

2010

6

2010

Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo

ISSN 1669 9084



REVISTA DE  
**ESTUDIOS  
REGIONALES**  
Y MERCADO DE TRABAJO



6

## COMITÉ EDITORIAL

### **INSTITUTO DE INVESTIGACIONES**

#### **“GINO GERMANI”**

*Agustín Salvia*

Área Metropolitana de Buenos Aires /  
Facultad de Ciencias Sociales,  
Universidad de Buenos Aires

### **FACULTAD DE INGENIERÍA Y CIENCIAS**

#### **ECONÓMICO-SOCIALES**

*Jorge Olguín*

Cuyo/Universidad Nacional de San Luis

### **CENTRO INTERDISCIPLINARIO DE**

#### **METODOLOGÍA DE LAS CIENCIAS SOCIALES**

#### **(CIMeCS)**

*Héctor Luis Adriani*

Gran La Plata / Facultad de Humanidades y  
Ciencias de la Educación de la UNLP

### **INSTITUTO DE INVESTIGACIONES EN**

#### **CIENCIAS ECONÓMICAS**

*Laura Golovanevsky*

Región Noroeste / Facultad de Ciencias  
Económicas, Universidad Nacional de Jujuy

### **INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS**

*Nora Lac Prugent*

Pampeana / Facultad de Ciencias Económicas  
y Estadística, Universidad Nacional de Rosario

### **CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES-RECTORADO**

*Ana María Pérez*

NEA / Universidad Nacional del Nordeste

### **UNIVERSIDAD NACIONAL DE LA PATAGONIA**

#### **AUSTRAL**

*María Rosa Cicciari*

Patagonia Austral

### **UNIVERSIDAD NACIONAL DE SALTA**

*Jorge Paz*

Instituto de Estudios Laborales y del Desarrollo  
Económico (IELDE)

### **UNIVERSIDAD NACIONAL DEL LITORAL**

*Andrea Delfino*

Centro de Estudios en Gestión del Desarrollo  
Territorial Sustentable

### **CONICET / CONVENIO SIMEL-CEUR**

Centro de Estudios Urbanos Regionales

*Elsa Laurelli*

### **CONSEJO HONORARIO**

*Jean Revel Mouroz* (Francia)

*Elsa Laurelli* (Argentina)

*Richard Sennett* (Reino Unido)

*Pierre Veltz* (Francia)

*Alain Lipietz* (Francia)

*Claudio Eglér* (Brasil)

*Alejandro Rofman* (Argentina)

### **DIRECTORA DE LA REVISTA**

*María Elena Marcoleri*

Instituto de Investigaciones en  
Ciencias Económicas,  
Facultad de Ciencias Económicas,  
Universidad Nacional de Jujuy

### **COORDINADORA EDITORIAL**

*Marta Panaia*

CONICET / Instituto de Investigaciones  
“Gino Germani”, Facultad de Ciencias  
Sociales, Universidad de Buenos Aires

### **EDITOR RESPONSABLE**

**CIPSA** CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y PROMOCIÓN PARA LA  
SALUD, LA EDUCACIÓN Y EL AMBIENTE

Matheu 649, piso 2, oficina 10, Ciudad de Buenos Aires

## **SIMEL**

El Sistema de Información del Mercado Laboral (SIMEL) tiene por objetivo apoyar la planificación de políticas públicas y privadas en materia de trabajo y empleo, a través de la provisión y difusión de estudios sobre la dinámica de los mercados laborales regionales y su impacto a nivel socioeconómico. El SIMEL está conformado por una Red Interuniversitaria de centros de investigación de Universidades Nacionales de las diferentes regiones del país que estudian la problemática económica y sociolaboral de sus respectivas áreas de influencia. Los estudios y los datos reunidos por cada uno de los grupos participantes se encuentran disponibles para su consulta y aprovechamiento en el sitio [www.simel.edu.ar](http://www.simel.edu.ar).

Sede SIMEL - Coordinación  
Instituto de Investigaciones "Gino Germani"  
J. E. Uriburu 950 piso 6.  
(1114) Ciudad de Buenos Aires.  
E-mail: [simel@fsoc.uba.ar](mailto:simel@fsoc.uba.ar) | [www.simel.edu.ar](http://www.simel.edu.ar)

## **CEUR**

El Centro de Estudios Urbano Regionales (CEUR) es un centro interdisciplinario de investigación, docencia y asistencia técnica fundado en 1961 y asociado desde el 2003 al Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET). Sus líneas de trabajo se orientan a estudiar los diversos problemas vinculados al desarrollo urbano y regional de la Argentina y América Latina, en el contexto de procesos de orden mundial. Su plantel de investigadores ha ido transfiriendo a la sociedad los resultados de sus trabajos, a través de tareas docentes, seminarios y publicaciones.

Sede CEUR  
Saavedra 15, 6° piso, Ciudad de Buenos Aires, Argentina  
E-mail: [ceur@fibertel.com.ar](mailto:ceur@fibertel.com.ar)  
[www.conicet.gov.ar/web/ceur/index.php](http://www.conicet.gov.ar/web/ceur/index.php)

Diseño y producción gráfica: *Beatriz Burecovics*

Diagramación: *Leticia Stivel*

Corrección: *Teresa Cillo*

Impresión: *Bibliográfika*

Dirección Nacional del Derecho de Autor, Expte. 490712

Queda hecho el depósito que marca la Ley N° 11.723

ISSN 1669-9084

Registro de Propiedad Intelectual en trámite

Impreso en Argentina - Printed in Argentina

Diciembre de 2010

## ÍNDICE

**Ferrovianos y zapleros en Jujuy: de la seguridad social a la inestabilidad laboral 7**

*Liliana Bergesio y Laura Golovanevsky*

**Situación del mercado laboral de dos localidades de la Provincia de San Luis  
en la zona de influencia de la agriculturización ..... 43**

*Jorge Olguín y Virginia Vélchez*

**La necesidad de una herramienta para medir el hambre en los hogares de la  
región..... 67**

*Norberto Martín y María Margarita Musante*

**Economías regionales, gobiernos e integración sudamericana ..... 87**

*Damián Paikin*

**Impactos de los “pools de siembra” en la estructura social agraria.  
Una aproximación a las transformaciones en los espacios centrales de  
la Provincia de Santa Fe (Argentina) ..... 115**

*Susana Grosso, María Eva Bellini, Laura Qüesta, Martine Guibert, Silvia Lauxmann  
y Fabiana Rotondi*

**El empleo informal y la estructura del mercado laboral  
en las regiones argentinas .....139**

*Mónica Jiménez*

**La actividad hidrocarburífera en la Cuenca del Golfo  
San Jorge: el papel del empresariado regional .....177**

*Mariano Prado y Marcelo Robledo*

<b>Trayectorias laborales y habitacionales en hogares de un asentamiento en el Área Metropolitana del Gran Resistencia (AMGR), Chaco, Argentina. . . . .</b>	<b>195</b>
<i>María Andrea Benítez y Rosa Elizabeth Quintana</i>	
<b>Los desafíos del uso combinado de un cuestionario estructurado y un calendario de historia de vida para el estudio de trayectorias laborales . . . . .</b>	<b>217</b>
<i>Laura Ariovich y María Laura Raffo</i>	
<b>Perspectivas clásicas y contemporáneas sobre la estratificación social. Aportes del análisis de clase y de la perspectiva de las elites para el estudio de los estratos superiores. . . . .</b>	<b>239</b>
<i>Rodolfo Iuliano</i>	
<b>Promoción de la inclusión social a través de programas sociales: los casos del “Banco Popular de la Buena Fe” y “Argentina Trabaja” . . . . .</b>	<b>263</b>
<i>Matías José Iucci</i>	
<b>Estado, tecnología y territorio: el desarrollo de bienes complejos en países periféricos . . . . .</b>	<b>283</b>
<i>Mariana Versino y Cintia Russo</i>	
<b>Actividades . . . . .</b>	<b>303</b>

ESTA EDICIÓN CUENTA CON EL PATROCINIO DE LAS SIGUIENTES FACULTADES Y PROYECTOS DE INVESTIGACIÓN:

Proyecto FONCYT - PICT 2005 N° 33737. *Reproducción social de la nueva marginalidad urbana. Articulación de prácticas de subsistencia y prácticas de acumulación en un sistema dual y fragmentado*, Instituto de Investigaciones “Gino Germani”, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

UBACYT S022 (2008-2011). *Trabajo sin aportes previsionales, mercado de trabajo y fracturas en el Corredor Central*, Instituto de Investigaciones “Gino Germani”, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

PROICO UNSL 50408 Desarrollo Local-Regional Ciencia y Técnica- Universidad Nacional de San Luis.

PICT Red 2169 ANPCyT. *Impactos territoriales de las transformaciones en el sector agroindustrial en la Región Central Argentina. Pasado reciente y escenarios futuros*. Universidad Nacional del Litoral.

CAI+D I2R I (2009-2011). *Impactos sociales producidos por la reconfiguración del sistema agrícola regional. El caso de Santa Fe en el contexto de la región pampeana*. Universidad Nacional del Litoral.

*El sector industrial en Jujuy. Un diagnóstico en los albores del siglo XXI*, Secretaría de Ciencia y Técnica y Estudios Regionales, Universidad Nacional de Jujuy.

Proyecto PIP 112-200801-01881. *Inclusión y Construcción de ciudadanía. Subjetivación y praxis de la participación*. Centro De Estudios Sociales (UNNE). CONICET.

Centro de Estudios Urbano-Regionales (CEUR), Unidad Ejecutora del CONICET.

Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata.

Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de La Plata.

PI2007-2009-SeCyT. *Nuevas dinámicas productivas y mercados de trabajo regionales: caracterización sociolaboral de la explotación de hidrocarburos y del turismo en Patagonia Austral en el actual contexto económico nacional*, Universidad Nacional de la Patagonia Austral.

PROYECTO I9/E274 . *¿Se están alcanzando los objetivos de Desarrollo del Milenio?*, Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Rosario.



# FERROVIARIOS Y ZAPLEROS EN JUJUY: DE LA SEGURIDAD SOCIAL A LA INESTABILIDAD LABORAL

*Liliana Bergesio*  
*Laura Golovanevsky*

## INTRODUCCIÓN

¿Cómo puede un ser humano desarrollar un relato de su identidad e historia vital en una sociedad compuesta de episodios y fragmentos?

Richard Sennet (2000, p. 25).

En la historia del movimiento obrero de la Argentina, los ferroviarios tuvieron un rol muy particular. Protagonistas de las nacionalizaciones del gobierno peronista, gozaban de un estatus laboral superior al de otros sectores asalariados. En la Provincia de Jujuy (Argentina), los obreros de Altos Hornos Zapla (AHZ) también tenían condiciones de trabajo que los diferenciaban de sus pares de otras empresas. En ambos casos, la situación cambió drásticamente con el proceso privatizador de empresas del Estado de la década de 1990. La venta de AHZ y el desmantelamiento de Ferrocarriles Argentinos (FA) implicaron el retiro voluntario y/o despido de gran parte de los planteles de ambas empresas.

El presente trabajo propone un recorrido analítico y comparativo conducente a identificar e interpretar cómo las transformaciones de FA y AHZ a princi-

Liliana Bergesio es Licenciada en Antropología, Especialista en Docencia Superior, Magíster en Teoría y Metodología de las Ciencias Sociales. Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales-UNJU. Proyecto Plurianual CONICET "Desmantelamiento ferroviario y privatización siderúrgica: consecuencias socioeconómicas, representaciones sociales e identidades políticas. Los casos del Ferrocarril General Belgrano y de Altos Hornos Zapla en la década de 1990 en Jujuy (Argentina)".

Laura Golovanevsky es Licenciada y Doctora en Economía, Magíster en Teoría y Metodología de las Ciencias Sociales. CONICET y Facultad de Ciencias Económicas-UNJU. Proyecto Plurianual CONICET "Desmantelamiento ferroviario y privatización siderúrgica: consecuencias socioeconómicas, representaciones sociales e identidades políticas. Los casos del Ferrocarril General Belgrano y de Altos Hornos Zapla en la década de 1990 en Jujuy (Argentina)".

pios de la década de 1990 afectaron las condiciones de trabajo de sus hasta entonces empleados, tanto en el aspecto material como en el simbólico/identitario. Para ello, en un primer momento, se reconstruye brevemente la historia de ambas empresas haciendo foco en el empleo y en las condiciones laborales antes y durante los procesos de privatización o desmantelamiento, según el caso. Luego se analizan las condiciones laborales de los ahora ex empleados y se intenta identificar sus nuevas inserciones ocupacionales y las características de las mismas.

El trabajo se estructura en tres grandes bloques. Primero se presenta de manera general la cuestión de la privatización de empresas públicas en la República Argentina durante la década de 1990, prestando especial atención al impacto que esto provocó en el empleo. Luego se desarrolla, en diferentes apartados, cómo se dio ese proceso en FA y AHZ, contrastando cada caso con la situación laboral previa de sus empleados y con las estrategias ocupacionales posteriores por ellos adoptadas. Finalmente, en las conclusiones, se comparan ambos casos planteando similitudes y divergencias.

## “PRIVATIZARÁS”: UN MANDATO NEOLIBERAL Y SUS CONSECUENCIAS PARA EL EMPLEO

En la Argentina, si bien hubo intentos previos, fue durante la primera presidencia de Carlos Menem, a mediados de 1989 (en plena crisis hiperinflacionaria), cuando se consiguió la aprobación legislativa de un muy ambicioso programa de privatizaciones, mucho más radical, difundido y acelerado que el que el partido del gobierno (el justicialismo) había cuestionado poco tiempo antes. A partir de allí, con la sanción de la Ley 23.696 de Reforma del Estado en agosto de 1989, quedaron sujetas a privatización las principales empresas de propiedad estatal, iniciándose una nueva fase en cuanto al papel del sector público en la Argentina, con la emergencia de nuevos mercados para la actividad privada y de nuevas áreas privilegiadas con rentas extraordinarias y reservas de mercado promovidas y protegidas por el accionar del Estado (Basualdo, Azpiazu y otros, 2002).

En general, en un primer momento, el programa de privatizaciones sufrió una multiplicidad de inconvenientes. No obstante, el caso argentino se destaca por la celeridad y amplitud de las realizaciones (Azpiazu, 1995). En muy pocos años se transfirieron al sector privado, entre otros activos estatales: una porción mayoritaria de la empresa petrolífera estatal (la empresa más grande del país en términos de facturación y una de las líderes en materia de exportaciones); los ferrocarriles (tanto de carga como de pasajeros); la compañía estatal encargada de la prestación de los servicios de transporte y distribución de gas natural; las principales firmas estatales de generación, transmisión y distribución de energía eléctrica; la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL); Aerolíneas Argentinas; los astilleros y las firmas siderúrgicas (como la Sociedad Mixta Siderúrgica Argentina –SOMISA– y AHZ); las petroquímicas de propiedad estatal; la administración de los sistemas portuarios; canales de radio y televi-

sión; y otras empresas estatales de variada índole (Basualdo, Azpiazu y otros, 2002). En el caso de Jujuy, la venta de activos del Estado incluyó a las grandes empresas del área “combustibles” (Yacimientos Petrolíferos Fiscales –YPF–, Gas del Estado), servicios públicos (ENTel, correo, energía eléctrica, agua potable), transporte (líneas aéreas, ferrocarriles), bancos, minería, hoteles, el casino e inclusive una hilandería (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009).

El impacto social del vaciamiento del Estado sobre el empleo fue devastador. En cifras absolutas, si se consideran solo las siete empresas más grandes del sector (teléfonos, correos, transporte aéreo y ferroviario, gas, energía eléctrica y agua) hacia 1985 había 243.354 empleados del sector público. En 1998, el empleo en esas mismas empresas se había reducido a 75.770 personas.<sup>1</sup> En términos más generales, en 1989 había 350 mil ocupados en el sector público nacional, los cuales se redujeron a 68 mil en 1993 y a 27.500 en 1995 (Orlansky, 1997). Esta última reducción se vincula directamente con las privatizaciones y la desaparición del Estado empresario o generador de empleo productivo, ya que, en realidad, el empleo público agregado (nacional, provincial y municipal) creció 14% entre 1989 y 1995, pasando de 1.827.630 personas a 2.089.684 (Duarte, 2001).

El empleo de las empresas estatales representaba en 1985 el 36% del empleo total del sector público, bajó al 22% en 1992, y en 1997 solo era el 7% –cifra que comprende a los entes residuales–. La reducción calculada sobre el total del empleo de las empresas de servicios públicos es de casi 70% entre 1985 (100%) y 1998 (31,7%). No obstante, la distribución del porcentaje es desigual según los sectores de actividad, variando no solo el momento de la reducción sino también su intensidad (Duarte, 2001). Entre 1985 y 1998 el empleo en las empresas de servicios públicos privatizadas se había reducido como mínimo un 50% (gas) y como máximo un 85% (ferrocarriles) (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009). Pero la mayor disminución del volumen de empleo se produjo fundamentalmente entre los años 1991 y 1992, que en muchos casos es el período previo a la privatización. Es que, inmediatamente después de ser declaradas “sujetas a privatización”, las empresas pasaron por un período de reestructuración en el cual, entre otras medidas, el Estado llevó a cabo programas de “racionalización” del personal. Por ello, si dividimos el período 1985-1998 en tres subperíodos (1985-1990, 1990-1993 y 1993-1998), se observa que en el primero de ellos el empleo cayó 8,5%, en el segundo se redujo 50%, y en el tercero la variación negativa alcanzó el 32%. Se concluye, entonces, que fue durante el proceso de reestructuración de las empresas (el segundo subperíodo) cuando se instauró un régimen progresivamente expulsor de mano de obra (Geldstein, 1997). Tomando el país en su conjunto, la reducción de personal resultante de

1 Por lo general, los despidos masivos se combinaron con planes de retiro más o menos compulsivos, implementados en un lapso muy breve, durante el período previo a la privatización, cuando las empresas eran declaradas “sujetas a privatización”. De esa manera, se habilitaban planes draconianos de racionalización, en manos de interventores todopoderosos que respondían directamente al Poder Ejecutivo (Duarte, 2001).

las privatizaciones entre el 31 de diciembre de 1989 y el 31 de diciembre de 1993 fue de 280.509 empleados, de los cuales 114.538 fueron retiros, algunos voluntarios y otros compulsivos (Redondo y otros, 1997).

