de rentabilidad. Los productores integrados con los secaderos y molinos pueden apropiarse de renta en otras etapas del proceso, sin embargo los que finalizan su participación productiva en la primera etapa tienen atado su ingreso a esta regulación (Gorenstein, Schorr y Soler, 2011: 103-105). A su vez, la integración a la cadena supone significantes grados de subordinación en la organización de la producción. Aunque la producción de hoja verde de yerba mate tiene lugar en más de 17.000 explotaciones agrícolas, en la actividad yerbatera son realmente las industrias las que organizan –y en gran parte también ejecutan por cuenta propia– las cosechas en las explotaciones de los plantadores que les venden el producto. De acuerdo con sus propias estrategias productivas y con los requerimientos coyunturales del mercado, las empresas agroindustriales planifican cada año, de un modo relativamente preciso y en primer término, las fechas de inicio y finalización del proceso de producción, mientras que los productores pequeños y medianos se ajustan a las condiciones impuestas (Rau, 2012: 74).

b) **Sobre-explotación del trabajo.** En términos generales, pueden identificarse dos primeros segmentos diferenciados en el mercado de trabajo. De una parte, la contratación directa –individual, “en dupla” o un pequeño grupo–

de cosecheros de yerba mate por parte de los productores primarios se caracteriza por la difusión de la informalidad –el trabajo “en negro”– y la mayor precariedad –el carácter más incierto y temporalmente restringido– de los vínculos laborales. De la otra parte, la contratación directa de cuadrillas de cosecheros a cargo de las empresas agroindustriales que tradicionalmente se ha caracterizado por la mayor formalidad (Rau, 2012: 76). Al respecto, consideramos que los procesos en los cuales los pequeños y medianos capitales se integran a la cadena de valor, suponen en reiteradas ocasiones una auto-explotación de las capacidades disponibles, lo cual deriva comúnmente en sobre-explotación de la mano de obra. En este punto, puede corroborarse que los tareferos contratados por pequeños y medianos productores son el eslabón más vulnerable de la cadena productiva, no solo por su invisibilización sino también por la precariedad laboral en la que se desenvuelven: la contratación informal y el trabajo infantil son realidades cotidianas para estos trabajadores. Se genera entonces un *flujo de transferencia de beneficios*, que va desde el trabajador hacia el productor pequeño o mediano, y desde este último a los capitales más concentrados, que se ubican generalmente en los últimos eslabones de producción.

c) **Concentración y marginalización.** El marco regulatorio vigente no favorece la sustentabilidad de los pequeños productores. Su efecto consiste en igualar el pago por la materia prima ante realidades diametralmente asimétricas derivadas del grado de integración vertical, extensión de los predios, tecnificación y rendimiento. La consecuencia más evidente es que el 77% de los productores que poseen hasta once hectáreas apenas logran cubrir los gastos mínimos de mantenimiento, cosecha y flete, llegando a obtener márgenes brutos prácticamente nulos (Gorenstein, Schorr y Soler, 2011:36). Esta realidad contrasta con la renta registrada en los eslabones finales de la cadena. En este sentido, la capacidad de hacer frente a las dinámicas del mercado, no puede ser afrontado de similar modo por un gran productor capitalizado -con relaciones económicas y financieras formales- que por un pequeño productor con ingresos iguales o menores a los necesarios para reproducirse. De tal modo, en muchas ocasiones los productores yerbateros ni siquiera llegan a “integrarse” a las condiciones existentes, desplazándose a actividades alternativas.

CONCLUSIONES

En el marco de las transformaciones globales -macroeconómicas y tecnológicas- que se dieron en el sector agropecuario, durante las últimas décadas, los complejos de la vid y la yerba mate, denotan características

propias. Ahora bien, un análisis de síntesis permite atestiguar que la organización de la producción y comercialización de estos complejos, pueden enmarcarse también en un *modelo productivo hegemónico* del sector agropecuario y agroalimentario, en general. De un modo estilizado, este modelo que atraviesa a las economías regionales del sector agroalimentario, puede sintetizarse en los siguientes elementos:

I. En términos generales, los indicadores macroeconómicos de los complejos aquí analizados -yerba mate y vid-, permiten inferir que ha habido una mejora sustancial en las dinámicas de las economías regionales, durante la última década. Sin embargo, el análisis detallado de las dinámicas económicas y la organización de la producción, de estos complejos agroalimentarios, evidencian que una trayectoria productiva y/o exportadora exitosa puede combinarse con indicadores de crecimiento económico, sin que ello se traduzca en dinámicas virtuosas, en términos de su *anclaje territorial*, o transferencia hacia todos los actores de la cadena. Los indicadores macroeconómicos (producción, exportación, precio, entre otros) fueron acompañados por una profundización en la reconversión tecnológica y organizativa de la producción, que solo permitió trayectorias "exitosas" en un porcentaje muy concentrado de los actores involucrados.

II. Puntualmente, la integración de los diferentes actores económicos en las cadenas de producción, legitiman los intereses del sector comercializador e industrial. En este punto, el productor -pequeño- posee escasos márgenes de decisión y acción en su relación con aquellas. Las agroindustrias, son quienes finalmente deciden por el productor, acerca de que debe producir, cómo hacerlo, a quién venderle y bajo qué condiciones de precios y pago. Por lo tanto, los pequeños y medianos productores, son integrados a las lógicas del *modelo productivo* aunque participan marginalmente de las ganancias.

III. Además de observarse un proceso de subordinación productiva, que se sostiene en la creciente concentración y centralización de la producción, puede corroborarse también que aquellos pequeños y medianos productores que no son "integrados" al modelo, se ven desplazados paulatinamente hacia otras actividades o zonas urbanas marginales.

IV. Por otro lado, la heterogeneidad económica entre los actores de cada sector productivo, se refleja también en términos de la capacidad de organización política que estos disponen. Por un lado una multitud dispersa de pequeños productores sin representación orgánica o gremial. Por el otro, unos pocos grandes productores organizados y asociados o integrados a las grandes industrias, que se benefician de la renta diferencial. Los cuales a su vez, en la fase comercial del producto terminado obtienen

mayores beneficios debido a los bajos precios de la materia prima y las bajas remuneraciones y condiciones precarias del trabajo que la produce.

V. En definitiva, según la posición tecno-productiva alcanzada en su trayectoria, la combinación de condiciones estructurales y coyunturales posibilita que diversos productores puedan usufructuar o verse condicionados por la particular combinación de ciclos ambientales, devenir de precios y consolidación de un *modelo productivo hegemónico* en el sector. En este contexto, las políticas públicas pueden modificar la posición encumbrada de quienes lideran el circuito. Esto, se puede expresar en decisiones tan explícitas como las políticas de precios máximos, de regulación de los mercados, de fomento de la inversión, de aliento a las exportaciones, entre otras. En esta línea, resulta necesario pensar la configuración de los procesos productivos en las economías regionales, no sólo por la generación de valor, sino también por la dinámica de su distribución social, es decir su anclaje territorial.

BIBLIOGRAFIA

- Alonso, L; Arribas, J.M. y Ortí, A. (1991). "Evolución y perspectivas de la agricultura familiar: de propietarios muy pobres a agricultores empresarios". *Política y Sociedad*, vol. 8.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2003). "Estudios Sectoriales. Componente: Industria Vitivinícola". *CEPAL-ONU*, Buenos Aires.
- Basualdo, E. (2007). Concepto de patrón o régimen de acumulación y conformación estructural de la economía Documento N° 1 de la Maestría en Economía Política Argentina Área de Economía y Tecnología de la FLACSO. Disponible en: http://www.flacso.org.ar/uploaded_files/Publicaciones/mep_dto1.pdf
- Bisang, R. y Gutman, G. (2003). "Un equilibrio peligroso. Nuevas dinámicas en la producción agropecuaria". *Encrucijadas*, s/d. p. 8-19.
- Boyer R. y Freyssenet M. (2001). *Los modelos productivos. Trabajo y Sociedad* CEIL-PIETTECONICET/ IADE/ Lumen-Hvmanitas, Buenos Aires.
- Flora, C. y Bendini, M. (2003). Globalización en cadenas de valor agroalimentarias. Relaciones entre el mercado, el Estado y la sociedad civil. Bendini, M.; Cavalcanti, S.; Murmis M. y Tsakoumagkos, P. (Comp.) *El campo en la sociología actual: una perspectiva latinoamericana*. La Colmena, Buenos Aires.

- Freaza, M. (2010). La Provincia de Misiones ante la Crisis Financiera Internacional. García, A; García, L; Lampreabe, F; Rodriguez, E. Y Rofman, A. (Comp) *Territorios en tiempos de crisis. El derrumbe económico mundial y las economías Regionales* BIBLOS EDIT
- García, A. y Rofman, A. (2009). "Agribusiness y fragmentación en el agro argentino: desde la marginación hacia una propuesta alternativa". *Mundo Agrario Revista de Estudios Rurales*. La Plata, Centro de Estudios Histórico Rurales de la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata, N° 18.
- García, L.; Lampreabe, F. (2009) Heterogeneidad y poder en las políticas públicas regionales: Las experiencias de los circuitos del tabaco, la vid y el algodón. *Revista de estudios regionales y mercado de trabajo*, (5):153-176. Disponible en: http://www.memoria.fahce.unlp.edu.ar/art_revistas/pr.4524/pr.4524.pdf
- Gorenstein, S.; Schorr, M. y Soler G. (2011). *Dinámicas cambiantes de los complejos productivos en el norte argentino: los casos del tabaco, yerba mate y la soja. Un análisis estilizado*. Mimeo, Soporte.
- Gutman, G. y Lavarello, P. (2009). "Nuevos Paradigmas Tecnológicos y Políticas de Ciencia, Tecnología e Innovación: los casos de la Moderna Biotecnología y la Nanotecnología". *Revista pensamiento Iberoamericano*, Madrid.
- Harvey, D. (2003) *Espacios de Esperanza*. Madrid, Ed. AKAL S.A.
- Lipietz, A. Y Leborgne, D. (1990). Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación: algunas consecuencias espaciales. Alburquerque Llorens, F. y otros (Comp): *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, GEL.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011). Informe de coyuntura económica regional. Tercer Trimestre, Subsecretaría de Planificación Económica.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2011). Complejo yerbatero. Serie de producción regional por complejos productivos. Subsecretaría de planificación económica.
- Rau, V. (2012) *Cosechando yerba mate. Estructuras sociales de un mercado de trabajo agrario en el Nordeste argentino*. Buenos Aires: Editorial Ciccus.

- Rofman, A. (2001). "Las economías del interior. Una estrategia para enfrentar la crisis". *Revista Enoikos*, n.19, Facultad de Ciencias Económicas, UBA, 2001.
- Rofman, A. et al, (2008): "Subordinación productiva en las economías regionales de la pos-convertibilidad. Crecimiento económico y exclusión social en los circuitos del tabaco, la vid, el azúcar, el algodón y el olivo". *Realidad Económica* 240 y 241, IADE, ISSN: 0325-1926.
- Rofman, A. et al, (2011) Políticas públicas para el desarrollo regional futuro en argentina: análisis y propuestas, en Documentos del FENIX.
- Rofman, A. (1984). *Política económica y desarrollo regional*. Editorial Nueva Tierra Barranquilla.
- Rojo Baidal, R. (2008). "Mendoza: informe de coyuntura. Economías Regionales". *II Jornadas de Investigadores en Economías Regionales FENIX-CEUR-UNICEN*, Tandil.
- Santos, M. (1996). *A natureza do espaço. Técnica e tempo, razão e emoção*. São Paulo, Editora Hucitec.
- Teubal, M. (2001). Globalización y nueva ruralidad en América latina. Giarracca, N. (Comp). *¿Una nueva ruralidad en América Latina?* Buenos Aires: CLACSO.
- Teubal, M. y Rodríguez, J. (2002). *Agro y Alimentos en la globalización: una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.
- Vitelli, G. (2012). "Las incidencias de los paradigmas tecnológicos mundiales sobre la pampa húmeda argentina desde el siglo XIX". *Revista del Plan Fénix* año 3 número 12 Marzo 2012.

CAPÍTULO 4. POLÍTICAS PÚBLICAS Y AGROINDUSTRIAS ¿PARA QUÉ DESARROLLO REGIONAL? LAS EXPERIENCIAS DEL FONDO ESPECIAL DEL TABACO (FET) Y EL PROGRAMA VITIVINÍCOLA (PROVIAR) EN LA ARGENTINA DE LA POST-CONVERTIBILIDAD

Ariel García

INTRODUCCIÓN

Las políticas públicas actúan en el territorio, intentando regular las relaciones capital-trabajo que se desarrollan en/construyen/influyen aquel. En la *cuestión regional* de Argentina esto resulta evidente no solo en épocas de pretendido rol "activo" del Estado,¹ sino también cuando se registra consenso sobre su "ausencia" o "pasividad". Argumentar la presencia de un Estado activo resulta tarea compleja. Pues, implicaría: a) repensar la relación entre las políticas públicas y los sectores históricamente subordinados; b) reconocer lo aparente y lo efectivo en los mecanismos con pretensión de regulación de las actividades agroindustriales regionales; c) contribuir a la construcción de una agenda de políticas públicas en las que puedan identificarse las deficiencias de instrumentos pasados y actuales, a partir de la cuál proponer herramientas que tiendan a una correlación más directa entre diseños, postulados y ejecución de la intervención en los territorios.

En presencia de políticas públicas con efectos inciertos en la democratización de las rentas agrarias de diversos procesos productivos en los que la agricultura familiar detenta un papel significativo, cabe indagar aspectos políticos y técnico-operativos que pueden entenderse como limitaciones para tal finalidad. En esta dirección, nuestra hipótesis es que las políticas públicas podrían estar institucionalizando la subordinación a partir del

¹ En este capítulo se considera al Estado como una instancia *co-constitutiva* (O'Donnell, 1977) o *privilegiada de articulación de las relaciones sociales en un sistema capitalista* (Oszlak, 1997) y, en ese sentido, a sus formas y funciones como el resultado del juego de sobre-determinación entre los distintos niveles que componen a la estructura de relaciones sociales.

fomento de modalidades de relacionamiento entre agricultores familiares y agroindustrias², establecidas y reglamentadas en función de la vinculación asimétrica –usualmente naturalizada– a favor de estas últimas.

En coincidencia con Lechner (1981: 1080), entendemos que el Estado reproduce y repite la sociedad, la representa. Más que considerarlo como un agente monolítico y monopolizado por algún actor social en particular, puede comprendérselo como representación simbólica del proceso social en su conjunto. Desde esta mirada, la sociedad capitalista aparece en el Estado, constituyéndose en unidad en la que la diversidad se afirma en tanto sociedad. Se observa un doble proceso: el Estado se constituye por medio de las relaciones sociales y, a su vez, las constituye. El Estado es objeto y sujeto simultáneamente (ibidem: 1081).

Concebimos a la burocracia estatal como el resultado de los contenidos de las políticas públicas que implementa, de las sucesivas tomas de posición asumidas del Estado frente a cuestiones de la agenda pública (Oszlak, 2006). Tales tomas de posición suponen el beneficio o perjuicio de unos u otros actores de la sociedad, en resoluciones temporal y espacialmente variables. Por ello, consideramos que la capacidad -o incapacidad- de esos actores de influir sobre la burocracia estatal resulta una dimensión explicativa de las distintas configuraciones que ella adquiere a lo largo de la historia. Entonces, como institucionalización del Estado en una organización social capitalista, el citado autor (1976) encuentra que la burocracia estatal cumpliría tres roles: i) *sectorial*, al asumir la representación de sus intereses propios como un actor más de la sociedad; ii) *mediador*, al expresar su función de promotora o garante de los intereses de los sectores económicamente dominantes; y iii) *infraestructural*, al buscar el cumplimiento de los objetivos que responden al interés general de la sociedad en su conjunto. Una síntesis de estos tres roles puede hallarse en la noción de burocracia como “arena de conflicto” (ibidem, 2006).

Considerando la pervivencia de herramientas de regulación tras la era neoliberal, así como el resurgimiento de modalidades de intervención estatal en las actividades productivas, resulta relevante observar qué acontece al respecto en la etapa de inspiración neo-desarrollista iniciada

2 El complejo agroindustrial conforma un conjunto económico compuesto por la división de etapas productivas vinculadas al procesamiento de una o más materias primas. En su interior predominan las características asimétricas de las relaciones y articulaciones entre los actores involucrados, sin que ello necesariamente involucre la propiedad. Cada etapa del complejo puede depender de estructuras monopólicas u oligopólicas en sectores clave del complejo con poder de determinación, siendo el núcleo el de mayor poder de determinación. Tal poder se ejerce controlando el acceso al capital productivo, a las condiciones de realización de la producción o al financiamiento (Landriscini, et. al 2007: 104).

en 2003, en el contexto de un renovado protagonismo estatal en materia de intervención en actividades productivas.

En particular, analizamos instrumentos públicos de regulación de actividades agroindustriales regionales: i) el PROVIAR, programa desarrollado en el marco de la COVIAR -Corporación Vitivinícola Argentina-, entidad público-privada que agrupa asociaciones de productores, cámaras empresarias, gobiernos provinciales e instituciones estatales nacionales; y ii) el FET -Fondo Especial del Tabaco-, constituido con un porcentaje de los impuestos que gravan al cigarrillo y a partir del cual se financian planes de reconversión de áreas tabacaleras. Al observar los distintos escenarios político-sociales que contextualizaron su creación (2005 y 1972 respectivamente) y la trascendencia de estas intervenciones estatales a nivel regional, cabe considerar sus implicancias en los territorios donde estas se ejecutan.

La investigación se sustenta en una metodología cualitativa, que asimismo ha recurrido a información cuantitativa. Las fuentes de información a las que se ha acudido son: i) primarias -observación de campo y entrevistas semi-estructuradas y no estructuradas a informantes calificados (productores, acopiadores, distribuidores, técnicos, sindicalistas, funcionarios, etc.) con experiencia actual y/o pasada-; y ii) secundarias -académicas, legales, periodísticas, estadísticas, etc.-.

En este trabajo desarrollamos un enfoque que privilegia las perspectivas de los actores y agentes desde una aproximación que intenta trascender el clásico abordaje de circuitos productivos. De ellos hemos considerado ciertos aportes significativos para la investigación (relaciones de subordinación tecno-productivas entre agentes, particularidades del agro-negocio ligado a la exportación, vinculación de la actividad económica con el diseño y las consecuencias de las políticas públicas, etc.) aunque dotándolos de espacialidad y temporalidad. Por ende, buscamos superar la idea de la contigüidad y/o continuidad espacial y plantear un estudio que partiendo de un análisis de las relaciones asimétricas entre agricultores familiares y agroindustrias contribuya a la generación de conocimiento sobre el proceso de producción de relaciones de poder³ en el espacio, teniendo en cuenta tanto los hitos históricos relevantes

3 Siguiendo a Lechner (1981: 1082), entendemos que "el poder produce relaciones sociales, produce determinado comportamiento social, o sea, el poder ordena de facto la realidad social. Y junto con generar realidad dispone la manera de pensar la realidad. En la medida en que va determinando las prácticas sociales también determina las interpretaciones que los hombres se hacen de sus prácticas y de intereses y objetivos inherentes a ellas. Es decir, el poder no sólo moldea la realidad social; también secreta razón. Junto con producir los hechos sociales produce los discursos sobre esos hechos. En resumen: las mismas relaciones de poder producen/inducen el consentimiento".

como las estrategias de los actores/agentes y las alternativas de intervención estatal, con proyección espacio-temporal.

El capítulo se organiza en cuatro apartados. En el primero se exponen antecedentes conceptuales referidos a la pequeña producción agrícola. En el segundo y tercero, se analizan respectivamente los cambios y continuidades que enmarcan a la intervención estatal en el sector tabacalero y vitivinícola. En particular, se aborda las dinámicas que adquieren el FET en la Provincia de Misiones y el PROVIAR en la de Mendoza. Por último, se presentan algunos elementos conceptuales para el debate.

1. ¿Quiénes son los agricultores familiares en el siglo XXI?

En tanto noción de amplia difusión académica y técnica, la de agricultura familiar se instala solo recientemente. Esta cuestión resulta central para observar en qué elementos se estaría reparando desde la intervención pública en la actualidad. De ello son conscientes Soverna et. al. (2008: 4) cuando sostienen que:

“la instalación de la problemática de la agricultura familiar en el país llega de la mano del Mercosur. La novedad no está representada por el uso del concepto, que tenía abundantes antecedentes, sino en que el mismo apareciera asociado a la necesidad de definir políticas, en consonancia con lo que ya venían haciendo Chile y Brasil. No por simple, el concepto deja de ser conflictivo. En efecto, se han generado alrededor del uso de la expresión “Agricultura Familiar” una serie de tensiones que no remiten exclusivamente a cuánto, cómo, de qué tipo, en qué funciones debe aparecer este trabajo aportado por la familia para que una unidad agropecuaria o un actor social sean incluidos bajo esta denominación, es decir a cómo operacionalizar el concepto, sino y principalmente a sus usos políticos”.

En este marco de situación no resulta casual el “desvanecimiento” de la categoría “campesino” (más asociada a los actualmente olvidados programas de reforma agraria de mediados de siglo XX) y su sustitución/reemplazo/reconceptualización por la de “agricultor familiar”. En los análisis basados en ambas categorías resultan habituales los abordajes en torno a la relación conflictiva de la producción primaria con la agroindustria. Murmis (1991) *refiere a la subordinación en un análisis sobre el campesinado latinoamericano originado en el decenio de 1970 e indaga las relaciones asimétricas entre el pequeño productor y el mercado*. Soverna, et. al. (pfr. 2008: 14-15) destacan que Murmis estudia las unidades con rasgos campesinos, como un subconjunto de los “pequeños productores”. Este autor intenta conceptualizar tanto los procesos en que se hayan envueltas las unidades familiares, así como las dinámicas internas y externas que operan en las mismas. Entiende que más

que un concepto teórico, “campesino” resulta una herramienta significativa para describir unidades que están “en flujo hacia” o “resistiendo el flujo hacia” otras unidades semejantes, a las que nombra con el término empírico de “pequeños productores”. Desde allí, se centra en la relación tierra/trabajo familiar para construir una tipología de unidades basada en las relaciones de producción, en la que importan las variaciones que se dan alrededor de dicha vinculación. A partir de esta observación, denomina “descomposición hacia arriba” a aquellos fenómenos que se inician con una unidad doméstica en las que se identifican dimensiones tales como incorporación de excedente traducido en capital y compra de trabajo asalariado, mientras que hace lo propio con “descomposición hacia abajo” para referirse a la venta de trabajo y dependencia salarial o no salarial -aparcería- de dicha unidad. En efecto, Murmis analiza:

“procesos de descomposición, descampesinización y otros a los que llama de diferenciación, donde las alteraciones alrededor de la combinación tierra-trabajo no modifican en lo esencial esa relación: habría en esas unidades un intenso movimiento sólo para mantenerse “en el mismo lugar”, donde pueden aparecer cambios en la escala, manteniendo el papel decisivo del trabajo familiar. Estos últimos son los casos en que resultaría más pertinente la clasificación en ‘ricos’ y ‘pobres’. También construye una tipología de situaciones o áreas campesinas apoyándose en el peso que tienen los diferentes tipos y subtipos de unidades y de procesos de transformación (diferenciación, descomposición, descampesinización). Ellas son: (1) persistencia de masas campesinas o campesinización, (2) comienzo de la prevalencia de tipos no predominantemente campesinos. (3) situaciones en las que predomina la descomposición. (4) predominio de la descampesinización” (Pfr. Soverna, et. al. 2008: 14-15).

A diferencia de la categoría “campesino”, en la de agricultor familiar se incluye la noción de dinamismo e integración “exitosa” (usualmente estimada en términos de incremento de ingresos) a mercados, reservando para la primer categoría la idea de resistencia al cambio y a la modernización -básicamente, aceptación irrestricta de la agricultura industrial- (Scalerandi, 2010: 107). Desde esta perspectiva, una de las formas recurrentes en las que las políticas públicas fomentan la modernización en clave de integración productiva consiste en la reconversión y/o la diversificación de cultivos y procesos.⁴ *La reconversión suele ser una demanda inducida a partir de los acuerdos*

4 Los procesos de modernización productiva e integración comercial mediante reconversión resultan objetivos centrales no solo del Plan de Reconversión de Áreas Tabacaleras -PRAT- y del PROVIAR, sino que también pueden hallarse en el Plan Frutícola Integral o en la discusión que durante 2013 se desarrolla en torno al Plan Estratégico del Sector Yerbatero.

internacionales públicos y/o privados alcanzados en términos comerciales y sanitarios. Paradójicamente, se presentan un conjunto de situaciones que guían los alcances y posibilidades de un cambio de cultivo. Por un lado, el productor puede acceder a planes (generalmente en forma de capacitación técnica, subsidios, créditos a tasas subsidiadas, etc.) mientras acepte la asistencia técnica en su explotación; condición necesaria para participar de este canal de subsidios con los que tecnificar su producción. Esta asistencia no suele ser percibida como una intromisión, dado que los agricultores familiares usualmente comparten los valores de la modernización en el agro (incremento de la productividad, integración a agroindustrias, empleo de agroquímicos) o al menos no disienten abiertamente con ellos. Por lo tanto, la reconversión pareciera funcionar más como un subsidio a un tipo de integración a la agroindustria, la cual difícilmente se desarrolle en términos ventajosos para el agricultor familiar en el largo plazo (García, 2011: 217).

Por otro, en las políticas estatales también aparece insistentemente la idea de *diversificación*. Ella es usualmente aceptada sin cuestionamientos fundamentales, indistintamente del actor que se trate (productores, empresarios, funcionarios, técnicos). El hecho de poder contar con alternativas productivas resulta positivamente evaluado para diversificar las fuentes de rentas. No obstante, en los hechos esta situación puede entenderse como un reaseguro de las agroindustrias, que de este modo lograrían diluir responsabilidades respecto a la problemática de los bajos precios por los cultivos que cada una demandan por separado en cada explotación agrícola. El contar con otras fuentes de ingresos -incluidos los programas de transferencia de ingresos instrumentados desde la Nación- puede distender las tensiones en torno a los reclamos referidos a cada cultivo y sus precios en particular (ibidem: 217-218).

Al menos desde que tomaron nota de los conflictos inherentes a la gestión de economías de plantación, las grandes agroindustriales optaron por desistir de controlar directamente vastas áreas de tierras para asegurarse la producción y los mercados. Más funcional para sus intereses -maximizar ingresos, disminuir riesgos y aumentar la tasa de rotación del capital- ha resultado *beneficiado de la sobreproducción mediante contratos con los agricultores, quienes asumen los principales riesgos*. De este modo, las agroindustrias se concentran en la transformación de la producción y en la comercialización, etapas en las cuales el ciclo de reproducción del capital tiende a acelerarse (Simonetti, et. al, 2011: 28-29).

Por lo tanto, se entiende que este esquema no se articulan partes iguales, debido a que las condiciones estructurales resultan disímiles: mientras los agricultores apelan a una acumulación simple -reproducción que les

asegure la reproducción del núcleo familiar (Kurtz, 2000), las empresas conllevan a una subsunción formal de aquellos (Whatmore, et. al. 1987). Por ende, el poder económico de los acopiadores no solo resulta vital para apropiarse del excedente generado en las diversas actividades en las que la agricultura familiar participa (Rofman, 1999: 27). Más aún, *el contrato define las relaciones, las normatiza, aunque no implica una negociación previa, dado que en los hechos suele ser impuesto por la agroindustria. Con esta determinación se establecen elementos favorables para la agroindustria. Al respecto, basta mencionar los patrones tipos oficiales para los más diversos cultivos y la demanda de calidad como parámetros teóricamente objetivos para fijar precios y condiciones (Marsden, et. al., 1996).*

Las dimensiones conceptuales que caracterizan a los estratos menos favorecidos de la agricultura familiar resultan claras al precisarse esquemáticamente. Sin embargo, parecieran ser difusas o inciertas cuando se diseñan instrumentos de políticas públicas que se encuentran dirigidos a aquella. Incluso, aún en instancias en las que los diseños podrían considerarse procedentes para reducir/eliminar ciertas brechas o procesos de subordinación propios a la articulación entre agricultores familiares y agroindustrias, las etapas de implementación podrían contribuir a alejar las acciones efectivas de los objetivos iniciales de dichos instrumentos. Por ende, cabe plantearse qué cuestiones resultan cruciales a la hora de explicar los modestos resultados de las intervenciones estatales en la agricultura familiar. El análisis de la regulación específica a las experiencias del tabaco y la vitivinicultura se desarrolla a continuación en esta dirección.

2. El Fondo Especial del Tabaco (FET)

En la estructura agraria de Misiones, la problemática de la titularidad de la tierra resulta central, aunque engloba fundamentalmente a los productores de tabaco. Por un lado, los productores de cultivo perennes como el té y la yerba mate suelen asentarse sobre sus propiedades, ubicadas el sur y centro provincial, en colonias fundadas durante la primera mitad del siglo XX. Estos cuentan con herramientas para la producción, excepto en casos donde se registra una tenencia irregular, la aparcería y el arriendo con pago en especies o trabajo.

Por otro lado, los productores de tabaco -que a diferencia del té, la yerba y los frutales es un cultivo anual- usualmente se hallan afectados por la problemática de la tenencia del suelo puesto que se asientan sobre tierras privadas -en general grandes propiedades con dueños absentistas- o tierras fiscales con trámites pendientes. La tecnología que suelen utilizar los tabacaleros consiste en tracción a sangre combinada con insumos

propios de la revolución verde⁵ y la revolución biotecnológica,⁶ siendo relativamente minoritarios los casos en los que se observa maquinarias movidas a combustión. Una significativa porción del tiempo de trabajo es dedicado a la producción agrícola de cultivos comerciales, que suelen ser combinados atendiendo a la estrategia de diversificación que caracteriza a los agricultores familiares (tabaco y/o yerba mate, té, incluyendo a veces citrus, soja, frutales y ganado -aviar, porcino y vacuno). Suelen complementar los ingresos de los cultivos comerciales principales con horticultura (verduras de hojas y tubérculos), incluso comercializada junto con carnes y chacinados en el ámbito de la economía social -ferias francas y mercados populares. En este esquema, también se registran otros productos para autoconsumo -avicultura, madera, carbón vegetal y cereales como el maíz-. Una cantidad significativa de unidades domésticas cuentan con ingresos que provienen exclusivamente de la actividad agropecuaria de la explotación. Más reducida resulta la cantidad de hogares con ingresos extra-prediales pero menores a los generados en la unidad, y finalmente, también se observan unidades donde los ingresos extra-prediales son superiores a los generados en la explotación (empleo y/o subsidios estatales, venta de servicios, etc).

La actividad tabacalera ocupa un lugar especial en la agenda de las políticas públicas. Por un lado, porque implica una "batalla" legal intrincada y compleja respecto a las consecuencias ligadas con el consumo de tabaco en la salud, la sociabilidad (promoción de ambientes libres de humo) y las cuentas públicas (costos sanitarios del tabaquismo). Por otro, porque exceptuando a los grandes productores de Salta y Jujuy, el cultivo se desarrolla en áreas donde prevalecen minifundios y mano de obra familiar, los cuáles requieren de atención estatal para morigerar sus problemas estructurales frente al avance del agro-negocio en áreas social y ambientalmente vulnerables.

El rol mediador resulta evidente con la instauración de un novedoso mecanismo implantado durante el Gobierno dictatorial de la Revolución Argentina. En 1967, la instauración del Fondo Tecnológico del Tabaco marcó un hito en la regulación tabacalera.⁷ Un lustro más tarde, mediante la Ley 19800 de 1972 éste dio origen al Fondo Especial del Tabaco -fet-, que transformaría la actividad definitivamente (pfr. Bertoni, 1995: 45,

5 Ver definiciones extraídas de Simonetti, et. al. (2010: 3-4) en el capítulo 1.

6 Ver definiciones extraídas de Simonetti, et. al. (2010: 3-4) en el capítulo 1.

7 Al conocer el Decreto 2284/91 de desregulación económica que dejó en suspenso el FET durante dos años, el Ex Ministro de Economía del Gobierno de Facto de Onganía, Krieguer Vasena reconoció que "yo inventé el Fondo Especial del Tabaco. Pensé que se trataba de algo insignificante y terminó siendo un monstruo" (Diario Clarín, 2-11-1991, citado en Bertoni, 1995: 61).

Lindenboim, 1987: 58). Desde su sanción hasta enero de 2009 dicha normativa ha sido modificada en más de 50 ocasiones,⁸ entre las que se establecieron los siguientes cambios:

Tabla N° 1. República Argentina. Legislación federal referida a la actividad tabacalera

Normativa	Descripción
Ley 17175/67	a) Adición de cinco pesos (moneda nacional) al precio del atado de cigarrillos para financiar el Fondo Tecnológico del Tabaco; y b) financiamiento de la tecnificación de explotaciones tabacaleras mediante un sobre-precio añadido al valor de acopio recibido por el productor.
Ley 19800/72 (vigente desde 1/1/73)	a) Creación de la Comisión Nacional Asesora del Tabaco y sus funciones; b) designación del Poder Ejecutivo Nacional como autoridad de aplicación (a través de la Dirección de Tabaco del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación -MinAgri-); c) tipificación obligatoria en todos los tabacos de producción nacional; d) reglamentación de las etapas de producción, comercialización e industrialización del tabaco; y e) institucionalización del FET.
Decreto 2284/91	a) Derivación discrecional de fondos previstos en la Ley 19800/72 hacia Rentas Generales; y b) mantenimiento del FET con des-financiamiento de cerca de un tercio de su presupuesto.
Resolución SAGPyA 272/91	a) Establecimiento de pautas para distribuir los recursos remanentes del FET; b) distribución de fondos FET en apoyo directo (aportes monetarios) e indirecto (planes); y c) continuación del financiamiento de las actividades hasta entonces enmarcadas en la Ley 19800/72.
Decreto 2488/91	a) Distribución por parte de la ex Sagpya de fondos remanentes siguiendo pautas de reconversión, diversificación y tecnificación del sector tabacalero; y b) desregulación de la tipificación obligatoria, la fijación de precio, la determinación de sobre-precio y adicionales de emergencia para el agricultor y los volúmenes de producción.
Ley 24291/93	a) Restablecimiento parcial de la Ley 19800, manteniendo los artículos referidos al apoyo financiero de la producción tabacalera; b) eliminación/modificación de artículos relativos a la intervención estatal en la comercialización, importación, exportación y producción; y c) transferencia de funciones regulatorias desde la Nación hacia las provincias, que intervienen en el diseño y ejecución de los planes aprobados.
Ley 24425/94	a) Derivación del 20 % de FET hacia planes de diversificación; y b) establecimiento del Programa de Reconversión de Áreas Tabacaleras (PRAT) para "orientar, coordinar y supervisar las acciones tendientes a alcanzar la modernización, reconversión, complementación y diversificación de las áreas tabacaleras, tanto en la producción primaria como en la cadena agroindustrial asociada, cuidando el medio ambiente y el bienestar del productor y consumidor" (SAGPyA, 2008).
Resolución SAGPyA 785/99	a) Establecimiento del Programa Operativo Anual (POA) como metodología a emplear para presentar proyectos ante el PRAT bajo los siguientes componentes: i) asistencia técnica, administrativa y capacitación; ii) asistencia financiera para la reconversión, tecnificación y diversificación; y iii) asistencia para el desarrollo de servicios complementarios a la producción.

8 Desde 1972 hasta principios de 2009 la actividad tabacalera fue sujeta a diversos instrumentos legales que la afectaron directa o indirectamente. Al respecto, se han identificado las 16 leyes 20678; 25 resoluciones administrativas de la SAGPyA, 2 resoluciones de la administración impositiva; 1 del MECON 117/08, 9 decretos del Poder Ejecutivo y 1 Decisión Administrativa de la Jefatura de Gabinete.

(continuación)

Normativa	Descripción
Resolución SAGPyA 809/99	Creación de las Unidades de Coordinación Provincial, con las siguientes características: i) Son integradas por representantes del Gobierno Provincial, del MinAgri, de las organizaciones de productores y la Cooperativa tabacalera; ii) Sus funciones parten de proponer el POA ante el MinAgri.
Ley 25465/01	a) Desvinculación del FET del Presupuesto de la Administración Nacional; y b) derivación de fondos en una cuenta recaudadora especial a nombre de la SAGPyA.
Ley 26467/08	a) Establecimiento de un adicional de 3,5% en el precio del paquete de cigarrillos con destino a las obras sociales de los sindicatos de la actividad; b) Aumento de la tasa que se cobra sobre el precio promedio ponderado del paquete de 20 cigarrillos y se destina a financiar el FET de \$0,024 -valor estipulado en 1989- a \$0,071 en 2009 y a \$0,142 desde 2010; b) actualización semestral del monto en función del incremento del precio de venta.
Resolución 221/09 y 372/2011	Inscripción obligatoria en el Registro Nacional de Productores de Tabaco como condición excluyente para ser sujeto de derecho del FET. El art. 3 ha sido modificado mediante Resolución 372/2011, estableciéndose la competencia provincial en la inscripción y una especificación de los mecanismos a seguir.

Fuentes: Elaboración propia en base a Giménez (2003: 12-13); Bertoni (1995: 45); SAGPyA (2008a) y Minagri (2013).

La producción tabacalera argentina es una de las escasas producciones regionales que sobrevivió a la tendencia desreguladora que caracterizó a la década de 1990, aunque como observaremos fue afectada por la misma. En este hecho pueden evidenciarse los tres roles de la burocracia estatal.

El objetivo explícito de la Ley 19800/72 fue mejorar las condiciones de desenvolvimiento de la actividad a partir del reconocimiento de la precaria situación social en la que se reproduce la pequeña producción -aquí puede observarse el rol infraestructural-. Para ello, en dicha normativa se regula el sector primario, secundario y terciario del tabaco, además de formalizar la actividad económica del circuito mediante un registro de agricultores, *acopiadores* y producción, disposición en la que se evidencia el rol sectorial de la burocracia. Además, la Ley 19800/72: i) *promociona el fortalecimiento de gremios de productores y el surgimiento de cooperativas tabacaleras*;⁹ ii) *establece el FET, de trascendencia social y económica en las áreas de producción y comercialización*. Este Fondo co-determina la retribución total que percibe

9 A través de estas últimas se canalizó el financiamiento para introducir avances tecnológicos propios de la revolución verde (técnicas e insumos) en el proceso productivo y se impulsó la exportación, posibilitando de esta forma una alternativa y competencia frente a las grandes industrias cigarrilleras filiales de BAT -Nobleza Piccardo- y Philip Morris -Massalin Particulares- (Giménez, 2003: 10). Sin embargo, en la última década la vinculación comercial de cooperativas tabacaleras (como las de Misiones) con grandes jugadores mundiales -como Philip Morris- pone en cuestión a la instancia teóricamente asociativa en tanto alternativa.

el agricultor por la venta de tabaco, conformada por el precio: i) de acopio, abonado por el acopiador y fijado al inicio de la campaña por las unidades de coordinación que integran los actores del sector en cada provincia; y ii) pagado por el Estado Nacional a través del FET (también conocido como "caja ámbar", "precio FET", "sobreprecio" o localmente como "retorno").