Para el caso de Jujuy, el total de empleados en el sector público creció casi 12% entre 1991 y 2001. Mientras tanto, en el mismo período, el total de obreros o empleados en el sector privado se incrementó en casi 23%. Esto llevó a los obreros del sector privado a aumentar su incidencia dentro del empleo asalariado del 54,3% en 1991 al 57,6% en 2001, reduciendo entonces, aunque levemente, la importancia del sector público como empleador (entre los obreros o empleados) en la provincia. El total de puestos de trabajo perdidos por la privatización de empresas públicas en Jujuy para el año 1994 alcanza la cifra de 6.434, lo que representa aproximadamente el 4% de la población económicamente activa. Además, si consideramos que de cada tres habitantes uno es activo y dos son pasivos (transitorios o definitivos), esto significa que los 6.434 puestos de trabajo sirven para mantener a 19 mil personas aproximadamente, es decir, a un 3,7% de la población total (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009).

## FERROCARRILES EN JUJUY: MÁS DE UN SIGLO DE HISTORIA COMPARTIDA (1891-1993)

El ferrocarril surge en la Argentina en la época de la organización nacional; su primera línea fue inaugurada en 1857 y partía del centro de la Ciudad de Buenos Aires. Luego se multiplicaron los tendidos, primero dentro de la Provincia de Buenos Aires y más tarde en otras provincias. En algunos casos la construcción y explotación corrió por cuenta de inversores privados, por lo general extranjeros y mayoritariamente de origen británico. En otros casos fue el propio Estado nacional el que tomó a su cargo el desarrollo de las líneas. Hasta el proceso de privatización y desmantelamiento de la década de 1990, el camino que siguieron las líneas ferroviarias distó de ser lineal pues atravesaron etapas de privatización y de nacionalización, de crecimiento y de posterior cierre de ramales. Estas circunstancias se reflejaron también en el rol de los obreros ferroviarios, que pasaron épocas de apogeo y de desazón, todo ello al ritmo de los cambios que se fueron sucediendo.

Desde sus primeros kilómetros de tendido, la escasez de población y caminos dio al ferrocarril un carácter de creador de medios de transporte, ya que no reemplazó caminos sino que originó vías de comunicación. Tal tendido también dio lugar a que el ferrocarril imprimiera su sello a la organización de la economía y la sociedad del país, porque la forma en que se fue expandiendo la red impulsó ciertas actividades y deprimió otras, conectando ciertas regiones, antes alejadas, con el mercado mundial (Schvarzer, 1999). Además, a diferencia del caso europeo, donde las vías se trazaron uniendo poblaciones preexistentes, en la Argentina, “numerosos pueblos y ciudades fueron creciendo en torno a las estaciones del ferrocarril” (Roccatagliata, 1998, p. 250).

La línea del ferrocarril que finalmente llegó a Jujuy fue concebida en sus inicios (en 1868) como una prolongación de la línea del Central Argentino, que unía Rosario con Córdoba. La prolongación a Jujuy planteaba nuevos desafíos técnicos para los ingenieros argentinos, que se encontraron por primera vez con terrenos montañosos. Luego de múltiples vicisitudes políticas, financieras<sup>2</sup> y técnicas (López, 2000), las prolongaciones a Jujuy y Salta se habilitaron en febrero de 1891, bajo el nombre de Ferrocarril Central Norte.

En el caso de Jujuy, el ferrocarril primero llegó hasta la estación San Pedrito (hoy un barrio ubicado en el extremo sur de San Salvador de Jujuy, capital de la provincia), y luego al centro de la ciudad. Para 1896 estaban habilitadas además, en el sur y el este provincial, las estaciones de Pampa Blanca, Perico y Palpalá. Se generaron así dos ramales, que se fueron ampliando en las dos primeras décadas del siglo XX: uno que desde Perico iba hacia la zona azucarera de los departamentos San Pedro y Ledesma;<sup>3</sup> y otro que desde San Salvador de Jujuy avanzaba hacia el norte, con el objetivo de llegar a la frontera con Bolivia, meta que se concretaría en 1908.

La llegada del tren y el posterior desarrollo de ramales lograron el objetivo de garantizar la integración de la provincia al contexto nacional en términos de mercado, puesto que este medio de transporte tuvo una función central en la ruptura de la organización territorial colonial hasta entonces vigente en dicha provincia (Benedetti, 2002). Al fomentarse la vinculación de Jujuy con Buenos Aires, se debilitó el viejo modelo de comercio colonial-mercantil regional: ahora era más barato traer mercadería de Buenos Aires que del Pacífico o de Bolivia. Pero esto también tuvo un efecto dañino sobre las industrias artesanales locales, que debieron competir con la manufactura extranjera. En este sentido, la primera zona que se vio afectada fue la de la Puna, la cual estaba más vinculada al viejo sistema de comercio y era el centro de la industria textil local (Rutledge, 1987). Con este nuevo escenario, y sobre todo a partir de la década de 1930, la organización productiva de la Puna se orientó a la minería y la de la Quebrada de Humahuaca se encaminó hacia la agricultura basada en la producción de frutas y hortalizas con fines comerciales, decreciendo la importancia de los mercados bolivianos e incrementándose la de los mercados urbanos del noroeste argentino (Reboratti, García Cordon, Albeck, Castro y Arzeno, 2003). Además, en torno a actividades relacionadas con el servicio ferroviario, se desarrollaron y fortale-

2 Entre ellas, resulta de interés para nuestro trabajo resaltar el hecho de que algunas líneas del ferrocarril construidas por el Estado pasaron a manos privadas ante los problemas financieros que caracterizaron los finales de la década de 1880 (y que desembocaron en la crisis de 1890). Es decir, un siglo antes de las privatizaciones del gobierno menemista, Juárez Celman había cambiado la política ferroviaria nacional, especialmente en lo relativo a los ferrocarriles que eran propiedad del Estado, a los que había vendido alegando problemas financieros. La venta de bienes estatales ya aparecía en aquella época como “un modo fácil de enfrentar la crisis” (López, 1994, p. 232).

3 La importancia de estas vías férreas es tal que la región recibió la denominación –que conserva hasta hoy– de “Ramal jujeño”.

cieron numerosas localidades, entre ellas: León, Maimará, Iturbe, Volcán. La Quebrada de Humahuaca fue una importante vía de transporte, a través del ferrocarril, de los minerales extraídos de la Puna hacia los mercados pampeanos, lo que llevó al desplazamiento de quebradeños hacia la región puneña, como polo de desarrollo minero (Sica, Bovi y Mallagray, 2006).

La red ferroviaria jujeña, que correspondía al Ferrocarril Central General Manuel Belgrano (FCGMB) –nombre que tomó en 1948 el antes Ferrocarril Central Norte–, se extendía de sur a norte de la Provincia de Jujuy, conectando las cuatro regiones: Valles, Ramal, Quebrada de Humahuaca y Puna. A su vez, la provincia se integraba al resto del país a través de los trenes El Norteño (FCGMB) y Cinta de Plata (FCGMB) que llegaba a Jujuy vía Córdoba, Tucumán y Salta. Estas formaciones se combinaban en Tucumán con el Estrella del Norte (Ferrocarril Central General Bartolomé Mitre –FCGBM–), que hacía el recorrido entre Retiro y Tucumán pasando por Rosario y La Banda (en Santiago del Estero). Además, la provincia se unía con la vecina Bolivia a través del tren El Panamericano (FCGMB) que iba a La Paz (Bolivia) vía Tucumán, Jujuy y La Quiaca (Bergesio y Golovanevsky, 2009). El ferrocarril que llegó a Jujuy permaneció en manos estatales, a diferencia de la mayor parte de la red en otras regiones del país, que estaba en manos de capitales británicos (en gran parte) y franceses.

En cualquier caso, la falta de mantenimiento, que venía de larga data y que no mejoró con la nacionalización de 1948, se reflejaba en el estado de equipos e instalaciones, cada vez más deteriorados. Para 1962, “el 63% de los 45.000 kilómetros de vía tendida en el país estaba apoyada directamente sobre la tierra, tal como había sido instalada en sus inicios; esta carencia de bases sólidas bloqueaba el transporte de grandes cargas y limitaba notablemente la velocidad de los trenes” (Schvarzer, 1999, p. 13). De igual manera, “el 59% del kilometraje de rieles tendidos en 1962 tenía ya más de 40 años [...]; en el otro extremo, sólo el 7% tenía menos de 10 años de vida” (Ibídem). Lo mismo ocurría con el material rodante: “53% de las 1.600 locomotoras a vapor con que contaba la empresa tenían más de 45 años de edad (lo que indica que habían llegado al país antes de la Primera Guerra Mundial) y sólo el 9% del parque había sido fabricado luego de 1930” (Ídem, p. 14).

En ese contexto, no es de extrañar que tanto la carga como los pasajeros transportados fueran disminuyendo. Desde el pico máximo de transporte hacia 1950 –con 220.000 trabajadores empleados (más las industrias vinculadas que también empleaban mano de obra)–, la participación del ferrocarril en el transporte de carga se redujo de 28% en 1965 a 16% en 1985; en el transporte de pasajeros cayó de 52% a 21% entre esos mismos años (Cena, 2006). Con el gobierno menemista, este largo proceso de debacle culminó en poco tiempo.<sup>4</sup>

4 Para cifras correspondientes al período 1986-1999 puede verse Müller, 2004.

En el marco del proceso de privatizaciones de la década de 1990, el caso de FA fue en algún sentido paradigmático, ya que la empresa era señalada como un ejemplo de mala calidad de servicio y de generación de déficit fiscal, dos de las banderas centrales esgrimidas como argumentos favorables a la venta de activos del sector público (Azpiazu, 2002). Otro factor que pesó en la decisión de privatizar tuvo que ver con el control de la mano de obra asalariada, en un contexto de pérdida de poder de los sindicatos y de disciplinamiento social. Todos estos argumentos, ampliamente publicitados, permitían justificar la celeridad en el proceso de venta de FA. Pero, además, no se debe soslayar el interés de grupos privados en tomar el control de ciertos tramos de la red ferroviaria.

El proceso de privatización se inició tomando como base lo establecido por la Ley de Reforma del Estado y por el Decreto Plan 666/89 de Reestructuración Ferroviaria, en los cuales se planteaba el ingreso del capital privado y el recorte de gastos. Inicialmente, la privatización prevista abarcaba algunos sectores específicos de la red, un objetivo muy diferente de lo que sucedió efectivamente menos de cinco años después (Felder, 2007). En ese lapso se fue redefiniendo cuáles serían los ramales sujetos a privatización, siempre sobre la marcha y de manera espasmódica. La primera etapa de la privatización se inició en 1991 con la venta del corredor Rosario-Bahía Blanca a la empresa multinacional TECHINT<sup>5</sup> y afectó a 5.200 kilómetros de vías férreas en el corazón agrícola de la Región Pampeana. La empresa adquirente se dedicó exclusivamente al transporte de cargas. Tiempo después se licitaron las restantes líneas ferroviarias (Sili, 1995). Luego se licitó el servicio de cargas del ex Ferrocarril Urquiza, a lo que siguieron las convocatorias a licitación de los servicios de cargas del ex Ferrocarril Mitre, del San Martín y el remanente del ex Ferrocarril Sarmiento, todo ello enmarcado en la denominada Segunda Etapa de la Reforma del Estado. Se intentaba eliminar del presupuesto el déficit de las empresas públicas antes del fin del año 1992, para lo cual, entre otras medidas, se planteó la licitación del servicio de cargas del Roca y del Belgrano para ese mismo año. Pero mientras que el primero logró ser transferido a un operador privado al año siguiente, no hubo interesados en hacerse cargo del Belgrano<sup>6</sup> (Felder, 2007).

5 TECHINT es un grupo empresario argentino dedicado principalmente a la construcción. Fue fundado en 1945 en Milán (Italia) como un grupo internacional por Agostino Rocca (1895-1978), ingeniero italiano que emigró a la Argentina en la primera mitad del siglo XX. Originalmente creada con el nombre de "Compagnia Tecnica Internazionale", pronto recibió el nombre de TECHINT por su código original abreviado para el télex. En la actualidad posee más de 100 empresas operando en todo el mundo y que cuentan con una dotación fija de más de 60.000 empleados. Las dos empresas más importantes del grupo TECHINT son Tenaris, dedicada a la producción de tubos de acero con y sin costura, y Ternium, dedicada a la producción de aceros planos y largos. Durante la década de 1990 este grupo económico compró la empresa SOMISA, que a partir de entonces se llamó Siderar (sitio web del grupo: <http://www.techint.com/group/es/>).

6 Luego de dos intentos fallidos de privatización, la Unión Ferroviaria se hizo cargo de este ramal pero no logró cobrar los subsidios nacionales asignados, por lo cual, en 2003 se intentó transferir el 79% a capitales privados (Diario *Clarín* del 24 de abril de 2005), pero esta solución nunca se logró instrumentar. Finalmente, y ante el deterioro creciente del ferrocarril, en 2006 se declaró a la empresa en estado de emergencia, designándose como gerenciadora a una sociedad empresarial-sindical integrada por el grupo Macri, un socio chino,

La primera respuesta de los trabajadores ante este proceso de privatización fueron dos grandes huelgas, la primera en 1991 y la segunda en 1992, lo que dio lugar a la famosa frase del entonces Presidente: “Ramal que para, ramal que cierra”. Luego, la estructura ferroviaria nacional quedó prácticamente desmantelada. Para poner en perspectiva la frase presidencial, se puede señalar que hacia fines de la década de 1980 FA tenía 35.000 kilómetros de vías, lo que lo convertía en el trazado ferroviario más largo de América Latina y el sexto en el mundo luego de China, Francia, India, la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas (antes de su desintegración) y los Estados Unidos. Era una empresa con integración vertical (con dependencias para construcción, mantenimiento, operaciones, marketing y propiedades) y horizontal (ofrecía transporte de cargas, transporte interurbano de pasajeros y transporte suburbano de pasajeros en Buenos Aires) (Ramamurti, 1997).

A fines de la década de 1980, la empresa estatal FA empleaba a más de 106.000 trabajadores,<sup>7</sup> lo que la ubicaba como uno de los mayores empleadores de la Argentina. En 2007, en las empresas concesionarias de servicios de transportes urbanos solo quedaban 16.000 empleados. De los 35.000 kilómetros de vías que recorrían el país hasta fines de la década de 1980, hoy solamente se utilizan entre 6 y 7 mil, de los cuales mil pertenecen a la zona metropolitana y suburbana de la Ciudad de Buenos Aires. De aquellos 35.000 kilómetros, 8.000 estaban aptos para circular a velocidades de entre 90 y 120 kilómetros por hora, y eran las vías principales para pasajeros que llegaban a Bariloche, Córdoba y Posadas. Ahora no existe un solo kilómetro de la red ferroviaria interurbana que permita circular a esa velocidad. Si bien todos los caminos conducían a Buenos Aires, el entramado ferroviario llegaba al Norte, Centro y Sur del país con una alta frecuencia.<sup>8</sup> A su vez, había tendidos de vías férreas que unían provincias y servicios provinciales internos que llegaban hasta los pueblos más pequeños (Fuentes y Oliva, 2007).

---

las empresas nacionales Roggio y EMEPA y varios gremios (Unión Ferroviaria, La Fraternidad y la Federación de Camioneros). En tanto, el Estado aporta subsidios para el pago de sueldos y obras prioritarias (Diario *Clarín* del 13 de octubre de 2008). Esta situación se prolongó hasta febrero de 2009, fecha en que, por Decreto 1771, debía hacerse cargo de la empresa la Operadora Ferroviaria Sociedad del Estado, de reciente creación (véase RIELES MULTIMEDIO, [www.rieles.com](http://www.rieles.com) –fecha de consulta 06 de noviembre de 2008–).

7 A fines de 1980, “Ferrocarriles Argentinos tenía más de 106.000 empleados, 36.000 kilómetros de vías, 1.800 estaciones, 51 talleres principales de vía y obra, 23 talleres de mecánica (reparación y construcción de material tractivo y rodante), 2.200 edificios para estaciones, 4.350 galpones de carga, 635 galpones de encomiendas y equipajes, 2.100 puestos de cabinas y señalización y 43.000 unidades de material tractivo y remolcado” (“Entrevista a Juan Carlos Cena”, en *Argenpress*, 10 de abril de 2009, [http://cultural.argenpress.info/2009\\_04\\_05\\_archive.html](http://cultural.argenpress.info/2009_04_05_archive.html))

8 Entre las críticas más difundidas a la red ferroviaria argentina está la que afirma que su traza colaboró en la organización del territorio nacional con una fuerte concentración en el puerto de Buenos Aires, lo que redundó en un diseño embudo, abanico o pulpo, según las versiones de distintos autores. Para Roccatagliata (1998) esto no fue así, sino que los trazados obedecieron a huellas y caminos existentes. Este autor se pregunta: dadas las bases geográficas del territorio nacional, “¿de qué otra manera se hubiera podido construir la red ferroviaria argentina?” (p. 247). Aunque este debate escapa a los límites del presente trabajo, es importante recuperarlo dado que, en la actualidad, hay proyectos de reconstrucción de la red.

A principios de 1992 el gobierno nacional observa que los servicios de pasajeros hacían menos atractivos a los trenes para su privatización, puesto que agregaban un costo que reducía la rentabilidad para los potenciales compradores. Como el Estado nacional tampoco estaba dispuesto a seguir financiando estos servicios, se decidió invitar a las diferentes provincias a hacerse cargo de los respectivos ramales (junto con el financiamiento correspondiente); en caso que decidieran no hacerlo, los servicios serían clausurados. Las protestas solo lograron retrasar temporalmente la aplicación de esta medida, y en marzo de 1993 buena parte de los trayectos fueron cancelados. Si bien algunas provincias asumieron la gestión de determinados ramales, en general los servicios o resultaron de muy mala calidad, o funcionaron de manera intermitente o por un corto período de tiempo, o –como ocurrió en la mayoría de los casos– dejaron de funcionar por completo (Felder, 2007). Esto último fue lo que ocurrió en Jujuy, donde se cerraron las estaciones de trenes y se desmanteló gran parte de la estructura férrea. Esto trajo claras consecuencias para el empleo, pues la privatización/desmantelamiento de FA en la primera mitad de la década de 1990 en la Argentina fue uno de los casos que más afectó la condición de actividad de su plantel: las pérdidas de puestos de trabajo alcanzaron el 67%, según algún autores (Ennis y Pinto, 2002), y según otros llegaron al 81% (Kikeri, 1998).

### **Condiciones de trabajo y protección social en los ferrocarriles de la Argentina**

La particular situación de los obreros ferroviarios en la Argentina se remonta prácticamente a comienzos del siglo XX. Para la década de 1930 los dos sindicatos ferroviarios eran las organizaciones obreras más importantes del país y “sus miembros se consideraban a sí mismos una elite dentro de la clase trabajadora” (Horowitz, 1985, p. 421). De hecho, en realidad lo eran, puesto que, aunque la actividad ferroviaria estaba declinando (ya en aquella época), los trabajadores del sector conseguían mejoras en los convenios colectivos y otros beneficios merced al rol de los sindicatos.

Los ferroviarios estaban organizados en dos sindicatos: La Fraternidad (LF)<sup>9</sup> y la Unión Ferroviaria (UF).<sup>10</sup> En LF se agremiaban los maquinistas y fogo-

9 LF fue organizada por los conductores y foguistas ferroviarios en 1887. Su principal fin era la Ayuda Mutua. En el Artículo 1° de su estatuto, aprobado en 1888, se fijaban los siguientes propósitos: “Propender al mejoramiento de las condiciones de la vida y trabajo de todos los maquinistas y foguistas de locomotoras de la República. Adelantar y difundir los conocimientos técnicos y prácticos necesarios a las personas de este gremio. Propender a la unión entre los Socios y que éstos se ayuden y sostengan recíprocamente en todos aquellos propósitos lícitos que en nada contradigan a los estatutos y reglamentos aprobados de las diferentes líneas férreas del país. Socorrer a los socios enfermos, a los que quedaran inválidos por accidentes ocurridos en el ejercicio de su profesión y acordar socorros pecuniarios a la esposa e hijos del socio que falleciera, ampliando las bases del socorro a medida que lo permitan los fondos de la Sociedad” (Cena, 2009, p. 89).

10 La UF, fundada en 1922, surgió debido al descontento de un grupo de trabajadores con el rol que desempeñó LF en las huelgas de 1917 y 1918 (consideraban que, en parte, las mencionadas huelgas habían fracasado debido a la falta de disciplina). Desde su creación, la UF estableció “una organización centralizada y muy

neros, que eran obreros calificados. En la UF se agrupaban desde los obreros de los talleres hasta los peones que se ocupaban del mantenimiento de las vías, con un alcance mucho más amplio que LF. Ambos gremios lograron mejoras sustantivas para los trabajadores y, en buena medida, esto se vinculaba al carácter estratégico de la actividad ferroviaria: garantizaba la corriente de exportaciones de las que el país no podía prescindir, especialmente en términos económicos.

Los ferroviarios poseían convenios laborales ya desde 1920, con lo que eran uno de los pocos gremios del país que tenían dichos convenios en aquella época. Gozaban de plan de jubilaciones, vacaciones pagas y licencia por enfermedad. Todo esto, que hoy puede parecer común, era hacia 1930 una situación remarcablemente excepcional y solo unas pocas industrias, políticamente importantes, contaban con cajas de jubilaciones. Sin embargo, la situación no era igual para todos los ferroviarios y en los Ferrocarriles del Estado las condiciones eran peores.<sup>11</sup>

Volviendo a la cuestión de la protección de los trabajadores, la implementación de la caja de jubilaciones era un factor que hacía la diferencia entre los ferroviarios y el común de los obreros argentinos. A ella aportaban tanto los empleados como los empleadores. Además de garantizar la jubilación, ofrecía pensiones por incapacidad o accidente, pensiones a las viudas de los trabajadores y sus hijos menores de edad; y, a partir de 1939, se establecieron subsidios especiales por enfermedad, nacimiento o matrimonio –que tenían un especial valor dado que los salarios no eran altos y que aun los trabajadores mejor pagos tenían dificultades para ahorrar o conseguir créditos–. Para enfrentar el problema habitacional, la caja de jubilaciones de los ferroviarios creó el Hogar Ferroviario, entidad que daba préstamos para que los obreros pudieran construir o comprar viviendas. Y otro factor que ayudó a la conformación de este sentimiento diferencial en los trabajadores ferroviarios fue el logro de una estabilidad cuasi vitalicia: hacia 1931 se firmaron convenios que protegían las fuentes de trabajo, básicamente a cambio de reducción de salarios. Desde entonces no hubo despidos en el sector, mientras que otros obreros sufrían los efectos de la Gran Depresión. Esto fomentó la poca rotación de personal, lo que, a su vez, reforzaba el sentido de comunidad y pertenencia (Ibídem).

Además de la caja de jubilaciones y del Hogar Ferroviario, otras instituciones creadas por los ferroviarios reafirmaban y fortalecían la existencia de esta

disciplinada, cuyo propósito era incorporar a todos los ferroviarios que no pertenecieran a LF” (Horowitz 1985, p. 427). Lograron la adhesión de una parte importante de ferroviarios que, si bien correspondían a todos los sectores de actividad, se concentraban en los obreros de los talleres. La UF tenía baja representación de obreros de los Ferrocarriles del Estado y de personal de mantenimiento de vías y obras (peones de cuadrillas de vía), que eran los peor remunerados. Pero el grupo más importante, si bien no en cantidad sí en términos de su fuerza potencial, era el personal de tráfico. Al estar encargado del movimiento de trenes, podía detener el servicio, y eso lo convertía en el grupo más temido por el gobierno (Ibídem).

11 Por eso, la UF, a fines de la década de 1940, dudaba en sostener la nacionalización de los ferrocarriles (Horowitz, 1985).

“comunidad ocupacional”.<sup>12</sup> Como la agremiación no era obligatoria, una forma de sanción era privar a los inconformistas de importantes ventajas económicas y sociales. Dentro de las instituciones creadas puede mencionarse la comuna de guardas, el comedor, las asociaciones de ayuda mutua y las cooperativas de consumo. La cantidad de asociaciones de ayuda mutua creadas por los ferroviarios fue enorme (un estudio realizado por la UF en 1936 reporta la existencia de 41 asociaciones exclusivas para ferroviarios, con un total de 10.878 miembros). “Amén de las organizaciones dirigidas por los trabajadores, los Ferrocarriles del Estado, como parte de su política paternalista, tenían también una gran sociedad de ayuda mutua, que llegó a contar con 28.000 miembros, hospital propio y once farmacias” (Horowitz, 1985, p. 435). Por su parte, las cooperativas de consumo vendían pan, carne y otros artículos a precios económicos.

Los dos sindicatos ferroviarios se preocupaban por mejorar la capacidad intelectual y técnica de los trabajadores: abrieron escuelas técnicas, ofrecían cursos de variada índole, fundaron bibliotecas públicas y auspiciaban conferencias. Al sindicato le interesaba también cómo sus integrantes pasaban su tiempo de ocio y promovía actividades en las que el trabajador pasaba mucho de ese tiempo, en numerosas ocasiones junto con su familia. Entre tales actividades estaban las festividades. Se celebraban tres fechas fundamentales para los ferroviarios: la creación de LF, la fundación de la UF y el Día de los Trabajadores. Se organizaban banquetes para homenajear a un empleado que era trasladado a otra localidad o a un dirigente sindical que cesaba en sus funciones, partidos de fútbol (donde se aprovechaba para realizar colectas cuando enfrentaban a otro club importante) y grandes excursiones campestres, con ayuda de los ferrocarriles. Los ferroviarios también fundaron varios clubes y, para aprovechar las vacaciones pagas y los pasajes gratuitos para los trabajadores y sus familias, hacia 1942 inauguraron un hotel en las sierras de Córdoba (Horowitz, 1985).

Como la atención sanitaria en la Argentina era deficiente, las enfermedades conllevaban muchos gastos para los trabajadores. La UF hizo acuerdos con médicos y odontólogos para atención gratuita o a bajo costo. Más adelante organizó un sistema de salud según el cual cualquier ferroviario podía acceder a atención ambulatoria, a intervenciones quirúrgicas e internación y a más medicamentos al costo, todo abonando una cuota mensual. Hacia 1936 cobró fuerza la idea de la creación de un hospital para los trabajadores ferroviarios. En el año 1940 se decide en las asambleas generales de delegados la compra del sanatorio Angloamericano (ubicado en Buenos Aires), con todas sus instituciones; es aquí

12 Horowitz (1985) postula para el caso de los ferroviarios la existencia de una “comunidad ocupacional”, la cual entiende que representa una relación particular entre el trabajo y el resto de la vida. Este autor señala que los integrantes de las comunidades ocupacionales están de tal modo influidos por su trabajo que su vida entera se halla impregnada de las relaciones, intereses y valores desarrollados en él. Desde esta perspectiva, los trabajadores construyen su vida sobre la base de su actividad económica, sus compañeros de tarea son sus amigos aun luego de la jornada laboral y sus intereses y actividades en los momentos de ocio giran en torno del trabajo.

donde comenzó a funcionar el primer Hospital Ferroviario. En 1942 se inauguraron los consultorios externos de la ciudad de Rosario y para 1946 había hospitales en Buenos Aires, Santa Fe, Rosario, Córdoba, Salta, Tucumán y médicos de zona en San Luis y Entre Ríos. En la década de 1980, además del Policlínico Central, la obra social en todo el país tenía 74 centros de salud entre hospitales y consultorios externos (Cena, 2009). En San Salvador de Jujuy funcionaba el Policlínico Ferroviario en la intersección de las calles Alvear y Patricias Argentinas.

Otro aspecto cubierto por el sindicato era el asesoramiento jurídico gratuito en sus oficinas centrales y la asistencia en los problemas jubilatorios. En caso de fallecimiento de un afiliado, el sindicato donaba dinero a la familia y se hacía cargo de los funerales si no tenía familiares directos. Ante un despido o suspensión no justificados, le daba al trabajador una asignación diaria de dinero por tres meses, y vencido ese plazo reevaluaba su situación y decidía continuar, suspender o modificar la ayuda. El sindicato también ayudaba al afiliado a buscar otro trabajo y a costear los gastos de traslado a una nueva localidad (Horowitz, 1985).

Todo lo señalado contribuía a fortalecer, por un lado, los lazos entre los propios ferroviarios y, por otro, el vínculo de estos con el sindicato. Si bien el papel estratégico de los ferrocarriles en la economía argentina explicaba parte de sus logros, la construcción de una comunidad ocupacional sólida, con trabajadores identificados con su actividad, su sindicato y sus compañeros, jugó un importante papel en la explicación de los triunfos alcanzados. Esto era, en gran parte, lo que hacía poderoso al sindicato y lo que permitió a los ferroviarios convertirse en una particular elite, con buenas prestaciones sociales (excepcionales para la época) y, en muchos casos, con sueldos superiores al promedio (Horowitz, 1985).

### **Consecuencias del desmantelamiento de FA para los empleados ferroviarios de Jujuy**

Con esta larga historia a cuestas, en la década de 1990 los ferroviarios tuvieron que enfrentar en muchos casos la pérdida de su empleo, en otros un cambio drástico en sus condiciones de trabajo. A mediados de la década de 1980 se contabilizaban en todo Jujuy 22 estaciones activas (con personal y Jefe de Estación permanente); en cada región había, por lo menos, dos estaciones con más de 100 empleados cada una y –según los datos recabados en entrevistas a ex empleados de FA– el sector ferroviario provincial tenía un número cercano a los 650 empleados,<sup>13</sup> en su mayoría hombres de más de 45 años de edad, con familiares a cargo y, en casi todos los casos, con bajos niveles de instrucción

13 Estos representaban entonces el 1,5% de los empleados del sector público en la provincia (que sumaba en total 45.319 personas, según datos del Censo de Población y Vivienda de 1991, valor que aumenta al 2,4% si se consideran solo a los varones empleados en dicho sector (que, según la misma fuente censal, eran 25.983).

(primario completo o secundario incompleto). En cuanto al personal de estas estaciones, incluía varios equipos de maquinistas (entre 5 o 6 en las estaciones más grandes), guardas (entre 2 o 3 en las estaciones principales de la provincia, que eran San Salvador de Jujuy, La Quiaca y San Pedro), movedores y llamadores (que cumplían tareas en la vías). También había cuidadores en distintos puntos, con servicios nocturnos con serenos. En la atención de las boleterías había personal administrativo, contable y de comunicaciones, así como encargados del depósito y personal de maestranza y limpieza. En la localidad quebradeña de Volcán estaban, además, los talleres de reparación donde, a un costado de la vía férrea, se construyó el llamado “barrio ferroviario” destinado a los trabajadores que migraban desde otros puntos del país para cumplir funciones en ese lugar. Esto no fue algo excepcional, ya que era una práctica común que cerca de las estaciones se organizaran zonas urbanas que daban lugar a la estructuración de barrios o pueblos (Bergesio y Golovanevsky, 2009).

Ferrocarriles Argentinos fue tal vez una de las empresas más fuertemente asociadas a la identidad nacional, tanto por su nacionalización en el primer peronismo como por su llegada a múltiples localidades del país. Esto, sumado a su condición de empresa paternalista y protectora de sus empleados, con gremios poderosos y combativos, determinó que los efectos de la expulsión de mano de obra fueran especialmente dramáticos, especialmente por su magnitud en términos cuantitativos. Entre 1985 y 1989, a nivel nacional, FA pierde cerca del 17% de los empleos, mientras que en el período 1991/1993 (ya privatizada) la reducción es del 60%, convirtiéndose en la empresa que expulsó la mayor cantidad de trabajadores en el período inmediatamente anterior a la privatización. A partir de 1993 se estabiliza (con tendencia decreciente) en un nivel de empleo del 20% del total anterior a su paso a manos privadas. En los primeros tres años después de la privatización (1991 a 1993), el empleo en ferrocarriles se redujo en 72.000 empleados en todo el país, lo que constituye poco menos del 90% de la reducción total de empleo en la compañía. Antes de esto el gobierno había arreglado parte del recorte de empleo bajo un plan con apoyo del Banco Mundial y, de un total de 92.000 empleados al momento de la privatización (1991), solo el 30% aceptó el retiro voluntario (Ennis y Pinto, 2002).

Para Jujuy la pérdida de puestos de trabajo dentro de la empresa se estima en alrededor del 90%, puesto que se logró recabar la información de aproximadamente 500 obreros sin empleo sobre un total de 650 (lo que representa un 77%), a lo que debe sumarse alrededor de un 10% más de empleados que tuvieron jubilaciones anticipadas. Quienes tenían mayor antigüedad se jubilaron (a término o prematuramente, dependiendo de los casos), y un porcentaje similar al nacional se fue con retiro voluntario; el resto quedó cesante cuando se cerró el ramal. Una de las complicaciones especialmente agudas fue la falta de capacitación de los ahora ex ferroviarios en actividades que pudieran ser reutilizadas fuera de los ferrocarriles: quienes cumplían tareas tanto administrativas como técnicas tenían un alto grado de especificidad en una labor determinada

y no encontraban tareas asimilables en otros campos (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009).