Respecto a éste último precio, cabe precisar que es *financiado por el fumador*. Hasta 2008 inclusive se costeaba a partir de un impuesto al cigarrillo fijado de la siguiente forma: 7 % del precio de venta al público; un adicional del 0,35 % con destino a la obra social; y un agregado fijo de \$ 0,00272 por paquete de 20 unidades. *Con la sanción de la Ley 26467/08 el prorrateo citado se modificó desde 2009*. La misma establece el incremento del monto fijo del gravamen y del porcentual para las obras sociales (art. 25) y una actualización semestral (ver Tabla N° 1).

Como puede observarse, la legislación tabacalera fue objeto de diversas modificaciones. Uno de los principales saldos de las mismas ha sido que la re-regulación tendió a una privatización y a una descentralización de las funciones sobre las que originalmente detentaba una potestad exclusiva el orden federal. Este ámbito ha relegado el papel que al menos entre 1967 y 1991 había desempeñado en la estructuración y desarrollo del sector. Por ende, el rol sectorial ha sido particularmente afectado, no puede decirse lo mismo respecto del rol de mediador, puesto que la regulación ha seguido favoreciendo el desarrollo de las cooperativas tabacaleras -que suelen actuar como brazos operativos de las empresas líderes del sub-sector del procesamiento de hojas y de la industrialización de cigarrillos-. Por ende, los roles sectorial e infraestructural habrían sido subordinados al rol mediador.

El devenir regulatorio no solo resulta susceptible a los cambios de tendencia en la correlación de fuerzas entre los diversos grupos con interés directo y/o indirecto en el negocio tabacalero. También es afectado por las disposiciones supranacionales suscriptas por el país (amén de las disposiciones del comercio exterior a las que se atienen los *dealers* para satisfacer las demandas de sus clientes). La restitución del FET fue afectada por cambios que se sitúan en la esfera de los convenios internacionales. En efecto, la adhesión argentina al gatt (actual Organización Mundial de Comercio -omc-) de 1991 implicó restricciones a la política tabacalera, puesto que en el suscripto Acuerdo sobre Agricultura se estipula que deben limitarse las subvenciones directas (la *caja ámbar* o precio FET).¹⁰ En el decenio iniciado en 1995 se instrumenta

¹⁰ La Caja Ámbar incluye a las medidas ligadas con el volumen de producción o con el precio de venta. Estos pagos están limitados aunque no prohibidos y en la Ronda Uruguay se pactó un compromiso para su reducción (Galperin y Doporto Miguez, 2009: 129-130).

una reducción anual de 1,3 % en el financiamiento directo a tabacaleros, hasta llegar en la campaña 2004-2005 al establecimiento de un tope de 75 millones de dólares para el mismo. Sin embargo, se admiten otras formas de compensación desligadas del volumen y precio de producción (MECON, 2000 y SAGPyA, 2006). Como se observará, a partir de la caja verde en provincias como Misiones se desarrolla un interesante espacio de disputas entre actores.

En principio, los recursos recaudados en el marco del FET debían distribuirse de la siguiente forma:

- a) *el 80 % se destinaría al pago directo del sobreprecio a los productores.* El MinAgri transfiere este porcentaje a las provincias productoras de tabaco (Catamarca, Chaco, Corrientes, Jujuy, Misiones, Salta y Tucumán) en función de los kilos generados en cada campaña y estas re-distribuyen a los tabacaleros en función de los kilogramos, tipos y clases establecidas en el acopio (MinAgri -art. 2, Res. 1304/12). Los fondos efectivamente retribuidos corresponden a la caja ámbar del Acuerdo sobre Agricultura suscripto con la actual OMC.
- b) *el 20 % restante se dirigiría a planes de inversión (reconversión o diversificación).* Nótese que este esquema 80-20 es sumamente relativo si se considera el destino de lo percibido por las provincias productoras. Durante los 10 primeros meses de 2013, entre recursos del año vigente y remanentes de los dos años anteriores, Misiones recibió 367 millones de pesos en concepto de FET. De ese monto, 285 millones (77%) fueron destinados a planes con distintas finalidades y el resto (23%) en recursos líquidos a los productores.¹¹ *Prácticamente lo opuesto a lo establecido en la re-*

11 Los planes poseen finalidades diversas y pueden variar sus pretendidos objetos de intervención, aunque usualmente se dirigen a mantener el equilibrio de la alianza de intereses entre el orden provincial -el Ministerio del Agro y la Producción-, el sindicalismo -en especial, la Asociación de Plantadores de Tabaco de Misiones (Aptm) y la Cámara del Tabaco de Misiones (ctm)- e instituciones del sector cooperativo (en el que sobresale la Cooperativa Tabacalera de Misiones), quienes son los principales destinatarios de los mismos, en tanto entidades ejecutoras. Como muestra de ello, basta citar los nombres de los planes fondeados durante 2013: fondo rotatorio de crédito-complemento Proalimentos y Pro-valimentos-; programa de producciones integradas, programa foresto- ganadero; optimización de logística e infraestructura de productores porcinos; fortalecimiento económico para productores minifundistas de Misiones; fondo para el desarrollo de actividades productivas y sociales; mercado consignatario de productos agropecuarios; desarrollo de la cuenta hortícola del Alto Uruguay; planta de recepción y compactado de envases. funcionamiento de la Comisión Técnica de Tabaco de la Provincia de Misiones

gulación. Esta situación se liga con las formas de distribución de recursos (en dinero o planes establecidos en el Programa Operativo Anual -POA-), cuya proporción efectiva se encuentra determinada por la recién aludida limitación de 75 millones de dólares para financiamiento directo a los tabacaleros de Argentina.

Respecto a los planes aludidos, cabe notar que: *desde principios de la década de 1980, la SAGPyA constituyó el Proyecto de Reconversión de Áreas Tabacaleras -PRAT-* con el apoyo del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura -IICA-. En su presentación institucional, se señala que la finalidad del Proyecto es dotar a dicho Fondo de mecanismos financieros para maximizar el apoyo crediticio, técnico y social a la actividad tabacalera y a los emprendimientos dirigidos a la reconversión del sector (SAGPyA, 2006). Específicamente;

- a) *Desde 1994, los fondos que exceden la "ayuda interna" se administran a través del PRAT mediante convenios quinquenales celebrados entre la Nación y las provincias tabacaleras (Mecon, 2000).*
- b) *En Misiones, los proyectos presentados al MinAgri en el marco del PRAT deben atender lineamientos establecidos en el Plan Quinquenal de Desarrollo Productivo Tabacalero y de Reconversión y Diversificación Productiva que suscribieron la Provincia y la entonces SAGPyA por última vez en diciembre de 2005 -y modificado parcialmente un año más tarde-. En los hechos, el citado Plan Quinquenal se estructura en componentes o programas.*
- c) La mencionada limitación de 75 millones de dólares en concepto de financiamiento directo implica la disponibilidad de recursos del FET que no llegan a los productores en forma líquida pero que tampoco se destinan al 20 % inicialmente estimado para programas.¹² Estos ingresos sobrantes suelen constituir la Caja Verde. Los fondos de la misma suelen destinarse a planes -orien-

-CoTTaProM- (integrada por técnicos de las tabacaleras, funcionarios públicos y gremiales; industrialización Cooperativa en 25 de Mayo; promoción de la ganadería en Misiones; programa integral de seguro de cosecha; medica asistencial para socios de la ctm; aporte complementario para la cobertura de salud de productores tabacaleros de la Aptm; apoyo directo al pequeño productor; apoyo económico al productor por tareas de recolección de residuos; fondo para la constitución de capital de trabajo; mejoramiento de la infraestructura productiva y habitacional; cobertura de salud 2013/2014 para productores tabacaleros de la Aptm.

¹² En el ciclo 2005-2006, el 80 % de los recursos relativos al Fondo superaron dicha cifra en cerca de 22 millones de dólares, por lo cual se asignó el remanente a proyectos disociados de la producción y precios externos e internos (Pfr. SAGPyA, 2006).

tados a las prácticas agrícolas- y a subsidiar aspectos indirectos de la actividad -las obras sociales que dependen de los sindicatos de tabacaleros, etc.-. Desde el sector gremial, este último destino resulta ser justificado debido al incremento de los costos de los servicios de salud en un contexto inflacionario y como forma de evitar que tales aumentos deban ser absorbidos por el productor elevando el descuento en concepto de obra social que se le realiza cuando entrega el tabaco (Entrevistas personales, 23a y b y 24-5-2007). En torno al POA, incluyendo la Caja Verde, se desarrolla un espacio de disputas entre actores. Entre ellos, pueden evidenciarse los roles de la burocracia estatal y la agenda como canal para dirimir/estabilizar conflictos. La complementación de los roles resulta observable en la capacidad estatal de re-funcionalizar el contenido del POA en función de la capacidad de presión efectiva que detentan los actores comerciales y sindicales con injerencia en el direccionamiento del sector. En este esquema, desde la Caja Verde pueden destinarse recursos para las obras sociales, con los que evitar el conflicto que supondría mayores redescuentos a los productores o bien dirigirlos como crédito a la Cooperativa Tabacalera de Misiones para financiar la adquisición de insumos (MinAgri, art. 3 y 4 Res. 1092/12) y hasta de tabaco (Red Misiones, 22-10-13). En su rol de mediador, un claro beneficiario de las disposiciones estatales sobre la Caja Verde y del POA en su conjunto resulta ser el sector gremial, que logra hacerse para sí de fondos con los que financiar su funcionamiento sin mayor control. Otro actor que se favorece de la regulación pública es el agroindustrial –especialmente la Cooperativa, ya que con el usufructo de los recursos teóricamente dirigidos al productor obtiene un canal de créditos y subsidios estatales en condiciones ventajosas, a través de los cuales mantiene y refuerza su posición dominante en el circuito productivo.

Considerando los condicionamientos referidos a la distribución de los recursos líquidos en función de las políticas externas e internas, se arriba a principios de siglo XXI con un escenario en transformación. Por un lado, se ha señalado que con la suscripción del Acuerdo sobre Agricultura en el marco de la OMC los subsidios directos se iban limitando. Por otro, esta situación se veía agravada por el hecho de que desde 1989 el componente fijo (\$ 0,024 cada 20 cigarrillos) con el que se financia el FET permanecía inalterado, fenómeno que se convertía en problemático dada la salida de la convertibilidad peso-dólar y la puja distributiva que genera y alimenta la inflación de precios. Tal contexto devino en una pérdida del poder

adquisitivo que los productores detentaban con sus ingresos -incluido el precio FET-.

En función del escenario recién descrito, al menos desde 2006 fueron reiterados los pedidos de acopiadores y asociaciones de productores para ampliar los coeficientes a través de los que se financia el FET. Los primeros solían avalar las solicitudes, debido a que una actualización de los mismos reduciría la presión sobre el precio de acopio -negociado anualmente¹³-, lo que eventualmente disminuiría el costo de su materia prima. Las segundas solían reclamar tal incremento amparándose explícitamente en las magras condiciones de reproducción de los plantadores y en el incremento de los costos de vida y producción.

Finalmente, estas demandas lograron su cometido hacia fines de 2008 con la sanción de la Ley 26467, aprobada luego de años de negociaciones en torno al reajuste del precio FET. Si bien se registró un consenso sobre la necesidad de actualizar el marco legal del financiamiento hacia los productores, el debate en senadores contó con discusiones en particular.

La Ley 26467/08 reúne consideraciones de tipo fiscal (proyecto de ley 37/08) referidas a la actividad tabacalera, no incorporando aspectos relativos a la salud -inscritos en el proyecto de ley 39/08, sancionada en 2011 como Ley Nacional de Control del Tabaco n° 26.687, la cual ratifica la adhesión argentina al Convenio Marco para el control del tabaco estipulado por la OMS. En efecto, la Ley 26467/08 establece un sistema de compensaciones para mitigar los posibles impactos del control del tabaquismo en la cadena agroindustrial -comercialización, exportación, producción y recaudación fiscal-. Sobre dicha finalidad nos interesa destacar dos cuestiones. Por un lado, la Ley 26467/08 intenta diferenciar producción de consumo, como modo

13 La alocución "negociación" suele usarse de modo extendido en distintos circuitos para referir a acuerdos que establecen derechos y obligaciones entre agroindustrias y agricultores familiares. No obstante, puede no ser la más indicada para describir el escenario de establecimiento de precios y condiciones para la campaña tabacalera. Para continuar con la experiencia en Misiones, esto se vincula con el hecho de que la representación sindical mayoritaria de los productores (APTМ, desde 2013 se incluyeron la CTM y la recientemente creada y crítica ACTIM) y el Gobierno Provincial (Ministerio del Agro y la Producción) defienden, al menos hasta 2012, sus roles sectoriales -sus propios intereses en relación a la distribución de planes de reconversión por caso- antes que de atender el rol infraestructural -considerar el bienestar general o, más precisamente, el de los productores-. Asimismo, el momento del año en el que suelen establecerse las condiciones en la "mesa de negociación" es entre febrero y marzo, lapso en el que agricultor se encuentra más indefenso, puesto que se determinaban las condiciones oficiales para la comercialización cuando el tabaco se encuentra enfardado, listo para ser trasladado al acopio -donde la relación de fuerzas es contraria a un ejercicio efectivo de cualquier reclamo del productor en torno a la clasificación fijada para su tabaco- (Entrevista personal, 25-10-2013).

de salvaguardar la producción y los intereses empresarios en torno a ella y su comercio exterior. Por otro, un elemento llamativo es el “blanqueo” del financiamiento de las obras sociales, que hasta el momento solía realizarse a partir de la Caja Verde y de descuentos directos a los productores.

En definitiva, así como está planteado y al considerar las alianzas de intereses descriptos a nivel local y nacional, difícilmente el FET pueda convertirse en una herramienta de transformación de la situación material en la que se desenvuelve el agricultor familiar. Desde Brasil, un dirigente gremial considera que:

“Para acceder al FET hay que ser tabacalero. Si salís, no accedés más. Acaba siendo un instrumento de la industria. El FET en vez de ir al tabacalero tendría que ir para su organización cooperativa. Al ser socio de la cooperativa accedería al FET, no como tabacalero sino como asociado” (Entrevista personal, 15/10/2008, traducción propia).

Propuestas como estas, efectuadas por un observador que evalúa la situación sin estar involucrado en ella, poseen el valor de demostrar que puede haber alternativas potenciales para destinar los fondos públicos a quienes producen, más que mantenerlos al servicio de quienes comercializan y regulan el tabaco.

3. El Programa Vitivinícola (PROVIAR)

El proceso productivo que abarca la vitivinicultura de la Provincia de Mendoza comprende diversos actores, siendo los más significativos: grupos empresarios locales; los nuevos emprendimientos de los viejos viñateros locales; pequeños y medianos viñateros reconvertidos (“bodegas *boutique*”); un sector terciario emergente (técnicos, profesionales y administradores); los pequeños comercios tradicionales y canales de venta alternativos; las bodegas y los supermercados.

La producción vitivinícola argentina involucra un significativo número de actores privados, cooperativos, organizaciones de representación de interés e instituciones públicas (estatales y no estatales). La vinculación entre ellos, fundamentalmente entre el sector primario -*viñateros*- y el industrial -*bodegueros*- ha sido y sigue siendo compleja y conflictiva (Martín, 2009: 85). En lo que sería un capítulo más de esta situación, los intentos de institucionalización de la integración desde la Corporación Vitivinícola Argentina (COVIAR, a la cual nos referimos más adelante) a través del Proyecto 2086/OC-AR (Proyecto de integración de pequeños productores a la cadena vitivinícola -PROVIAR-) abren interrogantes que se intentará ir dilucidando en este apartado.

La viticultura es una actividad fundamentalmente destinada a la industrialización. En ese marco, la relación entre agricultura e industria es cambiante, en general debido a condiciones que esta última impone a la primera. Las transformaciones en la articulación con la agroindustria obedecen al contexto económico global y a modificaciones específicas en la actividad vitivinícola; entre ellas, la consolidación de las bodegas como núcleo de la misma. La industria pasó de ser una simple “transformadora” de uva en vino para complejizar sus funciones, dirigidas a incrementar la (su) competitividad en el mercado (pfr. Martín, 2009: 85).

En este escenario, el *pequeño viñatero* se encuentra ante diversos dilemas. Entre ellos, usualmente dispone de una tecnología obsoleta para incrementar su productividad y sin capital propio para reconvertirse ante las nuevas demandas de bodegas, tales como la búsqueda de uvas de mayor calidad enológica (Entrevista personal, 10-05-2012). Sin embargo, al intentar evitar el abandono de la actividad se adhiere a programas en los que las bodegas imponen sus condiciones, perdiendo márgenes de maniobra (ibidem, 06-07-2011).

Las *relaciones con las bodegas* se conforman en un ámbito necesario para recibir pagos por el producto, aunque no necesariamente ello implique obtener mejores precios. En general, la estrategia del productor varía de acuerdo a la uva que pueda ofrecer, si cuenta con uvas finas podrá integrarse a bodegas orientadas a la exportación. En cambio, si la uva que produce es de una calidad inferior, podrá integrarse a una cooperativa, procurando así un pago efectivo más cercano en el tiempo que el ofrecido por las bodegas trasladistas.¹⁴

Estas diferencias en las posibilidades de vinculación están dadas por el desigual poder de mercado de productores e industriales, cuestión históricamente independiente de la exigua relevancia de contratos de integración formales.

En las últimas décadas, han proliferado modalidades híbridas de integración a la agroindustria. En efecto, se trata de alternativas que combinan una integración total -que incluye el control técnico del ciclo, variable en función de la relación del productor con la bodega- con tipos informales -definidos a partir de convenciones tácitas establecidas entre el técnico de la empresa y el productor-.¹⁵

¹⁴ Una bodega trasladista es una empresa agroindustrial cuya actividad central es elaborar vino. Sin embargo, al no contar con estructura para “fraccionar” (embotellar), una vez producido el vino lo vende y traslada a una bodega que lo fracciona y comercializa.

¹⁵ Esta lógica de transferencia técnica puede vincularse con el sistema T & V - tra-

En cuanto a las modalidades de integración, Martín (pfr. 2009: 86-87) identifica algunas de las más habituales:

I) La compra-venta de uva depende de diversos factores, siendo los *ciclos económicos* (sobre todo los momentos de alza de precios conjugados con planes de expansión por parte de las bodegas) *un elemento fidelizador de la oferta*. Entre tales factores, cabe agregar las inclemencias climáticas (heladas, granizo, lluvias en época de vendimia), los cuales pueden concurrir a una variación de precios de la materia prima -aunque ello puede no ser lineal, tal como en el ciclo 2011-12, cuando ante una reducción de la producción habría sobrevenido una relativa disminución de precios-. Por último, otros elementos son el porcentaje destinado a mosto establecidos por las provincias vitivinícolas -con impacto principal en el mercado de uvas comunes- y el oligopsonio que representa la etapa industrial, el cual complejiza cualquier análisis al respecto.

II) El denominado poder de mercado ejercido por las bodegas no solo implica situaciones desfavorables en términos de los precios, sino también en la *discrecionalidad temporal de los pagos*. En Mendoza se han relevado pagos con un atraso de cuatro a seis meses respecto a a la entrega¹⁶ del producto. Incluso, la uva suele ser evaluada en función de una fórmula aparentemente objetiva, que considera el aspecto enológico, la aplicación de técnicas establecidas por el técnico y el precio de mercado. En casos como estos o en los usuales pagos en función del "simple" precio del mercado, el productor ve restringida su libertad de comercializar su producto, ya que aquel "entrega" su materia prima aunque sin venderla. Por esto, se ve compelido a vender su producción a la misma bodega ciclo tras ciclo, buscando recibir los pagos demorados. Esta situación es idéntica a la padecida por los tabacaleros de Misiones.

ining and visit System-. En el mismo, el proceso de trabajo agrícola procura ser estandarizado a partir de los "paquetes productivos" y las modalidades de vinculación que difunde el acopiador mediante técnicos en terreno en base a pedagogías "transferencistas". El comprador pretende la incorporación pasiva de dicho cambio por parte del productor. En este esquema, el técnico contratado por la empresa tendría una función ligada a dar recomendaciones y a la entrega de insumos, así como al control y a la "inteligencia" respecto a las alternativas cotidianas referidas a la marcha del ciclo agrícola que luego son comunicadas a las dirigencias empresariales.

¹⁶ La alocución "entrega" resulta habitual en diversas producciones agrícolas en las que las agroindustrias intervienen en la agricultura a partir de contratos tácitos o escritos con los pequeños productores. Resulta llamativa la palabra, dado que oscurece un lazo comercial entre desigual (pequeño productor y agroindustria) en el que la última impone condiciones, precios y plazos al primero.

III) A excepción de las uvas finas seleccionadas por determinada particularidad, las bodegas vinifican a partir de uvas de los productores "a cuenta de terceros". En los hechos, esto implica que aquellas cobran un porcentaje -usualmente en producto- en concepto de elaboración y almacenamiento. Con el vino producido, el viñatero puede optar por venderlo a la propia bodega elaboradora o comercializarlo en otro establecimiento. No obstante, esto último resulta difícil puesto que las alternativas de que comercie su vino de determinada calidad y no el del promedio general de la bodega resultan mínimas, optando finalmente por venderlo a la propia elaboradora.

Las estrategias II y III naturalizan una situación estructural: *las bodegas reproducen su capital a partir del trabajo y la renta agraria de los viñateros*, a través de la industrialización de la materia prima, su almacenamiento, el pago diferido y la comercialización del vino. Este esquema resulta incierto para el agricultor, dado que suele desconocer las estrategias empresariales hasta que surten efecto sobre sus posibilidades concretas de reproducción.

Frente a este marco, una iniciativa lanzada desde el ámbito estatal nacional y dirigida a la reconversión de miles de productores -aún los que operan con tecnologías obsoletas y variedades de relativo menor precio en el mercado- fue la que se propuso llevar la COVIAR.¹⁷ La heterogeneidad de entidades¹⁸ que integran la COVIAR, permitiría suponer que se trata de un espacio adecuado para discutir e implementar las políticas públicas necesarias para que el desarrollo de la actividad involucre a todos los agentes de la cadena, en especial a los subordinados. Sin embargo, en esta constelación de organizaciones no se encuentran incluidos los trabajadores rurales y

¹⁷ Organismo nacional creado por Ley 25849/2003, encargado de ejecutar el Plan Estratégico Argentina Vitivinícola (PEVI). Con la aparición de la COVIAR el Estado Nacional delega en la "iniciativa privada" -concentrada en sus agentes más importantes en términos económicos- el poder de decisión e innovación del circuito. En palabras de Azpiazu y Basualdo (2002), no se trata de una des-regulación sino una re-regulación a favor del mercado.

¹⁸ Se identificaron 15 entidades: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agraria; Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza; Asociación de Viñateros de Mendoza; Bodegas de Argentina; Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto; Cámara de Bodegueros de San Juan; Cámara Riojana de Productores Agropecuarios; Centro de Viñatero y Bodegueros del Este; Comisión Nacional de Promoción Vinos de Argentina; Unión Vitivinícola Argentina; Exportadores de Vino de San Juan; Facultades de Ciencias Agrarias y Ciencias Económicas de la UNCuyo; Fundación Instituto de Desarrollo Rural (IDR); Fundación ProMendoza; xii) Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA); Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV) y Universidad Católica de Cuyo (San Juan).

resultan inciertas las representaciones de los viñateros tradicionales (los no-reconvertidos).

El principal objetivo explícito de este nuevo actor de característica privada-pública (en este orden)¹⁹ consiste en re-orientar la producción y adecuarla al seguimiento de las señales del mercado. En este sentido, se estima necesario “modernizar” los procesos de trabajo y elevar la calidad del producto. En la noción de modernización se encuentra implícita la idea de que es necesario integrar a los agricultores familiares, pero que debe hacerse de acuerdo a las pautas de las revoluciones verde y biotecnológica, en función de los procesos de internacionalización de la agricultura y su destino fundamentalmente exportador.

El documento rector de la COVIAR es el mencionado PEVI, que sintetiza el diagnóstico de partida, sus objetivos y -sobre la base de ambos- propone las acciones a seguir.²⁰ Creado por Ley Nacional en 2004 y reglamentado al año siguiente, el PEVI inicialmente generó expectativa en los actores vinculados a la actividad. La principal fuente de financiamiento de dicho Plan lo constituye el “Fondo Vitivinícola Mendoza”. El mismo había sido creado por la Ley Provincial N° 6.216 de diciembre de 1994, con el objetivo de promover la vitivinicultura y sus exportaciones.²¹

Desde una primera instancia, en el marco del PEVI se ha desestimado perseguir una expansión productiva o un incremento de los volúmenes elaborados debido a que el mismo parte de un *diagnóstico de sobre-*

19 El Consejo Directivo de COVIAR está compuesto por 12 miembros titulares y 12 suplentes del sector privado y 5 miembros titulares y 5 suplentes del sector público.

20 Instituciones participantes del PEVI: Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agraria (AACREA); Asociación de Cooperativas Vitivinícolas de Mendoza; Asociación de Viñateros de Mendoza; Bodegas de Argentina; Cámara Argentina de Fabricantes y Exportadores de Mosto; Cámara de Bodegueros de San Juan; Cámara Riojana de Productores Agropecuarios; Centro de Viñateros y Bodegueros del Este; Comisión Nacional de Promoción Vinos de Argentina; Unión Vitivinícola Argentina (UVA); Vinexport (Exportadores de Vino de San Juan); facultades de Ciencias Agrarias y Ciencias Económicas de la UNCuyo; Instituto de Desarrollo Rural (IDR); Fundación ProMendoza; Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA); Instituto Nacional de Vitivinicultura (INV); Universidad Católica de Cuyo (San Juan).

21 A ese fin, la citada norma compromete recursos que se obtendrán a través de dos líneas complementarias. Por un lado, una contribución obligatoria a los establecimientos vitivinícolas de \$ 0,01 por cada kilogramo de uva que se vinifique, a partir de la cosecha de 1995. Por otra parte, el Estado Provincial se compromete a aportar un monto equivalente a la contribución obligatoria efectivamente recaudada con cargo a los reintegros y contribuciones que gravan a la industria vitivinícola en su jurisdicción. Además del Fondo Vitivinícola, el PEVI ha ido contando con otras fuentes de financiamiento provenientes del sector público, del ámbito productivo y también de organismos internacionales.

oferta estructural de uvas a escala mundial. Por el contrario, su desafío ha consistido en transformar cualitativamente al sector para elaborar productos de mayor calidad y precio. No obstante, el sector de los viñateros resulta heterogéneo, por lo que ha sido por lo menos incierto el alcance de la reconversión entre los agricultores familiares más débiles.

El principal objetivo explícito del PEVI consiste en alcanzar en 2020 un volumen de exportaciones equivalente a 2.000 millones de dólares y con un nivel de participación en las ventas totales a nivel internacional de vino del 10% en relación al 1,5% en el que se oscilaba a mediados de la década de 2000. A tal fin, se proponen tres objetivos estratégicos, los cuales intentan viabilizarse a partir de proyectos y unidades ejecutoras:

Tabla N° 2. Plan Estratégico Vitivinícola. Objetivos Estratégicos, Proyectos y Unidades Ejecutoras

Líneas estratégicas	Objetivos Estratégicos	Proyectos	Unidad Ejecutora y Entidades de referencia
Mercado externo	Posicionar los vinos varietales argentinos en los mercados del Norte.	“Promoción de Vinos Argentinos en los Mercados Externos”.	Wines of Argentina (WAFO). Bodegas Argentinas
Mercado interno	Desarrollar el mercado latinoamericano y reimpulsar el mercado argentino de vinos.	“Plan Integral de Comunicación Genérica del Vino para el Mercado Interno” “Vino Argentino. Un buen vino”	Fondo Vitivinícola Mendoza U.V.A
Pequeños productores	Apoyar el desarrollo de pequeños productores de uva para integrarlos rentablemente en el negocio vitivinícola.	“Centros de Desarrollo Vitícola” (CDV) “Fortalecimiento del Sector Cooperativo para un Desarrollo Sustentable del Pequeño Productor Primario Integrado”.	INTA- C.D.V. (productores de hasta 30ha no integrados). A.CO.VI (productores integrados en cooperativas)

Fuente: Altschuler y Collado (2013).

Altschuler y Collado (2013: 146-147) evalúan que mientras los dos primeros objetivos -promoción en mercado externo e interno- representan un 90% de los fondos de la COVIAR, el tercer objetivo -apoyo al pequeño productor- representa sólo el 10% restante. Este diagnóstico fue respaldado por un técnico, para quien:

“el tercer objetivo es apoyar al desarrollo del pequeño y mediano productor para integrarlo al desarrollo vitivinícola; ya sea del negocio de la vinificación, de la producción de mostro, uva de mesa, de pasas y bueno se hacen acciones estratégicas en consecuencia de ese objetivo. Entonces, desde lo formal, desde el documento escrito del plan, los pequeños

y medianos productores son prioritarios. Desde el discurso los dirigentes como que lo tienen muy internalizado, digo habrán algunos dirigentes que lo utilizan también como en un juego maquiavélico de decir bueno tengo la bandera de los pequeños y medianos productores pero también lucro con esa bandera, que sé yo. Eso también está en la vitivinicultura (...) [Considerando el caso de los viñateros minifundistas de La Rioja y observando la coincidencia con los de Mendoza, cuya uva común puede ser vinificada por cooperativas y destinada al mercado interno, a estas puede no convenirle] que ese productor se tecnifique y mejore su calidad porque le dejaría de proveer una materia prima para un determinado, para el mercado más importante que tiene o los destinos más importantes. Y, entonces, en consecuencia, la cooperativa tampoco hace cosas pero no hace lo sustancial para que el tipo cambie. Bueno en ese juego, se da mucho, sobre todo en Catamarca y La Rioja y acá en Mendoza (...) de 10 muestras por ejemplo que FeCoVita saca de sus cooperativas rechaza seis" (Entrevista personal, 10/05/2012).

Entre las expresiones oficiales pronunciadas en ocasión de la firma por parte de las autoridades nacionales del decreto de reglamentación de la ley se conocieron enunciados tales como que el Plan aprobado por el Congreso y financiado por los mismos productores "deberá ser una política de Estado" y que uno de sus pilares fundamentales tendrá que constituir el "apoyo al desarrollo de pequeños productores". Esta estrategia combinada, por un lado implica alentar la presencia internacional del segmento de agentes económicos -fundamentalmente de capital extranjero- y, por otro, ocuparse de los mayoritarios actores sociales subordinados del circuito vitivinícola.

En el citado documento del PEVI se expresa como una necesidad el desarrollo "de los pequeños productores de uva para integrarlos al negocio vitivinícola y del jugo concentrado de uva: se propone hacer competitivo al grupo de 8.000 productores primarios no integrados verticalmente, cuyo futuro se encuentra amenazado" (PEVI, 2004: 5; cursiva nuestra). Este 40% de familias asentadas en pequeñas fincas son las que, en conjunto con viñateros más grandes, ofrecen la uva destinada al vino común o de mesa para la mayoría de mercado interno. Incluso, lo destinan a un público extranjero consumidor del producto de bajo precio y para el mosto. En el espíritu del PEVI, "hacer competitivo" este segmento significativo de unidades domésticas consiste en integrarlas al espacio productivo orientado a la elaboración de vino de calidad para mercados externos bajo modalidades de integración como las apuntadas al principio del apartado. *Aquí aparece nuevamente la modernización y el sentido dado a la reconversión, siempre orientadas a las directrices de las principales agroindustrias y bajo los paradigmas de las revoluciones verde y biotecnológica.* En cambio, una estrategia que

reforzara la subsistencia de tales productores para afianzar y expandir el mercado interno tradicional no parece caber en la misión del PEVI.

En resumidas cuentas, esta contradicción no resulta casual. En última instancia, el esfuerzo que el PEVI propone a la comunidad de actores involucrados en la producción de vinos está basado fundamentalmente en incorporar a los productores “viables” en los diferentes eslabones del circuito y en el negocio exportador, que posee como núcleo rector a sus principales bodegas proveedoras en manos del capital extranjero concentrado. La reconstrucción del mercado interno no aparece en los planes previstos. Quienes producen uva para ese mayoritario mercado de consumo estarían así, obligados a una disyuntiva terminal: se reconvierten para proveer de uva al perfil exportador concentrado o se ven compelidos a abandonar la actividad. Este dilema supone colocar a la mayoría de tales productores en una situación delicada, pues la evolución de sus actividades no les permite obtener beneficios suficientes como para capitalizarse y hacer frente a la reconversión programada y las políticas estatales disponibles no garantizan un aporte técnico y financiero masivo para cooperar en tal sentido. Por lo tanto, en este caso el rol *mediador* de la burocracia estaría promoviendo -además de garantizar- los intereses de los sectores económicamente dominantes. En cuanto al rol infraestructural, cabe preguntarse cómo se construye el interés general de los agentes involucrados en la vitivinicultura y, en todo caso, a qué interés general responde la COVIAR.

Cabe observar que la misma segmentación y restricción de demanda que afecta al mercado en términos internacionales, estaría influyendo en las políticas internas que delinea el sector. Su mayor limitación consiste en contar con una significativa cantidad de productores no integrados que producen variedades diferenciadas (en cepajes y calidad, es decir en productos y en procesos). El núcleo fundamental de políticas del sector se dirige a homogeneizar la oferta, opción que apunta a integrar territorialmente a los actores independientes del circuito para poder pautar los ‘cambios estructurales’ necesarios para el logro de mayor competitividad. En este sentido, *no sería la desaparición de los productores independientes* (por lo menos en esta coyuntura y en forma directa o manifiesta) lo que moviliza las líneas de acción de los grandes grupos económicos del circuito sino, *su cooptación a través de líneas de: financiamiento, innovación productiva y transferencia tecnológica*. La meta sería lograr la unificación productiva de los productores ‘no integrados’, dado que incorporándolos al modelo exportador, garantizan oferta suficiente para mantener ritmos crecientes de producción. Una evidencia de ello lo representa el Proyecto 2086/OC-AR PROVIAR, que a partir de mediados de 2009 se viene implementando desde

los CDV-INTA -Centro de Desarrollo Vitícola- y cuenta con un financiamiento de 50 millones provenientes del Banco Interamericano de Desarrollo-BID- (Entrevista Personal, 10-05-2012).²²

En los hechos, la integración vía contratos escritos -en los que la jerga técnica y el saber experto aparecen como lenguajes característicos- se encuentra establecida a través de los requerimientos que implica el financiamiento del BID (Entrevista Personal, 14-05-2012). El contrato establece tres partes actuantes: la Unidad Ejecutora del Proyecto -la COVIAR-, un denominado "Establecimiento Líder" (bodega) y un Grupo Asociativo de "Pequeños Productores" -GAPP-.²³ En el modelo de contrato se fijan los derechos y obligaciones de las partes, siendo apreciables al menos dos cuestiones: a) la subordinación legal de los productores a los designios del Establecimiento Líder²⁴; y b) el control ejercido por el Asistente Técnico²⁵ se dirige a asegurar el proceder de los agricultores en función del PIN.

22 Cuenta además con el aval y supervisión del MINAGRI. Por su parte, la COVIAR es la entidad responsable del diseño del programa y de la ejecución del operativo de implementación.

23 En el modelo de contrato, se estipulan como obligaciones del GAPP: a) realizar oportunamente las inversiones comprometidas en el Plan Integrado de Negocios -PIN-, tanto las que se financian con los aportes no reembolsables recibidos como las que se comprometa a realizar por su cuenta; b) coordinar sus tareas productivas con el establecimiento, siguiendo el protocolo de producción primaria que se adjunta en el contrato; c) seguir las indicaciones del Programa de Asistencia Técnica indicadas en anexos; d) entregar anualmente la producción comprometida, en la calidad, oportunidad y cantidad convenida; e) permanecer en el Grupo durante el plazo del contrato; f) comprometerse en el acrecentamiento de la asociatividad mediante acciones compatibles con el objetivo del Grupo Asociativo; g) participar en decisiones para el cumplimiento de las actividades previstas; y h) realizar las acciones que estén a su alcance para fortalecer el Grupo.

24 En cuanto a las obligaciones del Establecimiento Líder, se fija: a) realizar oportunamente las inversiones comprometidas en el PIN, tanto las que se financian con los ANR recibidos como las que deba realizar por su cuenta; b) conducir el Plan de Acción detallado en el PIN, dando participación a los PP en toma de las decisiones de las actividades previstas; c) cumplir con el protocolo de elaboración y comercialización que se detalla en Anexo; d) colaborar con el PP para que el mismo concrete mejoras tecnológicas; e) adquirir anualmente la producción (de uva o productos resultantes) comprometida; f) abonar en tiempo y forma los precios acordados en el contrato; g) adelantar con suficiente tiempo, las adaptaciones a realizar en el PIN según el mercado de destino; h) no ceder o subcontratar total o parcialmente el contrato o asociarse para su cumplimiento, sin conformidad de la UEP; i) realizar acciones para fortalecer el GAPP.

25 Respecto a las obligaciones del Asistente Técnico: a) realizar controles periódicos de la ejecución de las inversiones comprometidas en el PIN, tanto las que se financian con los ANR recibidos como las que se deban realizar por cuenta del beneficiario; b) supervisar el cumplimiento del Plan de Acción detallado en el PIN; c) denunciar ante la UEP cualquier desvío o irregularidad en el destino de los bienes y servicios mientras ejecuta sus funciones.

Según el propio Presidente de la COVIAR -Eduardo Sancho- “este subsidio es la excusa para cambiar la estructura de los pequeños productores, a través de la integración contractual y/o la incorporación a una cooperativa” (Piergentili, 2011).

La aplicación de los fondos es indirecta, siendo quienes perciben el dinero líquido los proveedores de los insumos (que ofrecen a los productores postes, alambres, mallas anti-granizo, herramientas, variedades y plantines de recambio, sistemas para riego, entre otros) y/o servicios necesarios para la mejora de la finca (servicios de perforación de pozos, por caso). El proyecto además financia los servicios profesionales de un ingeniero o un enólogo, con quien los productores acuerdan la implementación del Plan Integrado de Negocios (PIN) que debe elaborarse considerando cada grupo asociativo (Altschuler y Collado, 2013: 147; Piergentili, 2011).²⁶

En general, el aspecto por demás destacable del PEVI consiste en que desconoce o desestima los cambios antes apuntados en las modalidades de relacionamiento entre producción independiente y nuevo capital concentrado en la actividad industrial. Esta cuestión se soslaya cuando se plantea que la relación entre viñateros y grandes bodegas implicaría una “cooperación”. Sin embargo, *la integración asimétrica entre agentes de desigual poder en el mercado extrañamente pueda derivar en algún tipo de cooperación*, al menos en el análisis de este circuito.

La propuesta hacia los pequeños productores se sintetiza de la siguiente manera:

“La organización del sector (...) debe trabajar fuertemente en la integración del sector productivo y el de transformación, asegurando previsibilidad a ambos (disponibilidad de demanda y disponibilidad de producción con la calidad necesaria)” (PEVI, 2004: 10).

La disponibilidad de miles de pequeñas unidades domésticas de la agricultura familiar para este proyecto se muestra en la caracterización de base que realizan los técnicos de la COVIAR sobre el sector vitivinícola en general:

²⁶ “En diciembre de 2009 culminó la primera convocatoria del programa, a la cual se presentaron 94 Grupos Asociativos e involucrando a un total de 2.045 productores del país. De ellos, 72 grupos y 1.672 productores eran de Mendoza. Del total de grupos, 34 pertenecen al sistema cooperativo (32%) y el resto corresponde a establecimientos con diversas formas jurídicas. En Mendoza, por diversas razones -detallados en Altschuler, Palazzo y Silva (2010)- el mayor número de los productores que adhirieron se localizan en regiones donde predomina el “modelo vitícola tradicional” (Este, Norte y Sur: 788 productores), mientras que sólo 26 adherentes se ubican en la llamada “Primera Zona vitivinícola” y el Valle de Uco” (Altschuler y Collado, 2012: 147).

“A nivel nacional existen 15.586 viñedos cuya superficie es inferior a las 5 ha [lo que] resulta una población de 12.988 productores, que representan el 63% del universo de viticultores que poseen el 17% de la superficie cultivada con vid (sobre un total de unas 210 mil ha). Asimismo, existen 13.764 productores que no superan las 10 ha. Si bien es imprecisa la caracterización del pequeño productor utilizando como indicador sólo la superficie que cultiva, nos brinda una idea de la *dimensión que tiene el problema* de la pequeña empresa y el minifundio en la cadena de producción vitícola” (PEVI, 2004: 1, cursiva nuestra).

Entonces, se registra un significativo volumen de establecimientos de reducido porte y prácticas tradicionales cuya producción está llamada a ser captada por y para el capital concentrado que representan las principales bodegas. Aquellos aparecen catalogados como inviables en las actuales circunstancias, aunque representan un recurso productivo disponible a futuro. La adscripción de los “inviables” al PROVIAR parece ser corroborada por los datos aportados en Altschuler y Collado (2013: 147):

“En diciembre de 2009 culminó la primera convocatoria del programa, a la cual se presentaron 94 Grupos Asociativos e involucrando a un total de 2.045 productores del país. De ellos, 72 grupos y 1.672 productores eran de Mendoza. Del total de grupos, 34 pertenecen al sistema cooperativo (32%) y el resto corresponde a establecimientos con diversas formas jurídicas. En Mendoza, por diversas razones -detallados en Altschuler, Palazzo y Silva (2010)- el mayor número de *los productores que adhirieron se localizan en regiones donde predomina el “modelo vitícola tradicional”* (Este, Norte y Sur: 788 productores), mientras que sólo 26 adherentes se ubican en la llamada “Primera Zona vitivinícola” y el Valle de Uco” (la cursiva es nuestra).

Desde la propia COVIAR se ha expresado que el propósito del PROVIAR es sostener el “modelo social y productivo de nuestro país”, “una viticultura con viticultores” y que este proyecto no puede asimilarse con un subsidio tradicional al pequeño viñatero, sino que apunta a la mejora del establecimiento rural, brindando tecnología y capacitación a los viñateros (Altschuler y Collado, 2013). Sin embargo, resulta incierto a qué “modelo social y productivo” y a qué “viticultura con viticultores” se refiere el programa.

Como todo programa, en el desempeño del PROVIAR pueden hallarse dificultades y ventajas para los viñateros. Entre estas, el programa se constituye en una oportunidad para los productores que componen el modelo vitícola tradicional en tanto permite incrementar los rendimientos a partir de la tecnificación de las fincas y posibilita una formalización de

las relaciones híbridas de integración apuntadas al principio del apartado. Sin embargo, el PROVIAR favorece al sector agroindustrial en tanto este se asegura la materia prima en tiempo y forma sin asumir riesgos y accediendo a recursos financieros que refuerzan su poder de mercado en este mecanismo de integración. Este hecho se podría potenciar en el tiempo, dado que considerando las asimetrías entre ambos actores, el contrato por una década entre bodega y productor no aseguraría un precio sostén para la materia prima. Con esto, no se estaría resolviendo una de las tensiones fundamentales entre ambos (Altschuler et al, 2010, citado en Altschuler y Collado, 2013: 147), sino más bien se la estaría institucionalizando. En la actividad vitivinícola se pueden observar respecto a las burocracias estatales, sus roles *sectorial* –al establecer normativas y controles tendientes a re-posicionarse como un actor fundamental en el devenir y perspectivas de la actividad- y *mediador* -garantizar las condiciones normativas de retorno de inversiones y exportación para las grandes bodegas-.

4. Apuntes para una regulación en pos de la agricultura familiar

En nuestro recorrido por diversas situaciones y dinámicas productivas, encontramos que las políticas estatales resultan de tomas de posición cristalizadas frente a cuestiones que se presentan como problemas en la agenda pública. Por ello, implica una tarea ardua discernir aspectos de los instrumentos según su inspiración neoliberal o neo-desarrollista. Tal cometido puede entenderse como directamente vano si se omiten los debates teóricos y disputas ideológicas que son propias al momento de diseño y a la ejecución, situaciones que pueden permanecer alternadamente omitidas, resignificadas o ser puestas en cuestión. Es más, la tarea también resulta compleja si se consideran la diversidad y magnitud de actores que actúan deliberadamente a favor de tal o cual interés, incluso inconscientemente, hasta cambiando su posición de acuerdo a sus alianzas de intereses y/o influencias. Acciones que se dan en diversos órdenes de gobierno o en relación con ellos, estrategias que se solapan unas con otras, que incluso pueden ver modificado su propósito original a través del tiempo y en los diversos territorios.

Al transpolar tales condicionamientos en los ámbitos regionales debemos considerar las dinámicas propias de las actividades indagadas, las cuales pueden sintetizarse en la siguiente tabla:

Tabla N° 3. Agricultura familiar en el tabaco y la vitivinicultura a principios de Siglo XXI

	En general	Tabaco	Vitivinicultura
Objetivo de la producción	<i>Reproducción</i> de la unidad doméstica en vez de maximización de la tasa de ganancia. (1)	Idem (1)	Idem (1)
Composición	Unidades económicas que satisfacen <i>la producción y el consumo final</i> de la familia. (2)	Idem (2) tendencia a perder la capacidad de autoproducción.	Idem (2)
Fuerza de Trabajo	<i>Fuerza de trabajo familiar</i> , eventualmente se contrata trabajo ajeno mediante arreglos distintos al del trabajo asalariado (por ej. El intercambio de trabajo para realizar determinadas tareas). (3)	Idem (3), empleándose mano de obra infantil.	Idem (3), teniendo un peso relativamente importante la mano de obra temporaria en tareas de cuidado y cosecha.
Venta de trabajo	<i>Asalariamiento temporal</i> (semi-proletaria), (4) usualmente cuando su producción agrícola no asegura su reproducción.	Idem (4) aunque limitada debido a la necesaria auto-explotación para sostener el cultivo	Idem (4)
Lógica de producción	<i>Mercantil</i> , aunque las decisiones se enfocan en minimizar su riesgo (por ej. Mediante diversificación) y no maximizar los beneficios.	<i>Mercantil</i> , tendiente al monocultivo.	<i>Mercantil</i> , con estrategias de diversificación.
Ubicación en estructura productiva	<i>Dinámica</i> , con estrategias tendientes a la adaptación a condiciones impuestas, con el objetivo de mantenerse en el "mismo lugar". Sin embargo, son habituales procesos de descomposición, descampesinización, minifundización, etc.	<i>Dinámica</i> , dependiendo de la dotación de recursos humanos, ambientales y gestión comercial, puede ser ascendente o descendente.	<i>Dinámica</i> , tendiendo a una dualización de la estructura agraria familiar en función de sus formas de vinculación al devenir exportador.
Relación con el mercado	<i>Subordinada</i> . Las agroindustrias usufructúan su poder de mercado para reproducir la relación desigual con los agricultores, con nula o escasa capacidad para negociar las condiciones de venta. (5)	Idem (5)	Idem (5)

Fuente: elaboración propia en base a Simonetti (2011: 27), Murmis (1991), Rofman (2012).

Como puede apreciarse a partir de la información presentada en la tabla anterior, las dos actividades agrícolas aquí analizadas poseen como factor común una organización bajo el esquema de la agricultura familiar. Lógicamente, ello no implica desconocer la multiplicidad de actores agrarios que pueden diferenciarse en alguno o múltiples aspectos e incluso desarrollarse bajo esquemas plenamente capitalistas. No obstante, el sector

de la agricultura familiar representa un grupo heterogéneo, aunque de una magnitud insoslayable, incluso reconocida directa o indirectamente en los instrumentos de las políticas públicas aquí abordadas.

Entonces, si consideramos la necesidad de una distribución más equitativa de la renta agraria a través de esquemas de agricultura familiar, habría que repensar los desafíos de las políticas públicas con inspiración regional en las actuales circunstancias de reposicionamiento estatal frente a la actividad económica. Un intento en tal sentido podría iniciarse por plantear los tres roles de la burocracia al que aquí hemos aludido (sectorial, mediador e infraestructural) en relación a las actividades indagadas. Es más, podría esgrimirse que más que de "burocracia" deberíamos aludir a "burocracias" si se considera que co-existen distintas entidades estatales que intervienen a través de diversas formas en la agricultura familiar. Cuando pensamos en burocracias aludimos precisamente a grupos sociales con inserción política y técnica a nivel estatal en temas que aparecen problematizados a partir de su inclusión en la agenda pública; grupos con influencia temporal y espacialmente variable, que toman posición deliberadamente o no, compitiendo y/o complementándose entre sí y en los que priman perspectivas, identidades, prejuicios y formas de intervención que pueden entrar en colisión o confluencia en distintos momentos y espacios.

En los dos casos aquí analizados, la intervención estatal actúa -por acción u omisión- institucionalizando la subordinación a partir del fomento de modalidades contractuales de relacionamiento entre agricultores familiares y agroindustrias. Si asumimos como propia la idea de Lechner (1981: 1081) en relación a que el Estado se constituye por medio de las relaciones sociales y, a su vez, las constituye, puede entenderse el porqué entendemos el accionar estatal como un conjunto de intervenciones no ajenas a los objetos de la intervención. En esta dirección, las decisiones y acciones estatales podrían construir su objeto (agricultores familiares), consolidar un imaginario y modos de proceder determinados en torno al mismo. En otras palabras, qué agricultura con agricultores es una definición para nada exenta de tensiones y matices. Y más precisamente, porqué la (esta) integración productiva se torna necesidad para dar un hipotético sustento a los agricultores familiares.

En la siguiente tabla se exponen algunos de los roles de las burocracias en tanto "arenas en conflicto".

Tabla N° 4. Roles de la burocracia estatal (algunos casos identificados en las regulaciones tabacalera y vitivinícola a principios de Siglo XXI)

	Tabaco	Vitivinicultura
Sectorial	Administración y control del FET y el PRAT. Ordenamiento y control del POA	Desarrollo de organismos de control y ejecución de políticas públicas como el INV y la COVIAR.
Mediador	Presencia y consolidación del precio FET, Establecimiento de patrón tipo, institucionalización de precios por debajo del costo de reproducción, ausencia en el control de la implementación del paquete tecnológico.	Promoción mediante el PEVI de la consecución de tendencias globalizantes de la vitivinicultura. Modernización agrícola mediante PROVIAR en aras de los objetivos agroindustriales.
Infraestructural	Búsqueda de viabilidad económica en la unidad doméstica.	Búsqueda de viabilidad económica en la unidad doméstica.

Fuente: Elaboración propia.

Por lo expuesto en la última tabla, entendemos que en el mejor de los casos, las políticas públicas analizadas expresan un desconocimiento/ocultamiento parcial de los conflictos inherentes a las diferentes actividades en las que operan o una subestimación de cómo operan las relaciones de subordinación en el interior de las diversas actividades productivas. *Puede observarse una apreciable distancia entre la formulación de la política pública y su implementación*, con lo cual los beneficios inicialmente destinados a la agricultura familiar pueden ser apropiados y resignificados por los principales actores de las diversas producciones. Ello no implica desdeñar o desestimar el apoyo que significa un reposicionamiento estatal en el cual la agricultura familiar posee un lugar en la agenda de las políticas públicas. Estos resultan ser intentos valiosos e incluso satisfactorios en términos de mejoras en los ingresos prediales. Sobre todo, si consideramos su utilidad para atender demandas que de ser insatisfechas podrían movilizar a los actores implicados e integrarlos en torno a una nueva construcción de pretensiones hegemónicas. Atisbos de esto pueden registrarse cuando empiezan a cuestionarse abiertamente y más allá de las micro-resistencias los roles sectorial, mediador e infraestructural de las burocracias. A nuestro juicio, el problema de tales cuestionamientos reside en que resultan inciertas las procedencias y los objetivos de quienes dicen representar tal o cual la actividad. Una cuestión es arrogarse el papel de representante -figura en la que indudablemente pueden conjugarse las virtudes de los líderes y/o las capacidades de incidir en medios de comunicación y/o en las burocracias estatales a partir de ser funcional a intereses de los principales actores- y otra bien distinta sería representar los efectivos intereses de los agricultores familiares, a riesgo de confrontar con la agroindustria y las burocracias.

Más que actuar en alguna etapa específica de las políticas públicas (diseño, formulación, etc.), el accionar empresario participa en distintas y sucesivas instancias, de acuerdo a la naturaleza de la política instrumentada. Incluso, inciden las dinámicas y necesidades de las burocracias estatales, las cuales como aquí observamos poseen al menos tres roles definidos. Comprender esto resulta una condición necesaria para avanzar en la sintonía fina que requiere el momento histórico.

BIBLIOGRAFÍA

- Altschuler, B. y Collado, P. (2013). "Cadena Agroindustrial Vitivinícola en el primer decenio del Siglo XXI: transformaciones y continuidades". En: Rofman, A. y García, A (coord.) "Dinámicas productivas en áreas rurales de Argentina: cambios y desafíos para la regulación pública", EdUNSa, Salta.
- Azpiazu, D. y Basualdo, E. (2002). "La trama vitivinícola argentina a principios del siglo XXI. Rasgos estructurales, mutaciones en el contexto operativo sectorial y lineamientos de políticas públicas", Mendoza, Mimeo.
- Bertoni, L. (1995). El complejo tabacalero y la intervención estatal. En: N. Giarraca; S. Aparicio; C. Gras; y L. Bertoni (comp.). *Agroindustrias del noroeste. El papel de los actores sociales*. La Colmena, Buenos Aires.
- García, A. (2011). "Agricultura familiar, políticas públicas, agroindustria: el contrato de producción tabacalera en Argentina y Brasil a principios de Siglo XXI." Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- Galperin, C. y Doportó Miguez, I. (2009). Subsidios de caja verde y la ayuda distorsiva al comercio: ¿hay un impacto acumulativo? *Revista del CEI*, n. 16. Comercio Exterior e Integración, Buenos Aires, p. 129-142.
- Gimenez, M.L. (2003). "Trayectoria y organización productiva de sectores medios de productores tabacaleros en la provincia de Salta". Universidad de Buenos Aires-Centro de Estudios Avanzados-Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo, Buenos Aires.
- GRAS, C. (1998). "Transformaciones de la agroindustria tabacalera argentina", *Comercio Exterior*, Vol. 48, N° 9, México, pp. 730-738.
- Kurtz, M. (2000). "Understanding Peasant Revolution: From Concept to Theory and Case". *Theory and Society*, v. 29, n. 1, Springer, Davis.

- Lechner, N. (1981). Acerca del ordenamiento de la vida social por medio del Estado. *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 43, No. 3. (Jul. - Sep., 1981), pp. 1079-1102.
- Lindenboim, J. (1987). Desarrollo regional y leyes promocionales. *Informes de investigación del CEUR*, n. 5. CEUR-PISPAL. Buenos Aires.
- Marsden, T; Munton, R; Ward, N; Whatmore, S. (1996). "Agricultural Geography and the Political Economy Approach: A Review". *Economic Geography*, v. 72, n 4, Clark University, Worcester.
- Martín, F. (2009). "Las transformaciones recientes en la agricultura de oasis en Mendoza, Argentina. Una aproximación al caso de la reestructuración vitivinícola desde la economía política de la agricultura". Tesis de Maestría en Estudios Sociales Agrarios, FLACSO, Buenos Aires.
- Mecon (2000). Principales rasgos del proceso productivo. Disponible en: <http://www.mecon.gov.ar/inforegio/tabaco/4.htm>
- MinAgri (2013). Resoluciones Sagpya 272/91; 1102/94; 152/95; 172/96; 785 y 809/99, 587/06 y 29/2008 y Minagri 112, 131, 215 y 346/2008; 91, 218 y 2212009, 472/2010, 372/2011 y 1092 y 1304/2012. Buenos Aires.
- Murmis, M. (1991). "Tipología de pequeños productores campesinos en América latina", *Ruralia. Revista Argentina de Estudios Agrarios*, n. 2, FLACSO Buenos Aires.
- O'Donnell, G. (1977). "Apuntes para una teoría del Estado". *Revista CEDES-CLACSO*, n. 9, CEDES-CLACSO, Buenos Aires.
- Oszlak, O. (1976). "Notas críticas para una teoría de la burocracia estatal". *Teoría de la burocracia estatal: enfoques críticos*, Editorial Paidós, Buenos Aires.
- Oszlak, O. (1997). "Estado y sociedad: ¿Nuevas reglas de juego?" *Revista Reforma y Democracia*, s/d. CLAD, Caracas.
- Oszlak, O. (2006). "Burocracia estatal: Política y Políticas Públicas". *Revista Postdata*, n. 11, Buenos Aires.
- PEVI (2004). Plan Estratégico para la Vitivinicultura, Mendoza.
- SAGPYA (2006). "Objetivos - Acciones - Metas", PRAT, Buenos Aires.
- República Argentina (2011). Leyes 19800/1972, 26467/2008 y 26.687/2011. Buenos Aires.
- Rosa, P; Laurelli, E. y garcía, A (2009). "Reconversión productiva. Mitos y realidades de otra 'Caja de Pandora'". En: *Revista de Estudios Regionales y mercado de trabajo*, vol. 5, n. 5, SIMEL-CEUR-CIPSA, Buenos Aires.

- Rofman, A. (1999). *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*. Editorial Planeta-Ariel, Buenos Aires.
- Rofman, A. (2012). *Luces y sombras en el desarrollo contemporáneo de los Economías Regionales* Editorial Centro Cultural de la Cooperación, Buenos Aires.
- Rofman, A. y García, A. (2011). "Políticas públicas para el desarrollo regional futuro en Argentina: Análisis y propuestas", Acuerdo Plan Fénix-Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, Buenos Aires.
- Scalerandi, V. (2010). "El lugar del campesino en la sociedad: aportes del marxismo a la comprensión de la articulación entre campesinos y modos capitalistas de producción". *Kula. Antropólogos del Atlántico Sur. Revista de Antropología y Ciencias Sociales*, n. 2. Buenos Aires.
- Simonetti, E; reutemann, G; dalmaroni, R. Bistocco, O. (2010). "De productores familiares a plantadores: el caso de los tabacaleros en la Provincia de Misiones – Argentina". *IV Reunión del Grupo de Estudios Rurales y Desarrollo*, PPAS, Posadas.
- Simonetti, E; Reutemann, G; Dalmaroni, R. y Bistocco, O. (2011). "De productores familiares a plantadores: el caso de los tabacaleros de la Provincia de Misiones". *Kula. Antropólogos del Atlántico Sur. Revista de Antropología y Ciencias Sociales*, n. 4. Buenos Aires.
- Soverna, S; Tsakoumagkos, P; Paz, R. (2008). *Revisando la definición de agricultura familiar*. Serie documentos de capacitación, n. 7, Dirección de Desarrollo Agropecuario-SAGPyA, Buenos Aires.
- Valero, J. C. (2003). "Un caso para la evaluación presupuestaria: el Fondo Especial del Tabaco", Asociación Argentina de Economía Política. Disponible en: http://www.aaep.org.ar/espa/anales/resumen_01/valero.htm
- Whatmore, S; Munton, R; Little, J y Mardsen, T. (1987). "Towards a typology of farm businesses in contemporary British agriculture". *Sociologia Ruralis*, vol. 27, Blackwell Publishing. Oxford, p. 21-37.

FUENTES PERIODÍSTICAS

- Ballesteros Ledesma, P. (2006). "La guerra de las tabacaleras." *Revista Fortuna*, v. 2, n. 144. Editorial Perfil, Buenos Aires.

Diario El Cronista Comercial (02/06/2005). "Nobleza se separa de Massalin y rechaza los precios mínimos". Disponible en: www.cronista.com/notas/38224-nobleza-se-separamassalin-y-rechaza-los-precios-minimos

Diario El Cronista Comercial (06/10/2006). "Las tabacaleras firman un convenio de recaudación con el Gobierno". Disponible en: www.cronista.com/notas/58728-lastabacaleras-firman-un-convenio-recaudacion-el-gobierno

Diario Los Andes (02/09/2004). "Lecciones del PEVI". Disponible en:

<http://www.losandes.com.ar/includes/modulos/imprimir.asp?id=124917&tipo=noticia>

Diario Misiones On Line (16/10/2007). "Tabacaleros cobrarán hoy 20 millones de la Caja Verde". Disponible en: www.misionesonline.net/paginas/detalle.php?db=noticias2007&id=101399-31k

Diario Página 12 (09/08/2005). "En el sector tabacalero están todos echando humo". Buenos Aires. Disponible en: <http://www.pagina12.com.ar/diario/elpais/sub-notas/54816-18341-2005-08-09.html>

Piergentili, L. (2011). "Programa de Integración de Productores a la Cadena Vitivinícola". Disponible en: <http://www.godoycruzol.com.ar/panoramico/mendoza/1737-programa-de-integracion-de-productores-a-la-cadena-vitivinicola>

Red Misiones (22/10/2013). "Proponen adelantar el pago de la "caja verde" para evitar conflictos". Disponible en: http://www.redmisiones.com/notix/noticia/02567_proponen-adelantar-el-pago-de-la-caja-verde-para-evitar-conflictos-1.htm

FUENTES PRIMARIAS

Funcionarios del Minagri (Dirección de Tabaco). Buenos Aires, lunes 15-5-2007.

Ex Director de Tabaco-SAGPyA y de la Provincia 1991-2001. Apóstoles, miércoles 23-5-2007a.

Funcionarios de la APTM. L.N. Alén, miércoles 23-5-2007b.

Funcionario de CTM. San Vicente, jueves 24-5-2007.

Dirigente gremial, Santa Cruz do Sul, 15-10-2008

Técnico de INTA en Estación Experimental de Salta. Buenos Aires, 2-6-2009.

Ariel García

Diputado Provincial, Misiones. Posadas, martes 29-09-2009.

Asistente de Diputado Provincial, familiar de tabacaleros en Colonia Alicia.
Oberá, miércoles 30-09-2009 y Colonia Alicia, sábado 14-08-2010.

Dirigente sindical, Mendoza, miércoles 06-07-2011.

Técnico del INTA, Mendoza, martes 10-05-2012.

Técnico de la Subsecretaría de Agricultura Familiar, Delegación Mendoza,
sábado 14-05-2012.

Productor tabacalero, San Antonio -Misiones- (viernes 25-10-2013).

CAPÍTULO 5. IMPACTO ECONÓMICO DE LA SOJIZACIÓN EN LA PROVINCIA DE CHACO

Agustín Mario

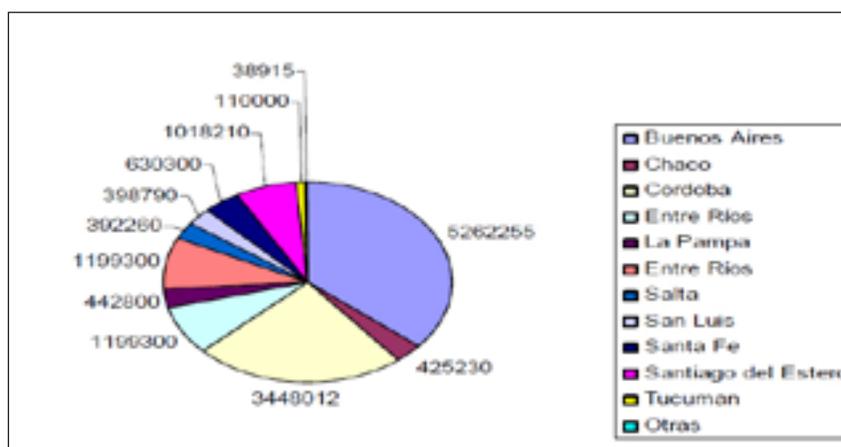
En la actualidad, la soja tiene una muy elevada importancia en prácticamente la totalidad del territorio nacional (con excepción de las provincias correspondientes a la región patagónica y la región de Cuyo menos San Luis). En 15 de las 23 provincias del país, la soja ocupa un porcentaje de la superficie agrícola muy significativo. De esto se deduce que esta oleaginosa ha dejado de ser un cultivo exclusivamente pampeano, para pasar a tener un peso significativo en diversas provincias del norte argentino -aún siendo preponderante en la región pampeana-. En varias de ellas, la participación del cultivo de soja sobre el total de superficie cultivada alcanza porcentajes superiores al 30%, como por ejemplo en Catamarca (49,5%), Chaco (37,3%), Jujuy (52,2%), Salta (57,9%), Santiago del Estero (49,7%) y Tucumán (56,2%)¹.

Si bien la expansión masiva de la soja tiende a homogeneizar, por lo menos en apariencia, las producciones de las diferentes regiones (pampeana, noreste y noroeste), lo cierto es que el proceso ha tenido y tiene características diametralmente opuestas en cada una de estas. Dadas las propiedades agronómicas diferentes de la Región Pampeana, que en general, son muy distintas de las del NEA y del NOA, se ha considerado pertinente diferenciar las consecuencias que genera el cultivo de soja en las regiones extra-pampeanas.

Entre las campañas 1996/1997 y 2012/13, el área sembrada con soja en todo el país se incrementó en 13366072 hectáreas. Este aumento se dio junto con un crecimiento absoluto de las superficies en cada una de las provincias donde se siembra soja, excepto Misiones. Examinando el aporte que cada provincia realiza al conjunto del país, se evidencia que la zona donde se observan los aumentos más importantes es la región pampeana (Gráfico 1).

1 www.sia.gov.ar.

Gráfico 1. Incremento por provincia de la superficie destinada a soja, 1996/1997 a 2012/2013, en hectáreas



Fuente: Elaboración propia sobre la base de MINAGRI.

Dejando de lado a la región pampeana, las provincias en las que el área cultivada con soja mostró aumentos más relevantes son Santiago del Estero y Chaco (Gráfico 1). En este trabajo, estudiamos el caso de esta última. En Chaco, aún considerando que la sojización ha sido relevante, se mantiene una proporción importante del área sembrada con algodón. La coexistencia de ambos cultivos hará posible indagar acerca del proceso de sustitución y los cambios vinculados en la producción.

1. CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LA PROVINCIA DE CHACO

De acuerdo con el último censo nacional de población y vivienda, la población de la provincia de Chaco llegó en 2010 a los 1055259 habitantes. En relación al censo previo de 2001, ocasión en la que se contabilizaron 984446, esa cifra implicó un aumento del 7,2%. En términos de superficie, la provincia de Chaco ocupa el 3,6% del territorio nacional, no obstante lo cual sólo reúne al 2,6% de la población del país. En tanto, la población económicamente activa del Gran Resistencia es de 130883 personas, y para el segundo trimestre de 2013 el INDEC, en base a la EPH (Encuesta Permanente de Hogares), estima en sólo 234 la cantidad de desocupados, es decir, que prácticamente se ha erradicado el desempleo.

Sin embargo, la provincia de Chaco es una de las que muestra tasas de hogares pobres más elevadas, más allá del indicador que se utilice. Ajustando la evolución de las respectivas canastas por el IPC-9, el Gran

Resistencia, es decir, el aglomerado urbano total que se forma a partir de la ciudad uniendo sus suburbios, presentó en el segundo trimestre de 2013 la tercera proporción más alta de población indigente, luego de Corrientes y Formosa, de todos los centros urbanos del país. Para dicho trimestre, el 10,8% era indigente, esto es, sus ingresos ni siquiera alcanzaban para afrontar gastos de alimentación. En el mismo período, el 42,9% de las personas era considerada pobre.

El clima de Chaco es cálido, subtropical, y cuenta con una estación seca mayormente en el centro y oeste provincial. Los niveles de lluvias tienden a crecer, cada año, de oeste a este. El territorio lindante con Presidencia Roque Sáenz Peña posee un nivel de precipitaciones de entre 600 mm. y 800 mm. por año. Esa cuantía de lluvias permitió, en conjunto con las características de los suelos, que la subregión se transformara en una zona agrícola ganadera, diferenciándose de prácticamente la totalidad del resto provincial, donde la actividad agrícola se encuentra fuertemente acotada. Por eso se trata de uno de los territorios más caros de Chaco: si el campo se encuentra desmotado –“limpio”–, es posible estimar un precio de entre US\$ 3000 y US\$ 4000 por cada hectárea². Aunque ciertamente el nivel de lluvias no es extremadamente reducido, los mayores inconvenientes para la actividad agropecuaria provienen de la dispersión de las precipitaciones; extensos períodos sin lluvias se suceden a otros con precipitaciones, que suelen generar inundaciones (Rodríguez, 2008).

Las características de la subregión provincial hacen posible la implantación de algodón, soja, girasol, sorgo y trigo. Las condiciones climáticas y agronómicas, sin embargo, conllevan rendimientos por hectárea de todos los cultivos característicos de la región pampeana, considerablemente más reducidos en la provincia de Chaco. Se verá que, de hecho, este es uno de los factores más relevantes a la hora de entender las especificidades que implica el proceso de sojización en la provincia.

2. BREVE HISTORIA DEL ALGODÓN EN CHACO

En 1862, un representante de la británica Asociación de Proveedores de Manchester visitó la Argentina con el objetivo de analizar la factibilidad del cultivo de algodón y concluyó que “el Chaco reunía las condiciones apropiadas para cultivarlo” (Larramendy y Pellegrino, 2005:21). Pese a esto, la expansión del algodón no ocurrió sino hacia los últimos veinte años del

2 <http://www.cadetierras.com.ar/>

siglo XIX. Alrededor de 1910, la provincia de Chaco se había transformado en la más importante zona productora de algodón del país, concentrando más del 70% de la producción. Dentro de este liderazgo, el dorsal agrícola que va de Villa Ángela a Quitilipi y Sáenz Peña, se convirtió en el núcleo algodonerero. Por ello, en 1924, el Ministerio de Agricultura de la Nación creó la Estación Experimental de Sáenz Peña y la incorporó en su estructura. La estación cumplía el objetivo prácticamente único de desarrollar la actividad algodonerera. En la actualidad, es parte del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) (Rodríguez, 2008).

Como señalan Valenzuela y Scavo (2008), el algodón fue el cultivo por excelencia de los pequeños y medianos productores chaqueños desde 1920. Hasta épocas relativamente recientes, el algodón chaqueño solamente accedía al mercado externo en forma ocasional y, en consecuencia, el sistema de precios que lo regulaba no dependía de las cotizaciones internacionales, sino de la dinámica del consumo local y de la intervención reguladora del Estado.

“Para los cultivos industriales localizados en su mayoría en las economías regionales, el mercado nacional fue el impulsor histórico de su expansión económica y la producción solamente accedía al mercado externo como sobrante del consumo interno. Así, el Chaco, se especializó en cultivos anuales (algodón fundamentalmente) con sistemas de secano concentrados en el centro y sudoeste provincial. La incorporación del espacio agrario chaqueño en el rol de principal proveedor de algodón al mercado nacional, fue el rasgo identificador de la producción chaqueña a lo largo de todo el siglo XX y la base de la estructura agraria provincial. Pero esta exclusividad representó también una cierta marginalidad a escala nacional. La producción algodonerera chaqueña, tan substancial para la economía de la provincia, no revistió una importancia primordial, frente a los cultivos tradicionales de la pampa húmeda argentina, (cereales y oleaginosas), que tuvieron y tienen un muy fuerte peso en el comercio agropecuario argentino” (Valenzuela y Scavo, 2008:2 y 3).

Dada la vulnerabilidad inherente a la especialización productiva en una sola actividad, la posibilidad de sustituir o diversificar la producción hacia otros cultivos estuvo siempre latente, en especial en aquellos momentos de bajos precios del algodón o de altas rentabilidades de las producciones alternativas. Pero eran sustituciones o rotaciones coyunturales que el productor decidía teniendo en cuenta dos factores principales: la rentabilidad esperada para cada uso posible del suelo y las condiciones climáticas, que a menudo obligaban a cambiar el programa de producción anual y a cultivar finalmente lo que las condiciones ambientales circunstancialmente permitiesen. Cabe resaltar que en estos casos hay sustitución de cultivos pero

no de productores, quienes siguen al frente de sus explotaciones optando por la alternativa que consideran más beneficiosa en cada momento. Esta es una clara diferencia con la sustitución de algodón por soja que surgió en años recientes y de la que se hablará más adelante.

Pero aquí ya se puede notar una diferenciación al interior de los productores algodoneros chaqueños. Siguiendo a los autores previamente citados, las posibilidades de sustitución de cultivos según las variaciones climáticas y de precios relativos dependieron, en gran medida, de las dimensiones físicas de las explotaciones.

“Una mayor disponibilidad de tierra generó un contexto participativo, con una mayor integración comercial que sustentó mayores posibilidades de diversificación. En una situación muy distinta, los pequeños agricultores, tradicionalmente restringidos en sus probabilidades de innovación e intensificación por la insuficiencia de sus recursos, se constituyeron en los protagonistas de un círculo productivo vicioso, fuertemente dependiente de factores extrarregionales de naturaleza coyuntural, que los condicionó en su evolución y que les imposibilitó solventar intentos de cambio y progreso. La cadena de obstáculos parte del monocultivo, factor determinante del desgaste y la erosión de los suelos, que genera cronogramas de ingresos muy concentrados, los cuales significan a su vez, un altísimo grado de riesgo ante las plagas y fenómenos meteorológicos desfavorables y también implican una notoria inferioridad de condiciones a la hora de negociar la venta del producto, obteniendo en muchos casos, sobre todo en épocas de saturación del mercado interno, precios inferiores a los vigentes” (Valenzuela y Scavo, 2008:3).

Esta heterogeneidad de actores, presente también en el nutrido sector de establecimientos industrializadores de algodón surgidos durante la industrialización sustitutiva, no impidió la persistencia y reproducción de los mismos durante décadas. Como señala Rofman (1999:131), esto sólo era posible en la medida en que se mantuvieran cuatro condiciones: 1) protección de la competencia externa; 2) apoyo estatal subsidiado; 3) orientación de la producción hacia el mercado interno y 4) crecimiento ininterrumpido de la demanda nacional estimulada por la expansión del poder adquisitivo de la población.

A partir de la década del 70 estas condiciones fueron desapareciendo y miles de productores quedaron englobados en la categoría de “no viables”, significando la expulsión de la actividad para muchos de ellos y forzando a otros a modernizarse tecnológicamente. En este sentido, el cambio más radical parece estar de la mano de la incorporación de la cosechadora mecánica en los años 90, mejorando notablemente los rindes pero reduciendo significativamente la demanda laboral durante la cosecha.

“El fenómeno de modernización tecnológica que supone el ingreso masivo de la cosechadora provoca un agudo desajuste estructural en el tejido social de la provincia. Abandono de pequeños predios por falta de ingresos, emigración hacia ciudades contiguas o algo más distantes (Rosario, Santa Fe) e incremento de la desocupación urbana, que no encuentra en el trabajo rural temporario un mecanismo compensador, constituyen los resultados ciertos que afectan a los extendidos sectores laborales de débil inserción en el mercado de trabajo provincial” (Rofman, 1999: 159 y 160).

En el caso chaqueño, las oportunidades laborales se vieron aún más reducidas por la relocalización de muchas industrias textiles, que entre fines de los '70 y comienzos de los '80 prefirieron mudarse cerca de los principales centros de consumo urbanos del país o en aquellas provincias favorecidas por las políticas de promoción industrial.

Entre fines de los '80 y mediados de la década del '90 se estima que el número de firmas textiles disminuyó en un 25%, pese a que en esos años predominaron los altos precios internacionales, reflejados a nivel interno por la paridad cambiaria. En ese contexto, se lograron registros históricos en términos de superficie sembrada-cosechada, producción y volúmenes exportados. Es en esos años cuando se introducen nuevas variedades de mayor rendimiento, calidad y precocidad en el desarrollo, lo que impulsó un importante aumento del área sembrada y propició la ampliación del parque industrial de primera transformación con la instalación en la provincia de nuevas desmotadoras. Pero esta vez, la demanda no provenía del pujante mercado interno: la mayor parte de la producción se exportó a Brasil. La campaña 1995-96 fue bastante mala para el país vecino en términos de producción de fibra, lo que lo obligó a importar cerca de 400.000 toneladas, de las cuales 90 mil fueron provistas por Argentina.

“El estancamiento del mercado interno de textiles, que ha traído aparejada una tendencia similar en la demanda del insumo algodonero por quienes lo procesan, se enfrenta a una tendencia creciente de producción, alentada por las innovaciones tecnológicas, el uso del riego para expandir la productividad física de la producción y las nuevas áreas habilitadas para la siembra. A esta altura, sin embargo, cabe preguntarse si esta reestructuración de la orientación geográfica de las ventas de fibra podrá mantenerse, en caso de que las zonas de producción de Brasil recuperen su nivel histórico de siembra del insumo textil” (Rofman, 1999:167).

La advertencia resultó acertada, ya que luego de un máximo de 700 mil hectáreas sembradas con algodón en la campaña 97/98, se produce el derrumbe de la actividad, llegando a menos de 85 mil hectáreas en la campaña 2002/2003. Además de la recuperación de la producción

brasileña, entre las causas de esta brutal caída se mencionan la caída de los precios internacionales –probablemente relacionado con lo anterior- y adversidades climáticas en las principales zonas productoras del Chaco.

Este momento de crisis para el sector algodonero coincide temporalmente con la expansión por todo el territorio del país del cultivo de soja transgénica, cuya rentabilidad superaba la de cualquier otro cultivo tradicional. Es en estos años donde la oleaginosa penetra en todo el norte argentino, incluyendo el Chaco.