El desmantelamiento de FA tuvo, además, un efecto nada desdeñable sobre las identidades laborales. Por citar algunos ejemplos de lo que podemos observar en Jujuy, quienes en algún momento formaron parte de la llamada “familia ferroviaria”, o fueron “ypefianos” o “zapleros”, en muy pocos casos pudieron recuperar una inserción laboral de esa calidad (en cuanto a tener estabilidad y cobertura social<sup>14</sup> completa para el trabajador y su familia nuclear) y con ese sentido de pertenencia. Esta situación se agudiza entre quienes tienen menores calificaciones profesionales y laborales.

Los trabajadores de FA tenían, al igual que los de otras empresas del Estado, condiciones laborales altamente favorables –no solo en términos de salarios, sino de las compensaciones extra-salariales mencionadas–, vinculadas históricamente al peronismo del Estado de Bienestar. Esto generaba fuerte apego hacia la empresa. Además, dadas sus condiciones especiales de estabilidad, tenían escasos incentivos para capacitarse por miedo a perder su empleo y verse obligados a insertarse en otras actividades. En definitiva, estos trabajadores no estaban preparados para lo que ocurrió. La hipótesis en juego es que los efectos que sobre la mano de obra tuvo el cierre de FA en Jujuy estuvieron mediatizados por los niveles de calificación de la misma y también por la edad: la fuerza laboral empleada en FA tenía o baja o ninguna calificación específica para esa actividad, por lo que, ante la pérdida de este empleo la reconversión fue muy difícil e inclusive, en algunos casos (por lo general en los empleados de mayor edad), imposible.

Es de destacar la situación particular de los que cumplían funciones como Jefe de Estación. Era un cargo de gran importancia en los pequeños pueblos, que daba prestigio dentro de la estructura social local. “Al Jefe de Estación le daban un premio anual (un concurso en todo el país) a la mejor estación, en dinero y pasajes para el jefe y su familia; salía en la revista de ferrocarriles”.<sup>15</sup> No solo se tenía que ocupar del trabajo en la estación sino también del edificio, de los jardines, de tenerla bonita y de ponerle atractivos. También se hacía cargo de cómo se veía el barrio ferroviario. Era el responsable del buen comportamiento

14 Por ejemplo, en cuanto a la atención de la salud, antes se dijo que en la década de 1980 los ferroviarios contaban con un Policlínico Central y 74 centros de salud de la obra social en todo el país –entre hospitales y consultorios externos–. Todos estos centros de asistencia de la salud se vaciaron y luego se cerraron en la década de 1990. “Sin entender este proceso de saqueo de los años noventa, no podemos comprender el motivo de la liquidación y vaciamiento del sistema de hospitales ferroviarios [...] pero es importante aclarar que el motivo del quiebre de la obra social no fue el cierre del ferrocarril, sino el endeudamiento que fue acumulando mucho antes de la política de ‘ramal que para, ramal que cierra’ por las malas administraciones, desvío de fondos y luego concesionando el servicio de salud del hospital a empresas fantasmas cuya única función fue cobrar los bonos y aportes para no invertir un solo peso, es más, dejando en todos los casos una deuda gigantesca que, como es costumbre en la Argentina, absorbió el trabajador, en este caso mediante su obra social” (Cena, 2009, p. 109).

15 Entrevista personal al ex Jefe de Talleres de FA en Jujuy, realizada en julio de 2009.

de los ferroviarios, aun fuera del horario de trabajo. Y era el responsable de que se cumplieran las normas. Entonces, ser Jefe de Estación no tenía un valor solo simbólico, sino que significaba un poder concreto. Con el desmantelamiento de FA, estos puestos se perdieron y con ellos el estatus social que brindaba el cargo y que ya no logran recuperar, puesto que los despedidos no encuentran otro trabajo con características similares. En muchos casos pasaron a tener un pequeño almacén de pueblo (en condiciones de competencia desventajosa con el ya existente almacén “histórico”) o se convirtieron en otros tantos dentro de la masa de desempleados que debían apelar a cualquier tipo de actividad para sobrevivir (Bergesio y Golovanevsky, 2009).

Otra pérdida asociada al cierre del ferrocarril y que se vincula con la idea de la “familia ferroviaria” es el hecho de que los hijos ya no pueden heredar la profesión del padre. Antes era común que los padres hicieran ingresar a sus hijos como empleados en FA con la perspectiva de una carrera en la empresa. Entonces, se pierde esta expectativa de continuidad y de un empleo seguro al terminar secundaria o la escuela técnica, y no hay opciones equiparables para los jóvenes, sobre todo en el interior de la provincia.

## ALTOS HORNOS ZAPLA: HISTORIA DE LA SIDERÚRGICA JUJEÑA (1943-1992)

La historia de la siderúrgica Altos Hornos Zapla (AHZ) se inicia en el año 1941, cuando se conoce la existencia de mineral de hierro en las serranías del Zapla, en la mina que luego tomaría el nombre 9 de Octubre. Esto llevó a un convenio entre la Provincia de Jujuy y la Dirección General de Fabricaciones Militares para la explotación de dicha mina y la industrialización en el establecimiento siderúrgico AHZ, ubicado en Palpalá (a 14 kilómetros de la capital provincial), el cual se crea en 1943 y donde se concretaría, en 1945, la primera colada de arrabio argentino (Marcoleri, Bergesio y Golovanevsky, 2004).

El descubrimiento de la Mina 9 de Octubre y la decisión de impulsar la industria siderúrgica nacional con AHZ atraen mano de obra especializada de otras provincias y una corriente migratoria de países limítrofes, especialmente de Bolivia, que se traduce en un importante incremento en la población provincial. Diez años después de su fundación, el establecimiento contaba con cuatro centros de producción: Centro Siderúrgico, Centro Mina 9 de Octubre; Centro Mina Puesto Viejo y Centro Forestal. Más adelante el Centro Siderúrgico poseería, a su vez, tres plantas básicas de producción: Altos Hornos, Acería y Laminación. Para satisfacer las necesidades de estos cuatro centros de producción, contaba con: usina termoeléctrica, planta de oxígeno, talleres de mantenimiento, planta de tratamiento del agua, laboratorio y taller de fundición. En paralelo con el desarrollo de sus centros de producción, también se construyeron complejos habitacionales para obreros, profesionales y subprofesionales y clubes completos en cada centro con cines, campos de deportes, piletas de na-

tación, varias canchas de tenis y una de golf.<sup>16</sup> Además AHZ contaba con almacenes, comedores, escuelas primarias y secundarias, instalaciones de asistencia médica y odontológica, un Casino y una iglesia (Bergesio y Marcoleri, 2008).

La gestación de la idea de privatizar la siderúrgica AHZ se remonta a mediados de la década de 1980; finalmente se concreta a inicios de la del noventa. En ese momento, el trámite parlamentario para su ejecución se destacó por su celeridad: duró un mes, desde el 27 de julio al 23 de agosto de 1990.<sup>17</sup> Para el año 1991, AHZ se encontraba en estado de mínima producción, con racionalización de gastos y reducción de la planta de personal de 8.000 a 2.560 personas. Todas ellas fueron pasadas a retiro voluntario y sus indemnizaciones se pagaron con aportes financieros del Estado nacional (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009).

Las condiciones de adjudicación de la licitación incluían la venta del 90% de los activos de la compañía, quedando el 10% restante para el programa de propiedad participada voluntaria de los trabajadores de la empresa. La base de la licitación era de 32.500.000 dólares, con pago del 10% en efectivo y del 90% en títulos de la Deuda Externa Argentina a valor nominal. Se ponía como condición que uno de los socios debía ser especialista en el ramo siderometalúrgico. Se establecía que se respetaría la antigüedad laboral del personal del establecimiento. Además, la adjudicataria se comprometería a mantener como mínimo por diez años la actividad de los centros mineros, forestales y siderúrgicos.

Con respecto a la actividad sindical, en ese momento había por lo menos cuatro gremios principales y uno secundario: el Sindicato Único de Altos Hornos Zapla (el más antiguo de los cuatro y que nucleaba a los operarios de la fábrica), la Asociación Trabajadores del Estado (ATE), la Unión Personal Civil de la Nación (UPCN), la Asociación de Supervisores de la Industria Metalmeccánica de la República Argentina (ASIMRA) y, por último, la Unión de Obreros Metalúrgicos (UOM), que agrupaba una franja muy pequeña en comparación con los anteriores. Estas organizaciones obreras, aunque tendrían diversas intervenciones, cumplirían roles similares en el período de privatización, ya que todos los anuncios y gestiones colocaron a los trabajadores en una situación de inestabilidad e incertidumbre que llevaron a acusaciones cruzadas.

En enero de 1992 se conoció al único oferente: un consorcio formado por capitales argentinos, franceses y estadounidenses cuyo nombre es Aceros

16 En enero de 1947 se crea la Asociación Cultural y Deportiva Altos Hornos Zapla. "Es meritorio destacar que la Dirección General de Fabricaciones Militares brindó siempre apoyo a los centros de la Asociación Cultural y Deportiva AHZ porque consideraba que el deporte es esencialmente maestro de conducta, rector de almas, aliento de vida y una de las formas de contribuir al desarrollo nacional" (Dirección Fabricaciones Militares, 1970).

17 Solo hubo otros cuatro casos de leyes de privatizaciones cuyo trámite parlamentario demoró menos de un año: electricidad (seis meses), Banco Hipotecario Nacional (nueve meses), Caja de Ahorro y Banco Nacional de Desarrollo –BANADE– (diez meses) y Gas del Estado (11 meses) (Llanos, 1998).

Zapla.<sup>18</sup> La propuesta que elevaba consistía en un pago de 33.250.000 dólares por los activos de la empresa y una inversión de 50 millones de dólares. En cuanto a los trabajadores, se comprometía a conservar a 882 personas del total de 2.560; pero preveía aumentar las contrataciones conforme mejoraran las ventas de los productos en el mercado. Adjudicado AHZ, se anunció la apertura de la lista para retiros voluntarios. Por su parte, el Ministerio de Defensa confirmó que disponía de los fondos necesarios para pagar las indemnizaciones. En julio de 1992 se ejecutó el traspaso formal de la propiedad de la empresa entre múltiples conflictos. El Ministerio envió un contingente de 190 gendarmes para asegurar que solo ingresaran al establecimiento los 882 trabajadores que la adjudicataria seleccionaría; pero estos trabajadores rechazaron la propuesta fundamentando que no conocían las condiciones en las que serían contratados, ni los sueldos que percibirán. Finalmente, en septiembre aceptaron ingresar 709 y el resto pasó a retiro voluntario (Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009).

### Condiciones de trabajo y protección social en Altos Hornos Zapla

La fundación de AHZ en la década de 1940 consistía en la creación de un nuevo espacio productivo: “hacerlo todo de la nada” —mano de obra, herramientas, maquinarias, instalaciones dentro y fuera de la fábrica—. Al adjudicarse el papel de “laboratorio de experiencias en la producción siderúrgica integrada”, la tarea realizada en AHZ serviría para continuar con la aplicación del Plan Siderúrgico Nacional en SOMISA (en San Nicolás de los Arroyos) más de una década después. Tanto para AHZ, a partir de 1944, como para SOMISA, desde 1961, las Fuerzas Armadas, el Estado y los obreros fueron actores clave en el impulso de desarrollo industrial. Estas estrategias de industrialización combinaron una política social benefactora con un discurso nacionalista y místico, generando así las condiciones necesarias para la conformación de un ambiente de trabajo apto para alcanzar los objetivos de producción industrial, uno de cuyos pilares fundamentales fue reducir la conflictividad laboral fomentando sentimientos de pertenencia y filiación, ya que el compromiso con la empresa reflejaba un compromiso con el futuro de la nación (Boto, 2007).

Así, en las décadas de 1940 y 1950, se apelaba fundamentalmente a la concepción de una “moral siderúrgica” indispensable para alcanzar los objetivos industriales y, por ende, el crecimiento y el bienestar de la nación. La construcción de esos presupuestos laborales estuvo teñida de un discurso patriótico, moralizador y productivista, observable en el fomento de valores como la

18 Las empresas que conformaron el grupo Aceros Zapla en 1992 fueron: Aubert Duval SA, Societé Industrielle de Métallurgie Avancée SA, Citicorp, Pensa SA y Perfin SA (Azpiazu, 1995). Se trataba de un *holding* de inversiones empresariales del Citicorp. En 1999 la empresa fue nuevamente vendida a la sociedad IATE Construcciones, perteneciente al grupo concesionario de la ex sociedad estatal Yacimientos Carboníferos Fiscales. El complejo siderúrgico fue vendido entonces a la cifra simbólica de \$1,00, ya que la sociedad compradora se hizo cargo del pasivo de la acería, cercano a los 7 millones de pesos (Diario *La Nación* del martes 5 de octubre de 1999).

honestidad, la humildad, la sumisión, la paciencia, la frugalidad y la previsión, combinados con ideales de orden, laboriosidad, limpieza, disciplina social, para conformar un material “higiénico-científico” expresado en una mano de obra sana, diligente, dócil y, sobre todo, disciplinada (Boto, 2007).

La normativa de la empresa era reguladora de los hábitos y formas de vida de los obreros: se consideraba que descuidar el tiempo y el espacio extrafabriles podía suponer el “cultivo” de comportamientos “incorrectos” con resultados perniciosos para la salud física y moral, en detrimento de los procesos productivos. La preocupación se plasmaba en regular y pautar las condiciones de vida de los trabajadores, las necesidades en materia de vivienda, salud y educación, que se satisfacían por intermedio de la alimentación, la moralidad, el ocio, los deportes, la instrucción, la higiene personal, la familia y especialmente el culto religioso, como así también por la diversión –cine, club y fiesta del arrabio–. Los valores a transmitir eran: esfuerzo y sacrificio, disciplina y obediencia en el trabajo industrial, y reducción de la conflictividad social (Boto, 2007).

Como se ve, la salud y la moral en los espacios fabriles y extrafabriles constituyeron una preocupación fundamental de la empresa. Un fenómeno común durante la industrialización fue la difusión del fútbol entre los obreros, y AHZ tuvo su propio equipo que nació prácticamente con la fábrica, el 25 de mayo de 1946, en el marco de la Asociación Cultural y Deportiva Altos Hornos Zapla. Este equipo de fútbol, apodado “merengue” (por su camiseta blanca), con los años se constituyó, para los trabajadores, en una marca de identidad que en el presente –y como continuidad– caracteriza a la localidad de Palpalá.

A cambio del esfuerzo y del sacrificio en el trabajo, la compensación debía llegar a través de una verdadera política de implementación del salario social, con medidas que se desarrollaron a lo largo de tres décadas y que permitieron completar el plan de mejoras sociales hacia mediados de 1960: a la distribución primaria del ingreso a través de buenos salarios se suma la distribución secundaria mediante cobertura social por enfermedades, accidentes, incapacidades, fallecimientos, asignaciones familiares, mejoramiento de condiciones de trabajo, reglamentación de la proveeduría o economato de los centros productivos, listas de precios máximos de bienes de consumo, política de difusión y consenso, construcción de viviendas, instalaciones educativas, deportivas, culturales y sanitarias (Boto, 2007).

Alrededor del complejo siderúrgico se fueron asentando fábricas cuyas manufacturas dependía del acero. Desde el punto de vista de la estructura social, este proceso de industrialización se vio acompañado por la aparición de nuevos actores en nuevos escenarios en la zona de Palpalá y de San Salvador de Jujuy: sectores de profesionales, obreros especializados, comerciantes y empleados públicos ligados al sector terciario y trabajadores por cuenta propia en su mayoría provenientes del interior de la provincia y de Bolivia. En el caso de AHZ, la mano de obra especializada, en general, procedía de otras provincias y se instalaba en barrios pertenecientes a AHZ en los que solo se permitía la circulación de

sus moradores, restricción que limitaba la interacción de este sector social con la población local.

Tanto en Palpalá como en los núcleos urbanos Forestal, Mina 9 de Octubre y Puesto Viejo, se observaba claramente la desigualdad social en la organización del espacio y en las características arquitectónicas de las casas habitadas por profesionales, técnicos y obreros. Es decir, el crecimiento urbano estuvo fuertemente condicionado por una mentalidad estamentaria, propia del sector militar al que pertenecían quienes dirigían AHZ. Esta visión dejó su impronta en la ciudad (Ferreiro, Argüello y González, 1992): en principio, se construyeron barrios para profesionales, fueran militares o civiles; luego, a través de la intervención del Estado (Fondo Nacional de Vivienda –FONAVI–), se construyeron barrios para los administrativos; y finalmente se hicieron sectores de viviendas para los obreros.<sup>19</sup>

### Consecuencias para el empleo de la privatización de Altos Hornos Zapla

La privatización de AHZ implicó una reducción de alrededor de 2 mil puestos de trabajo en el lapso de un año, a lo que debe sumarse la paralización de las minas<sup>20</sup> y los empleados que perdieron su trabajo en la empresa los años anteriores. La absorción de mano de obra de la empresa privatizada Aceros Zapla (entre 700 y 800 personas) fue en su mayoría de gente nueva, estimándose solo en un 10% de esa cifra los ex empleados reincorporados –cuya mayor ventaja residía en su conocimiento específico del funcionamiento de determinadas maquinarias–. Entonces, de las 2.800 personas que se fueron de la empresa estatal por medio de retiro voluntario, la nueva empresa reincorporó a menos de cien, una vez alcanzado el total de uso de su capacidad operativa (Marcoleri, Costa, Quinquinto y Golovanevsky, 1994). Finalmente, las cifras aproximadas que dejó en Palpalá la privatización de AHZ son las siguientes:

Año/Período	Concepto	Cantidad de puestos de trabajo
1980	Número de empleados de AHZ (estimados)	8.000
1984-1991	Retiros voluntarios y jubilaciones anticipadas	1.500
1991	Retiros justo antes de la privatización	2.800
1992	Absorción de mano de obra de Aceros Zapla	800
1996	Cantidad de empleados de Aceros Zapla	1.200
1999	Cantidad de empleados (reventa de Aceros Zapla)	1.000
2010	Cantidad de empleados de Aceros Zapla	680 <sup>1</sup>

Fuente: Elaboración propia sobre datos de Bergesio, Golovanevsky y Marcoleri, 2009.