En síntesis, la evolución del algodón en Chaco ha tenido sus claroscuros. De una parte, en Chaco se lo suele denominar “cultivo social”, ya que se interpreta que tiene una significativa incidencia en los ingresos de los pequeños productores, y su recolección requiere de una gran masa de trabajadores que encuentran así un empleo temporal. De la otra, el algodón llegó a transformarse en un monocultivo que afecta negativamente la calidad de los suelos y, así, impacta en su sustentabilidad y rendimiento (Elena, 2000; Iñigo Carrera, 2000). La elevada dependencia de toda una región de una única producción, al mismo tiempo, implicó que el crecimiento provincial se diera al ritmo de los precios internacionales. Recurrentes crisis generadas por los mencionados factores (a los que es posible sumar la variabilidad propia del clima y de las lluvias) son la consecuencia de este tipo de esquemas productivos. El significativo efecto en el empleo regional y las restantes actividades redundó en puesta en marcha de recurrentes planes gubernamentales -provinciales o nacionales- cuyo objetivo consiste, en términos estilizados, a asistir a los productores frente a cada crisis, por medio de subsidios directos, indirectos, o del establecimiento de precios sostén. La historia del algodón se relaciona con riqueza y empleos, pero también con conflictos y planes gubernamentales de salvataje (Rodríguez, 2008).

3. EL PROCESO DE SOJIZACIÓN EN CHACO

En la provincia se observó una expansión sojera de similar apariencia a la que tuvo lugar en el conjunto del país. Sin embargo, en el caso de Chaco el mencionado proceso evidenció características distintas con respecto a la Región Pampeana. En ese sentido, debe notarse que la producción de soja fue prácticamente no significativa hasta la campaña 1988/1989, momento en que pasó de ocupar unas 14000 a unas 60000 hectáreas³. De todos modos, desde esa campaña la expansión de la soja fue lenta si se la compara con la que se observaba en la Región Pampeana.

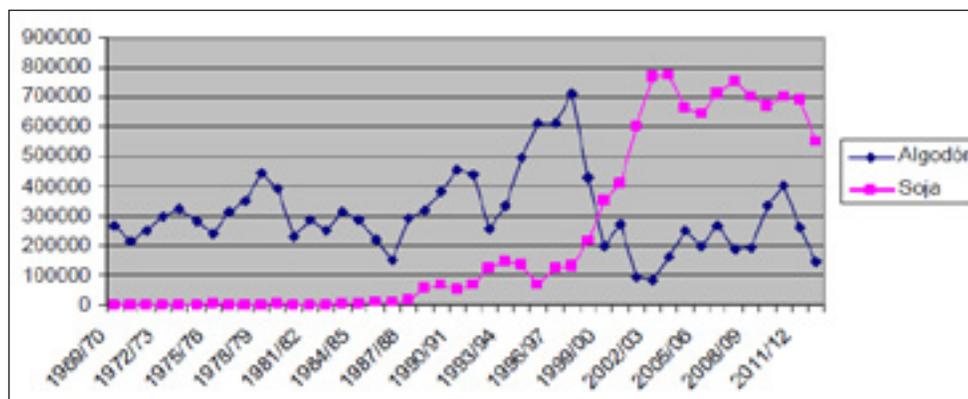
El proceso de sojización se aceleró hacia 1998, es decir, habiéndose introducido ya las semillas de soja genéticamente modificadas (GM). Por lo tanto, el

3 www.sia.gov.ar

recrudescimiento de la expansión sojera puede vincularse directamente con la difusión de las semillas GM. Al contrario de lo que ocurría en la Región Pampeana, en el caso de Chaco el cultivo de soja no era aún el más importante de la provincia cuando se introdujeron las semillas GM.

Al respecto, el Gráfico N° 2 muestra la dinámica de las áreas implantadas con los cultivos de soja y algodón en Chaco. El algodón fue, hasta 1998/1999, el más importante cultivo en términos a área sembrada. El aumento de la superficie cultivada con soja ocurrió, al menos parcialmente, en conjunto con la disminución de la superficie sembrada con algodón.

Gráfico N° 2. Superficie sembrada con algodón y soja, provincia de Chaco, 1969/1970-2011/2012 (hectáreas)

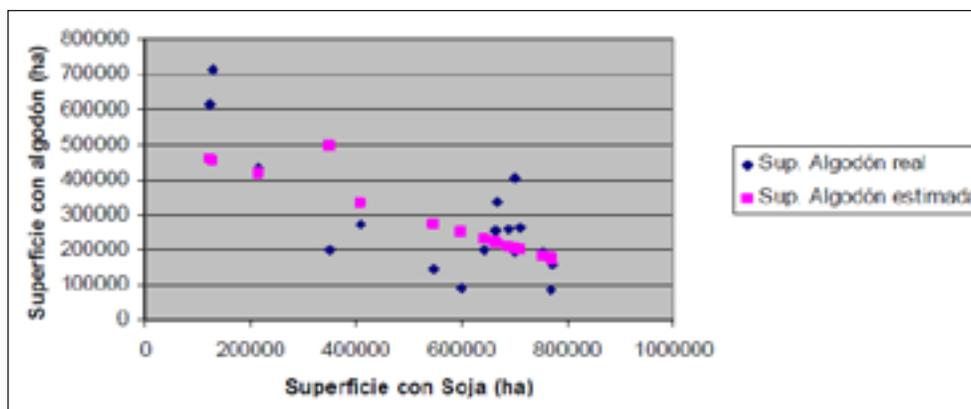


Fuente: Elaboración propia en base a MINAGRI.

Debe tenerse en cuenta que la soja y el algodón son producciones sustitutivas en el uso de la tierra. El algodón se cultiva anualmente y la soja, por su parte, puede sembrarse sola en una rotación anual, o luego de la siembra de trigo. En cualquier caso, reemplaza al algodón. La rotación trigo-soja tiene la problemática de que el trigo muchas veces no posee la humedad adecuada; tales los casos que ocurren en el oeste de Chaco, donde los productores siembran trigo no por su rentabilidad esperada, sino para adicionar materia orgánica y, de este modo, incrementar el rendimiento de la soja. Parcialmente, esto podría explicar que la doble cosecha no sea tan difundida.

El estudio del impacto de la expansión sojera necesita tener en cuenta la posible sustitución entre las producciones de soja y las de algodón. Para ello, estimamos una curva de regresión lineal del área cultivada con algodón tomando como variable explicativa al área sembrada con soja, para el período 1996/97-2012/13 (Gráfico N° 3).

Gráfico N° 3. Superficie con algodón en función de la superficie con soja, provincia de Chaco, datos reales y curva de regresión, 1996/1997-2012/2013 (hectáreas)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de MINAGRI.

Se observa una relación estadísticamente significativa entre las áreas sembradas con algodón y soja; la relación es inversa, ya que a mayor área cultivada con soja corresponde una menor superficie destinada al algodón. La ecuación (lineal) que mejor se ajusta a los datos de Chaco para el período 1996/1997-2011/2012, es $\text{Superficie Algodón} = 512253 - 0,44 \text{ Superficie Soja}$. En términos simples, los datos confirman la noción de que existe sustitución entre las superficies destinadas a los cultivos de algodón y soja en la provincia de Chaco.

Apoyándose en la curva de regresión estimada es posible afirmar que por cada hectárea adicional de soja que se cultivó en Chaco, hubo 0,44 hectárea menos sembrada con algodón. Por lo tanto, la sustitución de algodón por soja, si bien dista de ser uno a uno, es altamente relevante. De modo que todo análisis del efecto de la sojización no puede dejar de considerar la sustitución de producciones.

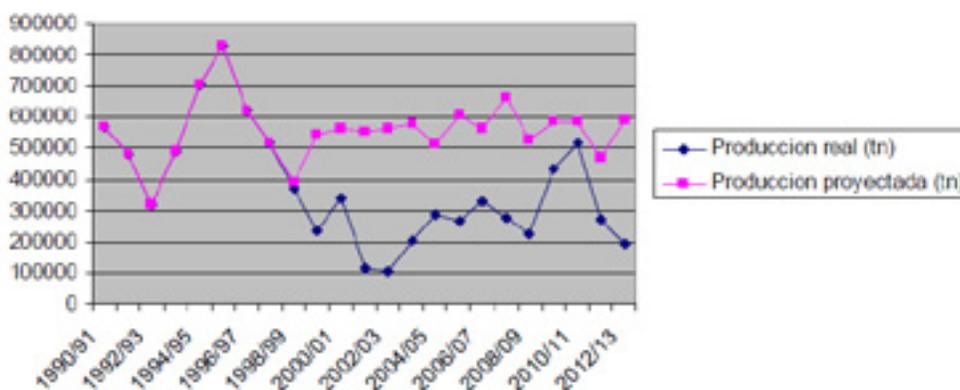
Es preciso notar que la restante 0,56 hectárea –por cada hectárea de expansión de la soja- no vinculada al área de algodón, podría corresponder a la sustitución de otras producciones agrícolas, a la ganadería o al avance sobre bosques nativos. Esto implica que el mencionado 56% es el tope máximo de adición de producción, la cota superior de lo que podría considerarse la ampliación de la frontera agrícola. No obstante, no necesariamente la totalidad del 56% representa la expansión de la frontera agropecuaria; en todo caso, la interpretación correcta de este resultado es que de cada 100 hectáreas de aumento (disminución) en la superficie con soja, existen 56 no atribuibles a la reducción (incremento) de la superficie con algodón.

4. EL IMPACTO DE LA EXPANSIÓN SOJERA EN LA PRODUCCIÓN DE ALGODÓN

El efecto de la expansión sojera ha contado entre sus resultados más arquetípicos al incremento de la producción de soja y la disminución de las superficies y de la producción de algodón. Por ende, para analizar esta situación es necesario tener en cuenta simultáneamente el crecimiento de la soja así como la reducción del algodón, esto es, considerar la sustitución de producciones. Con este propósito, se elaboró un escenario hipotético alternativo, que representa la situación en que no se hubiera dado el proceso de sojización.

El Gráfico N° 4 evidencia que la producción de algodón disminuyó de manera sostenida desde la campaña 1998/1999. Si no hubiera ocurrido la expansión sojera podría pensarse, en base a la evidencia de sustitución entre ambos cultivos, que el volumen producido de algodón hubiera sido, en alguna medida, diferente. Para cuantificar la producción en el escenario contrafactual se supuso que la superficie con soja se hubiera mantenido fija en el nivel de la campaña 1997/98 equivalente a 130000 hectáreas. A partir de esta asunción, se estimó, en base a la curva de regresión del acápite anterior, que la superficie con algodón hubiera sido de 455390 hectáreas para todas las campañas a partir de la 1997/98. Entonces, utilizando los rendimientos efectivos de cada cultivo, se obtuvo el nivel de producción "sin sojización".

Gráfico N° 4. Producción de algodón y soja, real y estimada sin avance de soja; Provincia de Chaco, 1990/1991-2012/2013 (toneladas)



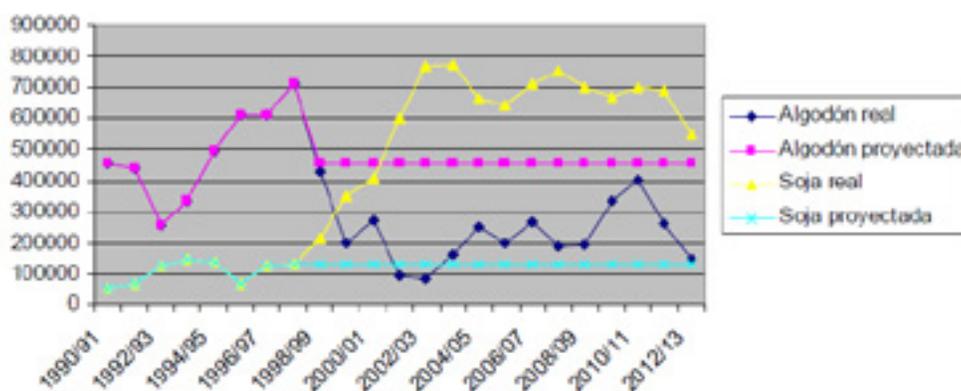
Fuente: Elaboración propia sobre la base de MINAGRI (2013).

La comparación entre la producción efectiva y la estimada sin expansión sojera resulta contundente: en la campaña 2012/13 se hubieran producido 593874 toneladas de algodón de no haber sido por el proceso de sojización, debido al cual sólo se obtuvieron 191980 toneladas de algodón. Es decir que su volumen de producción se hubiera más que triplicado de no haber crecido la superficie sembrada con soja.

Es destacable el volumen acumulado de producción de algodón que no se realizó debido a la expansión de la soja. En las quince campañas que se sucedieron entre 1998/1999 y 2012/2013, en la provincia se dejaron de producir 4155755 toneladas. Esto implica un promedio anual de reducción de la producción de 277050 toneladas.

El Gráfico N° 5 presenta la superficie efectivamente destinadas a algodón y soja, junto con las estimaciones de cada cultivo en el escenario alternativo en el que la soja no se hubiera expandido más allá de los niveles de la campaña 1997/98.

Gráfico N° 5. Superficie real y superficie correspondiente al escenario construido de algodón y soja, provincia de Chaco, 1990/1991-2012/2013 (hectáreas)



Fuente: Elaboración propia sobre la base de MINAGRI.

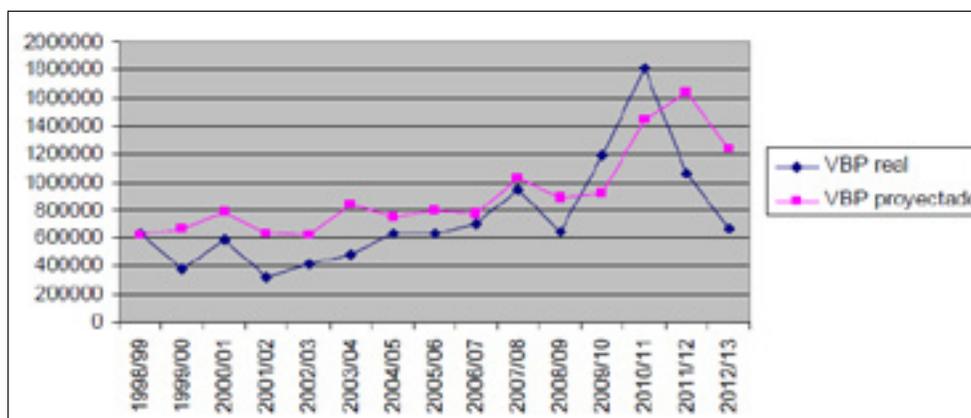
5. EL IMPACTO DE LA SOJIZACIÓN EN EL VALOR BRUTO DE LA PRODUCCIÓN (VBP) DE ALGODÓN Y SOJA

Es posible ahora estudiar los impactos que tuvieron lugar en el valor de la producción debidos a la sustitución de cultivos. Con ese objetivo se utilizaron los datos sobre la producción de algodón y soja en la provincia de Chaco, mostrados en el acápite anterior. En esta instancia del análisis se tomaron en cuenta los precios (FOB-Puertos Argentinos) de modo de "valorizar" las distintas producciones en los diferentes escenarios.

Los resultados en relación al VBP resultan elocuentes. En el período que va desde 1998/1999 hasta 2012/2013, el valor bruto de la producción agropecuaria de Chaco disminuyó significativamente debido al proceso de sojización. El escenario alternativo muestra una reducción de US\$ 2548 (en millones de dólares corrientes) respecto de la situación efectivamente observada.

Un análisis minucioso, no de la totalidad del período en su conjunto, sino de cada una de las campañas posibilitó hallar ciertos años en los que el resultado fue opuesto, esto es, el valor bruto aumentó a causa de la expansión sojera. De hecho, el Gráfico N° 6 muestra el valor bruto de la producción de algodón y soja para las campañas 1998/99 a 2012/13.

Gráfico N° 6. Valor bruto de la producción de los cultivos de algodón y soja, real y escenario sin sojización, 1998/99-2012/13 (en miles de dólares corrientes)

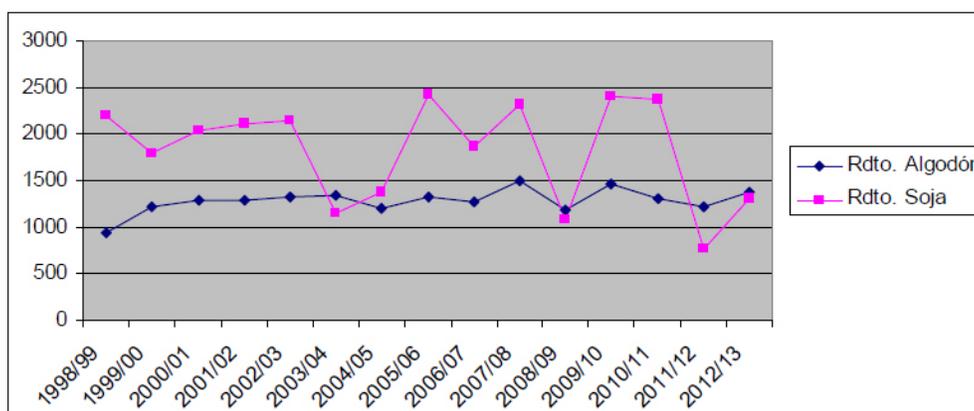


Fuente: Elaboración propia en base a MINAGRI y MECON.

Se destaca que, contrariamente a la tendencia general, para las campañas 2009/10 y 2010/11, la sojización implicó un valor bruto de la producción mayor respecto de la situación hipotética en la que no hubiera tenido lugar dicho proceso. Este resultado responde a varios factores, entre los que se destaca el rendimiento por hectárea de cada uno de los cultivos, y especialmente de la soja.

En efecto, el rendimiento del cultivo de soja en Chaco mostró una elevada dispersión (Gráfico 7). Por un lado, se observó un rendimiento medio máximo en la campaña 2009/10 –alcanzó los 2414 kg./ha-. El pico mínimo de este período ocurrió en la campaña 2011/12, en la que el rendimiento medio de la hectárea cosechada fue de 763 kg./ha.

Gráfico 7. Rendimiento promedio de la hectárea cosechada, Algodón y Soja, 1998/99-2012/13 (kg. por hectárea)



Fuente: Elaboración propia en base MINAGRI.

Nótese que, por definición, el valor bruto depende de tres variables: la superficie cosechada, los rendimientos y los precios. Al respecto, es preciso destacar que los rendimientos en la provincia son, en la producción de soja, significativamente inferiores a los que se observan en la Región Pampeana. De modo que resulta necesario aclarar que los resultados del análisis comparativo realizado en el presente capítulo son propios de la provincia de Chaco, con sus condiciones meteorológicas y agronómicas, y no deben extrapolarse directamente a otras regiones sin la debida precaución. Esto por cuanto la tierra localizada en un determinado espacio tiene características que le son propias y, por lo tanto, no pueden reproducirse.

Cobra por lo tanto relevancia el hecho de que la tierra tiene características propias que no siempre pueden reproducirse, razón por la cual no son

iguales los resultados a los que se llega cuando se estudia un campo en la región pampeana que cuando se lo hace en la región chaqueña. El análisis sobre los efectos de la sojización se ve entonces afectado por las características de la tierra donde tal cultivo se difunda.

En pocas palabras, el proceso de sojización redujo el VBP (la masa de riqueza) respecto de la situación en la que este proceso no hubiera ocurrido, a pesar del importante aumento en la superficie agrícola. Esto obedeció, esencialmente, a la característica, propia de las producciones pampeanas (y que no se ve modificada al extenderse al norte argentino), de ser un cultivo más extensivo.

Los resultados obtenidos deben interpretarse cuidadosamente. Si la soja se expande en Chaco es porque ello es conveniente para quienes deciden el uso del suelo. Si bien esto no se "mostró" en el presente trabajo es evidente que la soja resultó, en términos generales y para el conjunto del período considerado, más rentable relativamente (al algodón). Lo que sí demostró es que mayores ganancias para quienes deciden el uso del suelo no implican necesariamente un "derrame" hacia el conjunto de los actores involucrados; de hecho, la expansión sojera, al sustituir superficies antes destinadas al algodón, tendió a angostar los encadenamientos relacionados con los gastos de producción.

En síntesis, lo que disminuyó fue el valor de la producción, es decir, se contrajo la masa de riqueza. En pocas palabras, debido al proceso de sojización se achicó la "torta" a repartir.

6. CONCLUSIONES

Desde finales de la década de 1990 se asistió, en la provincia de Chaco, a una notable expansión de la superficie agropecuaria destinada al cultivo de soja. Este fenómeno ocurrió simultáneamente a la reducción del área sembrada con el cultivo tradicional de la provincia, el algodón. En este capítulo se mostró que, aún cuando estuvo lejos de ser uno a uno, existió una importante sustitución de algodón por soja. Esto es, la expansión sojera no se dio sólo sobre la superficie antes destinada al algodón sino que también afectó a otros cultivos agrícolas, a la ganadería y provocó avances sobre bosques.

Con todo, debido a la sustitución de algodón por soja, se argumentó que de no haberse dado el proceso de sojización la superficie sembrada con algodón hubiera sido mayor a la que efectivamente se verificó. Dados los

rendimientos y los precios, esto implicó, a su vez, una menor producción de algodón, tanto en términos físicos como en valor. Sin embargo, y este es el principal resultado del trabajo, de no haber ocurrido la expansión sojera desde la campaña 1997/98 el aumento del valor de la producción algodonera hubiera superado, en valor absoluto, a la caída del valor de la producción sojera. En pocas palabras, sin sojización, el valor de la suma de la producción de algodón y soja hubiera sido mayor respecto de la situación real.

Esto pone de manifiesto una característica específica de la producción agropecuaria: debido a que la tierra (de una calidad o fertilidad dada) no es reproducible (Georgescu-Roegen, 1969; Rodríguez, 2008; Mario y Vidosa, 2012), la consecución de mayores ganancias no implican necesariamente aumentos de la riqueza (ya sea en términos de valor bruto o de valor agregado). Esto es así porque en el agro existe un factor fijo, la tierra. Al menos en ausencia de pleno empleo, aumentos en la producción de cierta rama industrial no implican necesariamente reducciones en otra. En cambio, una mayor producción de soja, por ejemplo, puede llevar a una reducción en la producción de algodón, tal el caso aquí analizado. De este modo, cuando se sustituye un cultivo por otro buscando mayores ganancias, podría generarse una menor riqueza. Por lo tanto, se hace evidente que, especialmente en la producción agropecuaria, las ganancias individuales no deberían ser la única guía orientadora del uso de la tierra cultivable.

BIBLIOGRAFÍA

- Elena, Graciela (2000): "Estudio de la cadena nacional agroindustrial del algodón en la República Argentina". INTA Sáenz Peña, Chaco.
- Georgescu-Roegen, Nicholas (1969): "Process in Farming versus process in Manufacturing: A problem of Balanced Development" en U. Papi y C. Nunn, *Economic Problems of Agriculture in Industrial Societies*. Londres y Nueva York, Mac Millan y St. Martin's Press.
- Iñigo Carrera, Juan (2000): "La producción algodonera del nordeste argentino y sus perspectivas en el mercado internacional". CFI, Buenos Aires.
- Larramendy, Juan y Luis Pellegrino (2005): "El algodón ¿una oportunidad perdida? Ediciones al Margen, La Plata.
- Mario, Agustín y Regina Vidosa (2012): "Dinámicas del sector agropecuario en el siglo XXI: la distribución del ingreso en regiones pampeanas

Agustín Mario

y extra-pampeanas". *Revista de Estudios Regionales*, número 8, CIPSA, Buenos Aires.

Rodríguez, Javier (2008): *Consecuencias económicas de la soja transgénica. Argentina, 1996-2006*. Ediciones Cooperativas/CLACSO, Buenos Aires.

Rofman, Alejandro (1999): *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones y crisis en la Argentina contemporánea*. Amorrortu, Buenos Aires.

Valenzuela, Cristina y Ángel Scavo (2008): "La trama territorial del algodón en el Chaco. Transformaciones recientes desde la perspectiva de los pequeños y medianos productores". Ponencia presentada a las II Jornadas de Investigadores de las Economías Regionales, Tandil.

CAPÍTULO 6. LA FRUTICULTURA DEL ALTO VALLE DE RÍO NEGRO Y NEUQUÉN. UN COMPLEJO AGROALIMENTARIO EN REESTRUCTURACIÓN: CONCENTRACIÓN ECONÓMICA, MEDIACIÓN ESTATAL Y ESTRATEGIAS DE AGENTES SUBALTERNOS

Graciela Landriscini

INTRODUCCIÓN

El complejo frutícola de peras y manzanas localizado en el Alto Valle del río Negro, extendido al tramo medio del mismo, y a nuevas zonas a lo largo de los valles medio e inferior del río Neuquén (Añelo-San Patricio del Chañar) que cubre una superficie aproximada de 50.000 ha cultivadas en la Norpatagonia, enfrenta desde las últimas décadas una profunda transformación en su dinámica productiva, comercial y social. En dicho proceso, la globalización de los mercados y la primacía de las finanzas, el cambio tecnológico, y la reestructuración de la economía nacional, se combinan con un conjunto de restricciones que devienen de su propio funcionamiento como subsistema de acumulación dentro del sistema económico general, y de la estructura socioeconómica e institucional regional. Entre ellas resalta la profundización de los comportamientos asimétricos de quienes controlan los procesos de comercialización de la fruta fresca, desde los eslabones de la gran distribución internacional a los locales de la exportación. Tal dinámica, agravada en las crisis financieras, afecta de modo diferencial el desenvolvimiento de productores y comercializadores vía las relaciones y normas que los vinculan, y a partir de ello, al conjunto del sistema institucional territorial.

Transformaciones similares evidencian los sistemas agroalimentarios en toda América Latina a partir de las demandas de una economía crecientemente globalizada (Craviotti, 2012:15). En ese marco, la fruticultura de exportación de productos en fresco, se posiciona como un sector cuya desenvolvimiento es liderado por la demanda concentrada de los agentes integrados de la gran distribución, los que imponen exigentes

requerimientos de calidad de los productos, que involucran estándares crecientes de sanidad e inocuidad, además de nuevas variedades, sabores y tamaños, que operan como norma social y cultural y barreras técnico económicas a la permanencia de los pequeños productores en el sistema. En el complejo frutícola regional, esta dinámica caracterizada por la flexibilidad y el control, impulsa cambios relevantes a nivel de la organización de la producción y los territorios involucrados, afectando la configuración de las cadenas productivas, y condicionando de manera diferencial las capacidades y comportamientos de los agentes que intervienen en ellas, su posicionamiento e ingresos, la modalidad y ritmo de innovación tecnológica, como también la gestión de mediación del Estado y las convenciones institucionales. Ello se desenvuelve en un marco de tensiones permanentes entre *empresas integradas* en las distintas fases, *traders*, *productores integrados* y *productores independientes* (MECON, 2011; Preiss, 2006).

El desenvolvimiento supone desplazamientos hacia arriba de los agentes empresariales en cuanto a su capacidad de acumulación e inserción en los mercados, siguiendo las directrices que emanan de los vínculos con el capital trasnacional, y hacia abajo -con señales permanentes de inestabilidad y deterioro- de los agentes de la producción familiar en sus distintos segmentos, los que disponen de limitados recursos de tierra, capital e información, y despliegan estrategias diversas y combinadas orientadas a la adopción de las nuevas tecnologías y el cumplimiento de las normas para la continuidad de su actividad productiva, y a la reproducción doméstica, al tiempo que ponen en marcha acciones colectivas en la gestión de bienes públicos, y expresan una multiplicidad de demandas al Estado enfocadas hacia un desarrollo sustentable e inclusivo de las áreas frutícolas tradicionales y las de expansión reciente (Landriscini y Avella, 2011; Landriscini *et al*, 2009; Landriscini *et al*, 2007).

El proceso de concentración y centralización de capitales que opera en la actividad, profundizado con la trasnacionalización, es destacado en diversos trabajos sectoriales como el factor que imprime y condiciona la dinámica actual del complejo regional y generador de visibles impactos socio territoriales (Alvaro, 2013; Rofman, 2013; Steimbregger y Alvaro, 2011; Rau, 2010; Landriscini, *et al*, 2007; Boltshauser, Villarreal y otros, 2007; Preiss y Landriscini, 2006; Preiss, 2006; Rofman, 2005; Bendini, 2005; Landriscini, 2003; Bendini y Tsakoumagkos, 2000; Villarreal, *et al*, 1993; entre otros). Este hecho se evidencia en el posicionamiento privilegiado que adquirieron y consolidan progresivamente en el interior del complejo el conjunto cambiante de *empresas integradas* que evidencian capacidades

diferenciales de inversión y captación de mercados, y estrategias múltiples de apropiación del ingreso e innovación tecnológica en procesos, variedades y logística, con respecto al segmento de productores *no integrados*, los que aportan el mayor volumen de producción primaria y enfrentan modos de inserción cada vez más precarios. De este modo, la concentración de recursos económicos e información tecnológica, y la centralización del capital, se convierten en factores estructurales que determinan las condiciones de producción-distribución locales del complejo en el marco del entorno global, y con ello reproducen de modo permanente la diferenciación entre los conjuntos de agentes integrados y no integrados, provocando la subordinación creciente de los productores familiares y de las pequeñas empresas del sector, forzando a los primeros al despliegue de estrategias diversas de adaptación y resistencia, entre las que se cuentan la asociación con fines de ascenso en la cadena de valor, la implantación de cultivos anuales, la pluriactividad de los titulares y sus familias, la participación en ferias, el alquiler de explotaciones, y en los casos extremos, la venta parcial o total de predios. Las pequeñas empresas, por su parte, recurren a la diversificación productiva como forma de reducir la estacionalidad y los riesgos de mercado y climáticos, a formas diversas de subcontratación laboral y trabajo temporario, y a mecanismos de asociación para la compra de insumos, el acondicionamiento y conservación de frutas y la comercialización interna, con resultados diversos según la evolución del mercado, la carga fiscal y los ciclos de precios relativos.

El conflicto de intereses en la producción y distribución, se ha expresado a lo largo del tiempo en continuas tensiones entre productores independientes y empresas integradas, y entre sus instancias de representación, por los precios y condiciones de entrega, y por la clasificación y pago de la fruta, reflejándose en múltiples demandas y acciones públicas del sector subalterno ante el núcleo hegemónico, y ante el propio Estado provincial y nacional, exigiendo cambios en las condiciones de funcionamiento de la actividad y en las relaciones al interior del sector que preserven su capacidad de reproducción sustentable y eviten su marginación, cuando no su desaparición (Preiss y Landriscini, 2006). Ello se agravó con la llegada de las firmas transnacionales integradas y los cambios que de ello devinieron en el conjunto del complejo. Producto de ello, las demandas sectoriales se complejizan e involucran las condiciones de sostenimiento del empleo rural, el financiamiento accesible de la implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas y las actividades de postcosecha; la renovación de equipos y montes, el aprovisionamiento de tecnología, insumos y servicios, una menor presión fiscal, y el mejoramiento de la infraestructura productiva predial y del entorno.

1. LA VALORIZACIÓN FINANCIERA, LA PROFUNDIZACIÓN DE LAS ASIMETRÍAS Y LA DESCAPITALIZACIÓN DE LOS CHACAREROS

Las últimas cuatro décadas han sido testigos del conflicto permanente y creciente por los precios y las condiciones de venta y plazos de pago para la fruta que en la primera venta los productores independientes entregan a los empaques comercializadores. La lógica que la mundialización y la desregulación financiera instaló en el sistema económico y el paso de la commoditización a la diferenciación de productos, agravaron dichos conflictos, al provocar un desfase permanente y creciente entre los precios pagados al productor no integrado y los costos de producción, y un persistente desajuste financiero por la extensión de los plazos de pago de la fruta entregada, lo que operó como factor de descapitalización en dicho sector. Las situaciones más graves se evidenciaron en los tiempos de las políticas monetaristas posteriores a 1976, los de alta inflación de fines de los ochenta y los de la convertibilidad monetaria y la desregulación neoliberal de los noventa, en particular a partir de las crisis de 1994/95 y las recurrentes de 1998 a 2002. Por ese tiempo, las pujas comerciales y distributivas estructurales en el sector, derivadas de los modos de comercialización (entrega de fruta en consignación con o sin clasificación previa, precio mínimo ajustable a fin de temporada, largos períodos de pago de la fruta entregada, etc.), a las que se agregaron las restricciones financieras y el impacto de la persistente volatilidad macroeconómica, configuraron un escenario proclive a la quiebra de las empresas pequeñas y medianas, el alquiler y venta de predios familiares, y el ingreso de firmas trasnacionales al sector. En tal situación, los agentes con capitales menores perdieron poder de negociación frente a los acreedores y exportadores, al tiempo que desde el ámbito estatal se redujo la capacidad de aplicación de normas reguladoras del financiamiento y de la comercialización interna y externa.

Se impusieron entonces formas diversas de agricultura de contrato con dependencia de los exportadores en la provisión de insumos y de adelantos para la realización de tareas culturales, en particular poda, curas, protección contra heladas, y para la cosecha, quedando un margen de ingresos cada vez menor o nulo al productor al final de la temporada. Ello se vio agravado por la estrategia de las grandes firmas integradas de disponer de un porcentaje creciente de fruta propia para regular la oferta, cumplir los compromisos externos e incidir de modo determinante en la fijación del precio de la materia prima, al tiempo que la mundialización de los sistemas agroalimentarios endureció las condiciones de ingreso al mercado externo en materia de escala y certificaciones de calidad, sanidad e inocuidad, tanto

a partir de normas públicas como de estándares privados. La entrega de fruta a industria se convirtió entonces en una alternativa de los pequeños productores para colocar el descarte comercial y lograr liquidez, no llegando los precios percibidos en muchas temporadas a cubrir los costos de producción (Landriscini, *et al*, 2007).

De este modo, la creciente integración de firmas, la extranjerización y apertura de los años 90, y la lógica global de los mercados, enfrentó a los productores no integrados al dilema de reconvertir sus explotaciones a nuevas especies y variedades, en especial a la pera, o dejar la actividad, al tiempo que los capitales mayores protagonizaron la expansión productiva a nuevas áreas geográficas a través de la compra de unidades en el mercado, o a partir de programas oficiales que facilitaron grandes inversiones en la producción primaria en modelos empresariales en los valles medios de los ríos Neuquén y Negro, sin abandonar el rol de compradores de las cosechas de los productores independientes, mecanismo generador de excedentes comerciales, producto del control ejercido en el intercambio y en las condiciones generales de producción, como parte de redes globales y del funcionamiento de mercados imperfectos de alimentos, tecnología, transporte y servicios (Landriscini, *et al*, 2007).

A partir de la quiebra de la Convertibilidad, y a pesar de la mejora de los precios relativos que trajo consigo la devaluación monetaria, la persistencia del conflicto de intereses entre productores independientes y empresas integradas particularmente por la dinámica de la exportación, la modalidad de liquidación de ingresos y la creciente asimetría de poder entre las organizaciones de representación de cada sector, se fue gestando un ambiente de intensa confrontación que involucró al Estado en la gestión de programas de refinanciación de deudas, de adelantos de insumos para las tareas culturales, subsidios diversos para el funcionamiento en las unidades menores, atención de emergencias climáticas y erradicación de plagas. De este modo, en tiempos de crecimiento económico y mejora de los ingresos agregados del sector, y en un marco de escasa transparencia, los agentes líderes de la fruticultura, ahora globalizada, volvían a cargar sobre las espaldas del pequeño productor no integrado y las del Estado el costo de su reestructuración y despliegue acorde a la nueva dinámica de los mercados.

La persistencia de las tensiones en el eslabón comercial derivó en la sanción de la Ley 3393 de Contractualización Frutícola en 2005 por parte de la Legislatura de la Provincia de Río Negro, la que dispuso la obligación de suscribir contratos de partes por las operaciones de compra venta de frutas a precios de transacción no inferiores al costo de producción, fijado oficialmente tomando como referencia los valores resultantes de estudios

compartidos entre la Secretaría de Fruticultura, la Universidad Nacional del Comahue y el INTA Alto Valle para las especies de pera y manzana, según distintos modelos tecnológicos y productivos. Tal mecanismo se propuso como forma de transparentar las condiciones de los intercambios en el sector, de fiscalizar el cumplimiento de los compromisos asumidos por los distintos agentes, y de preservar a los productores independientes de la situación de subordinación y vulnerabilidad frente al oligopsonio comercial y a los ciclos de precios según destino. Iniciativas previas que proponían el funcionamiento de un espacio de concertación para orientar la reconversión productiva y coordinar acciones entre los distintos agentes de la cadena y del sector público, habían quedado superadas por el devenir macroeconómico, la propia dinámica de los mercados, el endeudamiento privado y público, la tradicional puja entre agentes por las entregas en consignación y el precio final pagado al productor, y la falta de transparencia de las operaciones.

El nuevo escenario macroeconómico post devaluación, los mejores precios relativos en el sector, y la progresiva recuperación del protagonismo del Estado en la regulación económica, abrieron la posibilidad de gestar iniciativas de coordinación y planificación sectorial coyuntural y de mediano plazo, del tipo de la Mesa de Concertación Frutícola y la legislación de Transparencia y de Contractualización Frutícola, las que se pusieron en marcha también en otros complejos agroindustriales como el de la vid, junto a planes como el Agroalimentario Nacional. En paralelo, desde el ámbito estatal se encaminó la elaboración de información estadística sectorial, y de costos en la actividad primaria, de acondicionamiento e industria para distintos modelos productivos, y de distribución de ingresos a partir de la dinámica del mercado interno y externo, con la finalidad de orientar con mayor certidumbre las políticas sectoriales y los comportamientos privados.

A ello se agregó en 2007-2008 el diseño de un Plan Frutícola Integral con participación público privada, e importante compromiso en la formulación por parte del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, los productores asociados en las Cámaras y las representaciones provinciales. Dicho Plan contenía líneas de acción para una gestión sectorial concertada a lo largo de la cadena productiva que otorgara previsibilidad relativa a la actividad, fijara prioridades en el corto y mediano plazo y garantizara la viabilidad del productor no integrado y formas de asociación sectoriales con fines de innovación, de ampliación de escala de las operaciones comerciales y de ascenso en la cadena de valor. A posteriori, se puso en marcha un Observatorio sectorial de costos y precios coordinado por las instancias estatales, tendiente a aportar transparencia y previsibilidad, y a facilitar la gestión de las políticas sectoriales. Tales iniciativas, se desarrollaron en

contextos conflictivos, y con escasos logros en el sentido de modificar las condiciones estructurales de desenvolvimiento del complejo, y las prácticas asimétricas de los agentes de mayor capacidad de negociación. En el caso del Plan Frutícola, las disidencias estratégicas y operativas entre agentes derivaron en el bloqueo de su implementación por parte de los sectores de la comercialización que reclamaban como condición previa la eliminación de las retenciones a las exportaciones en momentos del conflicto nacional desatado por la Resolución 125. De este modo, en la fruticultura valletana -al igual que en la región pampeana- prevalecieron los intereses de los sectores exportadores inclinados a cuestionar la intervención del Estado en la comercialización, en particular, y en la economía en general, actuando con poder de veto frente a las políticas públicas y las demandas del resto de los sectores sociales involucrados en el complejo frutícola. A partir de ello, cada temporada se constituye en un escenario de tensión, en el que se hacen presentes las normas y estándares internacionales en frutas frescas, la incertidumbre y las asimetrías informativas respecto a los niveles de demanda y precios de exportación, y de los costos internos, y en el que siguen rigiendo las relaciones de poder derivadas del diferencial acceso a los recursos financieros, a la información tecnológica y de mercado, y a las decisiones públicas en materia de regulaciones macro y sectoriales.