19 Este modelo se repite, por ejemplo, para el caso de YPF en General Mosconi (véase Svampa, 2002).

20 El caso de la Mina 9 de Octubre es paradigmático, ya que el Censo 2001 solo registra dos habitantes en la misma, frente a los 325 del Censo 1991.

La absorción de esta mano de obra resultó sumamente dificultosa en una ciudad de las dimensiones de Palpalá, teniendo en cuenta que los empleos eliminados en el breve período de un año representaban, hacia 1991, aproximadamente una décima parte de su población masculina y algo más de una décima parte de la población económicamente activa. En un contexto sin demasiadas alternativas ocupacionales, esto fue un golpe devastador para la economía local y significó, para muchos, el fin de una inserción laboral estable (Marcoleri, Costa, Quinquinto y Golovanevsky, 1994).

Esta masa de nuevos desempleados tomó distintos rumbos. En una primera etapa –que ubicamos hasta el año 1991–, una parte importante de los profesionales y técnicos que no eran oriundos de Palpalá o bien regresó a su lugar de origen o bien encontró nuevas oportunidades laborales. Se daba el caso de personal que estaba próximo a jubilarse y que inició los trámites para ello. Con el resto de los empleados de AHZ y en las siguientes etapas de la privatización, el proceso fue diferente: hubo un pasaje al cuentapropismo, a la generación de microemprendimientos (con resultados diversos) o a depender de planes sociales brindados por el Estado.

Si, sobre la base de fuentes censales, se comparan los cambios registrados en la categoría ocupacional dentro de la población ocupada del departamento Palpalá, para el período 1991-2001, se observa un desplazamiento desde la categoría de obrero o empleado –que del 74,2% del total de ocupados en 1991 cae al 70,1% en 2001– hacia el cuentapropismo –que del 19,2% de los ocupados en 1991 crece al 23,4% en 2001–. Este desplazamiento se da casi totalmente a expensas de los varones, puesto que la proporción de mujeres ocupadas como obreras o empleadas se mantiene, y la ganancia en la categoría de trabajador cuenta propia parece provenir más bien de una caída en la importancia de las trabajadoras familiares sin remuneración. También es importante observar que dentro de la propia categoría de obrero o empleado se produjeron cambios, con una caída en la proporción de quienes pertenecían al sector público (de 50,8% en 1991 pasa al 41,3% en 2001) y un consecuente incremento en la proporción de obreros que trabajan en el sector privado. Una mirada comparativa a las categorías ocupacionales registradas en los dos últimos censos de población refleja la reducción del sector público y el incremento del cuentapropismo. Consideramos que todos los cambios señalados se vinculan en buena medida con la privatización de AHZ, puesto que, en general, quienes perdieron su empleo en este caso eran varones, obreros del sector público y de edades intermedias.

El gobierno municipal de Palpalá trató de superar esta situación mediante el fomento de la actividad microempresarial, con fuertes aportes financieros de organismos nacionales e internacionales. Se trata de una estrategia de desarrollo local citada como ejemplo de rehabilitación positiva luego de un shock traumático (Fiszbein y Lowden, 1999). El intendente municipal de aquel período, Ing. Rubén Daza, caracterizó esta etapa de la siguiente manera:

*Las políticas globales impulsadas por los organismos de crédito internacionales impactaban en una pequeña población de Jujuy transformando todo el paisaje: familias disgregadas, hombres que abandonaban a sus mujeres, técnicos de primer nivel sin posibilidades de aplicar sus conocimientos en la zona, mineros que optaban por el suicidio al no poder llevarle el pan a sus hijos. Gente que estaba acostumbrada a la seguridad de un sueldo y a una especialización laboral debía transformarse rápidamente en emprendedores y organizar sus empresas de forma tal de poder subsistir en un marco de crisis generalizada (Daza, 2001, p. 157).*

El mismo ex intendente resumía el uso de diversas estrategias tendientes a impulsar el nacimiento de microempresas, donde se destaca la creación del Instituto Municipal de Desarrollo, en el que participaban sindicatos, la Universidad Nacional de Jujuy, las cámaras empresariales y el propio municipio. El mencionado Instituto fomentó la realización de proyectos asociativos entre ex empleados de AHZ, con el fin de que, al unir sus indemnizaciones, pudieran generar capitales de un monto tal que les permitiera invertir en proyectos de escala, entre los que están una línea de transporte colectivo de media distancia y una estación de servicio.

Entonces, en ese marco de promoción municipal de microemprendimientos como principal estrategia de reconversión social y laboral, facilitando vías para la reinserción de la población desempleada de Palpalá, se dictaron cursos de capacitación en gestión de microempresas, dirigidos específicamente a mujeres de la localidad, como las actividades del Servicio de Orientación Laboral para Mujeres (SOLAM)<sup>21</sup> implementado en 1996. Además, se desarrollaron programas de créditos y de asistencia técnica para acompañar a los proyectos en sus inicios. También se crearon un polo metalmecánico y un parque industrial y se fomentó el comercio local. En este mismo sentido, entre 1994 y 1998, con financiamiento externo, se desplegó una estrategia que involucró al sistema educativo formal, buscando generar propuestas pedagógicas que tuvieran como eje promover esta actitud emprendedora en los chicos; pero, cuando se terminó el financiamiento externo, el programa fue desapareciendo en la escuela hasta quedar sin efecto (Bergesio y Marcoleri, 2008).

Es interesante recuperar un informe publicado en el año 2001 por el Instituto Washington del Banco Mundial y el Centro de Estudios Comunitarios y Urbanos de la Universidad de Toronto, donde se destaca el rol del gobierno municipal de Palpalá en la generación de la asociación entre el gobierno local, las cooperativas privadas, la escuela y organizaciones comunitarias, buscando “la reubicación de los trabajadores en trabajos productivos, promoviendo mi-

21 El SOLAM fue impulsado en 1995 por el Programa de Igualdad de Oportunidades para la Mujer en el Empleo desde el Consejo Nacional de la Mujer, y el Municipio de Palpalá lo aplicó desde el Instituto de Desarrollo Municipal. Sus registros se perdieron en un incendio de oficinas del municipio en enero de 2001.

croempresas, y desarrollando los métodos mediante los cuales la sociedad civil pudo participar en el proceso de toma de decisiones sobre asuntos públicos” (Granada, 2001, p. 301). Se afirma allí que el gobierno municipal canalizó los recursos de las indemnizaciones, que sumaban una cifra cercana al millón de dólares, formando un fondo común para la microempresa y que “los acuerdos con los trabajadores para contribuir con los pagos se facilitó por la falta de otras oportunidades de inversión, aunado a la confianza mutua y amistad entre los empleados” (Ídem, p. 302).

A partir de la autoidentificación de ciertas dificultades por parte del municipio de Palpalá (como el no contar con los recursos financieros y técnicos necesarios para poder individualizar los ejes productivos más adecuados para su desarrollo) y de la convicción de que “los procesos de desarrollo se dan a nivel de las microrregiones que pueden ofrecer en conjunto una cantidad de productos que justifiquen la venta masiva” (Daza, 2001, p. 161), al asumir el Ing. Rubén Daza la vicegobernación de Jujuy –y con ello la presidencia del Consejo Provincial de la Microempresa– continuó apoyando al sector.

Más allá de estas propuestas, que partieron desde el municipio, nos interesa evaluar cuál fue el resultado de esta estrategia, ahora que ha transcurrido un lapso considerable de tiempo (más de quince años) desde la privatización y traspaso de AHZ y desde la aplicación de las políticas activas por parte del gobierno local. Al respecto, el ya citado Informe de 2001 del Banco Mundial y de la Universidad de Toronto muestra una visión ampliamente positiva sobre la política implementada tras la privatización, considerando que la “asociación entre el gobierno municipal, las cooperativas privadas, la escuela local, y varios grupos comunitarios le ha permitido a Palpalá evitar las drásticas repercusiones económicas y sociales que con frecuencia resultan de la privatización de gran escala” (Granada, 2001, p. 301). Y concluye: “Palpalá muestra cómo una propuesta de asociación para la reestructuración económica puede superar obstáculos significativos para promover el crecimiento y reducir la pobreza” (Ídem, p. 303).

Sin embargo, encontramos otras aproximaciones, inclusive del propio gobierno municipal, que contradicen esa mirada tan positiva del Banco Mundial. En el Plan Estratégico para el Desarrollo del Departamento Palpalá (Municipalidad de Palpalá, 2001) se señala que habían cobrado importancia sectores, como la construcción y los servicios, que antes aparecían en un segundo plano, debido a la especialización productiva local orientada a la industria y la explotación forestal, todas actividades vinculadas a AHZ. Cuando AHZ pasó de ser la fundamental generadora de empleo a ocupar solo el 10% del trabajo masculino del Departamento, muchos trabajadores perdieron su fuente principal de ingresos y debieron readaptarse en un mercado laboral en el que su presencia como obreros siderúrgicos ya no era requerida. Aun cuando AHZ pagó indemnizaciones, invertirlas adecuadamente no era una tarea fácil. Debido a la costumbre de ser empleado de la fábrica, convertir la indemnización en una inversión productiva capaz de generar autoempleo significaba “un giro copernicano para

la mayoría de los trabajadores siderúrgicos” (Ídem). Y, si bien se brindaron cursos de capacitación, dada la magnitud del cambio, estos no resultaron suficientes ni en contenidos ni en duración (Bergesio y Marcoleri, 2008).

Esta visión es confirmada en las entrevistas realizadas a funcionarios de la Municipalidad de Palpalá en octubre de 2006, donde afirmaban que la gente “no estaba preparada para manejar un microemprendimiento, y un curso de uno o dos meses no era suficiente”; no era fácil para individuos “acostumbrados a recibir y dar órdenes [también debido a que AHZ dependía de Fabricaciones Militares, lo cual le daba una fuerte impronta de prácticas propias de las fuerzas militares], trabajar un turno por día, disponer del fin de semana para el esparcimiento; no es fácil cambiar estas costumbres y adaptarse a la sobrecarga de trabajo que implica ser empresario”.

Como consecuencia de ello, con el dinero proveniente de las indemnizaciones Palpalá se saturó de despensas, kioscos, panaderías o similares; lo que finalmente llevó a que muchos de esos pequeños comercios se cerraran. En cuanto a los emprendimientos surgidos gracias a las líneas de financiamiento que se implementaron a tal fin, su tasa de supervivencia parece haber estado en torno del 20% o del 10%, según funcionarios de la Municipalidad de Palpalá del período.<sup>22</sup>

Las dos empresas más importantes que sobrevivieron fueron las de mayor escala, antes mencionadas: la línea de colectivos y la estación de servicios. Lo exitoso en estos dos casos parece estar más asociado a lo cooperativo, aunque pudo haberlos fortalecido el hecho excepcional de que se tratara de ex-empleados que se conocían de la empresa.

Sintetizando, la privatización de AHZ produjo cambios muy profundos en la situación económico-social, de los cuales el más obvio fue el aumento del desempleo y del subempleo, que trajo como consecuencia el que la comunidad (a través de su organización civil) y las familias (a través del cuentapropismo y de la generación de microempresas) –siempre con una fuerte presencia del Estado (a través de créditos, capacitación y otros)– debieran hacerse cargo de responsabilidades que antes eran cubiertas por la fábrica. Esta situación de creciente conflic-

22 Estos valores pueden parecer muy bajos, pero, en realidad, se asemejan a lo que sería la probabilidad de supervivencia usual en las microempresas. Es que, en el caso de América Latina, este tipo de emprendimientos se caracteriza por su precariedad, y en la mayoría de los casos responden a una estrategia de supervivencia familiar más que de acumulación de capital. Algunos afirman que se puede estimar que en América Latina entre 30% y 40% de microempresas se convierten en un medio de acumulación (Carpintero, 1998), mientras que otros aseguran que este porcentaje es sumamente exagerado y calculan, como mucho, que las microempresas de acumulación no irían más allá del 10% del total (Trujado, 2005). Según Cacciamani (2004), apenas el 20% de los microemprendimientos alcanza el primer año de vida y sólo el 10% logra sobrepasar los dos años. Bellingi y Sergio (2005) afirman que las menores tasas de supervivencia corresponden a microempresarios individuales, enfatizando la importancia crucial de la solidaridad y la cooperación. Un ejemplo a favor de este argumento es el éxito, en el caso de ex zapleros, de los ya mencionados emprendimientos de la línea de transporte colectivo y la estación de servicios.

tividad social y económica se manifestó también en un incremento importante de los casos de abandono del hogar por parte de los progenitores varones: ante la angustia económica, la presión del entorno y la pérdida de influencia social que suponían sus nuevas circunstancias, optaban por emigrar en busca de mejores posibilidades de empleo, lo que, en muchos casos, dio lugar a un cambio de residencia del varón mientras el grupo familiar permanecía en su lugar de origen a cargo de las mujeres. Esto, a la vez, llevó a la necesidad de reorientar los modos de subsistencia de los grupos familiares y, por ende, a cambiar las pautas socio-culturales en su organización: las mujeres salieron a “buscar trabajo” o a realizar actividades para el sustento de la familia (Ferruelo Magán y otros, 1998).

En cualquier caso, el gran cambio que significó la privatización de AHZ involucró a mucha gente entre ex empleados y sus familias y sectores de la población alcanzadas por el efecto multiplicador sobre la economía palpaleña. Y el hecho de haberse producido en un período relativamente breve magnificó sus consecuencias.

Y debe destacarse que Palpalá estuvo lejos de ser un caso aislado. Procesos similares tuvieron lugar en otras partes de la Provincia de Jujuy y del país, por lo que, con la salvedad de sus características particulares, este caso se puede traspolar, al menos en sus rasgos más generales, a otras regiones del país en las que una gran cantidad de población atravesó dificultades similares o parecidas a las que acabamos de describir.

## COMENTARIOS FINALES: CONVERGENCIAS Y DIVERGENCIAS ENTRE LOS CASOS DE FA Y AHZ EN JUJUY

En el proceso de privatizaciones de empresas del Estado que se llevó a cabo en la Argentina en la década de 1990 no hubo lugar para el debate y el consenso, ni con los trabajadores de las empresas enajenadas ni con las comunidades de las zonas donde estaban radicadas. Desde el gobierno solamente se tuvo en cuenta el objetivo de maximización de beneficios por parte de los compradores, relegando cualquier otra consideración social y territorial. De esa manera, las empresas se vendieron a precios subvaluados, que garantizaban ganancias para los compradores, generación de ingresos para el Tesoro Nacional y cancelación de deuda. Pero quedaron libradas a su suerte las comunidades vinculadas de manera simbiótica a las empresas privatizadas, sin que se planificara en modo alguno cómo sería la continuidad del modelo laboral y social integrador anteriormente vigente (Rofman, 1999). Además, las empresas adjudicatarias, como es el caso de Aceros Zapla, remitieron las ganancias extraordinarias obtenidas con la compra fuera de la región –y lo siguen haciendo con sus excedentes–, sin contribuir al circuito productivo local. Además, como en el caso del desmantelamiento de FA en Jujuy, quedaron una estela de pueblos aislados, numerosos trabajadores sin puesto de trabajo estable y muchos pequeños productores sin ese medio de transporte que, aunque no muy eficaz, era económico y de amplia cobertura geográfica. También fueron afectados quienes

se la “rebuscaban” en los andenes y los pequeños pueblos que encontraban en el paso del tren, además de una forma esencial de transportarse, un espacio de esparcimiento y vinculación con otras regiones del país.

Los dos casos aquí considerados no solamente implicaron un fuerte impacto negativo en el mercado de trabajo en el momento del desmantelamiento/privatización sino que, por las características de los empleos anteriores, para grandes porcentajes de población significaron no poder volver a conseguir, hasta el presente, un empleo de características similares en lo relativo a estabilidad y condiciones laborales.

En muchos aspectos, los trabajadores de FA y de AHZ contaban con niveles de protección social diferenciales con respecto a otros gremios o empresas. Por ello, los trabajadores ferroviarios, por ejemplo, estaban convencidos de formar parte de una elite, lo que a su vez generaba una actitud de superioridad hacia otros trabajadores (Horowitz, 1985). Por la importancia de su labor (tenían el control de un medio fundamental de movilidad), creían que eran ellos quienes debían conducir a la CGT.<sup>23</sup> Una muestra de esa convicción de superioridad se puede encontrar en el testimonio de José Domenech, por entonces presidente de la Unión Ferroviaria y Secretario General de la CGT quien, en uno de los congresos de la central general de los trabajadores, cuando un delegado de los “medialuneros” (obrereros panaderos) “le exigió declarar una huelga general, le contestó, según el testimonio de uno de los asistentes: ‘Mire compañero, nosotros somos ferroviarios y si hacemos una huelga paralizamos el país, pero si no hay medialunas, la gente come torta o pan, pero con los ferroviarios es diferente’” (Horowitz, 1985, p. 425).