A continuación, se exponen algunas de las características que asume la concentración y centralización económica en el complejo; se señalan evidencias de las contradicciones que de ello resultan, se hace referencia a las estrategias de adaptación y resistencia de los pequeños productores frente a su desplazamiento, y se extraen algunas conclusiones.

2. CONCENTRACIÓN Y CENTRALIZACIÓN ECONÓMICA EN EL COMPLEJO FRUTÍCOLA

Se presentan a continuación evidencias de cambios ocurridos en la estructura productiva del Alto Valle de Río Negro en procura de reflejar el proceso de concentración económica que se verifica en las principales actividades de la cadena, resultante de la modalidad tradicional de transacciones, y que condiciona su evolución en el tiempo y actúa como factor de diferenciación social.¹

¹ En el eslabón primario, se retoma la información de Preiss y Landriscini, 2006, elaborada a partir de datos oficiales de los Censos Nacionales Agropecuarios de 1988 y 2002, siendo la misma complementada por la que brindan los relevamientos CAR 2005 Censar 1993, elaborada por la Secretaría de Fruticultura de Río Negro, 2007. Para las actividades de empaque, conservación y comercialización de frutas, se presenta información generada en la misma Secretaría.

a) Eslabón de producción primaria: heterogeneidad, concentración y especialización.

En la producción primaria, se adopta como referencia la evolución que muestra la distribución censal por tamaño de la superficie cultivada con pera y manzana en el Alto Valle de Río Negro entre 1988 y 2002 (cerca al 75% de la superficie implantada con frutales de pepita en la Provincia y el 62% de la implantada a nivel regional) (Preiss y Landriscini, 2006). Dicha superficie muestra una reducción de 17% en el período de referencia, siendo el resto de ella ocupado con otras especies, como frutales de carozo, horticultura, y forrajeras, o afectada a diversos usos urbanos en las zonas lindantes con las ciudades en expansión. La segmentación de las explotaciones según la superficie neta implantada, muestra que esta disminución no ha afectado a todos los estratos por igual (Tabla N° 1): es así que el estrato de productores de más de 100 ha resulta el único que muestra una expansión de superficie implantada con pera y manzana (51%), en tanto los restantes segmentos registraron una disminución, tanto mayor cuanto menor es la superficie de la explotación, producto -en muchos casos- del levantamiento de montes viejos o el uso de la tierra con fines no agrícolas.

**Tabla N° 1- Alto Valle de Río Negro
Superficie implantada con pera y manzana,
según escala de extensión de la EAP**

Escala de extensión de la EAP* (ha)	Cna 2002		Cna 1988		Variación	
	Superficie implantada		Superficie implantada		Superficie implantada	
	has	%	has	%	has	%
Total	26.936,7	100%	32599	100%	-5.662,3	-17%
Hasta 5	479,9	2%	1172	4%	-692,1	-59%
5,1 - 10	2.348,1	9%	4069	12%	-1.720,9	-42%
10,1 - 15	2.817,1	10%	4123	13%	-1.305,9	-32%
15,1 - 25	4.110,3	15%	5764	18%	-1.653,7	-29%
25,1 - 50	5.319,2	20%	7506	23%	-2.186,8	-29%
50,1 - 100	3.681,6	14%	4557	14%	-875,4	-19%
más de 100,1	8.180,5	30%	5345	17%	2.772,5	51%

* EAP: establecimiento agropecuario, que puede estar compuesto por más de una unidad parcelaria en tanto compartan mano de obra y medios de producción

Fuente: extraído de Preiss y Landriscini, 2006, y elaborado en base a los Censo Nacionales Agropecuarios.

Los dos estratos superiores (10% de las EAP), concentraban en el año 1988 el 31% de la superficie neta de frutales de pepita, en tanto que en el 2002

cubrían el 44%; las EAP de más de 100 ha duplicaron su participación en el total implantado, mostrando una fuerte tendencia a la especialización. Información complementaria presentada en el Tabla N° 2, también con origen en Preiss y Landriscini, 2006, muestra que este proceso de concentración ha significado, prácticamente, la desaparición de los productores de hasta 5 ha del sistema frutícola regional, extendiéndose gradualmente este proceso al estrato de productores de entre 5 y 10 ha², dado que, mientras en 1988 las EAP con manzana de hasta 10 ha totalizaban 1211, en 2002 alcanzaban a 521 explotaciones.

En tiempos más recientes, consultada la información presentada en el Informe del MECON 2011, sobre la estructura productiva primaria en el complejo de peras y manzanas en 2010, referida a la distribución de productores por tamaño de sus explotaciones, para Río Negro y Neuquén, definidos por estratos de 0-10 ha, 10-20, 20-30, 30-40, 40-50, 50-100 y más de 100 ha, se advierte un grado elevado de concentración, dado que el 2% de los productores primarios -de más de 100 ha- concentran el 36% de la superficie cultivada neta con peras y manzanas, mientras el 56% de los productores de menos de 10 ha ocupan el 16% de la superficie implantada con dichas especies.

**Tabla N° 2 - Alto Valle de Río Negro
Cantidad de EAP con pera y manzana, según escala de extensión**

Escala de extensión de la EAP (ha)	Manzana				Pera			
	EAP c/ sup. Imp.				EAP c/ sup. Imp.			
	2002 n°	1988 n°	Variación n° y %		2002 n°	1988 n°	Variación n° y %	
Total	1.457	2638	-1.181	-45%	1.443	2050	-607	-30%
Hasta 5	135	422	-287	-68%	129	220	-91	-41%
5,1 - 10	386	789	-403	-51%	374	579	-205	-35%
10,1 - 15	295	487	-192	-39%	295	403	-108	-27%
15,1 - 25	281	435	-154	-35%	284	378	-94	-25%
25,1 - 50	222	334	-112	-34%	223	308	-85	-28%
50,1 - 100	80	110	-30	-27%	79	104	-25	-24%
más de 100,1	58	61	-3	-5%	59	58	1	2%

Fuente: tomado de Preiss y Landriscini, 2006 y elaborado en base a los Censos Nacionales Agropecuarios.

² En pequeñas chacras cercanas a áreas las urbanas en expansión, el proceso de valorización inmobiliario ha significado el loteo residencial de estas unidades. Cabe señalar que este proceso aparece como una resultante posterior a la crisis del pequeño productor, ya que en la mayoría de los casos se trataba de explotaciones "abandonadas" (Preiss y Landriscini, 2006).

Agregado a ello, la información por especies frutícolas implantadas, evidencia que en los últimos años la región transita un proceso de reconversión hacia la pera, basado en sus ventajas agroecológicas, el que se refleja en la distribución etárea de la superficie de ambos frutales: la edad promedio de las plantaciones es menor en pera que en manzana; en pera el 29% de la superficie implantada tiene entre 0 y 10 años, mientras que en manzana sólo el 17% de la superficie ocupada tiene esa antigüedad. La reconversión de especies se ha concretado predominantemente entre los fruticultores y empresas de mayor escala de las zonas tradicionales del Alto Valle con elevado grado de adopción de nuevas tecnologías, control activo de heladas y montes densos, a lo que se ha sumado la implantación de montes nuevos en las zonas de expansión (Boltshauser, et al, SFRN e INTA EEA, 2007).

b) eslabón de empaque y conservación: creciente concentración e integración

Ya a fines de la Convertibilidad, los datos del Censo Agroindustrial de Empaques y Frigoríficos de Río Negro del año 2000-2001, mostraban una acentuada disparidad entre los agentes participantes en la actividad de acondicionamiento; es así que como se expone en Preiss y Landriscini, 2006, de los 328 establecimientos existentes en la fecha de relevamiento, los de menor dimensión (74%) reunían el 32% de la capacidad total de empaque, en tanto los de mayor magnitud (12%) representaban el 43% de la capacidad instalada, contándose 142 establecimientos integrados de empaque y frío (Tabla N° 3). Años después, en 2007, el Censo Provincial de Frigoríficos (SFRN) registraba un incremento de la capacidad de almacenamiento de un 17% desde 2001, explicada en un 50% por las nuevas instalaciones y ampliaciones de las empresas integradas. De los 328 empaques relevados, se encontraban en funcionamiento sólo el 58% (193), porcentaje que marca una acentuada disminución respecto del Censo Agroindustrial de 1994, cuando de los 319 empaques existentes en Río Negro, el 81% (259 establecimientos) estaba en actividad. El cierre de establecimientos en el período afectó en mayor medida a los pequeños galpones de empaque de bajo nivel tecnológico, y muchos de ellos ubicados en los predios productivos de los pequeños productores que procesaban su propia producción.

Tabla N° 3 - Establecimientos de empaque – Pcia. de Río Negro

Estratos (tns. de fruta procesadas /hora)	Cantidad de Establecimientos	% de Establecimientos	Capacidad respecto del total (%)
0-5	243	74,0	32,0
5-10	46	14,0	25,0
10-15	22	7,0	18,0
+ de 15	17	5,0	25,0
Total	328	100,0	100,0

Fuente: tomado de Preiss y Landriscini, 2006, elaborado en base al Censo Agroindustrial de Empaques 2000. Río Negro.

El crecimiento de la capacidad de procesamiento (toneladas /hora) y el incremento del promedio de toneladas de fruta embalada por establecimiento, muestra el rol que adquieren las empresas de mayor dimensión que son las que amplían la capacidad de empaque en la región integradas al frío, y renuevan la tecnología de conservación mediante nuevas inversiones, y con ello lideran la dinámica local de acondicionamiento de la producción, la planificación del ingreso y egreso de la fruta entre frío y empaque, y regulan la estacionalidad y volumen del empleo en el eslabón. (Tabla N° 4)

Tabla N° 4 - Establecimientos de Empaque: promedio embalado

Año	1995	1996	1997	1998	1999
Tns. de fruta Trabajadas	498.223	542.331	707.280	731.334	842.794
Empaques en actividad	209	207	212	209	193
Promedio (tn/ empaque)	2383,84	2619,96	3336,23	3499,21	4366,81

Fuente: tomado de Preiss y Landriscini, 2006, elaborado en base al Censo Agroindustrial de Empaques 2006 e Información Provincial. Río Negro.

En cuanto a la conservación en frío (Tabla N° 5), la cantidad de frigoríficos decrece conforme se incrementa el volumen de la capacidad total instalada³. Se observa la importante incidencia del estrato superior: el 30% de los establecimientos dan cuenta del 60% de la capacidad total del sector, siendo en muchos casos parte de complejos de empaque-frío.

³ Censo Agroindustrial Frigoríficos. Secretaría de Fruticultura de Río Negro. 2001 y 2007.

**Tabla N° 5. Frigoríficos - Provincia de Río Negro -
Capacidad Instalada y Cantidad de Establecimientos**

Estratos (10.000 m3)	cantidad	% cantidad	% volumen
0-20.000	145	70,39%	39,52%
20.000-50.000	55	26,69%	47,75%
50.000-90.000	6	2,92%	12,73%
Total general	206	100,00%	100,00%

Fuente: tomado de Preiss y Landriscini, 2006, elaborado en base al Censo de Frigoríficos 2001. (RN)

c) eslabón comercial: exportación de frutas frescas y concentración económica.

Los ingresos del complejo frutícola por fruta en fresco provienen principalmente de la exportación y, especialmente, de las colocaciones en mercados de ultramar (Preiss, 2004). En tal sentido, la información elaborada en Preiss y Landriscini, 2006, da cuenta de que las estadísticas de exportación de 2004 con respecto a las de 1988, pasada la década de la convertibilidad monetaria, mostraban una importante reestructuración de actores en el segmento de las 10 principales firmas comercializadoras. Información de las exportaciones a septiembre de 2011, con origen en la Corporación Portuaria Patagonia Norte, presentada en la Tabla N° 6, muestra una profundización de la concentración y la entrada y salida de firmas exportadoras como reflejo de la reestructuración en curso.

En el año 2011, el segmento de las 10 primeras empresas exportadoras se conformaba con 2 firmas integradas regionales operando en forma individual (que en 1988 eran 7 incluyendo a Gasparri (Preiss y Landriscini, 2006), (la que a partir de su quiebra fue comprada por Expofrut después de la crisis de la Convertibilidad), y a Moño Azul (vendida en los últimos años al grupo europeo Orsero), 2 empresas trasnacionales integradas, 1 operador de pequeños y medianos empaques, y 4 *traders*; ya en 2004, las firmas integradas regionales exportadoras en forma individual se habían reducido a 4, subsistiendo un consorcio de pequeños y medianos empaques (PAI S.A.), a los que se sumaban 2 firmas trasnacionales y 3 *traders*, lo que marca la reestructuración empresaria y comercial regional. A su vez, 7 de las 10 primeras firmas que exportaban en 1988, enfrentaron posteriormente procesos de descapitalización que culminaron en su desaparición o venta, producto de las sucesivas crisis financieras, cuestiones cambiarias y de precios relativos, endeudamiento o la sobredimensión de sus estructuras.

**Tabla N° 6 - Exportaciones por empresa, 2011,
acumulado al mes de septiembre**

	Toneladas	Particip. %	Particip. acum. %	Tipo de empresa
UNIVEG-Expofrut	77.358	20	20	trasnacional integrada
Pat. Fruits Trade SA	74.875	20	40	trader, con participación de empresas integradas regionales
PAI	51.800	14	54	asociación de empaques medianos
Moño Azul*	37.483	10	64	empresa integrada regional
Ecofrut SA	29.047	8	72	trader, con participación de empresas integradas regionales
Salentein Fruit**	17.933	5	77	trasnacional integrada
Tres Ases	15.101	4	81	empresa integrada regional
Montever SA	13.741	4	85	trader
Via Frutta	11.361	3	88	trader
Kleppe S.A	7.205	2	90	empresa integrada regional
Resto	44.034	10	100	
Total toneladas	379.947	100		

*Fue vendida hace 3 temporadas al grupo europeo Orsero.

**en la última temporada fue vendida a Kleppe S.A.

Fuente: MECON, 2011, sobre datos obtenidos de la Corporación Portuaria Patagonia Norte, y Preiss y Landriscini, 2006).

Como resultado de la reestructuración de firmas y de la dinámica impuesta por la globalización a las operaciones de exportación, entre las firmas trasnacionales, Univeg-Expofrut, que opera en los distintos eslabones de la cadena, se ha consolidado como el principal exportador a ultramar, reforzándose su liderazgo a partir de la venta de Salentein, y de Moño Azul. Las *traders* Patagonian Fruits Trade y Ecofrut, por su parte, reúnen fruta acondicionada a comercializar por cuenta de terceros, ya sea de operadores de galpones y frigoríficos o de productores integrados con restricciones para exportar a ultramar en forma individual. Se agregan a ellos en los primeros puestos empresas integradas regionales y el consorcio asociativo de productores y empacadores PAI SA.

En síntesis, como refleja la evolución de las operaciones, se consolida el proceso de concentración, que se evidencia en todos los segmentos, pero aparece como condicionante fundamental para los exportadores pequeños y medianos, cuya participación decrece; los mismos representaban el

28,9% del total exportado de frutas en 1988, el 12% en 2004, y el 10% en 2011 (Tabla N° 7). La dinámica concentradora refleja razones vinculadas a las barreras a la entrada a los mercados configurados en el marco de la vigencia de normas globales y regionales, como así también a cuestiones de escala, de disponibilidad de información de la gran distribución, y de gestión comercial, financiera y logística. Mientras los precios implícitos de exportación han crecido entre 2003 y 2010 un 90% y han sido en 2010 los más altos en los últimos quince años (MECON, 2011).

Tabla N° 7-Concentración de la exportación, por firmas

	1988	2004	2011
Total 2 primeras	24.6%	40.6%	40.0%
Total 3 primeras	34.5%	51.8%	54.0%
Total 5 primeras	50.0%	67.2%	71.0%
Total 10 primeras	71.1%	88.1%	88.0%
Los demás	28.9%	12.0%	10.0%

Fuente: Elaboración en base a estadísticas de la Corporación Portuaria Patagonia Norte, y tomadas de Preiss y Landriscini, 2006.

3. CONCENTRACIÓN, CENTRALIZACIÓN, Y CRECIENTE HETEROGENEIDAD DE LOS ACTORES EN EL COMPLEJO FRUTÍCOLA Y EN EL SISTEMA TERRITORIAL: TRAYECTORIAS Y COMPORTAMIENTOS

La diferenciación estructural entre agentes del complejo frutícola constituye un fenómeno social que se evidencia en varias actividades agrícolas y áreas geográficas, y del que se derivan múltiples conflictos, asimetrías, transiciones y exclusiones. En tal sentido, numerosos estudios sobre complejos agroalimentarios en América Latina, disponibles en reciente literatura (Cravioti (Coordinadora), 2012; Rau, 2010, Cavalcanti y Neiman (Compiladores), 2005; y Teubal, 1995, entre otros) señalan que la creciente integración de las cadenas agroalimentarias a nivel mundial profundiza la concentración económica y el proceso de diferenciación entre actores en los sistemas productivos territoriales, bajo el protagonismo principal de las firmas con articulación privilegiada a la gran distribución, y un progresivo desplazamiento de los productores familiares. Éstos, en los distintos

momentos de transición, despliegan estrategias varias para adaptarse y persistir en la actividad que desarrollan, apelando a la reconversión productiva y técnica (implantación de nuevas especies y variedades, nuevos sistemas de conducción y montes densos, protección contra heladas, y buenas prácticas) a través de modos de acoplamiento a las firmas integradas cada vez más disciplinadores, que aportan financiamiento, insumos, supervisión técnica y controles, a la vez que definen la clasificación de la producción, la proporción del descarte, y las formas y condiciones de pago, generando trayectorias de creciente subordinación de los productores con capitales menores. Alternativamente, la dinámica concentradora del mercado global moviliza a los agentes subalternos de la producción a asociarse y cooperar con pares con fines de compras y ventas autónomas, compartiendo recursos y procurando mejorar la escala de las operaciones, y los ingresos, y promueve estrategias de diversificación de cultivos, la participación en ferias, y la pluriactividad en el ámbito rural o urbano, planteando como punto final la venta o alquiler parcial o total de la explotación.

Este proceso promovido desde lo global, muestra particularidades que lo vinculan a la historia y la identidad local. Las formas que adopta la reestructuración y la dinámica sectorial en el eslabón primario guarda relación directa con las competencias acumuladas por los actores del agro regional, el desenvolvimiento de la innovación y el modo de relacionamiento con las empresas; responde a la dinámica institucional y la existencia de regulaciones (y desregulaciones públicas); a las políticas sectoriales y a las estrategias individuales y colectivas de subordinación/integración a las nuevas lógicas y exigencias de los mercados globales, como así también de resistencia al desplazamiento por parte de los productores familiares ante la pérdida de participación en el ingreso sectorial, provocada por la creciente competencia y la concentración comercial de fruta fresca, que compromete sus posibilidades de sobrevivencia. En este contexto de cambios externos e internos, los agentes económicos intentan reposicionarse mediante estrategias individuales y/o asociativas que se reflejan actualmente en una creciente diferenciación económica entre los actores productivos, en conflictos distributivos, en demandas al Estado y en el acceso selectivo a la innovación y a los mercados.

Como fuera señalado, una primera diferenciación entre agentes del complejo permite identificar: las firmas integradas que crecen notablemente en infraestructura de producción, empaque y comercialización, con liderazgo sobre el conjunto de los actores regionales a partir de la conformación de redes jerárquicas; los *traders*, constituidos a partir del accionar conjunto de empresas integradas regionales que buscan unificar su oferta

exportadora, crecer en escala e integrarse en cadenas globales; el sector de firmas integradas regionales con frágiles estructuras de financiamiento o débiles canales de comercialización, factores que inciden en su falta de adaptación productiva, tecnológica y comercial a las exigencias de la economía globalizada, y que conducen a su crisis; el capital con origen en el ámbito urbano que adquiere *chacras*, y los productores tradicionales de mayor envergadura, que inician un proceso de reconversión productiva en sus explotaciones; y finalmente los pequeños productores, que debido al crecimiento que experimentó la unidad mínima de explotación (producto de la pérdida de participación en el precio final de venta, el mayor costo de producción resultado de las crecientes exigencias técnicas y de acreditación de calidad y sanidad, la volatilidad macroeconómica, y la inestabilidad de los precios de exportación) sufren el deterioro de sus prácticas productivas e ingresos, y del poder de negociación, culminando su trayectoria descendente en el abandono o venta de las explotaciones (Preiss, y Landriscini, 2006).

Dentro de este amplio espectro de agentes, las empresas integradas y las *traders*, se constituyen en los actores líderes del complejo frutícola (Preiss 2005). En el otro extremo, los pequeños productores familiares, capitalizados y no capitalizados, encaran una renovación productiva orientada a nuevos rubros, y en la búsqueda de alternativas de ocupación e ingresos buscan desenvolverse en el marco de la nueva agricultura familiar. Programas oficiales provinciales y nacionales estimulan estas alternativas a fin de garantizar la reproducción de las unidades y las familias, y promueven la asociación con fines comerciales buscando combinar lo mercantil, lo solidario recíproco y lo doméstico.

En este contexto, la agricultura familiar ha pasado a representar un sector de creciente relevancia económica y social en la Argentina, en la producción de alimentos, en la creación de empleo y en la consolidación de un capital socioeconómico en el espacio rural de las economías regionales, convirtiéndose en nuevo espacio para la reproducción social de los productores desplazados y en un aporte sustantivo a la soberanía alimentaria. Ella debe enfrentar la creciente concentración económica en la producción y la comercialización en múltiples ramas y rubros exportables y del mercado interno, que ha modificado la estructura y funcionamiento de los mercados de materias primas agropecuarias y alimentos, profundizando las asimetrías y el grado de dependencia de los agricultores familiares, que pese a su relevancia encuentran una multiplicidad de problemas que condicionan su desarrollo, tanto en lo referente a la producción como a la circulación y distribución de los productos que generan. En ese marco, los últimos Censos Agropecuarios Nacionales han marcado un retroceso en el

número de productores familiares, cambios en los rubros productivos, y una mayor orientación a cultivos anuales en las unidades más pequeñas, en especial hacia aquellos que aportan a la subsistencia y generan flujos de ingresos a lo largo del ciclo anual, permitiendo una mayor rotación del capital disponible. De este modo, la crisis económica deja a la vista que la autoregulación del mercado es un mito y que la forma capitalista de organización y reproducción económica, además de generar desigualdad y destruir fuentes de trabajo y ecosistemas, resulta inestable; se reduce el número de productores de frutas del complejo regional, y crece el número de hectáreas en menos explotaciones, y la dimensión de los establecimientos de acondicionamiento y frío, mientras los menores se vuelven obsoletos y pierden participación; y se concentran las compras de frutas, y las ventas al exterior, imponiendo nuevas reglas de juego a la comercialización y producción de creciente restricción. La búsqueda de alternativas –entonces– demanda nuevas formas de pensar la producción-distribución y nuevas formas de organización y gestión.

En un intento por superar estos obstáculos, y otros, producto de las barreras a la entrada a los mercados tradicionales de frutas y hortalizas, surgen iniciativas como las Ferias Francas que se han constituido en importantes experiencias de comercialización colectiva y de abastecimiento local. Los pequeños productores y sus organizaciones han encontrado en su desarrollo una alternativa para la venta de sus productos, al tiempo que las mismas se han convertido en espacios de aprendizaje compartido con los consumidores, y de consolidación identitaria. Esta modalidad de comercialización se ha desplegado en particular en el noreste del país, como resultado de la experiencia organizativa local de los productores, pero se ha ido instalando en forma paulatina en otras regiones del país, entre ellas en los valles de Río Negro, asumiendo especificidades producto de la dinámica productiva y social, la extensión e intensidad de las relaciones de reciprocidad, el accionar de los gobiernos locales y el sistema institucional ligado a la agricultura, el comercio y el medio ambiente. Han cooperado a la emergencia de estos espacios de intercambio las visiones acerca de la soberanía alimentaria, así como las que refieren a las ventajas de los productos naturales, el cuidado de la biodiversidad, el trabajo artesanal, y la menor proximidad entre productores y consumidores.

En distintas ciudades de la provincia de Río Negro, y en particular en los valles, estos ámbitos han crecido en importancia en los últimos diez años, junto a las estrategias rurales de diversificación productiva y a la promoción de la agricultura familiar en pequeñas explotaciones periurbanas, contándose en la actualidad con alrededor de veinte ferias. Ello da cuenta de su

relevancia como canales alternativos no asimétricos destinados al consumo interno, que a la vez que contribuyen a afianzar la soberanía alimentaria, diversifican la comercialización y aportan al desarrollo rural. Su expansión y consolidación demanda voluntad asociativa, cohesión social, regulaciones específicas, financiamiento y asistencia técnica. (Costanzo Caso, et al; 2013).

3. LA PERSISTENCIA PRODUCTIVA Y LA REPRODUCCIÓN DE LA VIDA EN EL COMPLEJO FRUTÍCOLA EN REESTRUCTURACIÓN: LA PEQUEÑA AGRICULTURA FAMILIAR Y LAS FERIAS FRANCAS COMO PARTE DE CIRCUITOS PRODUCTIVOS ALTERNATIVOS EN EL MARCO DE LA ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA

La profunda crisis mundial en curso, y la de la forma en que ha funcionado el complejo frutícola valletano en las últimas décadas, estimulan a pensar nuevas formas concertadas de organizar el uso de los recursos productivos, el intercambio y la distribución de los ingresos, en las que los productores no integrados sean protagonistas y el Estado consolide intervenciones de coordinación virtuosa y financiamiento supervisado, en contradicción con la dinámica de modernización excluyente del sistema agroalimentario mundial y la economía casino. Cooperación y competencia pueden coexistir en marcos estratégicos e institucionales renovados y plantean un desafío académico y político. Si bien los emprendimientos de la economía social se caracterizan –en general por disponer de un escaso capital económico, poseen mayoritariamente capital social, entendido como una red duradera de relaciones, o la pertenencia a un grupo con vínculos permanentes y útiles basados en intercambios materiales y simbólicos. En su emergencia y desenvolvimiento cuentan: la trayectoria previa de los emprendedores, su dotación de recursos, la experiencia y saberes acumulados, los factores del entorno y la capacidad de gestión. Agregado a ello, el capital social resulta igualmente convertible, bajo ciertas circunstancias, en capital económico (Bourdieu, 2000). A partir de esto, el sector de la economía social es diferenciado del sector privado con fines lucrativos, y del sector estatal, aunque sus fronteras son borrosas, y existen vasos comunicantes entre ellos, en particular para la provisión de bienes públicos, el pago de tributos y los intercambios en el mercado. De modo permanente, este sector da cuenta de nuevas realidades, representaciones y prácticas, signadas por la cultura y la trayectoria de los pueblos, y en tiempos de crisis plantea nuevos interrogantes y perspectivas que vinculan lo económico con lo social y lo ambiental refiriendo a los principales problemas de la sociedad, en procura de ensayar respuestas. (Landriscini, 2012) Combinando la pequeña producción

y formas de economía alternativa, aparecen múltiples emprendimientos sociales, con racionalidad, actividades y relaciones diversas, variados niveles de complejidad organizativa y jurídica, y desempeño de distintos papeles en los circuitos productivos.^{4 5}

Como fuera señalado en otros tramos del documento, en los valles irrigados de Río Negro, producto de la modernización diferenciada de la fruticultura -que incluye la expansión a nuevas áreas irrigadas y la inversión en tecnología-, y de los rumbos erráticos de las políticas macro y sectoriales, o de la gestión administrativa, son desplazados en modo creciente productores frutícolas familiares pequeños y trabajadores rurales, y a partir de ello emergen como forma de persistencia vital y productiva una diversidad de experiencias de economía social y mercantil, autogestionarias o producto de redes institucionales y políticas activas. Pueden citarse, entre otras, iniciativas surgidas de planes oficiales que promueven el trabajo asociado a partir del microcrédito, la producción de alimentos, la incorporación de tecnologías en línea con la agroecología, el desarrollo del trabajo autogestionado en el ámbito rural traducido en la creación de cooperativas de trabajo especializadas en tareas culturales, y en el ámbito urbano en actividades de servicios, y la articulación de organizaciones para el desarrollo local. En su emergencia se reflejan las dinámicas contradictorias de las actividades tradicionales, antecedentes familiares de iniciativas asociativas ligadas al trabajo rural y artesanal de otras épocas, y el papel de promoción que cumplen el Instituto Nacional de Economía Social (INAES), los municipios, el Programa Social Agropecuario, y otros que se desenvuelven en la órbita de la Subsecretaría de Agricultura Familiar, el INTA y el INTI, el Ministerio de Trabajo de la Nación, ONGs, universidades y organismos provinciales.

En ese marco, la búsqueda de fortalecimiento e institucionalización de la Economía Social y Solidaria a nivel provincial, ha impulsado la creación de la Secretaría de Economía Social y Agricultura Familiar. Este espacio

4 Al respecto, Caracciolo Basco y Foti Laxalde (2003), diferencian entre unidades de *auto-producción*, de *subsistencia* y *capitalizadas*.

5 La economía social, aunque inmersa y, en última instancia, sometida crecientemente a los imperativos y cambios de la economía de mercado, presenta características que se contraponen a la racionalidad económica capitalista. Dado que los agentes de la economía social tienen la posesión individual y/o asociativa de los recursos productivos, los emprendimientos de esa naturaleza se desarrollan a partir de la utilización de la propia fuerza de trabajo, de modo de garantizar, no sólo la subsistencia inmediata, de los titulares y sus familias, sino también -en algunos casos- producir un excedente que pueda ser intercambiado a través del trueque o en el mercado de la pequeña producción mercantil y en los espacios locales, por otros valores de uso necesarios para la vida (Sarria Icaza y Tiribia, 2004) .

del Estado retoma la dinámica de trabajo de los proyectos centrados en huertas familiares y ferias francas, generados por el INTA, el Programa Social Agropecuario y la Subsecretaría de Agricultura Familiar de la Nación, particularmente en predios a reconvertir, articulando tres niveles de intervención: el familiar, el escolar y el comunitario/ institucional. Dicha política complementa el componente productivo con el organizativo, para la gestión de la tenencia de la tierra, la construcción de infraestructura comunitaria y el desarrollo local. Asociado a ello, promueve la agricultura familiar, en procura de poner en marcha una experiencia de comercio justo y soberanía alimentaria. La institucionalización de esas experiencias, junto a la de crianceros y artesanos de la ganadería ovino caprina en zonas de meseta, y el trabajo compartido con organizaciones del sector, se tradujo en la sanción de la Ley de Mercados Asociativos o Ley de Economía Social en Río Negro, impulsada como proyecto desde la modalidad de "iniciativa popular" prevista en la Constitución, y se encamina a la sanción de la ley de Ferias Francas, y de la de Agricultura Familiar Rionegrina, que contemple las necesidades de los agricultores de pequeña escala, aporte a su reproducción y a la consolidación en el tiempo de su participación en la comercialización, y coopere a garantizar el abastecimiento accesible de alimentos a la población. En paralelo, estimula la organización de movimientos de agricultores como forma de empoderamiento y construcción de un capital socioeconómico, que permita enfrentar las barreras de ingreso a los mercados y las exigencias que las nuevas tecnologías suponen. Más de veinte Ferias Francas se desenvuelven en las áreas urbanas/periurbanas, y en ellas el intercambio de productos es a la vez un espacio de compartir saberes, dignificar el trabajo asociado, consumir lo propio, certificar su origen y aportar al desarrollo local.

4. REFLEXIONES FINALES: LA PEQUEÑA AGRICULTURA FAMILIAR, UNA OPCIÓN PRODUCTIVA Y ORGANIZATIVA ALTERNATIVA FRENTE A LA DINÁMICA DE EXCLUSIÓN DE LOS MERCADOS GLOBALES

La década del '90 trajo consigo la reconfiguración del sistema agroalimentario en el agro argentino centrada en la lógica del mercado y la dinámica financiera global; el complejo frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén no escapó a ese proceso. Ello profundizó la heterogeneidad estructural que el mismo mostraba en su trayectoria histórica, y que condicionó a lo largo del tiempo su desenvolvimiento económico, social e institucional. Dichos cambios significaron para el país la transnacionalización del agro y el

ingreso del capital financiero en la producción y comercialización, asociado a la configuración de los grandes complejos, la concentración económica y territorial en las áreas más dinámicas, y una subordinación diferenciada de los productores familiares a los eslabones industriales y comerciales.

En lo técnico-productivo, el nuevo modo de organización trae consigo consecuencias ambientales de pérdida de biodiversidad y una creciente alteración de los agroecosistemas sobre la base de la especialización en un número reducido de especies por zona, y sociales, a partir de la descalificación de los sectores del trabajo y el abandono de prácticas ligadas al aprendizaje interactivo en los predios y a la trasmisión intergeneracional de saberes y valores. Se favorecen las economías de gran escala y los agentes exportadores, y son desplazados los pequeños productores, poniéndose en cuestión sus modelos tradicionales de producción e intercambio. La lógica centrada en mercados crecientemente oligopsónicos, establece en cada rama y especie los patrones de calidad exigidos internacionalmente, lo que repercute sobre los procesos sociales de definición de las normas técnicas que orientan la producción, y sobre la apropiación de la tecnología, el trabajo y el empleo⁶, instalando la exigencia de conocimientos codificados y nuevas competencias técnicas y de gestión en los procesos de trabajo. Con ello ha impuesto una profunda reestructuración en el uso de los recursos, en las formas de comercialización de la producción, y en la distribución sectorial del ingreso, provocando altos índices de endeudamiento, desempleo, subempleo, precariedad laboral y vulnerabilidad social, desarraigo de la población rural y debilitamiento organizativo. Como resultado de estos procesos, se modificó profundamente la estructura agraria a partir de la reducción del orden de 103.000 productores entre censos⁷, y los sectores subalternos y desplazados comenzaron la búsqueda de estrategias productivas y laborales⁸, para mantenerse dentro de los sistemas productivos, en un marco de informalidad y precariedad generalizada impuesto por la crisis,

6 Domini, S., Mauricio, B. y Zunino, N. (2013) Aproximaciones sobre la agricultura familiar diversificada en el Alto Valle del Río negro. En Alemany, C (Coordinador) *De la focalización al enfoque territorial. Experiencias de extensión rural en los grandes valles de la Norpatagonia*. INTA Centro Regional Patagonia Norte. Estación Experimental Alto Valle. General Roca. (Pág. 111).

7 Fuente: Anexo N° 8. Documento Base del Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar. INTA. (2005).

8 Cragnolino (1995) define el concepto de estrategia como "...modos alternativos de organizar los recursos, rescatando el potencial de innovación y el carácter de opciones...estructural e ideológicamente condicionadas". Forni y Benencia (1991), por su parte, señalan que las estrategias de vida y reproducción se refieren a marcos de referencia persistentes y a la vez dinámicos respecto a la continuidad y reproducción de los grupos humanos. (Domini, Mauricio y Zunino, 2013, Pág. 111)

agravándose los problemas ambientales, por las restricciones en la tareas culturales y el abandono del mantenimiento de la infraestructura predial.

Ante esta realidad, a lo largo de la primera década del siglo XXI, desde las áreas responsables de la formulación de políticas para la pequeña producción agropecuaria y la población rural, y producto de las crecientes demandas territoriales, se han puesto en marcha nuevas estrategias orientadas al desarrollo de alternativas productivas inclusivas y sostenibles ambientalmente, que involucran acciones y mecanismos vinculados a cuestiones tecnológicas, financieras y organizativas que estimulan la agricultura familiar. En simultáneo, se promueve desde ámbitos estatales la organización de las Ferias Francas como espacios construidos y gestionados de intercambio, centrados en los principios de identidad sobre la base de valores compartidos, un espacio geográfico común y relaciones de cooperación entre sus miembros y con el entorno, y de utilidad o razón de ser para su emergencia y consolidación. En esa línea, el INTA, procuró dar respuesta a la creciente demanda de tecnología y de nuevas alternativas de producción para la Pequeña Agricultura Familiar. Con ese fin implementó el "Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar" (PNPAF) respondiendo a definiciones políticas y estratégicas del ámbito institucional, y combinando la indagación y acción sobre cuestiones generales con otras específicas por actividad y territorio. Otras áreas de la estructura gubernamental acompañaron tales líneas de trabajo con programas de Microcrédito, de promoción del Asociativismo y el Comercio Justo, estimulando y acompañando la organización de Ferias locales, y el fortalecimiento de la educación orientada a la producción y la gestión agropecuaria.⁹

La agricultura familiar fue definida por el Programa como: "un tipo de producción en la que -a diferencia de las unidades empresariales- la unidad doméstica y la unidad productiva están físicamente integradas; la agricultura es un recurso significativo en la estrategia de vida de la familia, la cual aporta la fracción predominante de la fuerza de trabajo utilizada en la explotación, y la producción se dirige tanto al autoconsumo como al mercado" (INTA, 2005, 5).¹⁰ Esta definición se enriquece al tomar en cuenta las dimensiones

9 INTA. Programa Nacional de Investigación y Desarrollo para la Pequeña Agricultura Familiar, cuyo objetivo específico ha sido convertirse en una herramienta de promoción de la participación e inclusión de la Agricultura Familiar en el sistema agroalimentario nacional, acorde a los objetivos generales del Instituto, centrados en la competitividad, sustentabilidad y equidad social. "Marco Conceptual y Metodológico". Documento Base del Programa Nacional de IDT para la Pequeña Agricultura Familiar (2005). p. 6,

10 Incluye las diversas formas de intercambio de bienes, Documento Base del Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar. INTA. (2005, Pág. 5).

socioculturales puestas de relieve por productores y organizaciones que los agrupan, en el marco del Foro Nacional de la Agricultura Familiar, espacio de articulación multiactoral público, privado y social para la identificación de problemas y la planificación de acciones en el ámbito de la agricultura familiar. Así concebida, la producción agrícola familiar constituye una “forma de vida” y “una cuestión cultural”, que tiene como principal objetivo la “reproducción social de la familia en condiciones dignas”.^{11 12 13}

La puesta en marcha del Programa a lo largo de los últimos años ha significado la promoción de la autoproducción agrícola, la recuperación de lazos asociativos centrados en la producción orgánica, el abastecimiento local y la gestión ambiental sustentable, y avanzar en la comercialización de la producción en mayor escala a través del mecanismo de las ferias y mercados populares y la penetración en canales comerciales urbanos más complejos, a través de alianzas cooperativas, en una dinámica centrada en los principios de la Economía social, y en los valores ligados a la salud, la inocuidad de los productos, y la identidad local. En muchos casos, se traduce en gestionar y compartir marcas e identificación de origen, como mecanismo de agregación local de valor, en circuitos de productos diferenciados.