En el caso de AHZ, las condiciones de trabajo de que gozaban los empleados parecen vincularse más con el carácter estratégico de la actividad siderúrgica para el Estado. Ejemplo de ellos son las expresiones del General M. Savio, figura emblemática de la siderurgia nacional, quien sostenía que la “industria del acero es la primera de las industrias y constituye el puntal de nuestra industrialización. Sin ella seremos vasallos” (Corbière, 1980, p. 39). En Palpalá se siguen citando las palabras finales del discurso del General M. Savio cuando se produjo, en 1945, la primera colada de arrabio argentino en AHZ: “En Jujuy, en un pueblito lejano, un chorro brillante de hierro nos ilumina el camino ancho de la Argentina ¡Que su luz no se apague nunca! ¡Sigamos su luz! ¡Viva la Patria!” (Savio, 1973, p. 365).

Desde sus inicios, AHZ se vinculó a cuestiones de soberanía y defensa de la Nación, motivo por el cual la empresa dependió de Fabricaciones Militares. Por ello, también, el sistema de protección social del que gozaban sus trabaja-

23 Esto se asemeja, en el momento actual, al rol del sindicato de camioneros, que controla el medio fundamental de movilidad, dirige la CGT y permanentemente presiona para captar nuevos afiliados de actividades conexas.

dores parece más un subproducto de políticas que sustentaban un determinado modelo de país, que un resultado directo de medidas que solo buscaran el bienestar de los trabajadores. En ese marco de estrategias de industrialización y de políticas nacionalistas, intervencionistas y distributivas, nacieron empresas nacionales que, al igual que los casos de AHZ y FA, tenían altos niveles de protección para sus trabajadores (entre otras, podemos citar a YPF y ENTEL).

Lo cierto es que los empleados y obreros de FA y AHZ –como los de YPF y ENTEL– tuvieron condiciones de trabajo más favorables que otros y que en sus localidades esas ocupaciones tenían prestigio y se vinculaban con la estabilidad laboral y la seguridad social –frente a los trabajadores cuentapropistas, siempre sometidos a la inestabilidad financiera, la desprotección social y el escaso (o nulo) acceso al crédito. Ello permite explicar, al menos en parte, la magnitud del conflicto social que se desencadenó cuando, en la década de 1990, esos trabajadores de FA y AHZ se vieron compelidos a pasar de esa condición de trabajadores protegidos a microempresarios.

Ahora bien, si se comparan ambas empresas, lo primero que se destaca –y que tal vez constituya el principal contraste– es que en FA el rol de los sindicatos fue protagónico, mientras que en AHZ las concesiones venían más bien asociadas a la propia empresa, con sindicatos sin mucho poder de negociación. Es este un aspecto cuya indagación debería ampliarse en futuros análisis.

Por otro lado, encontramos similitudes en el hecho de que ambas empresas fueron constructoras de pueblos y en que también se caracterizaron porque los puestos de trabajo pasaban de padres a hijos. En cuanto al primer aspecto, tanto FA como AHZ colaboraron en la “construcción de pueblos”: en el caso de FA, la traza del ferrocarril iba generando poblados en torno a la estación de trenes; y en el caso de AHZ, si bien el pueblo de Palpalá ya existía, su desarrollo estuvo supeditado por décadas a la existencia de la fábrica. Además, era política de ambas empresas dar prioridad a los hijos de sus empleados a la hora de incorporar nuevos trabajadores. Esto generaba beneficios a ambas partes: la empresa se garantizaba incorporar mano de obra que, por su origen familiar, ya tenía internalizadas muchas de las normas y valores propias del oficio; y los empleados tenían asegurado el trabajo y el futuro bienestar de sus hijos, lo que los vinculaba de manera más fuerte a la empresa.

Otra de las diferencias que observamos se refiere a la protección social conseguida por los trabajadores así como al uso del tiempo de ocio en vinculación con sus compañeros de trabajo –con quienes compartían buena parte de su tiempo libre–: en el caso de FA, los sindicatos eran los actores clave en la promoción social de los trabajadores, mientras que en AHZ la empresa era la principal proveedora de estas coberturas. Como vimos, la UF y LF organizaban cursos y excursiones, construyeron colonias vacacionales y fundaron clubes, mientras que AHZ daba a sus empleados lugares y actividades para el esparcimiento, entre ellas, de manera emblemática, el equipo de fútbol.

En general, dadas las características de ambas organizaciones, se observa en AHZ un obrero más disciplinado, acatando las órdenes de una empresa que funcionaba en términos de jerarquías cuasi militares (recordemos la denominada “moral siderúrgica”, el discurso higienista de las primeras décadas de la empresa siderúrgica). En cambio, en FA el obrero parece mucho más fortalecido, representado por un sindicalismo muy activo con orígenes en las sociedades de Ayuda Mutua. En definitiva, ambos tipos de trabajadores eran muy dependientes, unos de la empresa, otros del sindicato.

En el terreno de las hipótesis, postulamos que estas historias de dependencia juegan en contra cuando estos obreros quedan desempleados: realmente, no saben muy bien cómo hacer para pasar de toda una vida de trabajo dependiente a microempresarios, como se pretendía de ellos. Esta situación no es privativa de quienes pertenecían a empresas estatales privatizadas; también se dio en todo tipo de obreros o empleados de larga data que debieron enfrentar la flexibilización laboral de la década de 1990 y los efectos multiplicadores de la pérdida de empleo debido a la reestructuración del Estado. Pero, a diferencia de los casos que nos ocupan (AHZ y FA), estos trabajadores no provenían, en general, de empresas o sectores con tan intenso sentido de pertenencia que involucrara de una manera tan notoria construcciones identitarias con fuerte anclaje territorial (AHZ) o donde existiera una comunidad ocupacional firmemente arraigada (FA).

Por eso, si bien podría pensarse que los obreros ferroviarios deberían haber estado en mejores condiciones de enfrentar esta situación por su historia de luchas y por las asociaciones que debían respaldarlos, finalmente no fue así. En el caso de FA, los trabajadores quedaron “librados a su suerte” y cada persona tuvo que conformar grupos o buscar nuevas alternativas laborales “por su propia cuenta”, cuando antes dependía en gran parte de su organización sindical que le daba amparo (tanto en el tiempo de trabajo como en el de ocio). En el caso de AHZ, se fomentó la generación de microempresas (con los fondos de los retiros voluntarios), con fuerte participación del municipio y con diferentes modalidades de intervención –capacitación, financiamiento y/o asesoría–. En tal sentido, Palpalá, en especial durante la década de 1990, fue, a nivel nacional, un centro importante de apoyo de la actividad microempresarial con fuertes aportes financieros de organismos nacionales (como los Ministerios de Desarrollo Social y de Trabajo y Seguridad Social) que administraban programas con financiamiento internacional (del Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros).

Es decir, en el caso de los ex empleados de AHZ, al tratarse de un problema local y focalizado geográficamente, el municipio trató de encauzar la reconversión, aunque los resultados fueron de reducido alcance. Los ferroviarios, al desaparecer el sindicato y estar dispersos, no recibieron ayuda. Queda la triste imagen del ex Jefe de Estación de San Salvador de Jujuy y de los pocos empleados que se siguen juntando, aún hoy, en los viejos talleres en desuso, invocando la “propiedad participada”, huérfanos de alguien que les busque una solución, pero

siempre respetando la estructura jerárquica que les daba la empresa. Palpalá ya no es la “ciudad madre de industrias”, como se llamaba en la época de AHZ, sino que es promocionada por la actual administración municipal como “turística y deportiva”. Los ferrocarriles ya no circulan por gran parte del territorio provincial; pero, a más de quince años de su cierre, se multiplican las voces que reclaman su retorno y pregonan –no discutiremos aquí si con acierto o no– su rol estratégico para el desarrollo económico de la región. Ponderar lo que tuvimos y lo que tenemos es pensar el Estado y sus roles indelegables, entre los cuales, sin lugar a dudas, debería ser prioritario promover que los ciudadanos puedan acceder a empleos y seguridad.

El quiebre de las historias laborales que se describieron se generó con la aplicación de las políticas neoliberales de la década de 1990 en la Argentina. Hoy, a fines del año 2010, muchos de esos trabajadores siguen sin poder reencauzar sus trayectorias ocupacionales. Es decir, si bien las consecuencias a las cuales nos referimos se vinculan con el modelo económico implementado dos décadas atrás, sus efectos no han podido ser superados en su totalidad. La inestabilidad laboral de quienes fueran otrora miembros de un colectivo asalariado protegido e integrado es un fenómeno omnipresente en la actualidad y, al parecer, no se han implementado acciones concretas que reviertan ese proceso. Como lo plantean Azpiazu y Schorr (2010) en términos de la industria –pero que consideramos puede tomarse en un sentido más amplio–, en el período posconvertibilidad no se ha logrado “revertir muchos de los legados de largos años de desatención o despreocupación” (ob. cit., p. 17). Tomando otra frase de los mencionados autores, consideramos que “lo que *no se ha hecho*” es dar una respuesta a nivel de quienes han perdido, junto con sus trabajos asalariados estables y permanentes, su identidad laboral, su sentido de pertenencia, en suma, su afiliación en un determinado entorno socioeconómico.

Estos cambios que hemos reseñado parecían impensables tan solo cuatro décadas atrás. Las privatizaciones, la flexibilización laboral que caracterizó a la administración menemista como política de empleo, la desregulación del mercado hubieran “entrado en el terreno de la ficción apocalíptica”<sup>24</sup> en tiempos tan cercanos como los del Cordobazo. Hoy sabemos que podemos trasponer las puertas del que antes creíamos el apocalipsis, y seguir viviendo. En qué condiciones, esa es otra cuestión.

A eso apuntamos en este artículo: a tratar de comprender cómo este fenómeno de la pérdida del empleo, que se dio en diferentes formas, lugares y contextos, atravesando geografías y sectores económicos y sociales de la Argentina, tomó su forma concreta en dos empresas que fueron, y aún siguen siendo, paradigmáticas para Jujuy y para la nación toda: AHZ y FA. Nos propusimos reflexionar acerca de cómo estas historias tan particulares y a la vez

24 Expresión recuperada de la nota de Abel Gilbert “Crisis del movimiento obrero (últimas noticias). Ballenas en picada”, publicada en la revista *Página 30*, año 4, n° 45, abril de 1994, pp. 45 a 49.

tan generales se entrelazan y se diferencian en un territorio común. Podemos encontrar similitudes en otros estudios que posibilitan evaluar el impacto de las privatizaciones en el empleo (Azpiazu, 1995 y 2002), recuperar las historias de quienes cayeron cuesta abajo (Minujin, 1992), analizar los porcentajes de quienes se quedaron sin trabajo (Beccaria y López, 1996), adentrarnos en los hogares de aquellos que se convirtieron en nuevos pobres (Minujin y Kessler, 1995) y recordar las “identidades astilladas” de los obreros metalúrgicos que describiera y tipificara Svampa (2000). Podemos vivenciar el estallido del mundo ypefiano en el modelo neuquino de Cutral Co y el salteño de Mosconi (Svampa y Pereyra, 2003), encontrar ex ypefianos buscando organizarse en Caleta Olivia en la Provincia de Santa Cruz (Cicciari, 2010) y recorrer las trayectorias masculinas precarizadas de los desplazados de YPF de La Plata en la Provincia de Buenos Aires (Muñiz Terra, 2010).<sup>25</sup> Lo que entendemos que este trabajo aporta de manera diferencial es una mirada diacrónica y sincrónica a la vez, comparando dos casos emblemáticos entre sí y consigo mismos en el tiempo. Y esta mirada nos permite adentrarnos en el salto al abismo que significó para zapleros y ferroviarios dejar de pertenecer a un colectivo de trabajo, con una historia profundamente arraigada (de más de un siglo en el caso de los ferroviarios, más breve –pero no por ello menos significativa en términos de su aporte al modelo nacional– en el caso de los zapleros) que limitaba su capacidad de adaptación a las nuevas condiciones, pero con una realidad concreta que es su necesidad de proveer a la subsistencia cotidiana. Quisimos entonces resaltar los cambios “longitudinales”, en una comparación “transversal”, en dos momentos del tiempo, en dos territorios concretos que se solapan (la Provincia de Jujuy y la ciudad de Palpalá), en un momento de súbitas transformaciones, que llevan de un entorno donde todo apuntaba a generar en el trabajador un modelo de asalariado estable, protegido, con proyección intergeneracional de tal protección, hacia otro de flexibilidad, inestabilidad, inseguridad, autogestión, autocontrol. Los trabajadores pierden su anclaje (sobrevuela la desafiliación), la historia de sus vidas se quiebra y se fragmenta –como nos muestra el fabulosamente concebido Enrico, de Sennet (2000)–, ante una mirada en algunos casos forzada por la proximidad y gravedad de las circunstancias (la municipalidad de Palpalá), en otros casos indiferente (el Estado para con los ex ferroviarios). Lo que resulta innegable es que, transcurridas casi dos décadas de la privatización de AHZ en Palpalá y del desmantelamiento del ferrocarril en Jujuy, sus consecuencias perduran en el presente, y aunque no se puedan mensurar en términos económicos, no por ello dejan de afectar las historias laborales y familiares y la vida cotidiana de numerosos hogares.

25 Citamos solo algunos ejemplos, sin agotar las posibilidades analizadas en las múltiples investigaciones que existen sobre la temática.

## BIBLIOGRAFÍA

AZPIAZU, Daniel (1995), “La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la Economía. La creciente polarización del poder económico”, en Daniel AZPIAZU y Hugo NOCHTEFF (1995), *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires, FLACSO/Editorial Norma.

----- (2002), *Las privatizaciones en la Argentina. Diagnóstico y propuestas para una mayor competitividad y equidad social*, Buenos Aires, Fundación OSDE/CIEPP.

AZPIAZU, Daniel y Martín SCHORR (2010), *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.

BASUALDO, Eduardo, Daniel AZPIAZU y otros (2002), *El proceso de privatización en Argentina. La renegociación con las empresas privatizadas*, Buenos Aires, Página 12/Universidad Nacional de Quilmes Ediciones.

BECCARIA, Luis y Néstor LÓPEZ (1996), *Sin trabajo. Las características del desempleo y sus efectos en la sociedad argentina*, Buenos Aires, UNICEF/LOSADA.

BELLINGI, Guillermo y Alejandro SERGIO (2005), “Gestión del desarrollo productivo. Desafíos para la promoción de microemprendimientos productivos”, en: [www.gestionpublica.sg.gba.gov.ar/html/ponencias\\_tucuman/gestion\\_del\\_desarrollo\\_Bellingi\\_Sergio.doc](http://www.gestionpublica.sg.gba.gov.ar/html/ponencias_tucuman/gestion_del_desarrollo_Bellingi_Sergio.doc)

BENEDETTI, Alejandro (2002), “Los efectos de la inclusión. Transformaciones territoriales y reorganización de la red de lugares poblados en las tierras altas de Jujuy durante el siglo XX”, en *XIII World Congress of the International Economic History Association*, Buenos Aires, Asociación Internacional de Historia Económica.

BERGESIO, Liliana y Laura GOLOVANEVSKY (2009), “Desmantelamiento ferroviario y condiciones de vida. El caso de la Quebrada de Humahuaca (Jujuy-Argentina)”, en *Actas del 9º Congreso Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo como cuestión central”*, Buenos Aires, ASET/UBA.

BERGESIO, Liliana, Laura GOLOVANEVSKY y María Elena MARCOLERI (2009), “Privatizaciones y mercado de trabajo: la venta de empresas públicas en Jujuy y sus consecuencias sobre el empleo”, en Marcelo LAGOS (dir.), *Jujuy bajo el signo neoliberal. Política, economía y cultura en la década de los noventa*, San Salvador de Jujuy, Unidad de Investigación en Historia Regional/EdiUNJu.

BERGESIO, Liliana y María Elena MARCOLERI (2008), “De siderúrgica a turística. Breve historia ocupacional de la ciudad de Palpalá (Jujuy-Argentina)”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado Laboral*, n° 4. Buenos Aires, SIMEL.

BOTO, María Salomé (2007), “Entre la protección, la disciplina y la producción: el discurso nacionalista, las políticas sociales y la construcción del

ambiente de trabajo en la fábrica Altos Hornos Zapla en los orígenes de la siderurgia argentina”, en *Actas Pre-Congreso ASET* (preparatorio del 8vo. Congreso Nacional ASET), San Salvador de Jujuy, FCE-UNJu.

CACCIAMANI, Miguel (2004), “Microemprendimientos productivos”, en: [http://www.inta.gov.ar/balcarce/noticias/inta\\_expone/AuditorioGuillermoCovas/MicroemprendProd.pdf](http://www.inta.gov.ar/balcarce/noticias/inta_expone/AuditorioGuillermoCovas/MicroemprendProd.pdf)

CARPINTERO, Samuel (1998), *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*, Bilbao, Ediciones Deusto.

CENA, Juan Carlos (2006), “Ferrocarriles: su importancia geoeconómica”, en *Actas del Octavo Encuentro Internacional Humboldt*, Colón, CEH.

----- (2009), *Ferrovianos. Sinfonía de acero y lucha*, Buenos Aires, La Nave de los Locos.

CICCIARI, María Rosa (2010), “Prácticas sociales organizativas y desarrollo local en una comunidad petrolera. Estudio de Caso: los Ex Agentes de YPF en Caleta Olivia, Provincia de Santa Cruz”, en *Actas Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, La Plata, Red SIMEL/CIMECS/IDIHCS.

CORBIÉRE, Emilio (1980), “Manuel N. Savio, pionero de la industrialización argentina”, en *Todo es historia*, año XII, n° 158, Buenos Aires.

DAZA, Rubén (2001), “Los gobiernos provinciales: entre la globalización y el desarrollo local”, en David BURIN y Ana Inés HERAS (comp.), *Desarrollo Local. Una respuesta a escala humana a la globalización*, Buenos Aires, Ediciones CICCUS-La Crujía.

DIRECCIÓN FABRICACIONES MILITARES (1970), “Bodas de Plata de la Primera Colada de Arrabio Argentino”, en *Revista de la Dirección de Fabricaciones Militares*, Buenos Aires, DFM.

DUARTE, Marisa (2001), “Los efectos de las privatizaciones sobre la ocupación en las empresas de servicios públicos”, en *Realidad Económica*, n° 182, Buenos Aires, IADE.

ENNIS, Huberto y Santiago PINTO (2002), “Argentina’s Privatization: Effects on Income Distribution”, en John NELLIS y Nancy BIRDSALL (eds.), *Reality Check: The Distributional Impact of Privatization in Developing Countries*, Washington DC, Center for Global Development, The Brookings Institution.

FELDER, Ruth (2007), “¿Por qué te quedás en la vía muerta?: las políticas ferroviarias de los ‘90 y el debate acerca del futuro de los ferrocarriles”, en Victoria BASUALDO y Karina FORCINITO (coords.), *Transformaciones recientes en la economía argentina. Tendencias y perspectivas*, Buenos Aires, Prometeo Libros.

FERREIRO, Juan, Susana ARGÜELLO y Daniel GONZÁLEZ (1992), “Y al principio fue la fábrica. Una aproximación a la problemática de la identidad socio-cultural en Palpalá”, en *Cuadernos de la Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales*, n° 4, San Salvador de Jujuy, FHYCS-UNJu.

FERRUELO MAGÁN, Yolanda y otros (1998), *Diagnóstico Integral del Departamento de Palpalá*, (mimeo).

FISZBEIN, Ariel y Pamela LOWDEN (1999), *Working together for a change. Government, Civic and Business Partnerships for Poverty Reduction in Latin America and the Caribbean*, Washington DC, The World Bank.

FUENTES, Gimena y Enrique OLIVA (2007), “¿Los ferrocarriles argentinos en vía muerta?”, en: <http://nacionalypopular.com/index.php> (fecha de consulta: febrero de 2008).

GELDSTEIN, ROSA (1997), “Gender Bias and Family Distress: The privatization experience in Argentina”, en *Journal of International Affairs*, Nueva York, The Trustees of Columbia University in the City of New York.

GRANADA, Camilo (2001), “Reducción de la pobreza en las áreas urbanas: empleo y generación de ingresos a través de asociaciones”, en Milla FREIRE y Richard STREN (eds.), *Los retos del gobierno urbano*, Washington DC, The World Bank Institute-The Centre for Urban and Community Studies University of Toronto- Banco Mundial- Alfaomega.

HOROWITZ, Joel (1985), “Los trabajadores ferroviarios en la Argentina (1920-1943). La formación de una elite obrera”, en *Desarrollo Económico*, n° 99, vol. 25, Buenos Aires, IDES.

KIKERI, Sunita (1998), “Privatization and Labor”, en *Technical Paper*, n° 396, Washington, Banco Mundial.

LLANOS, Mariana (1998), “El presidente, el Congreso y la política de privatizaciones en la Argentina (1989-1997)”, en *Desarrollo Económico*, n° 151, vol. 38, Buenos Aires, IDES.

LÓPEZ, Mario Justo (1994), *Historia de los Ferrocarriles Nacionales 1866-1886*, Buenos Aires, Lumiere.

----- (2000), *Ferrocarriles: Deuda y Crisis. Historia de los Ferrocarriles en la Argentina de 1887 a 1896*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano.

MARCOLERI de OLGUÍN, María Elena, Heriberto COSTA, Amadeo QUINQUINTO y Laura GOLOVANEVSKY (1994), *Informe de Coyuntura Laboral. Jujuy. Las empresas privatizadas y el empleo*, año 1, n° 5, Buenos Aires, MTSS.

MARCOLERI de OLGUÍN, María Elena, Liliana BERGESIO y Laura GOLOVANEVSKY (2004), “Palpalá: historia y diagnóstico de una ciudad que fue siderúrgica”, en: <http://www.naya.org.ar/congreso2004/ponencias>

MINUJIN, Alberto (comp.) (1992), *Cuesta abajo. Los nuevos pobres: efectos de la crisis en la sociedad argentina*, Buenos Aire, UNICEF/Losada.

MINUJIN, Alberto y Gabriel KESSLER (1995), “La nueva pobreza en la Argentina”, Buenos Aires, Editorial Planeta.

MÜLLER, Alberto (2004), "Reforma y privatización en el sector transporte: reseña y balance preliminar", en *Desarrollo Económico*, n° 173, vol. 44, Buenos Aires, IDES.

MUÑIZ TERRA, Leticia (2010), "Trayectorias masculinas precarizadas: análisis del itinerario laboral de los trabajadores desplazados de la refinería YPF La Plata", en *Actas Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, La Plata, Red SIMEL/CIMECS/IdIHCS.

MUNICIPALIDAD DE PALPALÁ (2001), *Plan Estratégico para el Desarrollo Local del Departamento de Palpalá (Jujuy). Documento de Diagnóstico Integral*, Palpalá (manuscrito).

ORLANSKY, Dora (1997), "El Estado en transición 1989-1995: el nuevo Estado empleador", en D. CANTÓN y R. JORRAT (comps.), *La investigación social hoy. A cuarenta años de la recreación del Instituto de Sociología*, Buenos Aires, UBA, Oficina de Publicaciones del CBC.

RAMAMURTI, Ravi (1997), "Testing the Limits of Privatization: Argentine Railroads", en *World Development*; vol. 25, n° 12, Montreal, World Development.

REBORATTI, Carlos, J. C. GARCÍA CORDÓN, Mariette ALBECK, Hortensia CASTRO y Mariana ARZENO (2003), "Una visión general de la Quebrada", en Carlos REBORATTI (coord.), *La Quebrada*, Buenos Aires, La Colmena.

REDONDO, Nélica y otros (1997), "La reinserción laboral de los empleados desplazados del Estado: El caso de la Destilería La Plata de YPF", en *Estado y sociedad*, Documento n° 38, Buenos Aires, Dirección Nacional de Estudios y Documentación, Dirección de Estudios e Investigación, INAP.

ROCCATAGLIATA, Juan A. (1998), *Ferrocarriles ante el siglo XXI*, Buenos Aires, Editorial de Belgrano.

ROFMAN, Alejandro (1999), *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, del carbón y del azúcar*, Buenos Aires, Editorial Ariel.

RUTLEDGE, Ian (1987), *Cambio Agrario e Integración. El Desarrollo del Capitalismo en Jujuy: 1550-1960*, Tucumán, Proyecto ECIRA/CICSO.

SAVIO, Manuel (1973), *Obras completas*, Buenos Aires, SOMISA.

SCHVARZER, Jorge (1999), *Los ferrocarriles de carga en la Argentina. Problemas y desafíos en vísperas del siglo XXI*, Buenos Aires, Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Documento de Trabajo N° 2.

SENNET, Richard (2000), *La corrosión del carácter. Las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona, Anagrama.

SICA, Gabriela, María Teresa BOVI y Lucía MALLAGRAY (2006), "La Quebrada de Humahuaca: de la colonia a la actualidad", en Ana TERUEL y

Marcelo LAGOS (dirs.), *Jujuy en la historia: de la colonia al siglo XX*, San Salvador de Jujuy, Unidad de Investigación en Historia Regional/ FHyCS-EdiUNJu.

SILI, Marcelo (1995), "Las políticas macroeconómicas de ajuste estructural y su impacto territorial en la Argentina de los 90", en *Yearbook, Conference of Latin Americanist Geographers*, vol. 21, Austin, Texas, Estados Unidos, Syracuse University.

SVAMPA, Maristella (2000), "Identidades astilladas. De la patria metalúrgica al heavy metal", en Maristella SVAMPA (ed.), *Desde abajo. Las transformaciones de las identidades sociales*. Buenos Aires, Biblos-UNGS.

----- (2002), *Organizaciones de trabajadores desocupados. Un estudio de caso: el modelo Mosconi*, Buenos Aires, CEDES.

SVAMPA, Maristella y Sebastián PEREYRA (2003), *Entre la ruta y el barrio. La experiencia de las organizaciones piqueteras*, Buenos Aires, Biblos.

TRUJADO, Gerardo (2005), "La microempresa en el contexto de la globalización: una propuesta alternativa", ponencia presentada en el Seminario "La Globalización como oportunidad de Desarrollo de las Microempresas. Mejorando las capacidades del Empresario", México DF, Universidad Anáhuac del Sur. Disponible en: [http://www.redsolidarios.org/word/ponencia\\_univ\\_anahuac.doc](http://www.redsolidarios.org/word/ponencia_univ_anahuac.doc)

## RESUMEN

El presente trabajo propone un recorrido analítico y comparativo conducente a identificar e interpretar cómo las transformaciones de Ferrocarriles Argentinos (FA) y Altos Hornos Zapla (AHZ) a principios de la década de 1990 afectaron las condiciones de trabajo de sus hasta entonces empleados, tanto en el aspecto material como en el simbólico/identitario. Para ello, en un primer momento, se reconstruye, brevemente, la historia de ambas empresas haciendo foco en el empleo y las condiciones laborales antes y durante los procesos de privatización o desmantelamiento, según el caso. Luego se analizan las condiciones laborales de los ahora ex empleados y se intenta identificar sus nuevas inserciones ocupacionales y las características de las mismas.

En las conclusiones se recuperan las similitudes y divergencias entre ambos casos. Se observa que en su situación actual parece jugar de manera diferenciada el rol del sindicato (en el caso de FA) y el de la empresa (en AHZ), dando lugar a distinta capacidad de respuesta ante la desaparición de la fuente de trabajo. Entre las conclusiones también se destaca el hecho de que, en su mayoría, los ex empleados de FA y de AHZ en Jujuy no han logrado reinserirse laboralmente en una situación similar a la que tenían en dichas empresas, generando no solo consecuencias en el plano material (para la subsistencia de ellos y sus familias) sino también en la construcción y valoración de sus identidades sociolaborales.

## ABSTRACT

This article proposes an analytical and comparative route aimed at identifying and interpreting how changes in Argentine Railways and in Altos Hornos Zapla at the beginning of the nineties affected working conditions of their former employees, in material as well as symbolic/identity aspects. First, the history of both enterprises is recovered, focusing in employment and labour conditions before and during the privatization and dismantling processes, as it is the case. Then, present labour conditions of former employees are analysed, trying to identify their new jobs and their characteristics. To conclude, differences and similarities between both cases are discussed. In their present situation, labour unions (in the case of railways) and the enterprise itself (in the case of Altos Hornos Zapla) have played different roles, giving birth to distinctive abilities to react and face the disappearance of this population's work source. Among the conclusions we point to the fact that the majority of railway and Altos Hornos Zapla former employees have not been able to obtain a job with similar advantages as the one they have lost, generating consequences not only in material aspects (for their and theirs family subsistence) but also in the building and appreciation of their social and labour identities.

## PALABRAS CLAVE

TRABAJO  
SOCIEDAD  
PRIVATIZACIONES  
FERROCARRILES ARGENTINOS  
ALTOS HORNOS ZAPLA

## KEY WORDS

WORK  
SOCIETY  
PRIVATIZATION  
ARGENTINE RAILWAYS  
ALTOS HORNOS ZAPLA



## SITUACIÓN DEL MERCADO LABORAL DE DOS LOCALIDADES DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS EN LA ZONA DE INFLUENCIA DE LA AGRICULTURIZACIÓN

Jorge Olguín  
Virginia Vílchez

### EL CONTEXTO DE LAS TRANSFORMACIONES DE LA MATRIZ PRODUCTIVA DEL SECTOR AGRÍCOLA

En las últimas décadas, la matriz productiva y tecnológica del sector agroindustrial argentino ha mostrado significativas transformaciones, en el marco de un fenómeno llamado *agriculturización* (Arrillaga y Delfino, 2009, p. 227).

En un principio, se produjo un aumento en la superficie destinada a la actividad agrícola,<sup>1</sup> lo que implicó una serie de cambios en la actividad productiva y repercutió también en el sistema social, económico y ambiental.

Entre las consecuencias de estas transformaciones, se destacan, por una parte, aquellas que significaron una importante contribución a las economías provinciales y nacionales, tanto en términos de aumento del Producto Bruto Geográfico como en la productividad de los factores incorporados a la producción, en la generación de divisas, en los volúmenes de la recaudación fiscal y en el nivel de inversión pública y privada –fundamentalmente, en infraestructura de transporte, en servicios logísticos, en maquinaria agrícola y en industrias agroalimentarias.

Jorge Olguín y Virginia Vílchez son Docentes Investigadores de la Facultad de Ingeniería y Ciencias Económico-Sociales de la Universidad Nacional de San Luis. Pertenencia institucional: Proyecto de Investigación PROICO 50408 “Desarrollo Local-Regional”, Facultad de Ingeniería y Ciencias Económico-Sociales de la Universidad Nacional de San Luis, en el marco del PICT RED N° 2169/2006 “Impactos territoriales de las transformaciones en el sector agroindustrial de la Región Central Argentina. Pasado reciente y escenarios futuros”.

1 La expansión de la superficie agrícola fue muy heterogénea: si bien, a nivel nacional, el valor medio de su crecimiento fue del 55% (desde principios de la década de 1990 hasta la campaña 2006/07), alcanzó casi el 170% en la zona extra-pampeana y el 40% en la Región Pampeana Ampliada (Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa, Santa Fe y San Luis) (Arrillaga y Delfino, 2009).

Pero, por otra parte, se observan efectos negativos en términos sociales, económicos y ambientales. Desde lo social, estas transformaciones trastocaron el mapa de los actores, provocando la reconversión de algunos, la emergencia de otros y la expulsión de la actividad de un grupo importante (Arrillaga y Grosso, 2009).

Arrillaga y Delfino (2009, p. 229) sostienen que tres fenómenos complejos, como son *la concentración del capital y el uso de los recursos naturales, los cambios en el suelo y la incorporación de nuevas tecnologías*, han operado cada uno por su lado como expulsores de la mano de obra. Esto, a su vez, fue posible en un contexto de clara ausencia o mínima intervención del Estado.<sup>2</sup>

Asimismo, como consecuencia del proceso de expansión de la frontera agrícola –junto con las tendencias hacia una monoproducción sojera, las innovaciones tecnológicas en los procesos productivos y la falta de intervención del Estado en materia de ordenamiento del territorio–, se generaron múltiples impactos en las más diversas esferas: concentración de la tierra; emergencia de problemas sanitarios; cambios en la calidad ambiental del territorio y aumento de su vulnerabilidad; transformaciones en los circuitos de comercialización; y cambios en la oferta de trabajo, en los procesos migratorios, en la función económica de las áreas urbanas, en la concentración del ingreso, en la expansión de la pobreza y la indigencia, en la fragmentación y exclusión social y territorial, entre otros.

Paralelamente a estas transformaciones en la matriz productiva y tecnológica del sector agroindustrial, principalmente de la región central del país –proceso respecto del cual aún no se dispone de una síntesis que opere como balance agregado–, se produjo también un significativo cambio en el sector energético nacional. En este caso, el retiro del Estado, con la desregulación de las actividades productivas y la privatización de las empresas energéticas nacionales, tuvo un impacto directo sobre las inversiones y los procesos de expansión de las redes, las cuales hoy no llegan a garantizar un abastecimiento energético sustentable.

Esta situación en materia de déficit energético, unida al aumento de los precios internacionales del gas y del petróleo –que cubren el 90% de la demanda argentina–, más las preocupaciones ambientales que surgen frente al cada vez más evidente cambio climático global, conformaron el espacio político propicio para la definición de políticas de diversificación energética, en especial de producción y uso de biocombustibles. Y, dado que la zona que aporta la mayor parte de la producción de oleaginosas y cereales es la región central del país, ello la convierte en la potencial proveedora de los insumos necesarios para este cambio, lo que implica la posibilidad cierta de que se reproduzcan en forma

2 El Estado abandonó las funciones de promoción y desarrollo que lo caracterizaron hasta la década de 1970 y, en menor medida, en la década de 1980 (Arrillaga y Delfino, 2009).

ampliada tanto los efectos positivos como los impactos negativos del modelo de agriculturización.<sup>3</sup>

Con el propósito de posibilitar una mirada integradora sobre el tema y de dar cuenta de las consecuencias de ese proceso, se torna necesario profundizar el conocimiento de los impactos agregados históricos y potenciales de las transformaciones ocurridas en el sector agroindustrial, con la finalidad de contribuir a la definición de políticas públicas regionales y nacionales que mitiguen los efectos no deseados y que perfilen escenarios de desarrollo sustentable.