La diversidad, según génesis, trayectoria, cultura, organización y especialización productiva, habilita a reconocer la importancia estratégica del sector de la pequeña agricultura familiar en el desarrollo socio-económico sustentable del país en general y de los valles rionegrinos en particular, así como en su vinculación con otros sectores de la economía nacional, tanto en materia de recursos materiales como de intangibles. Dicha importancia es otorgada por el rol que la misma debería alcanzar en el marco estratégico referencial del actual escenario nacional y de las políticas propuestas. Resulta relevante para la reproducción de la familia

¹¹ Si bien dicha definición es dada para la Agricultura Familiar (no para la Pequeña Agricultura Familiar), la mirada amplia de corte socio-cultural que la constituye, también abarca el complejo universo de la Pequeña Agricultura Familiar. Para mayor detalle respecto de la caracterización acerca de la Agricultura Familiar, Ver Documento Foro Nacional de la Agricultura Familiar. Segundo Plenario. Agosto, 2006.

¹² En esta definición, son incluidos los conceptos de Pequeño Productor, Productor familiar, Campesino, Chacarero, Colono, y también los campesinos y productores rurales sin tierra, comunidades y pueblos originarios. Según el concepto amplio de Agricultura Familiar, propuesto en el Foro, deberían incluirse las diversas actividades agrícolas ganaderas o pecuarias, así como las pesqueras, forestales, agroindustriales y artesanales, considerando que se trata de una agricultura familiar realizada en ámbitos urbanos y rurales.

¹³ Gutman (2006) considera como explotaciones familiares a las unidades con predominio de mano de obra familiar en las tareas productivas, limitado acceso al capital, al crédito, a la nueva tecnología y a la información estratégica, y una producción orientada al mercado con aprovisionamiento de insumos y medios de producción en el mercado.

(en los aspectos económicos, sociales, culturales-identitarios y productivos, entre otros, traducido ello en el mejoramiento de las condiciones materiales y sociales de vida y de producción,) -sobre todo en el ámbito local- el cual debería poder extenderse a un tipo de reproducción ampliada hacia la comunidad regional y la nación.¹⁴

De este modo, la política dirigida a promover la agricultura familiar tiene también un papel relevante en términos de la soberanía y seguridad alimentaria, sobre todo por la producción variada de alimentos en el ámbito familiar, la que puede ser extendida hacia los mercados internos, en especial a los locales a través de las Ferias de productores, y a la exportación. En el marco del desarrollo rural sustentable, esta agricultura es un medio que aporta a la preservación de la agrobiodiversidad y el cuidado del medio ambiente. A su vez, juega un papel fundamental en la creación de empleo en la actividad agrícola, y en el proceso de ocupación y apropiación del territorio, como en el arraigo rural y urbano y el fortalecimiento del capital simbólico, evitando la migración rural-urbana y la formación de cordones periféricos de pobreza en las áreas metropolitanas regionales con las implicancias que ello supone.

Los cambios impuestos en la agricultura por la globalización y el modo de inserción internacional desregulada del comercio argentino en década del '90, al plantear la subordinación de la agricultura familiar dentro de las relaciones comerciales de las cadenas de exportación, y la creciente pérdida de rentabilidad de los agentes familiares, han promovido la puesta en valor de actividades productivas alternativas, la participación en diversos modelos asociativos, y la resignificación de canales comerciales alternativos. En el desarrollo de tales actividades se integran y ponen en valor conocimientos adquiridos en otras épocas, valores y prácticas del trabajo familiar ligados al autoconsumo y al trueque, y junto a ello, la necesidad de generación de ingresos con origen en tareas extraprediales de algunos de sus miembros, como forma de garantizar la reproducción de la vida y el mantenimiento de los recursos productivos. Al mismo tiempo, se van fortaleciendo las capacidades institucionales y de asistencia técnica y organizativa orientadas al sector de la pequeña agricultura familiar, desde un enfoque de diversificación productiva. Ello constituye una respuesta a las dinámicas y tensiones de los territorios y refleja un esfuerzo de comprensión de las demandas de la pequeña agricultura familiar, que incorpora las múltiples dimensiones de los sistemas productivos locales, sus potencialidades y restricciones.

¹⁴ Caracciolo Basco, M. y Foti Laxalde, M. del P. *Economía solidaria y capital social. Contribuciones al desarrollo local*. Paidós. Tramas sociales, Buenos Aires, 2003. Págs. 67 a 77.

Finalmente, la información expuesta sobre el devenir de la fruticultura regional muestra la creciente concentración económica en favor de los agentes económicos que presentan mayor capacidad de articulación a las cadenas globales. Los efectos de dicha dinámica son evidentes a nivel productivo y comercial: crece el rol protagónico que asume el capital trasnacional, debido a su capacidad de inversión de expansión y tecnificación, producto de su escala y *performance* comercial y del flujo de recursos financieros externos. En paralelo, el capital regional concentrado en firmas comercializadoras e integradas avanza hacia la unificación de su oferta exportadora, y encara cambios de gestión para adaptarse a las nuevas tendencias globales. Sin embargo, los resultados a futuro de esta estrategia son inciertos, debido a la dinámica propia de los mercados y a la continua reestructuración sectorial que desplaza y reposiciona firmas que en décadas pasadas destacaban como las principales productoras y exportadoras. Simultáneamente, se evidencia la paulatina desaparición de los productores de menor dimensión, que constituyeron la base productiva del sistema hasta la etapa agroindustrial y financiera de penetración del capital urbano y extra regional en el ámbito rural, en la que se operó la expansión productiva de las empresas integradas y las trasnacionales. El sistema productivo territorial refleja entonces una reconfiguración permanente marcada por el impacto de la globalización, las finanzas y el cambio técnico bajo el predominio de empresas trasnacionales y *traders* regionales articuladas a la gran distribución. El modo de inserción "neoliberal" que asumió este proceso en la fruticultura valletana, cuya trayectoria estuvo por largo tiempo centrada en el pequeño productor hoy desplazado del sistema, muestra la extrema asimetría de la actividad económica cuando imperan las fuerzas de un mercado desregulado, la mundialización financiera y un Estado pasivo. La búsqueda de una salida a la destrucción-creación del sistema centrado en la reproducción del capital concentrado y la valorización financiera, convoca a la agricultura familiar solidaria, y busca apuntalar su desarrollo centrado en la persistencia de las familias de la pequeña producción en los valles norpatagónicos. La gestión pública tiene asignaturas pendientes que pongan límites a la dinámica contradictoria en los circuitos de exportación, democratizen la información y los recursos económicos y gesten oportunidades de un desarrollo sustentable y equitativo de alcance regional. En ese camino se estará haciendo justicia con los pioneros que se asociaron para regar el desierto, cultivar la tierra, reproducir sus familias y gestar pueblos en la Norpatagonia.

BIBLIOGRAFÍA

- Alemaný, C. et al (2010). "La demanda de mano de obra en pera y manzana, provincias de Río Negro y Neuquén", en Neiman, G. (Director) *Estudios sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Ed. CICCUS. Buenos Aires.
- Alvaro, M. B. (2013). *Estrategias de reproducción social en la producción familiar capitalizada. Los chacareros del Alto Valle de Río Negro*. Ed. La Colmena. Buenos Aires.
- Barbosa Cavalcanti, J. y Neiman, G. (Compiladores) (2005) *Acerca de la globalización de la agricultura. Territorios, empresas y desarrollo local en América Latina*. Ed. CICCUS. Buenos Aires.
- Bendini, M. y Tsakoumagkos, P. (2002). "Regiones agroexportadoras, complejos alimentarios y producción familiar. Controles y resistencias." *Realidad Económica*, N° 190. IADE. Buenos Aires.
- Bendini., M. y Alvaro, M. B. (2008). "Los chacareros en su diferenciación social: productores agrarios exclusivos o pluriactivos) Contexto histórico, sujeto regional y perfiles ocupacionales". *II Jornadas de Historia Social de la Patagonia*. Bariloche.
- Bendini; M. (2005). Fruticultura en el norte de la Patagonia: procesos de cambio y tramas sociales. En *Caravelle Cahiers du Monde Hispanique et Luso-Bresilien*. Número 85. p. 131-148. Preses Universitaires du Mirail. Toulouse.
- Boltshauser, V. y Villarreal, P (COORDINADORAS) (2007). *Área irrigada de la provincia de Río Negro. Caracterización socioeconómica y técnico-productiva*. Secretaría de Fruticultura de la Provincia de Río Negro e INTA. Estación Experimental Alto Valle.
- Bourdieu, P.; (2000). *Las estructuras sociales de la Economía*. Ed. Manantial. Buenos Aires.
- Caracciolo Basco, M. Y Foti Laxalde, M. del P. (2003). *Economía solidaria y capital social. Contribuciones al desarrollo local*. Ed. Paidós. Buenos Aires.
- Caracciolo Basco, M. Y Foti Laxalde, M. del P. (2013). Economía social y solidaria. Aportes para una visión alternativa. *Programa de Estudios Avanzados en Economía Solidaria*. IDAES-. INSAM. Buenos Aires.
- Costanzo Caso; A. et al; (2013) "Ferias Francas y Mercados Solidarios Agrícolas en Río Negro". *Pre Congreso CIRIEC en América Latina*. Rosario, 30 de septiembre.

- Craviotti, C. (Coordinadora) (2012). *Tramas productivas y agentes sociales en la fruticultura globalizada*. Ed. Miño y Dávila. Buenos Aires.
- Domini, S., et al. (2013). "Aproximaciones sobre la agricultura familiar diversificada en el Alto Valle del Río Negro". En Alemany, C. (Coordinador) *De la focalización al enfoque territorial. Experiencias de extensión rural en los grandes valles de la Norpatagonia*. INTA Centro Regional Patagonia Norte. Estación Experimental Alto Valle. General Roca.
- Forni, F., y Benencia, R. (1991). "Estrategias rurales de reproducción con alta fecundidad. Familia troncal y trabajo y microregión por relevos" En Forni, F. et al (Coordinadores) *Empleo, estrategias de vida y reproducción. Hogares rurales en Santiago del Estero*. Bibliotecas Universitarias CEAL-CEIL. Buenos Aires.
- Golsberg, C. y Dumrauf, S. (2010). *Ferías de la agricultura familiar en la Argentina*. INTA. 1º Edición. Buenos Aires.
- Gutman, G. (2006). "Obstáculos y desafíos para la integración competitiva de pequeños productores agropecuarios en tramas regionales". Actas *IX Seminario Internacional de la Red de Globalización y Territorio (RII)*. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca.
- Gutman, G. (2007). "Agricultura de contrato de pequeños productores agropecuarios con agroindustrias y/agrocomercios en Argentina. Experiencias, lecciones y lineamientos de políticas". RIMISP-Centro Latinoamericano de Desarrollo Rural. Convenio Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación, FIDA y BID. Buenos Aires.
- INTA (2005). Documento Base del Programa Nacional de Investigación y Desarrollo Tecnológico para la Pequeña Agricultura Familiar. Buenos Aires.
- Landriscini, G. (2003). "Globalización y metamorfosis de la fruticultura del Alto Valle del Río Negro". En: Bendini, M. et al: *El campo en la sociología actual*. Ed. La Colmena, Buenos Aires.
- Landriscini, G. et al (2007). "La trama frutícola del Alto Valle del Río Negro y Neuquén". En Delfini, M. et al *Innovación y empleo en tramas productivas de Argentina*. UNGS. Ed. Prometeo, Buenos Aires.
- Landriscini, G.; (2013). "Economía Social y Solidaria: Experiencias, Saberes y Prácticas. Estudio de casos y reflexiones en la Patagonia Norte". En Rosa, P. y García, A.; *Economía Social y solidaria. Experiencias, saberes y prácticas*. Ed. CEUR-CONICET y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación. Buenos Aires.

- Landriscini; G. (2008): *Acumulación y regulación en la fruticultura de la Norpatagonia*. VIII Reunión de la Comisión de Economías Regionales del Plan Fénix. UNCPBA. Tandil.
- Landriscini, G. y Avella, B. (2011). "PyMEs de cadenas frutícolas en el Alto Valle de Río Negro. Acciones conjuntas hacia la eficiencia colectiva. Entre la trayectoria de los agentes y el papel de las políticas y las instituciones". *XV Reunión de la Red PYME Mercosur*. UNCUIYO. Mendoza. 29 y 30 de septiembre y 1 de octubre.
- Landriscini, G. et al; (2009). "Restricciones sanitarias y fitosanitarias en el comercio internacional de alimentos frescos. Impacto en el complejo frutícola del Alto Valle de Río Negro y Neuquén. Entre la necesaria cooperación público-privada y el riesgo de la exclusión". Presentado a las *Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. FCE. UBA. Buenos Aires, 11 al 13 de noviembre.
- Mecon (2011). *Complejo frutícola manzana y pera*. Serie: "Producción regional por complejos productivos". Subsecretaría de Programación Económica. Buenos Aires
- Neiman, G. (2003). "La calidad como articulador de un nuevo espacio productivo y de organización del trabajo en la vitivinicultura mendocina". En Bendini, M. et al *El campo en la sociología actual*. Ed. La Colmena. Buenos Aires.
- Preiss, O. (2005). "Caracterización de los agentes económicos en la cadena frutícola de manzanas y peras en Río Negro y Neuquén". En Bendini y Alemany: *Crianceros y chacareros en la Patagonia Norte*. GESA UNCo-INTNA. Ed. La Colmena. Buenos Aires.
- Preiss, O. (2006). "El complejo de fruta de pepita en Río Negro y Neuquén", en Viego, V. y Gorenstein, S.; *Complejos productivos basados en recursos naturales y desarrollo territorial*. EDIUNS. Bahía Blanca.
- Preiss, O. y Landriscini, G. (2007). "La concentración económica en la fruticultura del Alto Valle de Río Negro y Neuquén". En Bendini y Alemany; *Crianceros y chacareros en el norte de la Patagonia*. GESA UNCo-INTA. Ed. La Colmena. Buenos Aires.
- Rau, Víctor; (2010). "Trasnacionalización productiva y calidad del empleo en la fruticultura argentina de exportación". Instituto Gino Germani. UBA. Trabajo presentado al *VI Congrès du CEISAL*. Toulouse, 30 juin-3 juillet.
- Rofman, A. (1999). *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*. Ed. Ariel. Buenos Aires.

- Rofman, A. (2005). El nuevo escenario regional y la puja de los actores sociales en el Valle del Río Negro. CEUR. CONICET. Buenos Aires.
- Rofman, A. (2013). *Las economías regionales. Luces y sombras de un ciclo de grandes transformaciones. 1995-2007*. Ed. Centro Cultural de la Cooperación y Universidad Nacional de Quilmes. Buenos Aires.
- Sarria Icaza, A. M. y Tiribia, L. (2004). "Economía popular", en Cattani, A. (Compilador) *La otra economía*. UNGS/ Editorial Altamira. Buenos Aires.
- Steimbregger, N., y Alvaro, M. B. (2011). "Vinculación contractual en el agro. Dinámicas de movilidad del capital global y respuestas locales". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* N° 33. CIEA. FCE. UBA. Buenos Aires.
- Teubal, M. y Pastore, R. (1995). "El agro y los complejos agroindustriales. El caso argentino". En Teubal, M. *Globalización y expansión agroindustrial. Superación de la pobreza en América Latina?*. Ediciones Corregidor. Buenos Aires.
- Villareal, P. et al (1993). *Situación de los pequeños productores del área de influencia de la E.E.A. Inta Alto Valle*. General Roca.
- Zunino, N. (2009). "Consideraciones sobre productores familiares frutícolas de los valles irrigados del norte de la Patagonia". *Séptimo Encuentro Nacional de Carreras de Comunicación*. INTA General Roca. Río Negro. Septiembre.

Parte 3 - Hacia la construcción de abordajes alternativos

CAPÍTULO 7. “EN CONSTRUCCIÓN”: LA FORMACIÓN EN INVESTIGACIÓN EN ECONOMÍA SOLIDARIA. AVANCES, DESAFÍOS Y PROPUESTAS

Paula C. Rosa

INTRODUCCIÓN

Se podría afirmar que hace poco más de diez años atrás la cantidad de espacios académicos dados al campo de la economía solidaria era ínfima. Esta temática formaba parte de algún rinconcito de un congreso o taller. Hoy la economía solidaria ocupa un lugar más relevante desde diversos puntos de vista. Los actores de la economía solidaria tienen cada más un lugar reconocido por su larga trayectoria y aportes. Dentro de este grupo de actores también se hallan diversas universidades nacionales, centros de investigación y organizaciones sociales, etc. que con gran esfuerzo -y a veces poco presupuesto- apuestan a desarrollar esta área del conocimiento.

Lo que se escucha y plantea desde diversos ámbitos es que es necesario desplegar y fortalecer lo hasta acá realizado para continuar creciendo. En este sentido, una de las grandes necesidades en la actualidad en el campo de la economía solidaria se relaciona con la producción de conocimiento. Desde el campo académico y de la gestión se sostiene que es preciso que se comiencen a sistematizar las experiencias y las prácticas de la economía solidaria que funcionan a lo largo y ancho del país pues hay miles de personas, familias, organizaciones, técnicos, etc., que cotidianamente están pensando -y haciendo- la economía solidaria. Del mismo modo, se señala la necesidad de formar profesionales desde los principios de la economía solidaria como son la solidaridad y la reproducción ampliada de lo social. Esto implica pensar *para y desde* la economía social, es decir, un ámbito que se construye -y reconstruye- día a día desde hace más de un siglo. Por su historia este campo no resulta novedoso para nuestro país pero sí lo es como campo de estudio, análisis, investigación y formación.

Se sostiene que es necesaria la creación de conceptos teóricos que den marco a estas prácticas. Esto implica proponer un nuevo diálogo entre la teoría existente y la práctica. Esto se debe a que las teorías, o muchas de ellas, no dan cuenta de las múltiples dimensiones que implica un campo que se plantea como política, teoría, práctica y método. Es decir, un campo amplio, pero a la vez específico que debe ser delimitado en su particularidad y complejidad. Esta complejidad está dada porque no solo se lo piensa desde su contenido teórico sino como una posibilidad para el cambio social. Se lo mira, de este modo, desde su propuesta política de transformación de la realidad en la que vivimos. Se lo mira, también, desde su propuesta contra-hegemónica frente a las desigualdades creadas por el actual sistema. Es decir, que el potencial que ven ciertas vertientes en la economía solidaria implica un gran reto para la formación en investigación. De lo que estamos seguros es que para el cumplimiento de estas metas es necesario quebrar los supuestos, los preconceptos, los prejuicios, etc. desde los cuáles todos partimos y se tornan nuestros anteojos -a veces anteojeras- para observar e interpretar el mundo que nos rodea y las relaciones que allí se entablan.

Alejado de los cánones clásicos de objetividad y distanciamiento, este campo interpela al investigador llevándolo a que con su saber se involucre, aporte y transforme la realidad muchas veces desigual. Este investigador debe convertirse en un participante central de todo el proceso. Por ello continuamente su formación se ve demandada por la realidad que lo rodea. Conocer este campo implica un *estar ahí*, ser y estar atravesado por las experiencias cotidianas en las fábricas recuperadas, las ferias y mercados populares, las mutuales, las huertas comunitarias, las cooperativas de trabajo, de vivienda, etc. El campo de la economía solidaria es un ámbito que interpela, demanda y cuestiona lo existente. Por ello, necesita de investigadores que estén a la altura de la circunstancias, necesita, podría decirse, que construyamos un nuevo "saber" compartido, complejo y múltiple. En este sentido, nos preguntamos: *¿Estamos dispuestos a cuestionarnos como profesionales, como docentes, como investigadores, etc.? ¿Estamos dispuestos a poner en duda nuestras grandes certezas para construir otro saber, otra práctica de investigación?*

Lo abordado en este artículo se basa en reflexiones realizadas en la investigación y la docencia en la Maestría y Diplomatura en Economía Solidaria de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) y el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) dentro del Programa Integral de Economía Social y Solidaria, especialmente en lo trabajado en el Taller de Tesis I y II de la Maestría. Como así también en lo observado en la materia de la

carrera de Trabajo Social de la Universidad de Buenos Aires denominada: "Economía Social y Empleo" (Cátedra Rofman). A partir de lo trabajado en estos espacios es que se realiza, en este artículo, una propuesta de tipo teórica-metodológica para la investigación en el campo de la Economía Solidaria.

CAMPO "EN CONSTRUCCIÓN"

El campo de la economía solidaria es heterogéneo. Está integrado por diversos actores con múltiples intereses y objetivos que hasta a veces parecen contradictorios. Esto se puede traducir en falta de identidad o de coherencia o bien puede ser visto como una dificultad propia de un campo que se encuentra "en construcción". La heterogeneidad de situaciones que comprende dificulta la delimitación del campo de estudio. Por ello, lograr el "recorte" como se lo llama en metodología de investigación, es decir, poder localizar el *pedacito de mundo* del que se intenta conocer, resulta problemático. Esto se debe a que la economía solidaria permite adentrarse temáticas de macroeconomía o de microeconomía, se puede estudiar desde las percepciones de los miembros de las diversas organizaciones sociales como desde las visiones de los funcionarios, es posible observar grandes emprendimientos productivos integrados por cientos de trabajadores o pequeñas unidades que involucran una pequeña huerta en la casa de un productor, se ocupa de cuestiones medioambientales y de género, así como también permite estudiar la educación cooperativa de los niños pero también de los adultos, del mismo modo, que posibilita el estudio de las empresas recuperadas de fines de los noventa como de las luchas actuales por reivindicaciones laborales, permite retoman experiencias históricas pero también analiza programas en ejecución, realiza propuestas pedagógicas, repiensa la comunidad, los pueblos originarios y su inserción, su historia, sus saberes, estudia lo local pero también lo global, etc. Todo esto, y mucho más, conforma este espacio diverso que requiere de miradas interdisciplinarias y amplias pero que a la vez puedan anclarse en lo pequeño y cotidiano. Es decir, que se necesitan miradas y enfoques multi-escalares permanentemente. Esto se presenta como un gran desafío para la investigación y para la formación en investigación en el campo de la economía solidaria. Definir a quién o qué se estudia siempre es una tarea difícil, pero en este caso, no cabe duda, que resulta un desafío aún mayor.

UNA PARTICULARIDAD: “LA DEMANDA”

Otra de las cuestiones que se ponen en jaque con este campo de estudio, es el tema de la demanda. Esta es una arista que tal vez resulta poco abordada o reconocida como una particularidad de este ámbito de investigación. A diferencia de otros campos de análisis más típicos, el “objeto” o la “población” no demandan respuestas. Es el investigador que se acerca. En el caso de la economía solidaria existe la demanda de diversos sectores y actores en cuando a lo que pretenden de lo investigado y del investigador. Esta particularidad es la que llevó, por ejemplo, al CAC 2012¹ a delimitar las líneas de investigación entendidas como prioritarias para ser investigadas para el desarrollo de las organizaciones cooperativas. Entre ellas se hace referencia a la necesidad de contar con información estadística de todas las regiones y del país. Asimismo, plantean la necesidad de sistematizar la diversidad de experiencias cooperativas de la Argentina y del mundo, para conocer las múltiples experiencias pero también para el diseño de políticas y programas. Del mismo modo, requieren de instrumentos contables de la gestión diferentes de empresas capitalistas. También el análisis de los marcos regulatorios, como además sobre los derechos de los consumidores. También el análisis del impacto de las nuevas tecnologías, pensando en la adecuación para el desarrollo de las nuevas demandas. Asimismo, las condiciones laborales de los trabajadores, el medio ambiente laboral, las leyes, las protecciones sociales, etc. Del mismo modo, necesitan la referencia a cuestiones históricas del sector como puede ser la historia de las cooperativas, del movimiento obrero, los primeros pensadores, etc. Estas cuestiones muestran que la demanda existe y es activa. Además, cristaliza la necesidad de este campo en hallar respuestas para progresar y profundizar el camino emprendido y para generar un corpus teórico y analítico propio. Lo presentado por el CAC es solo un ejemplo sistematizado de lo que se necesita. Hay infinidad de demandas manifiestas en las propias cooperativas, en las organizaciones, en los talleres, en los encuentros y reuniones con funcionarios, académicos, etc.

En este sentido, Pastore y otros (2012) sostienen que uno de los factores que impulsó el resurgimiento de los últimos años de la extensión universitaria se debe, entre otros, a las demandas y necesidades sociales que se realizan a la universidad. Además, agregan que los “avances de definiciones e iniciativas van generando un mayor reconocimiento y valorización de la

¹ Congreso Argentino de Cooperativas CAC 2012. Convocado por COOPERAR y CONINAGRO con el auspicio del INAES. Documento de trabajo y discusión sobre las líneas prioritarias para la investigación.

extensión como función sustantiva de la universidad" (2012: 13). En este sentido, sostienen que a partir de la crisis del 2001, a través de la extensión, las universidades encontraron una forma de colaborar con la comunidad².

Frente a la demanda existente, es interesante introducir lo presentado por Vuotto y otros (2012) en un trabajo titulado: "*La investigación en cooperativismo en instituciones universitarias argentinas*". Aquí se realiza un estudio identificando los proyectos de investigación -acreditados por las unidades de Ciencia y Técnica- que tienen al cooperativismo como objeto de estudio en las 47 Universidades Nacionales del país. De este relevamiento se pudo identificar que: son escasos los proyectos sobre el cooperativismo y la economía social; son escasos los proyectos de índole metodológica y teórica que lo tienen como central, en su mayoría son estudios de carácter principalmente empírico; los proyectos resultan aproximaciones parciales y fragmentarias sobre el objeto de estudio lo cual no permite la reflexión sistemática y aportar a la construcción teórica y metodológica sobre esta temática; son pocos los proyectos que contemplan la realización de actividades de transferencia para generar o apoyar acciones de las organizaciones; es escasa la visibilidad de los resultados de la investigación; no se han identificado alianzas con permanencia en el tiempo entre el movimiento cooperativo y las universidades; entre otras. Como conclusión en este artículo se propone la necesidad de impulsar las investigaciones en esta área y el trabajo colaborativo que favorezca a las universidades y al cooperativismo para que incorpore los nuevos conocimientos y oriente sus prácticas.

Como se puede observar a partir de este relevamiento queda evidenciado el abismo existente entre la demanda generada por el sector y lo que se lleva a la práctica por parte de las investigaciones para cubrir la necesidad de este campo que busca respuestas y reclama mayor vinculación entre lo que se investiga y lo que la realidad requiere. Para ello se considera crucial repensar los modos de *hacer* investigación. Es preciso poner "en cuestión" lo conocido y en este camino revisar las típicas herramientas y técnicas de investigación de las Ciencias Sociales para acercarse a la construcción de un nuevo tipo de investigador, es decir, un investigador de la economía solidaria pues las posiciones tibias, propiamente académicas, quedan *demodé* frente a los actores que interpelan, demandan y actúan todos los días.

2 En la última década los autores destacan la considerable actividad de extensión vinculada a las iniciativas de la economía solidaria. Entre las actividades de extensión mencionan la capacitación, la colaboración técnica y las prácticas formativas estudiantiles (Pastore y otros, 2012)

PROPUESTA

Según Vasilachis de Gialdino (2013) investigar implica tomar decisiones de distinta índole durante todo el proceso de investigación; pero estas decisiones se van modificando, afinando o perfeccionando a lo largo del tiempo y se vinculan con la biografía del investigador, su trayectoria, sus compromisos, sus intereses, sus preferencias políticas e ideológicas, etc. Del mismo modo, afirma la autora que el investigador se ubica en un determinado contexto socio-histórico que condiciona sus decisiones a la vez que trabaja en un medio académico. Todo esto muchas veces lo lleva a reproducir las legitimidades del conocimiento científico como también, podríamos agregar, las del lugar/medio en el cual trabaja o para quién trabaja. Teniendo en cuenta estas cuestiones es posible afirmar que la actividad de investigación es un proceso mediado por múltiples situaciones. A partir de lo expuesto podríamos preguntarnos cuáles son los problemas con los cuales trabaja la ciencia social hoy. Para responder a esta pregunta debemos pensar en los problemas sociales concebidos como legítimos de ser abordados, investigados o publicados por las comisiones oficiales. Es decir, "que lo que se estudia del mundo social está mediado por diferentes influencias. De este modo, el mundo social construye su propia representación" (Rosa, 2009).

El investigador en la temática de la economía solidaria no es ajeno a estos condicionantes o, mejor dicho, límites o fronteras. Por el contrario, es posible afirmar que está atravesado por varias de estas cuestiones y a la vez de otras. Estas últimas remiten a la complejidad que reviste el ser artífice de un cambio social desde una propuesta que permita la superación del actual sistema capitalista. De este modo, su desafío es conocer lo existente pero a la vez proponer acciones para el cambio social. Esta cuestión no es generalmente reconocida como factible de ser realizada por el investigador tradicional pues este debe mantener una distancia prudente con lo que se investiga según lo establecen las formas de investigar basadas en el supuesto de la *neutralidad valorativa*.

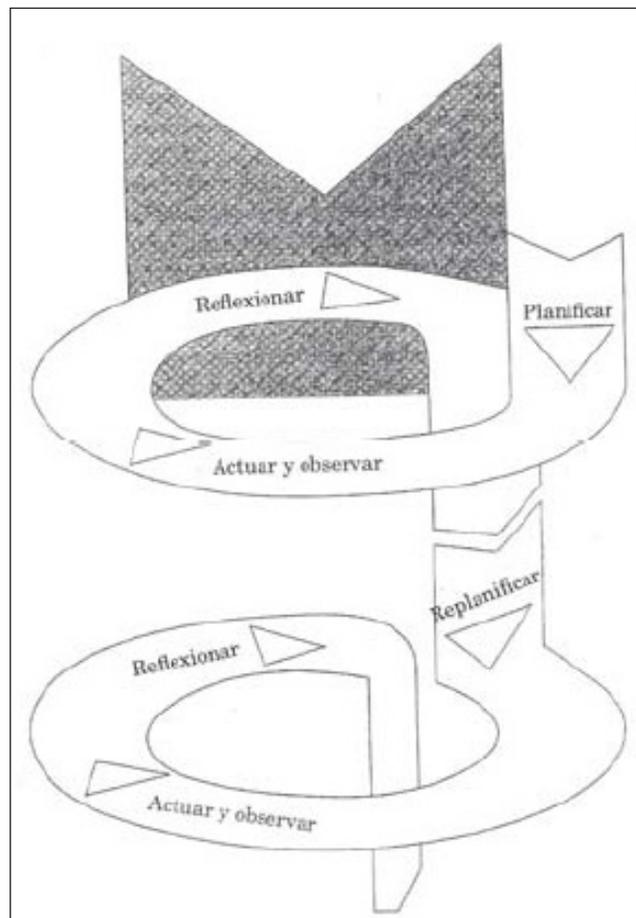
La economía solidaria no es nada convencional y no aspira a serlo por lo que la investigación en este campo debe pensarse desde otro punto de vista. En este sentido, Chaves (1997) sostiene que "el ámbito de la economía social exige un paradigma de investigación propio, con su propia heurística" (1997:2). Este paradigma también exige "un proceso intelectual guiado por valores explícitos y socialmente relevantes, una perspectiva activista del trabajo del científico social y no meramente explicativa y predictiva, un enfoque analítico crítico pero constructivo orientado a la transformación social, el reconocimiento de la

complejidad, dinamismo y multidimensionalidad de los problemas sociales que exige la introducción de métodos analíticos basados en la interdisciplinariedad y en una ontología holística o sistémica” (1997:11). De este modo, sostiene que todo el proceso científico, que incluye desde la selección del foco de análisis y la perspectiva metodológica hasta la finalidad del conocimiento y el carácter de la investigación, dependerá del enfoque valorativo adoptado.

En este sentido presentamos la denominada **Investigación-Acción Participativa (IAP)**³ trabajada por Kemmis y McTaggart (2013). Según estos autores, la investigación participativa posee tres atributos particulares frente a la investigación convencional. Estos son la propiedad compartida de los proyectos de investigación, el análisis de los programas sociales basado en la comunidad y la orientación hacia la acción en la comunidad. Esta perspectiva se separa de la ciencia social convencional con el argumento de que la *“ciencia social ortodoxa, a pesar de que valora la neutralidad, en general sirve a la función ideológica de justificar su posición y los intereses de los ricos y poderosos”* (Kemmis y McTaggart, 2013:363).

La investigación-acción participativa es un proceso social y educativo y es entendida como una práctica social. El objeto de este tipo de enfoque es social pues apunta a estudiar, replantear y reconstruir las prácticas sociales. De este modo, se propone crear la oportunidad para que las personas puedan unirse como *“coparticipantes en la lucha por rehacer las prácticas en las que interactúan”* (2013:369) pues entiende que vivimos en un mundo social compartido, por tanto, convivimos con las consecuencias de las acciones de cada uno. Este tipo de investigación está conformada por un *espiral* de ciclos auto-reflexivos que se combinan sin constituir una secuencia lógica o pasos. Se establece como ciclos: planificar un cambio; actuar y observar el proceso y las consecuencias del cambio; reflexionar acerca de los procesos; replanificar, actuar y observar nuevamente; volver a reflexionar y así sucesivamente... (2013:368).

3 Este tipo de investigación no es reciente. La investigación acción tiene sus orígenes en el psicólogo social Kurt Lewin en la década de 1930. Los primeros escritos datan del año 1946 y estaban basadas en los programas de acción de la comunidad en los Estados Unidos. Las propuestas de Lewin fueron las que impulsaron los movimientos de investigación-acción en muchas disciplinas diferentes, como la educativa (Kemmis y McTaggart, 2013:362). Dentro de la IAP existen diferentes corrientes que poseen una amplia historia. Kemmis y McTaggart poseen una perspectiva particular sobre este tipo de investigación conciben a la IAP como filosofía alternativa de la investigación relacionada con la teología de la liberación, los enfoques neo marxistas al desarrollo de la comunidad y el activismo de los derechos humanos. Los investigadores en esta perspectiva tienen un compromiso con la acción de la comunidad local y rechazan el concepto de neutralidad valorativa y también rechazan las posturas que entienden que la IAP es un conocimiento sin rigor científico (Vasilachis de Gialdino, 2013).



La espiral de la investigación-acción⁴
Kemmis y McTaggart (2013:370)

Según Ander-Egg (2003) el método de intervención social en la cual se incluye a la investigación-acción participativa avanza en espiral o en aproximaciones sucesivas. Esto es así pues "la incorporación de la experiencia, los conocimientos y la práctica de la gente -múltiple y variada- enriquece el proceso global del método en su retroalimentación y retroacción, entre el equipo técnico y la gente, entre lo que se estudia, diagnostica y programa, y la realidad misma sobre la que se actúa" (2003:8). Asimismo, aclara que no existe un método propio de la IAP "por los fines que persigue (entre ellos, la participación de la gente como aspecto sustantivo e insoslayable) y por sus características (articular teoría, investigación y práctica), estos aspectos propios de la IAP dan la "tonalidad" o la "peculiaridad" a esta metodología" (2003:8). La diferencia que señala el autor con otras formas

4 Tomado de Kemmis y McTaggart (2013:370)

de hacer investigación⁵ se cristaliza en la práctica y no tanto en las técnicas utilizadas pues estas derivan de la tradición sociológica y antropológica (entrevista, encuesta, observación, recurso a la documentación, etc.). De este modo, Ander-Egg (2003) afirma que la finalidad principal de este tipo de investigación es la acción, es decir, “una acción con la participación activa de la gente y con el propósito de resolver los problemas de la misma gente, que se pueden resolver a nivel local” (2003:9)⁶. Agregando en esta línea, para Kemmis y McTaggart (2013), lo que convierte a la IAP en investigación no es la utilización de técnicas de investigación específicas sino las preocupaciones por las relaciones entre teoría y prácticas sociales.

Este tipo de propuesta de investigación se centra en el estudio de las prácticas reales, es decir, prácticas concretas, materiales particulares, de personas particulares y de contextos particulares, separándose así de las investigaciones basadas en proposiciones abstractas, ideales o generales. De este modo, la IAP tiene como fin los cambios reales. El investigador en esta perspectiva considera que sus “actos de comunicación, producción y organización social están entrecruzados e interrelacionados en las prácticas reales y particulares que los conectan con los demás [...] tienen en cuenta la forma en que, al cambiar en forma colaborativa los modos en que participan con los demás en estas prácticas, pueden cambiar las prácticas mismas, su comprensión de estas prácticas y las situaciones en las que viven y trabajan” (Kemmis y McTaggart, 2013:372-373). Como vemos el investigador no se encuentra ajeno de los procesos ni de la realidad en la que se inscribe su investigación. Esta transforma y lo transforma en cada ciclo, o mejor dicho, en cada vuelta del espiral: “los investigadores de la investigación-acción participativa están embarcados en un proceso de transformarse como investigadores, transformando sus prácticas de investigación y transformando los escenarios de práctica de su investigación” (Kemmis y McTaggart, 2013:389). Lo mismo sucede con las personas “investigadas”⁷,

5 Para Kemmis y McTaggart los enfoques cuantitativos pueden ser también relevantes para la IAP “pero sin las restricciones del empirismo y el objetivismo que muchos investigadores cuantitativos ponen en estos métodos y técnicas” (2013:386). Asimismo, el IAP diferirá con la investigación cualitativa cuando sostiene que “la acción puede comprenderse solo desde una perspectiva cualitativa, por ejemplo, a través de un minucioso análisis clínico o fenomenológico de las perspectivas de un individuo o un análisis minucioso de los discursos y tradiciones que dan forma al modo en que una práctica particular es comprendida por los participantes” (2013:386).

6 Para obtener mayores referencias de cómo implementar la IAP consultar Ander-Egg, E. (2003) *Repensando la Investigación-Acción Participativa*. Grupo editorial Lumen Humanitas.

7 Las comillas se colocaron pues para la IAP “las personas solo pueden realizar investigación acción sobre sí mismas, ya sea individual o colectivamente. No investigan a otros” (Kemmis y McTaggart, 2013:373).

esta forma de hacer investigación las invita a participar y, de este modo, a examinar su conocimiento y sus categorías interpretativas, es decir, como se comprenden a sí mismos y al mundo que los rodea. Así, pueden trabajar juntos en la reconstrucción de sus interacciones sociales.

Una de las cuestiones claves de esta propuesta para la economía solidaria es que esta forma de investigar se basa en una perspectiva *emancipadora*. Esto se sustenta en su aspiración a “ayudar a las personas a recuperar y a liberarse de las restricciones de las estructuras sociales irracionales, improductivas, injustas e insatisfactorias que limitan su autodesarrollo y autodeterminación [...] es un proceso en el que las personas exploran las formas en que sus prácticas son moldeadas y restringidas por las estructuras sociales más amplias (culturales, económicas y políticas)” (Kemmis y McTaggart, 2013:375). Su meta emancipatoria se vincula con la idea de que las personas pueden intervenir para liberarse de estas restricciones. En definitiva, aspira a cambiar la realidad a fin de investigarla, es un proceso de aprendizaje colectivo. La IAP fomenta el desarrollo y el crecimiento de la capacidad de acción de los participantes, incluida la acción colectiva directa. Desde la perspectiva de estos autores, la IAP abre un *espacio comunicativo* - retomado de Habermas (1996)- para lograr la comprensión mutua de una situación y así construir formas colaborativas de comprensión y actuación en el mundo. Siguiendo a Habermas, agregan que abrir un espacio para la acción comunicativa construye solidaridad entre las personas que se comprenden entre sí y genera legitimidad en las decisiones que se toman (2013:391). Esta legitimidad se logra cuando las personas son libres de elegir según sus criterios y a partir de la participación mutua. El IAP es una investigación que busca alcanzar un acuerdo intersubjetivo, la comprensión mutua y el consenso. De este modo, la investigación acción crea las “condiciones que posibiliten a los actores buscar, en conjunto y colaborativamente, formas más comprensibles, verdaderas, auténticas y moralmente correctas y apropiadas de comprender y actuar en el mundo”⁸ (Vasilachis de Gialdino, 2013:27).

⁸ La propuesta de investigación acción-participación se halla atravesada de diversas críticas tanto de otros científicos como así también de los propios impulsores de la misma. Estos últimos afirman que por momentos la IAP se ha convertido en un mito o que se ha exagerado su poder como agente de cambio social e individual. De este modo, sostienen entre sus errores más típicos se encuentra la suposición exagerada del empoderamiento que se puede generar a través de este tipo de investigación. También plantean confusiones en torno al rol que los que ayudan a otros a llevar a cabo esta investigación. Asimismo, agregan la falsedad del supuesto entre la investigación racional y desapasionada y el activismo como apasionado y des- teorizado. Por último, mencionan la subestimación del rol colectivo y su conceptualización para la investigación y para la acción.

IDEAS PARA EL DEBATE...

Lo planteado puede pensarse como una propuesta a ser tenida en cuenta para la investigación y la formación de investigadores. El estudio de la economía solidaria no puede realizarse desde la reproducción de los enfoques existentes, ni de los métodos y técnicas clásicas, requiere de una revisión de la mirada pues la economía solidaria parte de la transformación de lo existente, del involucramiento y la participación y desde una reflexión crítica de la realidad, por ello sería contradictorio -hasta absurdo- pretender que su investigación se adapte a lo ya existente.

En repetidas ocasiones los objetos de estudio son "datos" al investigador desde las propias disciplinas de pertenencia. Por ejemplo, hay ciertas temáticas que se le imponen al investigador social como también se le imponen ciertos esquemas de pensamiento (Rosa, 2009). Por esta razón es esencial, en todo proceso de investigación, estar alertas a "las imposiciones" para, de este modo, cuestionarnos el por qué de la elección del tema/objeto de investigación, de las preguntas de investigación o bien de las técnicas a ser utilizadas. En este sentido, es clave en el empleo de cada técnica, reflexionar sobre las consecuencias metodológicas que puede traer aparejada su utilización, ya que las técnicas pueden ayudar al conocimiento del objeto sólo si se hace una reflexión metódica sobre las condiciones y límites de su validez dependiendo de cada objeto analizado y su contexto de aplicación.

Para Bourdieu et al (1995) las Ciencias Sociales deben quebrar con el sentido común y los discursos dominantes. Para lograrlo es fundamental una ruptura epistemológica; estas "son a menudo rupturas sociales, rupturas con las creencias fundamentales de un grupo, y a veces, con las creencias básicas del gremio de los profesionales, con el acervo de certidumbres compartidas" (Bourdieu et al, 1995:180). De este modo, el investigador debe repensar los propios términos con los cuales enuncia y por medio de los cuales comprende el mundo social. De este modo, según Bourdieu et al (1995), el científico social debe *romper con las reglas de juego*. Así sostiene que, "una práctica científica que omite cuestionarse a sí misma no sabe, en realidad, lo que está haciendo. Atrapada por el objeto al que toma como objeto, revela algo de este objeto, pero algo que no está realmente objetivado, puesto que se trata de los principios mismos de la comprensión del objeto" (Bourdieu et al, 1995:178).

El campo de estudio e investigación de la economía solidaria, que parte de la premisa de que "la sociedad capitalista es como una pegajosa pista de despegue de la nueva sociedad" (Coraggio, 2008), debe proponer

nuevas miradas y nuevos involucramientos del investigador sin suponer que con ello no se está investigando, o mejor dicho, no se está investigando eficientemente. Por el contrario, partimos del supuesto de que el involucramiento del investigador -y su posterior transformación- potencia lo investigado. En definitiva, porque su forma de investigar se basaría en los principios de la economía solidaria como son el aprendizaje colectivo, el cuestionamiento de los lugares de poder, la propuesta de un cambio de los lugares hegemónicos establecidos, etc.

El estudio de la economía solidaria debe construir su propio corpus teórico y sus prácticas para no reproducir lo existente sino para aportar a la transformación comenzando con la idea de que el investigador no es solo un espectador de lo existente o un recopilador sino que puede ser un artífice del cambio. Para ello es imprescindible la investigación en esta área concibiéndola -no tanto como acciones de transferencia o extensión- sino como una cooperación constante, en definitiva, un acompañarse para construir juntos.

BIBLIOGRAFÍA

- Ander-Egg, E. (2003) Repensando la Investigación-Acción Participativa. Grupo editorial Lumen Humanitas. Capítulo 4.
- Bourdieu, P. y Wacquant, L. (1995), *Respuestas por una antropología reflexiva*, Grijalbo México.
- Chaves, R. (1997) La economía social como enfoque metodológico, como objeto de estudio y como disciplina científica Revista CIRIEC-España, nº 33 <http://www.uv.es/uidescoop/chaves-ciriec33esp.pdf>
- Coraggio, J. L. (2008); *Economía Social, acción pública y política (Hay vida después del neoliberalismo)*. Buenos Aires, Ediciones Ciccus.
- Kemmis, S y McTaggart (2013); "La investigación-acción participativa. La acción comunicativa y la esfera pública" En: Denzin, N y Lincoln, Y (comps) (2013) *Estrategias de Investigación Cualitativa. Manual de Investigación Cualitativa*. Barcelona. Gedisa editorial. Volumen III.
- Pastore, R. Baliño, G. y Rosas, G. (2012); *La extensión universitaria vinculada a organizaciones cooperativas y de economía social y solidaria. Algunas reflexiones para el debate*. Congreso Argentino de las Cooperativas 2012. Programa de Extensión Universitaria CREES-ICOTEA, Universidad Nacional de Quilmes.

- Rosa, P. (2009); "La ciencia que se está haciendo. Reflexiones metodológicas de la mano de Pierre Bourdieu". Revista Kairos, Revista de temas sociales, Universidad Nacional de San Luis-Facultad de Ingeniería y Ciencias Económico Sociales. Número 16, Diciembre. <http://www2.fices.unsl.edu.ar/~kairos/>
- Vasilachis de Gialdino, I. (2013); "Investigación cualitativa: Metodologías, estrategias, perspectivas, propósitos" (Prólogo) En: Denzin, N y Lincoln, Y (comps) (2013) Estrategias de Investigación Cualitativa. Manual de Investigación Cualitativa. Barcelona. Gedisa editorial. Volumen III.
- Vuotto, M. Verbeke, G. y Acosta, M.C. (2012); "La investigación en cooperativismo en instituciones universitarias argentinas". Encuentro PreCAC 2012. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires. Documento para el debate, julio.

CAPÍTULO 8. ECONOMÍA SOCIAL Y SOLIDARIA: MERCADOS Y VALOR AGREGADO EN ACTIVIDADES RURALES Y URBANAS¹

Mercedes Caracciolo

PRESENTACIÓN

Este trabajo se inició motivado por la frecuente queja de los pequeños productores/emprendedores/as “mi problema principal es la comercialización”. Conscientes de su complejidad, decidimos, hace ya unos años, intentar comprender las dificultades de la Economía Social en los mercados capitalistas. Y observamos que el problema de la comercialización, en muchos casos, se origina antes de que el producto salga del taller o campo y que por lo tanto deberíamos acudir a un enfoque que permitiera una mirada más abarcativa.

Este documento tiene dos partes, en la primera analizamos en forma sucinta los orígenes de los mercados, los cambios en los mercados capitalistas hasta llegar a la concentración, pérdida de competitividad y complejidad que asumen actualmente y sus efectos negativos para la Economía Social y también presentamos una reseña de varias modalidades de mercados solidarios que tienen algún grado de autonomía de los mercados convencionales² (Caracciolo, Dumrauf, Moricz, Gonzalez y Real, 2012: 10).

De la identificación realizada surgió la hipótesis de que para alcanzar estos niveles de autonomía y equidad debían estar presentes, al menos, dos

1 Mi inmenso agradecimiento a un conjunto de compañerxs que realizaron una cuidadosa lectura del documento a partir de la cual propusieron valiosas recomendaciones. Por cierto la responsabilidad es exclusivamente de la autora. Ellos son: Sergio Dumrauf, Rosa Fernández, Pilar Foti, Ariel García, Rubén Gurisatti, Ricardo Lurnagaray, Patricia Propersi, Alejandro Rofman y Norma Sanchís.

2 En ese sentido, y a modo de ejemplo, el mercado alimentario está altamente concentrado y tiene importantes consecuencias en los ingresos percibidos por los pequeños productores, así como en el gasto diario de la mayor parte de la población. La búsqueda de dichas modalidades de comercialización, con relativa autonomía de los mercados capitalistas, fue positiva y se presenta en otra investigación en curso realizada con compañeros/as de otras instituciones (Caracciolo, Dumrauf, Moricz, Real, Gonzalez.2012).

actores: la organización de los productores y el Estado en alguno de sus niveles. En la segunda parte nos proponemos i. adoptar un enfoque de mercadeo sistémico -que no se limite a la comercialización- sino que tome en cuenta a todos los actores que intervienen en el proceso productivo desde los proveedores hasta los/las consumidores finales y considerar el papel de las políticas públicas frente a distinto tipo de relaciones entre la oferta y la demanda de productos de la ESS y ii analizar la importancia conceptual y metodológica para la economía social del valor agregado, aunque no generado en forma aislada, sino como producto de variadas articulaciones territoriales.

En un trabajo de próxima aparición avanzamos en el diseño de un enfoque teórico en el que se considera que abordar el mercado de manera sistémica permitiría ir construyendo tramas de valor -económico, social, cultural, simbólico, ambiental y político- en los territorios,³ (Caracciolo, 2010: 8) y desarrollamos una metodología en varios pasos para abordar en forma de investigación-acción participativa, dicha tarea.

I. ECONOMIA SOCIAL, GLOBALIZACION Y MERCADOS

En la economía mundial capitalista, globalizada diferenciamos tres tipos de mercados: i capitalistas, ii estatales y iii solidarios. Por cierto el mercado capitalista es el hegemónico, es decir es el que en última instancia establece el abanico de posibilidades en relación con la retribución del trabajo aportado en cada producto. Son los mercados capitalistas, los que definen precios y se constituyen en una referencia para el resto de los mercados. Los Emprendimientos Productivos de la Economía Social (EPES), en general, no pueden ignorar estos parámetros y juegan con un margen en más o en menos que depende de los valores y de la política de mercado de dichos EPES. Es precisamente esta autonomía relativa que están teniendo algunos mercados de la Economía Social y solidaria (ESS) la que nos alienta a profundizar en sus prácticas y sentidos porque constituyen formas de ir construyendo otra economía.

Nótese que hablamos de relación con los mercados y no de comercialización. Comercialización hace referencia al proceso puertas afuera del EPES, es decir a los canales que van del productor/emprendedor/a al comprador. Las relaciones de mercado se refieren a todo el proceso que va desde el insumo

³ En el 2010 comenzamos a pensar en la utilidad de la idea de trama de valor para la ESS. Caracciolo, M "Tramas de valor en la Economía Solidaria". II Foro de Economía Solidaria. Programa Economía Solidaria. IDAES/UNSAM. Buenos Aires. 2010

seleccionado para la producción hasta la entrega del producto terminado. Es decir en las relaciones de mercado se juega toda la estructura organizativa y productiva de cada EPES, y su vínculo con otros actores (proveedores de insumos y materias primas, compradores, servicios técnicos y financieros, etc.).

El mercado es un espacio real o virtual donde se establecen relaciones sociales de intercambio entre productores y consumidores en forma directa o, en la mayor parte de los casos, con la intermediación de otros actores que forman las cadenas –largas o cortas- hasta llegar a los consumidores finales. Como en todos los espacios donde se dan relaciones sociales, y más en este caso de tipo económico, en los mercados se expresan y juegan relaciones de poder entre sus actores.

Los mercados fueron cambiando históricamente, originalmente eran los lugares donde los vecinos comercializaban los productos de primera necesidad. Sin embargo, con la expansión colonialista, el surgimiento de las burguesías y la expansión del comercio exterior, a partir del siglo XVI se fue transitando de los mercados locales a una economía en donde muchos bienes y servicios pasan por los mercados y dejan de ser provistos por las familias, las comunidades o por el Estado. Nuevos escenarios territoriales ampliados, escalas productivas mayores, complejizaron los mercados. De relaciones de equivalencia se pasa a mayores asimetrías, intereses concentrados. Pero queremos resaltar que los mercados son tan antiguos como la humanidad, lo que ha ido cambiando son su grado de extensión y sus formas de funcionamiento (hace varios siglos que dejó de ser un espacio de intercambio entre pares).

Así mismo, utilizando un concepto más amplio de mercado, se puede considerar que en los mercados se realizan también intercambios no sólo orientados por un fin económico-comercial, sino por ejemplo para recrear y fortalecer las relaciones sociales y culturales de una comunidad. El capital social, el cultural, el simbólico, según Bourdieu constituyen también campos en los que los agentes sociales intercambian bienes y servicios con otros objetivos. “Un aspecto fundamental de la dinámica de los campos reside en la relación dialéctica entre productores y consumidores de los distintos tipos de bienes que configuran mercados determinados con lógicas y leyes de funcionamiento propias” (Foti, 2011: 2-3).

1. MERCADOS CAPITALISTAS

Los economistas clásicos, como Adam Smith o neoclásicos, como Milton Friedman o Fon Hayek, formularon una noción abstracta del mercado, en tanto un mecanismo auto-regulado -a la que sus críticos han llamado la

“mano invisible del mercado”- a través de principios generados por el libre juego de la oferta y la demanda que no se corresponde con la realidad de la actual de la economía mundial. “Aún en los países capitalistas es imposible ignorar el papel fundamental de los elementos institucionales, de la herencia cultural y del contexto moral, de las relaciones de poder y los grados crecientes de monopolio que interfieren en los “automatismos” haciendo que gran parte de los precios (especialmente de los precios de las mercancías fundamentales: mano de obra, tecnología, petróleo, energía, minerales, etc.) sea fijada administrativa y políticamente a partir de negociaciones no siempre transparentes. Los precios son resultados de correlaciones de fuerzas y de creencias compartidas” (de Melo Lisboa, 2004:294).

El gran crítico de los mercados que pretenden ser autorregulados, Karl Polanyi, ya en la década del cuarenta invitaba a diferenciar la sociedad de mercado de la sociedad con mercado. Sostenía “Por el contrario, el mercado ha derivado de una intervención consciente y a menudo violenta del gobierno, que impuso la organización del mercado a la sociedad por razones no económicas...La deficiencia congénita de la sociedad del siglo XIX no era su carácter industrial sino su carácter de sociedad de mercado. La civilización industrial continuará existiendo cuando el experimento utópico de un mercado autorregulado no sea más que un recuerdo” (Polanyi, 2007:310).

En los países capitalistas existen -según los países y las épocas- diferentes grados de regulación de los mercados. Precisamente la ideología neoliberal que se instaló en Argentina y en el mundo desde fines de los años setenta⁴, fue una política deliberada e intervencionista por parte de los Estados para desregular y privatizar los mercados y facilitar así la concentración de la economía por parte de los grupos económicos que la habían promovido⁵.

Los neoclásicos o marginalistas (o neoliberales como se los llama popularmente) luchan por una sociedad de mercado autorregulado sin mediaciones políticas, por el libre juego de la oferta y la demanda , ignorando que la misma, encubre intereses y relaciones de poder. Otros economistas alineados en la Escuela de Cambridge como Keynes o Amartya Sen, consideran que una sociedad que sólo se maneje por criterios de maximización de la ganancia individual en los mercados, sin consideraciones éticas, se encaminaría a su propia desaparición. Y en el mismo sentido,

4 Escuela de Chicago. Milton Freedman. Escuela Austríaca F Hayek.

5 La relación entre el estado y los mercados con una visión crítica respecto a la autorregulación de los mercados es desarrollada de manera brillante en 1944 por Karl Polanyi en su libro La Gran Transformación . FCE. Buenos Aires. 2007.

organizaciones sociales y partidos políticos, con una visión ética de la economía, disputan –con resultados variables según los países y épocas– para que los estados regulen mediante legislación adecuada, el trabajo, el ambiente, los alimentos, el transporte, la salud, la educación es decir los bienes públicos, que permiten cuidar la vida humana y la tierra que la sostiene.

En esta línea, De Melo Lisboa señala que el libre mercado genera serios problemas, entre los que destaca: a) la tendencia a que desaparezca la competencia entre unidades productivas y surjan monopolios (necesidad de leyes antimonopolio), b) el carácter corrosivo del interés particular sobre el contexto moral, c) la ceguera del mercado frente a los bienes públicos y las externalidades negativas causadas a la naturaleza como resultado de la actividad de las empresas (De Melo Lisboa, 2004:305).

Los mercados capitalistas no son neutrales, son instrumentos económicos que acentúan las desigualdades porque confluyen empresas con muy diferente capacidad económica y financiera. De hecho, el proceso de concentración económica a nivel global que se viene dando claramente desde hace más de treinta años se gestó en relaciones comerciales y financieras injustas entre los tres actores de la economía: productores, intermediarios y consumidores –al interior de cada uno y entre los tres– y especialmente, entre los actores de los países del Norte –que operan a través de conglomerados multinacionales y los del Sur. Un ejemplo de lo señalado son las cadenas agroalimentarias en manos de corporaciones transnacionales que controlan los genes, las semillas, los insumos químicos, el comercio de alimentos y fibras, el procesamiento manufacturero y los supermercados. Dichas corporaciones ejercen un impacto negativo sobre los ingresos de la mayor parte de la población y sobre la salud de todos. (Sanchís y Pérez Rial, 2006: 5)

El proceso de concentración económica en manos de empresas multinacionales, es comentado por un autor señalando que “Después de algunos titubeos, la palabra globalización se ha impuesto, diríase que definitivamente, para designar los cambios económicos producidos en las dos últimas décadas del siglo XX, y los cambios políticos, sociales y culturales relacionados. Es el dominio abrumador de un reducido número de empresas transnacionales, de dimensiones gigantescas, mayores que muchos Estados, sobre la producción, el comercio y las finanzas mundiales... El poder real, concreto, físico, de los 200 mayores grupos transnacionales es nada menos que la cuarta parte (26,3%) de la producción mundial, crece a un ritmo doble de lo que crece el Producto Interior Bruto de los 29 países industrializados que integran la OCDE, y supera ya a la producción total

sumada de los otros 182 países que no forman parte de la OCDE, pero donde vive la inmensa mayoría de la humanidad.(Van den Eynde,2003:2-3)⁶

El mismo autor reflexiona agudamente que crece la conciencia de que la globalización no es tanto libertad de mercado como concentración monopolista de alcance mundial y por lo tanto cierre de mercados y que no sería el triunfo del mercado contra el Estado, sino de unas 200 gigantescas multinacionales que se apropiaron de los mercados y estarían consolidando una dictadura a escala mundial.

De Melo Lisboa redondea acabadamente nuestra concepción de la ESS en esta temática cuando sostiene: "Tanto la mercadofilia liberal, que quiere eliminar la política, como la mercadofobia, que inversamente busca eliminar el mercado, son incapaces de percibir que el mercado es una realidad humana siempre políticamente construida (nunca intercambiamos cualquier cosa, de cualquier modo y con cualquiera y ambas perspectivas son inadecuadas para afrontar el desafío de la regulación social de los mercados" (De Melo Lisboa, 2004:300).

Por su parte Zigmunt Bauman (Bauman, 2006:117-121) analiza los mercados capitalistas desde la perspectiva de los consumidores. Caracteriza -y es uno de los que más claramente define- qué es una "sociedad de consumo". En este sentido, sostiene que el sentimiento de pertenencia en la sociedad de consumo está mediado por el mercado. Si no se puede consumir, se producen sentimientos de exclusión y soledad. Es interesante marcar sintéticamente algunas características que este autor atribuye a la sociedad y a la cultura consumista:

- Las ofertas de consumo (de todo tipo) tienen fecha de vencimiento. Vivir el presente. Ni el pasado, ni el futuro importan.
- La lentitud es sinónimo de muerte social.

6 La lista de estos 200 gigantes está en perpetuo movimiento, precisamente porque las fusiones y absorciones entre ellas, y entre las mayores de ellas, constituyen uno de los medios principales de mantenerse en la cumbre de esta pirámide del poder económico. Pero, para dar nombres, enumeremos, por ejemplo, a algunas de las mayores empresas transnacionales de carácter no financiero: Shell, General Motors, Ford, Exxon, IBM, Exxon, AT&T, Mitsubishi, Mitsui, Merck, Toyota, Philip Morris, General Electric, Unilever, Fiat, British Petroleum, Mobil, Nestlé, Philips, Intel, DuPont, Standard, Bayer, Alcatel Alstom, Volkswagen, Matsushita, Basf, Siemens, Sony, Brown Boveri, Bat, Elf, Coca-Cola... entre las clásicas; Microsoft, Cisco, Oracle, entre las nuevas. Entre los bancos: IBJ/DKB/Fuji, el Deutsche, BNP/Paribas, UBS, Citigroup, Bank of America, Tokio/Mitsubishi.

- La diferencia sustantiva entre la cultura consumista y su antecesora la productivista es el valor acordado a la transitoriedad y a la duración, respectivamente.
- La cultura productivista valora los beneficios de la demora de la gratificación del deseo (procrastinación).
- La cultura consumista valora lo novedoso por encima de lo perdurable. "Velocidad, exceso y desperdicio".
- El consumismo se basa en la eliminación de regulaciones normativas (sociales y legales) respecto a lo que está bien y mal en la conducta humana. Es posible por la existencia de un entorno desregulado y privatizado centrado en los deseos de los consumidores. En la sociedad consumista, la responsabilidad de las elecciones y sus consecuencias descansan en los actores individuales (y no en el Estado o en el conjunto de la Sociedad).

Las seis características mencionadas antes con tanta precisión por Bauman, constituyen un desafío enorme para todas las experiencias de la economía social y solidaria que por definición son críticas de la sociedad de consumo.

La mayor parte de la población mundial, por cierto, tiene bajos niveles de consumo y, como señalan los ecologistas, no sería sostenible un mundo en el cual todas las personas consumieran como las de los países del Norte o las de ingresos altos de los países del Sur.

La Economía Social ⁷ (Caracciolo, Foti, 2013: 1) produce bienes y servicios cuyo destino puede ser: i) intercambio en el mercado (monetario o no

⁷ Diferenciamos economía social de economía social y solidaria o simplemente solidaria. La primera es aquella cuya finalidad es la satisfacción de las necesidades de sus integrantes y en la que los trabajadores son también los propietarios de los medios de producción, es decir, que no utilizan trabajo asalariado en forma permanente. En función de su capacidad de reproducción se diferencian en deficitaria, simple o ampliada. Sin embargo, en la economía social puede haber inequidades de distinto tipo que no constituyen prácticas solidarias. Por eso entendemos que la Economía Social y Solidaria, se caracteriza además porque sus integrantes realizan prácticas en función de valores orientados al bien común, la equidad, la justicia, es decir por tener como finalidad la búsqueda de otra sociedad, otra economía y otra cultura, todo lo cual implica poner en juego otra política. Por cierto sería incorrecto un análisis micro que clasificara en blanco o negro a las que son o no son de la economía social y solidaria. Se trata más bien de una gama de grises que según el contexto territorial en donde se ubican tienen más o menos posibilidades de ser solidarias. La cuestión de la solidaridad de la economía tiene sentido analizarla a nivel meso o macro, en tanto parece difícil para un emprendimiento solo avanzar más allá de lo que permite su contexto. Y adicionalmente porque si bien los emprendimientos autogestivos constituyen la médula de la ESS, el Estado y la pymes tienen un papel importante para satisfacer las necesidades de las personas en tanto se articulen equitativamente con el sector de la ESS.

monetario), ii) reciprocidad (donaciones), y iii) autoabastecimiento familiar o comunitario. Al mismo tiempo cuenta para este fin, básicamente, con el trabajo de sus integrantes. Por tanto, los mercados son espacios necesarios para las unidades productivas, dado que allí se concreta la apropiación del valor agregado por cada una de ellas. Los EPES que tienen una reproducción tanto deficitaria como simple de sus recursos se relacionan en forma desigual con dichos mercados, es decir, en las transacciones comerciales que realizan. El valor agregado que generan no les permite satisfacer las necesidades familiares ni disponer de un excedente para ampliar la capacidad productiva. Por el contrario, los que pertenecen a la economía social y son del subtipo de reproducción ampliada tienen relaciones con los mercados que permiten su sostenibilidad en el corto plazo. Por cierto con todas las restricciones que impone un mundo con este tipo de globalización destructiva social y ambientalmente.

Como dijimos al comienzo, suele escucharse a integrantes de EPES, sostener que “El problema mayor que tenemos es la comercialización” con aclaraciones del tipo: “no tengo a quien venderle, o mi producto no sale, o el precio que me pagan no cubre el valor de mi trabajo, o no tengo como llegar al mercado, los envases de vidrio son muy caros, no tengo dinero para sacar el RNPE y el RNPA o para envase, etiquetado o empaque de los productos, etc.”. En algunos casos el problema radica efectivamente en la comercialización, o en algunos requisitos básicos para comercializar. En verdad la comercialización podría decirse que es el momento en que se pone en evidencia el mayor o menor poder del EPES para generar y/o retener el valor agregado por su trabajo, en relación con los restantes actores del mercado, aunque a menudo el problema se haya generado en el tipo de insumos o herramientas de trabajo utilizadas.

Una apretada síntesis sobre la relación de la economía social con los mercados nos permitiría decir que:

La mayor parte de los actuales emprendimientos de la economía social se ubican en mercados precarizados, con escasos requisitos de capital para su ingreso, cadenas cortas de venta directa al consumidor, mercados con poca exigencia en cuanto a la calidad, cantidad y continuidad del producto, mercados de productos alimenticios y textiles a nivel urbano por ser mano de obra intensivos y con bajos requerimientos de capital para su ingreso, en comparación con otros rubros. A nivel agropecuario, un alto porcentaje de pequeños productores forman parte de cadenas agroindustriales largas, en las cuales el primer eslabón productor-acopiador, registra un alto nivel de informalidad (algodón, lana de oveja, fibra de camélidos, pelo de cabra, miel entre otros). Sin embargo, en los últimos quince años aproximadamente viene creciendo la cantidad de pequeños productores que reemplazaron los cultivos agroindustriales, debido a los bajos precios, por la producción de alimentos para abastecer ámbitos locales en las llamadas Ferias Francas o de la Agricultura Familiar.

Los emprendimientos a cargo de mujeres- y debido a sus restricciones de género – (se ubican en los mercados más pobres o informales), tales como las ventas en sus domicilio o a domicilio, venta ambulante, venta en ferias. (Caracciolo y Foti, 2013:24)

2. MERCADOS ESTATALES NO ACCESIBLES PARA LA ESS

El Estado es un importantísimo vendedor de bienes y servicios en la economía. Piénsese no más en YPF, Aerolíneas Argentinas, Aguas Argentinas, por citar a los más importantes. Y también es comprador de insumos que requieren los hospitales, las escuelas públicas y las fuerzas armadas y de seguridad. En general estas compras están sujetas a mecanismos de licitación o compra directa en los cuales la mayor parte de los emprendimientos de la ESS con la normativa actual no tienen posibilidades de participar. Nos vamos a referir en el punto siguiente, y como parte de los Mercados Solidarios, a aquellos mecanismos, localizados por ahora, que dispone el Estado para intervenir en la comercialización de la ESS.

3. MERCADOS SOLIDARIOS

Son mercados construidos por la ESS -en general con apoyo del Estado-. Se caracterizan por establecer relaciones sociales entre productores y compradores basadas en una nueva ética que guía nuevas prácticas

económicas: eliminación/disminución de la intermediación, precio más justo, calidad, no explotación del trabajador/a, equidad de género, cuidado del ambiente.

El eje del capitalismo no es el mercado, como vimos al inicio, sino el capital. Los mercados son instituciones socialmente necesarias en sociedades complejas, porque permiten intercambiar en forma coordinada los bienes y servicios que precisamos para vivir.

Los mercados de la economía social y solidaria, son posibles, porque existen experiencias, que veremos a continuación, que se manejan con cierta autonomía de los mercados capitalistas concentrados y con una lógica propia, aunque es preciso señalar que los mercados capitalistas son los hegemónicos y por lo tanto los que fijan en última instancia los márgenes de posibilidades.

En la economía social y solidaria, el mercadeo es una relación social visible entre productores y consumidores, que por cierto implica la compra de algún producto (bien o servicio). En cambio, en la economía capitalista se trata de un vínculo entre consumidores demandantes y un objeto de deseo; el productor parece estar intencionalmente oculto de modo de resaltar al objeto.

La búsqueda de otras formas de producir más solidarias no puede eludir el requisito de otras formas de consumir con las mismas características.

Cuando el productor se da cuenta que el consumidor es su mejor aliado, el valor del vínculo se vuelve más virtuoso, señalan algunos productores que son parte de redes que vinculan a ambos.

El Movimiento Agroecológico de América Latina y el Caribe apunta también al vínculo de los productores con los consumidores, cuando sostiene que "Entre los conflictos a resolver se encuentra la poca facilidad de los productores para encontrar espacios donde vincularse con consumidores afines (o los que podrían llegar a serlo), y uno más complejo es hacer desaparecer la sensación de competencia entre los productores participantes en un espacio de venta y la prioritaria organización entre ellos para no dejarse vencer por las propuestas de intermediarios que busquen comprar todos sus productos a cambio de un abaratamiento de la mercancía". (MAELA, 2012:7).

Euclides Mancé diferencia los siguientes tipos de consumo: i alienado, el que se deja manipular por la publicidad y compra en función de los supuestos atributos o beneficios que le va a deparar más allá de los intrínsecos al producto, el consumo del mismo, ii compulsivo, el que realizan las personas

cuyos ingresos no les alcanzan como para realizar un consumo consciente de sus necesidades y compran tratando de maximizar las cantidades sin tomar en cuenta calidad, ni a quien le compran., iii responsable, es el consumo hecho de manera crítica considerando ciertas cuestiones básicas como que no provenga del trabajo esclavo, que no deteriore los ecosistemas, que surja de una necesidad legítima y no de consumir por consumir, que tome en cuenta si es un producto nacional o importado, entre otras, pero cuya preocupación es básicamente individual, apuntando al bienestar del que consume –y puede incluir la compra a empresas de tipo capitalistas, iv en cambio el consumo solidario es practicado no solo en función del propio bienestar, sino también del bienvivir colectivo favoreciendo a los trabajadores que produjeron dicho bien o servicio y el mantenimiento del equilibrio de los ecosistemas (Mancé, 2004: 79-80).

El tema de los consumidores no ha sido suficientemente estudiado apuntando a conocer los intereses y necesidades que los llevan a buscar un consumo más responsable o solidario. En un reciente estudio sobre una Feria de la Agricultura Familiar que funciona en la UNLP se muestra que los consumidores valoran principalmente en su opción de compra: que se trate de productos frescos, de calidad y que sean producidos por agricultores familiares (Caracciolo, 2012:63).

Cuando los consumidores pertenecen a redes de compra de la ESS los consideramos parte de la misma porque contribuyen a ampliar el circuito, a que circulen más bienes y

servicios por las tramas de la ESS. El boicot a la compra de ciertos productos/ empresas es una herramienta política, que los consumidores tienen para imponer su poder de compra en función de otra economía.

Para avanzar en esta línea y en forma bastante pionera, los movimientos vinculados con el llamado Comercio Justo (CJ) intentaron otras formas de producir y de consumir más respetuosas de las personas (productores y consumidores) y del medio ambiente. Hasta antes de la crisis del 2001 en Argentina, el llamado Comercio Justo era una alternativa tal vez más conocida en Europa que en América Latina

El CJ⁸ (Vazquez, 2006:7) se inició hace más de 50 años como una forma solidaria de relación entre algunas ONGs de los países del Norte y grupos

8 El Comercio Justo se inició con una experiencia de las Iglesias Menonitas en Estados Unidos y Canadá en los años 40, luego en los 50 continuó en Europa con la ONG Oxfam del Reino Unido cuyo objetivo era que los consumidores de los países del Norte pagaran precios justos a los pequeños productores de los países del Sur. Con los años las redes de CJ fueron creciendo en todo el mundo.

de productores los países del Sur. Tiene entre sus principios i la compra directa de los productos de pequeños productores procurando evitar la intermediación innecesaria, ii el pago de un precio justo que garantice al productor una calidad de vida adecuada, iii el pre-financiamiento parcial de la producción destinado a los productores para que puedan salir de esquemas de usura, iv relaciones de confianza y respeto entre productores y consumidores. Busca aliarse con consumidores solidarios que compartan los mismos valores. A su vez sostiene algunos principios éticos básicos tales como la transparencia, condiciones de trabajo que garanticen la seguridad de las personas, igualdad de oportunidad y de trato es decir que están en contra de la explotación de los trabajadores en general y de la discriminación de personas por su género, cultura, raza, edad, y el cuidado del medio ambiente y de la salud.

Al interior del CJ, existen distintos enfoques. Algunas organizaciones son movimientos que están en desacuerdo con los mercados capitalistas y proponen la integración en forma excluyente en redes comerciales de la economía social y solidaria principalmente para el mercado interno o con otros países del Sur, en tanto que otras promueven la exportación a consumidores de ingresos medios y altos, principalmente de los países del Norte. Entre ambas posiciones, operan un conjunto de actores con enfoques diversos.

Algunos autores han observado que el CJ es más que un intercambio comercial, porque revela que es posible una mayor justicia en el comercio mundial. Proponiendo y promoviendo un cambio en sus reglas y prácticas, actualmente bajo el control de la Organización Mundial del Comercio, el CJ muestra cómo es posible realizar negocios exitosos sin la necesidad de explotar a las personas (PROSAP; MINAGRI, 2009). El CJ pone en evidencia cómo los países centrales podrían colaborar con el desarrollo de los países del Tercer Mundo con la decisión política de establecer relaciones comerciales éticas (PROSAP, MINAGRI, 2009:60)

Los enfoques centrados en el comercio justo y el consumo responsable o ético han sabido rescatar el papel que podrían tener productores y consumidores para salir de la cultura consumista. Sin embargo, no deberíamos idealizar estas relaciones en tanto también se juegan relaciones de poder, sólo que más equitativas porque están más reguladas y los actores son más pares. En este sentido creemos que la competencia es inevitable y puede ser conveniente si está orientada a mejorar la calidad de los intercambios y de las relaciones con los consumidores, en función de una valorización de la trama de la que forman parte también –como se verá más adelante– proveedores y consumidores de un cierto mercado.

En Argentina, las redes o productores vinculados con el CJ se extienden a partir de la crisis del 2001/02 y se van consolidando. Sus productos se venden en ferias comunitarias, organizaciones barriales, cooperativas principalmente de trabajo, ONGs, entrega domiciliaria, es decir en canales de comercialización alternativos y en menor proporción a través de las redes de comercio justo de los países del Norte.

Se puede identificar una significativa variedad de experiencias llevadas adelante por emprendimientos de la ESS que se asumen como parte de redes de comercio justo y consumo responsable. Otras, si bien no lo asumen, tienen variados grados de articulación de productores con consumidores apuntando a construir mercados más solidarios.

A continuación, se presenta una tipología de formas de comercialización que se han identificado como parte de otro proyecto de investigación en curso. Las mismas apuntan a establecer relaciones más equitativas entre productores y consumidores y por este motivo contribuirían a construir ESS⁹ (Caracciolo, Dumrauf, Gonzalez, Moricz y Real, 2012:10).

a. Relación directa de productores con consumidores. Las Ferias.

Como han sido caracterizadas en varios documentos del INTA las llamadas Ferias de la Agricultura Familiar, o Ferias Francas,¹⁰ constituyen mercados locales, espacios públicos, en los que se encuentran productores de hortalizas, frutas, productos de granja, encurtidos, embutidos, panificación, artesanías, etc. -con variaciones según el lugar- con los consumidores locales. Estas Ferias, tienen fines no sólo económicos, sino también socio-culturales y organizativos del sector de la economía solidaria (Barros, Bruno, Cieza, Dumrauf., Fontana, Gonzalez, Grandinetti, Malbrán, Mele, Picoti y Servat. 2009: 7). Hoy en día se calcula su número en unas 300.(Informante del MINAGRI: 2013) La mayoría se localiza en el NEA, aún cuando a partir del 2001 crecen significativamente en la Región Pampeana (Barros et al.2009, 10) Si bien cada Feria enfrenta cuestiones específicas, algunas parecen bastante comunes a todas y, como se señala en otro estudio del INTA, las Ferias deben encarar varios desafíos entre los que se cuentan: realizar

9 Esta tipología fue elaborada en el marco del proyecto "Mercados alternativos en la Agricultura Familiar" de la que participan el INTA, la Subsecretaria de Agricultura Familiar del MINAGRI y el Programa de Economía Solidaria del IDAES/UNSAM. Buenos Aires. 2012. Los ejemplos no agropecuarios no son extraídos del mencionado proyecto sino de otras fuentes, en general de entrevistas con sus actores.

10 La primera Feria Franca se creó en Oberá, Misiones en 1995 con la participación de productores/as de la zona, el MAM, el Programa Social Agropecuario de la SAGPYA, el INTA y de la Municipalidad de Oberá.

una planificación productiva de los predios de los productores feriantes, obtener un protocolo de producción hecho en forma participativa que permita vender productos elaborados, tener mejores condiciones de logística y transporte de productos, generar una mayor interacción con los consumidores organizados y contribuir a la apropiación, autonomía y construcción de poder por parte de los productores involucrados a través de su organización. Dumrauf y Alcoba, 2011: 9).

b. Mercados concentradores asociativos

En Pilar, desde hace 20 años, la colectividad boliviana, oriunda principalmente de las minas de Potosí, está organizada en la cooperativa 2 de Setiembre y gestiona el mercado concentrador de dicha localidad que ha recibido apoyo del Estado a través del INTA y del MDS, entre otros organismos. En Moreno la cooperativa Norchicha, conformada por agricultores familiares, en un 80% de origen boliviano, aproximadamente, trabaja desde hace unos quince años consolidando su mercado concentrador de frutas y hortalizas. Hace unos años recibió en donación un predio del municipio para ampliar su infraestructura -2,7 ha- y recientemente un subsidio del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca para construir las nuevas instalaciones. En una investigación sobre la Cooperativa 2 de Setiembre de Pilar (Castro, 2007:23) se sostiene la hipótesis de que la importante experiencia organizativa previa, especialmente de los horticultores provenientes de las minas de Potosí que funcionan organizadamente, ha sido un factor de peso en la actual fortaleza de esta experiencia asociativa.

c. Cooperativas de comercialización de pequeños productores

Los productores agropecuarios se han organizado tradicionalmente en cooperativas para comercializar sus productos y defender sus precios frente a los grupos concentrados que operan tanto en la región pampeana como en la extrapampeana, siendo menos frecuente las cooperativas de trabajo. Con el tiempo muchas de ellas se empoderaron llegando a la exportación de sus productos. Sin embargo, en los últimos quince años, surgieron nuevas cooperativas en el agro vinculadas con situaciones conflictivas de fines de los 90 y principios de este siglo. Constituyen ejemplos, la Cooperativa cañera Ibatín en Tucumán, o CAUQUEVA en la Quebrada de Humahuaca. Esta última se caracteriza por la elaboración de una diversidad de productos de origen andino, con alto valor agregado y por la utilización de gran variedad de canales de comercialización. La Cooperativa Río Paraná en Misiones, que elabora la yerba mate Tritayjú es otra experiencia emblemática en

materia cooperativa, la Cooperativa Coopafes en Mendoza, de producción y elaboración industrial principalmente de tomate, entre muchas otras.

A nivel urbano es menos frecuente la organización de emprendedores sólo con fines comerciales, aunque es posible encontrarla en los rubros textiles y alimentarios que son, por otra parte, aquellos en los que predomina la nueva economía social.

d. Comercializadoras (intermediación solidaria) o redes de comercio justo

Las intermediación solidaria generalmente está a cargo de asociaciones civiles sin fines de lucro, cooperativas o fundaciones que trabajan con personas voluntarias y/o rentadas con el objeto de vincular a los sujetos de la ESS con los consumidores. Se manejan con los criterios y principios del Comercio Justo y el Consumo Responsable, que ya hemos mencionado. Asumen tres formas visibles diferentes: a) las que se manejan principalmente por internet con distribución domiciliaria y dedicada a la comercialización de alimentos. En esta categoría se ubicarían Colectivo Solidario (que también vende en el Mercado Solidario de Bonpland en Palermo), Puente del Sur, Red Tacurú, Red de Comercio Justo del Litoral; b) Las que se caracterizan por tener tiendas en lugares frecuentados por los compradores, bien localizadas, tales como: Arte de Pueblos (comercializa productos de El Mercado de la Estepa, Silataj y Niwok) o Arte y Esperanza en la Ciudad de Buenos Aires, el Mercado Solidario de Bonpland o El Galpón en Chacarita, El Arca en Mendoza o La Enramada en Santa Fe; c) Y una tercera forma, es la de las Cooperativas que se ubican en grandes Mercados Concentradores como el Mercado Central, comercializando sólo la producción de agricultores familiares con los que existe un vínculo de confianza. Un ejemplo de este tipo es la Cooperativa Agroalimentaria para el intercambio Regional- CAPIR- que funciona en el Mercado Central de Buenos Aires.

Esta modalidad de las comercializadoras de intermediación solidaria pareciera tener un potencial de crecimiento importante. En algunos casos, su principal restricción no es la venta sino, paradójicamente, la falta de volumen o de continuidad en la entrega de productos para la venta debido a diferentes restricciones que suelen tener los/las productores/emprendedoras tales como desastres climáticos, o problemas familiares de sus integrantes que refuerzan lo ya señalado, en cuanto a que, antes de la comercialización, existen o pueden surgir, dificultades vinculadas con la esfera de la producción. Aunque, por cierto, son frecuentes los problemas referidos a falta de lugares de acopio en las grandes ciudades o el alto costo del flete.

e. Compre estatal

El compre estatal para la economía social aún no tiene una legislación nacional que establezca la obligatoriedad de compra por parte del mismo Estado. Sin embargo existe un mecanismo previsto en el Régimen de Contrataciones de la Administración Nacional (Decreto 204/04) por el cual pueden ser proveedores del estado por compra directa emprendedores que cumplan con ciertos requisitos como estar inscriptos en el Registro Nacional de Efectores de la Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social y tener Monotributo Social, entre otros.

En este marco, el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, implementa el Programa de Compra de Guardapolvos a emprendedores, sean emprendimientos unipersonales, familiares o asociativos sin o con formalización jurídica. Los productos tienen un control de calidad realizado por el INTI.

En Misiones el Gobierno provee de "tickets" a los integrantes del Programa "Hambre Cero" para comprar productos hortícolas a los agricultores familiares que son feriantes y están nucleados en la Asociación Interferias de la Provincia.

A nivel municipal y en varias provincias, se vienen desarrollando interesantes experiencias de compre estatal de productos de la agricultura familiar, de textiles, de gastronomía, etc. Los Municipios de Morón, Moreno, Rosario, son algunos ejemplos con trayectoria.

Lo que está menos trabajado aún, es la conformación de unidades productivas mixtas entre el Estado y la ESS, así como existen entre el Estado y el sector privado con fines de lucro, sobre todo en rubros donde se requieren altas dotaciones de capital, sería la manera de que la ESS pueda participar en sectores con mayor innovación tecnológica y que generen mayor valor agregado. Si se busca que la ESS transite desde emprendimientos de subsistencia a emprendimientos de reproducción ampliada, dirigidos a bienes y servicios públicos principalmente, la gestión asociada con el Estado parece indispensable.

f. Gestión operativa del Estado para vincular a productores y consumidores

El Programa Frutas para todos es promovido desde el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca y desde algunos Gobiernos Provinciales entre los que se destaca el de Mendoza. Participan provincias, municipios y organizaciones de productores y otras organizaciones sociales, desde 2011. El Estado brinda apoyo en toda la operatoria (equipos técnicos,

camiones con cámara de frío, lugares de acopio y de venta, control de sanidad vegetal, etc.) y vincula a organizaciones de agricultores familiares con municipios para llegar a los consumidores con fruta de calidad y a buen precio. Las frutas se presentan en bolsas de 2kg a 5 kg –según la fruta- a 10 \$ (Informe de la Secretaría de Agricultura Familiar. MINAGRI, 2011:1-2). La información disponible de ese año indica que había cuatro provincias productoras que aportan sus frutas, principalmente Mendoza, y llega con las mismas a varios municipios del conurbano bonaerense y de la provincia de Córdoba.

Otro ejemplo de apoyo logístico del Estado para facilitar el vínculo entre productores y compradores, lo lleva adelante la Municipalidad de Moreno a través del Instituto Municipal de Desarrollo Social de Moreno - IMDEL -y de la Banca Social de ese distrito y con financiamiento de la CONAMI/MDS. La Banca Social otorga crédito a quienes le compran a las emprendedoras de indumentaria y accesorios de Moreno (también a las propias emprendedoras). Los/las compradores son comerciantes que adquieren sus prendas habitualmente en la Salada o el Once, a los cuales la Banca Social les ofrece crédito con tasas de interés del 6 %, con el requisito de que compren a las productoras de Moreno. Funcionaría como una tarjeta de crédito dado que los compradores retiran la mercadería el día que el Municipio organiza una Ronda de Negocios, utilizando un crédito otorgado previamente, ven la mercadería y se la llevan hasta el monto de crédito que disponen. Tienen un plazo para comenzar a pagar el crédito con cuotas muy accesibles en un banco de la localidad. A los pocos días, por su parte, las emprendedoras de indumentaria y accesorios cobran en el banco por lo que vendió cada una (Observación de la autora. 2012)

Estas seis alternativas no son excluyentes, es decir un EPES puede tener más de un canal de comercialización como sucede, por ejemplo, con la Cooperativa Colectivo Solidario que tiene: i puesto fijo en el Mercado de Bonpland, ii ventas a domicilio con encargo por internet, iii compras y ventas a fábricas recuperadas y iv venta en dietéticas y verdulerías.

Que es lo que tienen en común las seis modalidades reseñadas? En principio pudimos observar que se daba una fuerte organización de los productores y una importante presencia también del Estado en algunos de sus niveles (Caracciolo, Dumrauf, Gonzalez, Moricz, y Real, 2012:10). En el próximo apartado profundizamos en otros procesos que consideramos deben estar presentes para que este tipo de modalidades de mercados solidarios se hagan un lugar en medio de economías altamente concentradas.

II. ENFOQUE DE MERCADEO Y VALOR AGREGADO EN LA ESS

1. Enfoque de mercadeo en la ESS

Tomar en cuenta los mercados para la ESS no significa desconocer otros intercambios que se dan –y debieran incrementarse- entre los agentes económicos tales como la reciprocidad, la redistribución, etc. Es reconocer la centralidad que adquieren los mercados en economías complejas como la mundial y la Argentina en particular, y también significa considerar que es posible pensar en otros mercados menos concentrados y más justos.

Tomar en cuenta los mercados para la ESyS no es el enfoque de ventas que predominó hasta principios de los años 80', que consiste en vender de todas las formas posibles lo que se ha producido sin tomar en cuenta las necesidades de los consumidores ni las dificultades existentes a lo largo de la cadena involucradas en la producción, la comercialización, y los servicios referidos a dicha cadena. Y tomar en cuenta los mercados también es diferente del enfoque que prevalece hoy en día en el marketing empresarial que es el de la potestad o soberanía de los deseos del consumidor. Que por cierto no es tan soberano porque las empresas tienen herramientas para incidir y manipular. La filosofía que subyace al enfoque de *marketing* es el de una guerra entre empresas, en la cual unos pierden y otros ganan, con el fin de posicionarse en la mente de los consumidores (Ries y Trout 1995: 21), es decir con el fin de capturarlos simbólicamente.

Tomar en cuenta los mercados es bastante más que tomar en cuenta la comercialización o las ventas. Es tomar en cuenta en los procesos de compra de insumos, producción, comercialización y servicios, tanto a los productores como a sus clientes. Atraviesa vertical y horizontalmente dicho proceso. A modo de ejemplo, la decisión de qué tipo de semilla o de tela utilizar para elaborar un cierto producto, tiene que estar incluida en la estrategia de mercadeo del emprendimiento, porque la elección del insumo o materia prima depende de quienes serán los consumidores de dichos productos. Con lo anterior queremos remarcar que un emprendimiento puede tener problemas para la venta de sus productos, pero que la causa no esté solamente en la esfera de la comercialización, sino también en la tecnología que dispone para elaborar el producto, o en la utilización de una materia prima de calidad inadecuada, o en la distribución de tareas entre los integrantes del Epes, o en la falta de caminos transitables, en la dificultad para cumplir la normativa vigente, etc.

Una estrategia de mercadeo para la ESyS debería considerar, por una parte, las fortalezas y oportunidades de los emprendedores y de sus territorios –

controlando o mejorando sus debilidades y amenazas- y por otra parte, la generación de vínculos entre productores y consumidores teniendo en cuenta que el consumo no es sólo un hecho económico, sino también cultural y simbólico, porque se compran productos que significan algo para el que los compra. Y puede ser un hecho político si los consumidores ejercen su poder como tales, controlando precios y calidades, controlando qué, cómo, cuándo y a quiénes compran. La orientación al cliente es a un cliente determinado al que la ESS, organizada, podría elegir o construir como parte integrante y al que por cierto debe satisfacer en sus expectativas.

Tomar en cuenta a los mercados no es contradictorio con pertenecer a la ESS. Ni tampoco significa que las unidades productivas de la ESS pasen a tener como objetivo la obtención de la tasa de ganancia que se proponen las empresas privadas con fines de lucro. Por el contrario, significa decidir qué quieren y pueden producir los EPES, a quienes quieren vender sus productos, o con quiénes desean relacionarse, qué necesidades de los consumidores querrían resolver. Sin omitir, por cierto, cómo es la estructura y dinámica de esos mercados a nivel sectorial y qué sostenibilidad sistémica ofrecen los territorios para producir y comerciar esos productos.

La idea de mercado, aún cuando esté regulado, introduce la de la competencia entre diferentes productores. En este sentido según de Melo Lisboa cuando la competencia. "...es guiada por un ethos no individualista y posesivo y orientada por la dimensión de la responsabilidad ecológico-social, además de estimular la innovación, proporcionar calidad y multiplicar las energías productivas, no trae los efectos perjudiciales de los juegos de suma cero (mercados tipo "gana-pierde") de la economía casino predominante hoy en día. La economía social es la afirmación de la posibilidad de una economía manejada con reglas en las que todos ganen a través de una simbiosis entre cooperación/competencia" (de Melo Lisboa, 2004: 304-305).

Por cierto, participar en los mercados es un gran desafío para la ESS, aún cuando se trate de mercados construidos con una lógica propia, por los riesgos de la competencia desigual que pueden llevar a la acumulación de unos EPES en desmedro de otros. El reaseguro que disponemos es que la ESS se basa en relaciones sociales de producción diferentes a las capitalistas, en relaciones autogestivas donde todos son los dueños y al mismo tiempo los trabajadores/as. Lejos estamos, sin embargo, de un facilismo que va contra algunas evidencias empíricas existentes.

La siguiente tipología intenta reflejar nueve situaciones diferentes que se dan cuando los EPES -la oferta- se vincula con los mercados -la demanda-, señalando cuál podría ser el papel de las políticas públicas en cada caso.

La oferta y la demanda de la ESS y el papel de las políticas públicas

Oferta	Demanda		
	Existen canales y puntos de venta equitativos para la ES	Existen canales y puntos de venta pero no son equitativos para la ES	No existen canales ni puntos de venta
Oferta(en cantidad continuidad y calidad) rígida por restricciones en los factores de producción, principalmente agua, tierra, maquinarias, equipamiento, tecnología, etc.	Acciones para fortalecer a la oferta mediante subsidios para maquinarias, equipamiento, herramientas, asistencia técnica, etc. y capital de trabajo	NO PARTICIPAR SI NO EXISTE UNA FUERTE INTERVENCION ESTATAL PARA SU REGULACION	Evaluar posibilidad de construir mercados alternativos aplicando todas las herramientas requeridas para fortalecer a la oferta y a la demanda, consumo responsable/ solidario
Oferta (en cantidad continuidad y calidad) insuficiente pero flexible. Requiere capital de trabajo (inscripciones, insumos, personería jurídica, etc.)	Acciones de bajo costo para fortalecer la oferta. Crédito para capital de trabajo y asistencia técnica.	NO PARTICIPAR SI NO EXISTE UNA FUERTE INTERVENCION ESTATAL PARA SU REGULACION	Evaluar posibilidad de construir mercados alternativos aplicando herramientas para fortalecer la oferta, crear canales de comercialización y promover el consumo responsable/solidario.
Oferta(en cantidad continuidad y calidad) disponible. Requiere capital de trabajo para comercializar	Acciones para poder vender la oferta ya disponible. Crédito para comercializar.	NO PARTICIPAR SI NO EXISTE FUERTE INTERVENCION ESTATAL EN SU REGULACION	Promover la creación de una demanda por los productos de la Economía Social/consumo responsable/solidario

2. Medición del valor agregado y su importancia en la Economía Social ¹¹

En la Economía Social, basada en el trabajo familiar o asociativo, el cálculo de costos de producción o el de rentabilidad empresarial (como lo definen habitualmente en la disciplina contable incluyendo todos los gastos, los costos de la mano de obra, amortizaciones, tasa de interés por el capital invertido etc) obligan a realizar una serie de supuestos sobre dichos costos de la mano de obra que son muy especulativos y en el fondo incorrectos metodológicamente.

Aquí no está en discusión el conocer de alguna manera el valor del trabajo incorporado en el bien o servicio colocado en el mercado, sino la forma de realizar este cálculo de manera tal que su fórmula sea una tecnología adecuada para la economía social.

¹¹ Mi agradecimiento a Rubén Gurisatti y a Alejandro Lipsich con quienes a través de varios años de trabajo conjunto para la elaboración de Manuales para la Gestión del Desempeño y la Calidad de los EPES, que se citan en el pie de página siguiente, aprendí a avanzar en mi comprensión respecto a la importancia del valor agregado para gestionar los emprendimientos de la economía social y que intento volcar en este apartado.

¿Cómo puede una emprendedora/productora calcular el costo de su trabajo -como parte del costo de producción- en tanto cose para la venta en su casa o cultiva en la chacra- al tiempo que cuida a sus hijos y los apoya en las tareas escolares? Parece más pertinente que los precios de sus productos se adecuen al del mercado al que va a vender tomando en cuenta las calidades, con un monto en más/menos que refleje la política de los integrantes del Epes (si están construyendo un mercado alternativo, si venden en un mercado con sobreoferta de este tipo de productos, si tienen otra oportunidad remunerada de empleo de su tiempo, etc).

La racionalidad económica de las unidades de la ES que se relacionan con los mercados a través de la venta de sus productos, apunta a maximizar el valor agregado (V.A.) por el trabajo en las mismas, a diferencia de las empresas capitalistas que tienen por objetivo maximizar una tasa de rentabilidad en relación con el capital invertido. A medida que los Epes asumen valores y prácticas de la Economía Solidaria, el objetivo de maximización de un valor agregado está mediado por otras consideraciones tales como la equidad de género, el trabajo de menores al interior del grupo familiar, el cuidado del ambiente, la reciprocidad con otras organizaciones, la participación social y política, entre otras tantas cuestiones que relativizan la búsqueda de mayores ingresos, dado que las personas no son *homo economicus* sino seres con varias necesidades, con valores, con afectos, con objetivos que trascienden los microeconómicos.

El valor agregado se puede calcular a nivel micro, del emprendimiento, meso del territorio o macro es decir a nivel de las cuentas nacionales.

En este trabajo lo utilizaremos a nivel de los emprendimientos productivos de la economía social, antes y después de conformar tramas de valor.

Desde el punto de vista contable, el V.A es la diferencia entre el importe de las ventas y el de las compras. Es decir, la diferencia entre precios de mercado y costos de producción.

El V.A es el valor adicional que adquieren los bienes y servicios al ser transformados durante el proceso productivo. En otras palabras, el valor económico que un determinado proceso productivo adiciona al ya plasmado en las materias primas utilizadas en la producción.

Una fórmula apropiada para el cálculo por parte de los productores/ emprendedores/as es la siguiente:

V.A. = ingresos generados por las ventas-gastos efectivo + valor del inventario .
(Gurisatti ,Lipsich, et. al. 2009: 48)

Por lo tanto el resultado de la fórmula es el valor agregado por el trabajo, valor que puede ser muy injusto (en cuanto a retribuir esfuerzos, capacidades y necesidades del trabajo concreto que realizaron) porque depende de las relaciones sociales de producción que tienen los Epes en cada uno de los mercados.

El valor agregado no es el excedente, dado que en el segundo término de la fórmula no se incluye la remuneración de los que trabajan. Precisamente el valor agregado es, en un todo, lo que les queda a los productores/trabajadores que son los que deciden como lo gastan si para retribuir su trabajo, si para reinvertir, si para aportar en el fortalecimiento del sector de la economía social dependiendo de su situación y de la política de sus Epes, entre otras opciones.

Este indicador sencillo da cuenta del tipo de reproducción de la unidad económica (simple, deficitaria o ampliada). Es apropiado para el monitoreo de los Epes porque no los complica con la realización de prorrates o amortizaciones por las maquinarias, equipos, etc que disponen, ni tampoco los obliga a tener que imaginar costos por su propio trabajo (las más de las veces sin contar con toda la información). Lo anterior no significa no valorar el trabajo incorporado por sus integrantes. Este es todo un tema en la economía social porque es frecuente que los EPES no asignen un valor económico a su trabajo cuando se trata de analizar si el precio obtenido por un producto es satisfactorio. Nuestra propuesta en este punto es que, teniendo en cuenta que los emprendedores de la economía social no son fijadores sino tomadores de precios, al calcular u obtener el valor agregado por la venta de sus productos, los emprendedores/as evalúen si esa cifra permite remunerar su trabajo y satisfacer sus necesidades y más aún si les queda un excedente para reinvertir en la unidad productiva, o en otro fin.

Más que calcular los costos de producción, y dado que los distintos mercados tienen bandas de precios, los Epes deberían conocerlos y analizarlos y fijar los propios considerando: los gastos en efectivo en los que incurrieron, las características de sus productos y sus necesidades como integrantes de la ESS que como tal tiene que relacionarse en forma estable y equitativa con consumidores responsables. Por cierto el precio de mercado –y por lo tanto el valor agregado- que puede obtener un emprendimiento de la economía social aislado no es igual al que puede obtener por el mismo producto un emprendimiento de la economía social y solidaria que está construyendo mercados alternativos en forma organizada con otros pares. con consumidores responsables, y con organismos de apoyo técnico y financiero. Estrictamente considerado, el trabajo no es un costo, es el valor agregado, siendo así, los miembros del Epes pueden definir que monto de

V.A deberían obtener para retribuir el trabajo de sus miembros. Incluso definir que por debajo de cierto valor agregado obtenido, se destinaría su totalidad para la retribución del trabajo, y por encima de cierto V.A, se podría destinar un % para mejoramiento del emprendimiento o para la organización del sector de la economía social, etc.

Los EPES podrían comparar el valor agregado real o hipotético obtenido con algunos parámetros conocidos como el salario mínimo vital y móvil u otros, tratando de que supere los mismos para poder ampliar sus actividades económicas y transitar desde una reproducción simple a una ampliada mediante la compra de mejores equipos, herramientas, maquinarias, etc. En este sentido algunos feriantes del NEA nos señalaron que ellos se sienten conformes si sacan de la Feria, para cubrir los gastos y les queda por lo menos un jornal, otros con volúmenes mayores de actividad que aspiraban a que les quede un margen que les permita comprarse un vehículo para ir todas las semanas a vender con sus productos, u otras.

Si se trata de Epes artesanales por ejemplo que tuvieran capacidad para definir el precio de su producto por existir una gran variedad de precios de mercado, puede ser pertinente el cálculo de los costos de producción incluyendo un valor por todo el trabajo utilizado contabilizando las horas efectivamente trabajadas según calificación de las tareas. Aunque -en artesanías de alto valor- en el precio obtenido juega más el diseño, la calidad y el nivel de ingresos del comprador que la cantidad de horas invertidas por el/la artesanos/as.

El monitoreo económico de Epes dedicados a la producción agroecológica –en particular la hortícola por su baja utilización de insumos comprados y alto uso de mano de obra- resulta un ejemplo interesante para insistir en la conveniencia de no perderse en el cálculo de los costos de la mano de obra familiar que son difíciles de cuantificar porque varían según el producto y la época del año y considerar en cambio, por el lado de los resultados, cual es el valor agregado-y por lo tanto qué precio fijar- que debería generar dicha actividad de manera de satisfacer las necesidades familiares de acuerdo con pautas culturalmente definidas por la ESS según tiempo y lugar y considerando también que se trata de promover consumidores responsables. Y, adicionalmente, evaluar si el valor agregado generado permite la ampliación en el tiempo de la unidad productiva, por cierto sin explotación de asalariados, dado que el trabajo autogestionario o cooperativo es lo central de la economía social. Este V.A seguramente no podrá variar mucho respecto a los parámetros que fijan los mercados capitalistas, aunque debemos estar alertas en el caso de emprendimientos de la economía social, si quiere ser solidaria, para no fijar sobrepuestos que superan los márgenes razonables –

como ocurre a veces con las empresas capitalistas- y que afectan sobre todo a los consumidores de sectores populares.

El seguimiento del V.A a lo largo del tiempo es el mejor indicador que pueden tener los EPES para analizar la marcha de su unidad económica. Sin duda más adecuado que otros indicadores como el seguimiento de los costos, del volumen o del valor de las ventas. El Valor Agregado se puede calcular de diversas maneras según el tipo de decisión a tomar (Gurisatti, Lipsich, 2009: 6): i. para todo el emprendimiento en relación con el trabajo disponible por todos sus integrantes, ii. en relación con las jornadas efectivamente trabajadas (la comparación entre ambos indicadores otorga información sobre la medida en que se aprovecha el potencial de trabajo disponible), iii. se puede calcular el Valor Agregado por trabajador/a y iv. no menos importante - si se elabora más de un producto- el valor agregado simplificado por producto, (valor de las ventas menos costos de materias primas) lo cual da información respecto a qué producto es más conveniente desde el punto de vista unitario. (es decir, sin tomar en cuenta aún las cantidades que es posible colocar en el mercado).¹²

En síntesis, los Epes necesitan conocer el valor agregado por su trabajo y apropiarse de la fórmula para su medición, porque constituye una tecnología adecuada para la gestión de sus unidades productivas¹³

Una política agroalimentaria importante de la actual gestión de gobierno, es el agregado de valor en origen. El sector agropecuario es tal vez aquél en el que más fácilmente se percibe todo el margen, la potencialidad existente para agregar valor a los productos y para efectuarlo a nivel local es decir en los propios lugares en donde viven y trabajan los productores familiares.

En un documento publicado a raíz de un reciente Congreso del INTA sobre Valor Agregado en Origen, se señala que producir 10.000 toneladas de

¹² Otras fórmulas pueden ser útiles desde la perspectiva de las agencias financiadoras de crédito o microcrédito, porque apuntan principalmente a evaluar la capacidad de repago del productor, pero no serían el mejor indicador para evaluar la capacidad de la unidad económica para crear V.A. Son las que toman en cuenta no sólo los ingresos (los provenientes de las unidades económicas y de las estrategias de reproducción de las familias de sus integrantes), sino también los egresos o gastos tanto de las unidades económicas como de las familias. Entre éstas mencionamos:

Ingresos por ventas – Total de costos mensuales*(*incluye remuneraciones)

¹³ En Epes familiares en los que existen varias fuentes de ingreso, y para comprender sus estrategias de reproducción, se debería calcular también el Ingreso Global que resulta de adicionar al valor agregado los montos de esas otras fuentes (AUH, remesas, trabajo asalariado, jubilaciones/pensiones, producción para autoabastecimiento, trueque, etc)

granos requiere 15 puestos de trabajo directos. Pero si ese grano se integra completamente en toda la cadena de valor (ej. 2009): genera 405 puestos de trabajo en la carne aviar; 553 en la cadena de trigo; 715 en la cadena porcina; y 1.573 en la cadena de la carne bovina. (INTA, 2013:6). Incrementos tan importantes en el empleo y por lo tanto en el valor agregado, son sin duda mayores a los que se podrían lograr con similares recursos en la manufactura de origen industrial, y constituyen uno de los grandes desafíos a encarar en para construir mercados de la ESS. En el mencionado documento se reseñan unas 20 experiencias de todas las regiones y de diferente tipo de productores que estarían transitando procesos de incremento del valor agregado en origen en pelo de cabra, fibra de llama/indumentaria , leche/ queso de cabra, lana de oveja/indumentaria, miel fraccionada, alimentos en base a algarrobo, cerdos/embutidos, salamines, vinos, aceitunas, dulces y mermeladas, etc. en manos de emprendimientos familiares, cooperativos o comunitarios, y con apoyo técnico y financiero del INTA, el MAGyP, MDS, organismos provinciales y municipales, escuelas técnicas . En algunas experiencias los productos están destinados a mercados locales, en otras a mercados nacionales, y hay también casos que están exportando.

Es conveniente diferenciar, y a propósito de las experiencias reseñadas, aquellos casos en que un emprendimiento individual agrega valor en origen de aquellas en que la agregación de valor en origen es fruto de un proceso de movilización de distintos actores territoriales, actuando de manera articulada: comunidades, el estado en diferentes niveles, escuelas técnicas locales, cooperativas, etc. Es decir un emprendimiento puede agregar valor a su producción en origen sin que ello sea el resultado de la conformación de un proceso organizativo por parte de productores/as y de variadas articulaciones institucionales, que generan capital no sólo económico sino también social, cultural, simbólico, ambiental y político para el territorio, tal como conceptualizamos en un trabajo anterior con la expresión "tramas de valor". (Caracciolo, 2010:2)

En síntesis, el enfoque de mercadeo de la ESS, propone que el análisis de las relaciones de intercambio de vendedores con compradores tenga una mirada sistémica, abarcadora de todas las etapas o eslabones del proceso, que van desde la compra de insumos y materias primas hasta el consumo final, incluyendo también la organización de los productores y la insustituible presencia del Estado para contribuir a la generación de un valor agregado mayor que permita satisfacer las necesidades de todos/as sus actores/as.

BIBLIOGRAFÍA

- Barros, A. Bruno, C. Cieza, R. Dumrauf, S. Fontana, P. Gonzalez, E. Grandinetti, Malbrán, I. Mele, M. Picón, F. Servat, M. (2009) "Construcción de Mercados para la Agricultura Familiar: la Feria del productor al consumidor Manos de la Tierra". INTA. Versión preliminar digital. La Plata
- Bauman, Z (2007) "Vida de consumo". Ed.FCE. Buenos Aires.
- Caracciolo, M. (2010) "Tramas de valor en la Economía Solidaria". II Foro de Economía Solidaria. Programa Economía Solidaria. IDAES/UNSAM. Buenos Aires.
- Caracciolo, M, Dumrauf, S, Moricz, M, Gonzalez, E y Real,A. (2012) "Modalidades alternativas de comercialización en la agricultura familiar". INTA, SSAFlar del MINAGRI, IDAES/UNSAM. II Jornadas de la Agricultura Familiar. UNLP.
- Caracciolo, M.(2012) "Estudio de los consumidores de la feria de la agricultura familiar Manos de la Tierra. Aportes para la construcción de la economía social y solidaria" IPAF Pampeano.CIPAF. INTA IDAES/UNSAM. Edición INTA.
- Caracciolo, M y Foti, M del P. (2013). Economía Social y Solidaria. Aportes para la construcción de una economía alternativa. Documento de la Cátedra de Economía Social y Solidaria. Enfoques Contemporáneos. Programa Economía Solidaria. IDAES/UNSAM. Buenos Aires.
- Castro, D.(2009) "Consolidación de la organización para el desarrollo productivo de pequeñas explotaciones hortícolas. El caso de la Cooperativa 2 de Septiembre de Pilar." Tesis de Grado, Universidad Nacional de Luján.
- CIPAF.(2012) "Mercados del proximidad: del productor al consumidor". INTA. Buenos Aires
- De Melo Lisboa, A. (2004) Mercados Solidarios. En La Otra Economía. Cattani, A. Organizador. Ed. UNGS, Altamira y Fundación OSDE. Buenos Aires.
- Dumrauf,S y Alcoba, D (2011) (compiladores) "Del productor al consumidor. Apuntes para el análisis de las ferias y mercados de la agricultura familiar en Argentina". IPAF Pampeano, NEA y NOA. CIPAF. Ediciones INTA.
- Foti, P.(2011) "Principales conceptos de Pierre Bourdieu: lo social" Documento de la Cátedra "Economía Social y Solidaria. Enfoques Contemporáneos". Programa en Economía Solidaria. IDAES/UNSAM. Buenos Aires.

- Gurisatti, R, Lipsich, A et al (2009). "Herramientas para la mejora del desempeño de los emprendimientos productivos de la economía social." 4 Volúmenes. "Gestión del EPES", "Gestión de la Mejora", "SOL (separar, ordenar y limpiar)" y "Gestión de la Calidad". Edición MDS e IRAM. Buenos Aires.
- Gurisatti,R y Lipsich,A.(2009) Clases sobre Gestión de los Emprendimientos de la Economía Social. Convenio MDS/IRAM. Buenos Aires, 2009.
- Informe de la Secretaría de Agricultura Familiar. MINAGRI. (2011) Programa Fruta para todos.
- INTA.(2013) 2º Congreso de Valor Agregado en origen. Disponible en <http://inta.gob.ar/documentos/valor-agregado-mas-desarrollo-en-los-territorios.-experiencias-libro congreso.pdf>
- INTA .(2008) Sistematización del Primer Encuentro/Taller: "Feria de Ferias Verdes, del productor al consumidor, por la Soberanía Alimentaria". Bahía Blanca 6 y 7 de Diciembre de 2008
- Maela.(2010) Boletín No 10.
- Mancé. E. (2004) Consumo Solidario. En Cattani, A. (Organizador). La otra economía. Ed. Universidad General Sarmiento. Ediciones Altamira y Fundación OSDE. Buenos Aires
- Ministerio de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimentación. PROSAP. (2009) Comercio Justo en América Latina, situación en Argentina. Buenos Aires. Informe preliminar. Buenos Aires.
- Polanyi, K. (2007).La Gran Transformación. Ed. FCE. Buenos Aires.
- Ries, A y Trout, J (1995) "Marketing de Guerra". Ed Mc Graw Hill. Madrid.
- Sanchís, Norma y Pérez Rial, A. (2007) "Comercio Internacional, agricultura y alimentación". Serie herramientas de capacitación. . Red Internacional de Género y Comercio. Capítulo Latinoamericano. Ed. Argentina. Disponible en www.asociacionlolamora.org.ar
- Van den Eynde,A.(2013) El poder de las multinacionales. Disponible en <http://elordenmundial.files.wordpress.com/2013/05/multinacionales.pdf>
- Vazquez, LJ (2006) Evolución del Comercio Justo en Argentina: el caso de la yerba mate Titraijú. Disponible en <http://www.3w3search.com/Edu/Merc/Es/GMerco81.htm>

SOBRE LOS COMPILADORES

Rofman, Alejandro posee los títulos de Master of Arts en Economía, subespecialidad Ciencia Regional (Universidad de Pennsylvania, Filadelfia 1965). Además, se doctoró en Economía (Universidad Nacional de Córdoba, 1963). Actualmente es Investigador Principal de la Carrera de Investigador Científico y Tecnológico, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) desde 1985. Es Profesor Honorario de la Universidad Nacional de Buenos Aires (UBA) y Profesor Honoris Causa de la Universidad Nacional de Entre Ríos (UNER) y de la Universidad Nacional de Salta (UNSa); Coordina el Equipo de Economías Regionales del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR) desde 2006 y es Director del Programa Integral y Maestría en Economía Solidaria de la Universidad Nacional de San Martín (Universidad Nacional de San Martín -UNSam-) desde 2008.

García, Ariel posee los títulos de Doctor en Geografía (FFyL-UBA, 2011), Magíster en Estudios Sociales Agrarios (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales -FLACSO- Sede Argentina, 2009) y de Licenciado en Geografía (FFyL-UBA, 2004). Desde 2012 es Investigador Asistente del CONICET. Asimismo, se desempeña como Jefe de Trabajos Prácticos en la Cátedra de Economía Política (FSOC-UBA) y desde 2009 como Profesor Adjunto del Seminario Cuestión Social y Problemas del desarrollo del Programa Integral y Maestría en Economía Solidaria Instituto de Altos Estudios Sociales (UNSam), donde coordina el Área de Investigaciones. Dicta cursos de posgrado en diversas universidades del país (UNER, UNLam, UBA, UNaM).

SOBRE LOS AUTORES DE CAPÍTULOS

Caracciolo, Mercedes: posee el títulos de Licenciada en Sociología de la Universidad de Buenos Aires, realizó estudios de posgrado en planificación y proyectos de desarrollo. Ha ocupado diversos cargos en organismos internacionales, nacionales y provinciales en temas de desarrollo rural, agricultura familiar, economía social y solidaria y perspectiva de género. Tiene varias publicaciones en la misma temática. Es consultora de la Secretaría de Economía Social del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación desde 2003. Es Profesora e investigadora del Programa y Maestría en Economía Solidaria del IDAES/UNSAM y representante de esa Universidad en el Foro de Universidades y Agricultura Familiar del INTA desde 2010.

García, Inés Liliana: posee título de Licenciada en Sociología (Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, Buenos Aires 1993) y una Especialización en Economía Social y Desarrollo Local (Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires 2012). Actualmente cursando la Maestría en Economía Solidaria en la Universidad Nacional de San Martín. En el año 2010 ingresa, por concurso, en la Carrera Profesional de Apoyo del Conicet Categoría Adjunto, desempeñando funciones en el Centro de Estudios Urbanos y Regionales.

Landriscini, Susana Graciela: posee los títulos de Lic. en Economía. Especialista en Desarrollo y Planificación. Especialista en PyMEs y Desarrollo Regional. DEA en Innovación, Competitividad y Desarrollo Territorial por la Universidad Politécnica de Valencia y Doctoranda en Innovación, Competitividad y Desarrollo Territorial por la misma universidad. Profesora Titular del Área de Dinámica Económica, Orientación Teoría Económica, en el Departamento de Economía de la Universidad Nacional del Comahue, con sede en Neuquén capital. Investigadora Cat. 1 del Sistema de Incentivos a la Investigación. Secretaria de Políticas Universitarias. Investigadora de la Red PYME Mercosur y del Área de Economías Regionales del Plan Fénix-Argentina.

Mario, Agustín: posee el título de Licenciado en Economía, docente de la Universidad de Buenos Aires y becario del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR)- Unidad ejecutora del CONICET. Actualmente, dicta cursos de grado y posgrado en las facultades de Ciencias Económicas y Ciencias Sociales de la UBA y en la UNSAM. Participa de proyectos de investigación PICT y UBA-CYT. Se encuentra cursando estudios de doctorado en Economía en la UBA.

Rosa, Paula Cecilia: posee el título de Licenciada en Sociología (Universidad de Buenos Aires, 2006). Además, se doctoró en Ciencias Sociales (Universidad Nacional General Sarmiento - Instituto de Desarrollo Económico y Social, 2012). Actualmente se desempeña como Investigadora Asistente de la Carrera de Investigador Científico y Tecnológico del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) desde el año 2013. Es docente de Metodología de Investigación Social, Carrera de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Forma parte del Equipo de Economías Regionales del Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR) desde el 2010 y es miembro del Programa Integral de Economía Solidaria de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM) desde el 2012.

Vidosa Regina: posee el título de Licenciada en Sociología de la Universidad Nacional de Buenos Aires (UBA). Además, es maestranda en Economía Política de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO); Becaria Doctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET); y ayudante simple de Economía Política, en la Carrera de Trabajo Social de la UBA.