En este marco y en sintonía con otras unidades académicas, se han ido realizando relevamientos exploratorios sobre la situación sociolaboral en las localidades del interior de la Provincia de San Luis y sobre las consecuencias de los cambios recientes introducidos en la matriz productiva y tecnológica del sector agroindustrial, considerando la influencia de las políticas públicas locales (Olguín y Vílchez, 2008; Olguín, Vílchez y Ruiz, 2009) y del sector industrial, el cual representa aún una importante cuota del Producto Bruto Geográfico.

## DATOS GEOGRÁFICOS Y DEMOGRÁFICOS DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS

La Provincia de San Luis se encuentra en el centro oeste de la República Argentina. Su superficie total es de 76.748 km<sup>2</sup> –el 2,8% del país– y se extiende en una longitud media de 460 km en el sentido Norte-Sur y de 200 km en el sentido Este-Oeste. Limita con las provincias de La Rioja (al Norte), Córdoba (al Este-Noreste), La Pampa (al Sur-Sudeste), Mendoza (al Oeste) y San Juan (al Noroeste).

La Ruta Nacional N° 7, actualmente un importante corredor bioceánico, la sitúa equidistante de puertos nacionales sobre el Océano Atlántico y de puertos chilenos sobre el Pacífico.

En lo que hace a sus características demográficas, la Provincia de San Luis cuenta con una población de 367.933 habitantes.<sup>4</sup> Esta cifra representa un crecimiento intercensal del 28,4% entre 2001 y 1991. Debido al incremento poblacional, San Luis concentra actualmente al 1% de la población argentina, aunque su densidad poblacional promedio es baja (4,8 hab/km<sup>2</sup>) comparada con el promedio nacional (13 hab/km<sup>2</sup>).

3 Para estudiar en profundidad el tema, se ha puesto en marcha un Proyecto de Investigación en Red que integra a las Universidades Nacionales de la Región Centro, entre ellas, la Universidad Nacional de San Luis de la provincia homónima, la cual, si bien no se encuentra en el eje de la actividad agropecuaria nacional, se incluye en lo que la Comisión de Economías Regionales del Plan Fénix denomina la Región Centro Ampliada. Por ello, forma parte del Proyecto de Investigación PICT REDES “Impactos territoriales de las transformaciones en el sector agroindustrial en la Región Central Argentina. Pasado reciente y escenarios futuros”, en el que participan las universidades nacionales de la región.

4 Según datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda del año 2001. En la actualidad, de acuerdo con estimaciones, esa cifra ronda los 460.000 habitantes.

El crecimiento demográfico ha seguido –en el último período intercensal– un ritmo que equivale a casi el triple del conjunto del país. Este fenómeno no es meramente consecuencia de factores vegetativos –las tasas de natalidad y mortalidad de la provincia no se apartan en demasía del promedio nacional– sino que se debe, en mayor medida, a los importantes flujos migratorios de signo positivo provenientes del resto del país. La provincia tiene un alto nivel de urbanización (87,2%), similar al del total del país (SIEMPRO, 2002).

Los departamentos La Capital y General Pedernera reúnen más del 75% de la población de la provincia. A su vez, sus ciudades cabeceras, San Luis y Villa Mercedes, respectivamente, concentran el 70% de la población provincial.

## LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS

La Provincia de San Luis, que tradicionalmente basaba su economía en la producción agrícola-ganadera, se convirtió en una provincia fabril luego de verse favorecida por la implementación de un régimen de promoción industrial. De esta forma, si bien se encuentra comprendida en la situación global argentina, la importante incidencia del sector manufacturero le confiere algunas particularidades que la diferencian del resto de las provincias y del patrón productivo nacional.

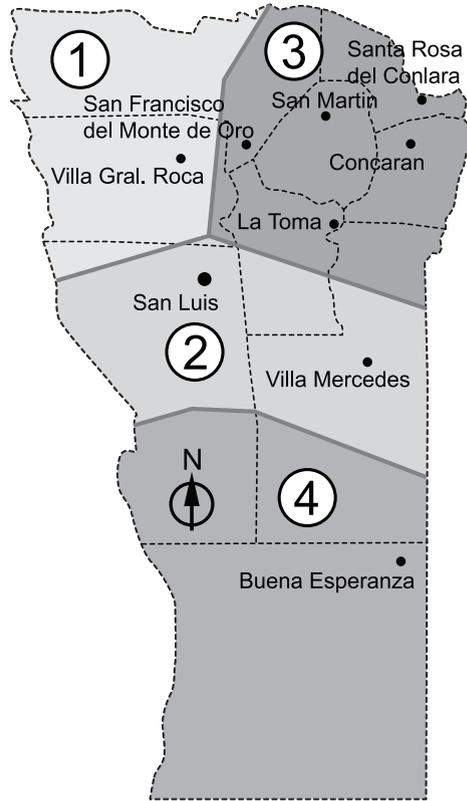
Para su estudio, la provincia suele dividirse en cuatro zonas, de acuerdo con criterios geográficos, económicos y culturales. Como se puede observar en el Mapa 1, la Zona 1 estaría conformada por el noroeste puntano, limitado por la estribación occidental de la Sierra de San Luis, la Ruta Nacional N° 7, el río Desaguadero y los límites con Mendoza, La Rioja, San Juan y Córdoba; la Zona 2 comprende el corredor bioceánico, con eje en la Ruta Nacional N° 7; la Zona 3 incluye la zona serrana y el Valle del Conlara, que abarca desde la Sierra de San Luis hasta la Sierra de Comechingones; por último, la Zona 4 se extiende hacia el sur de la provincia, desde la Ruta Nacional N° 7 hasta el límite con la Provincia de La Pampa.

Las actividades productivas varían en las distintas zonas. A grandes rasgos, en la región Noroeste (Zona 1) se centraliza la producción agrícola bajo riego. En la Zona 3, ubicada al Nordeste, se destacan las actividades turísticas, la minería y la producción agointensiva. La franja central, con eje en los aglomerados de San Luis y Villa Mercedes, concentra la actividad industrial y las cuencas lecheras. Finalmente, la vasta zona Sur (Zona 4) se dedica a la ganadería y la agricultura extensivas. El Cuadro 1 sintetiza las actividades predominantes en cada zona.

### Actividad Agropecuaria

Hasta principios de la década de 1980, la trayectoria productiva provincial se basó en la agricultura y la ganadería, fundamentalmente en la pro-

**Mapa 1. Caracterización productiva por zonas**



Fuente: Fundación para la Integración Federal (FUNIF), 1999.

ducción ganadera bovina, que representa el 75% del valor generado por el sector (DNPER, 2001).

Las condiciones agroecológicas –es decir, la combinación de relieve, clima y características edáficas– dan lugar a dos zonas con sistemas productivos diferenciados: la región del Oeste, fundamentalmente de cría, y la del Este (más húmeda), de invernada, cría y recria. En el sur de ambas zonas es donde se concentra el 60% del stock provincial.

A principios de la década de 1980, el stock ganadero ascendía a 1,2 millones de cabezas, lo que posicionaba a San Luis como una de las principales provincias productoras fuera de la Región Pampeana.

Actualmente, las explotaciones agropecuarias familiares coexisten con emprendimientos de manejo moderno y rápida adaptación a los cambios, los

**Cuadro 1. Actividades por Zona. Provincia de San Luis**

Zona	Actividades principales	Tipos de explotaciones
1	Cultivos bajo riego Cultivos bajo cobertura plástica Producción de cultivos industriales	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Fruticultura</li> <li>• Horticultura</li> <li>• Forrajeras</li> <li>• Floricultura</li> <li>• Productos contra-estación</li> <li>• Papa, cebolla, maní</li> <li>• Ganadería extensiva</li> </ul>
2	Cuenca lechera Industria manufacturera Turismo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industrias diversas</li> <li>• Tambos mecanizados</li> <li>• Producción de forraje</li> <li>• Minería</li> </ul>
3	Minería Turismo Agrícola-ganadera	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Extractiva</li> <li>• Transformación rocas de aplicación</li> <li>• Hotelería</li> <li>• Gastronomía</li> <li>• Horticultura</li> </ul>
4	Cultivos extensivos Ganadería extensiva	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Grano y oleaginosas</li> <li>• Manejo rodeo</li> <li>• Manejo pasturas naturales</li> <li>• Fijación de médanos</li> </ul>

Fuente: FUNIF, 1999.

propietarios son mayoría y los establecimientos grandes son los más numerosos. Sin embargo, la mayor parte de los productores lleva a cabo su actividad de manera extensiva, con inadecuadas prácticas de manejo, escasas inversiones y una consecuente baja productividad. Adicionalmente, los eslabones que generan mayor valor agregado (el engorde y el faenamamiento), en general, se llevan a cabo fuera de la provincia.

También se produce ganado ovino y caprino, pero su explotación no se ha desarrollado en la misma medida que la de la ganadería bovina.

En el Este húmedo (lindante con la Región Pampeana) y en las áreas de regadío se localiza la mayor parte de la agricultura. La superficie de secano implantada asciende a aproximadamente 700 mil hectáreas, en tanto que la superficie con cultivos bajo riego es de alrededor de 15 mil hectáreas.

La mayor parte del área de secano se encuentra implantada con forrajeras (principalmente pasto llorón, centeno, alfalfa y maíz forrajero). En el resto del área se destacan: entre los cereales, el maíz (69 mil ha según el Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2002 –aunque se esperaban 120 mil ha para la campaña 2007/2008–) y, en menor medida, el sorgo granífero (36 mil ha) y el centeno (40 mil ha); y entre las oleaginosas, el girasol (84 mil ha según el CNA 2002 –si bien se estiman 112 mil ha para la campaña 2007/2008–) y la soja (48 mil ha según el CNA 2002 –proyectándose 105 mil ha para la campaña 2007/2008).

La producción de oleaginosas se encuentra en crecimiento y, aunque no es comparable al registrado en la Región Pampeana, de todos modos el incremento de la superficie agrícola provincial supone pasar de 206 mil ha en 2002 a una estimación para la campaña 2007/2008 de 386 mil ha exclusivamente afectadas a la producción de girasol, soja, sorgo y maíz.

En las áreas bajo riego (Los Cajones y Quines/Candelaria –Zona Noroeste–, Río Conlara –Zona Nordeste– y Villa Mercedes –Zona Central–) los cultivos más importantes son hortalizas, cereales y forrajeras. Otros de los cultivos bajo riego son el ajo, la cebolla y el maní.

Las reestructuraciones más significativas a partir de los cambios en el sector agropecuario son: a) la expansión de la frontera agrícola hacia áreas marginales de las regiones extrapampeanas en detrimento de los sistemas ganaderos, los pastizales naturales y el monte nativo; b) el aumento de la productividad en los principales cultivos por acceso a nuevas tecnologías de producción; c) la sustitución parcial de cultivos tradicionales por oleaginosas, especialmente soja, cuya superficie de siembra se encuentra en acelerada expansión; y d) nuevas formas de organización de la producción que generan procesos de concentración en el uso de la tierra. Esto ha dado lugar a un mapa de actores diferentes, donde, como se dijo, surgen algunos nuevos, muchos cambian de posición y otros son expulsados.

Así la provincia, caracterizada históricamente por una agricultura complementaria e integrada a la ganadería, sigue la misma tendencia que la observada a nivel nacional, aunque en menor grado: entre el CNA 1988 y el CNA 2002, la superficie implantada total se incrementó en 29%, en tanto que los cultivos de cosecha lo hicieron en 77%, lo que quiere decir que la agricultura es responsable del 47% del aumento que registra la superficie implantada total. Sin embargo, los cereales (maíz y sorgo) han disminuido su participación en 16%, en tanto que las oleaginosas (soja y girasol) muestran un incremento del 727% en la superficie cultivada, mayoritariamente debido a la expansión sojera, cultivo apenas registrado en las estadísticas provinciales de inicios de la década del noventa.

De igual forma, en ese mismo período, el número de explotaciones agropecuarias (EAP) en la provincia sufrió una reducción del 38%, con lo que casi se duplican los respectivos valores de la Región Cuyo (18%) y los nacionales (21%). Esto no implicó necesariamente un proceso de concentración de la propiedad de la tierra en la misma proporción, porque se utilizan otras modalidades de acceso a la tierra, como el arrendamiento o los contratos accidentales, que implican, a su vez, un vínculo más lábil con el bien objeto de la transacción en la medida en que el proyecto de futuro no está pensado allí; ciertamente, esto refuerza la insustentabilidad.

## Los pequeños productores

En la Provincia de San Luis los productores minifundistas ocupan una posición de subordinación en un espacio social caracterizado por la asimetría. Esta posición no es reciente, pero sí lo es la configuración de la estructura social.

El único nexo con el Estado son algunas políticas sociales, lo que implica la atención de los problemas tratando prioritariamente de morigerar los efectos, casi sin tener en cuenta las causas que los originan. Aun así, y con estas limitaciones, los productores minifundistas vinculados a programas sociales nacionales fueron incorporando otras estrategias de reproducción social tendientes a apropiarse de las modificaciones estructurales y, de ese modo, a mantenerse a pesar de las condiciones adversas.

Para los productores minifundistas, los cambios en el sector agropecuario se agregan a una compleja situación anterior. Según un estudio realizado por la Secretaría de Agricultura Ganadería, Pesca y Alimentos de la Nación (SAGPyA, 2007) sobre la base de datos del Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2002, en la Provincia de San Luis aproximadamente un 50% de las EAP corresponden a pequeños productores que acceden al 7% de la superficie total de la tierra destinada a la actividad agropecuaria y que tienen una participación del 4% en el valor bruto de la producción agropecuaria provincial. Esta relación revela de una posición de subordinación en el marco de relaciones sociales asimétricas.

La falta de escala de su explotación y la imposibilidad de acceder al crédito y a una tecnología apropiada tornan a esas EAP en escasamente rentables y en más proclives a vender o dar en arrendamiento la tierra. Algunas otras cuestiones convergentes, con incidencia variable –pero no menor– en el momento de tomar una decisión son: la localización de la EAP que, por lo general, limita el acceso a servicios básicos de salud, educación, etc., cuestión que hace a aspectos básicos de la calidad de vida; y el monto de dinero que pueden obtener por la venta o arrendamiento, que resulta tentador en comparación con los ingresos que obtienen regularmente por el trabajo predial.

## Actividad Minera

En lo que concierne a la actividad minera, San Luis ha adherido a la Ley de Inversiones Mineras por medio de la Ley Provincial N° 4.982, propiciando inversiones de riesgo. La principal producción corresponde a minerales no metálicos y rocas de aplicación, entre los que cabe mencionar: sal común, wolframio, basalto, granito, mica, caliza, piedra laja y mármol ónix.

## Turismo

El sector turístico de la provincia cuenta con paisajes serranos, microclimas, villas turísticas, el Parque Nacional Las Quijadas, fuentes termales y recursos arqueológicos. A partir de estos recursos, la provincia ha avanzado en la provisión de infraestructura, aunque aún persiste la necesidad de afianzarla.

### Cuadro 2. Incidencia del sector manufacturero en el PBI

	Porcentaje
República Argentina	19,50%
Provincia de San Luis	48,00%

Fuente: Indicadores de la Actividad Industrial, DPEyC, San Luis, 2008.

### Cuadro 3. Exportaciones según su tipo

Tipo	República Argentina	Provincia de San Luis
Manufactura de origen industrial	35,20%	55,50%
Productos primarios	25,80%	6,80%
Manufactura de origen agropecuario	38,90%	37,80%

Fuente: Indicadores de la Actividad Industrial, DPEyC, San Luis, 2008; *Crecimiento exportador argentino 2003-2007*, CEP, 2008.

### Cuadro 4. Empleo por sector

Sector	República Argentina	Provincia de San Luis
Industria	25,40%	50,10%
Comercio	19,60%	13,90%
Servicios	54,90%	36,00%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Microdatos de la EPH del INDEC, 4to. trimestre de 2007.

## Actividad industrial

A partir de la década de 1980 se produce un cambio cualitativo y cuantitativo en la estructura socioproductiva provincial. Al amparo de la Ley Nacional N° 20.560 –Ley de Promoción Industrial– de 1974 y de las posteriores leyes N° 22.021 (1979) y N° 22.702 (1982), que otorgaron importantes beneficios impositivos a empresas que se radicaran en la misma, se genera una impactante industrialización. Como resultado de la sanción de estas leyes, se aprobaron casi 2.000 proyectos industriales y más de 1.000 instalaron sus plantas en San Luis. Pero, por falta de una planificación estratégica del gobierno provincial respecto del sector, a medida que disminuían los beneficios muchas industrias fueron cerrando sus puertas o emigraron. No obstante, numerosas empresas se consolidaron, crecieron y continúan produciendo: hoy existen en actividad 372 grandes industrias, 274 PYMES manufactureras y 212 PYMES de servicios industriales (DPEyC, 2008).

A los tradicionales complejos productivos del sector manufacturero relacionados con la carne vacuna y los productos agroalimenticios, a partir de la década de 1980 se sumaron, entre otros, sectores del papel (incluye pañales), productos del caucho y plásticos, metales, productos textiles, maquinaria y equipos (autopartes y petróleo), industrias del cuero, productos químicos, alimentos y bebidas, aparatos eléctricos, bombas y tratamiento de minerales.

El proceso de industrialización provincial se puede observar en algunos indicadores de los Cuadros 2, 3 y 4.

Los datos, en general, muestran que San Luis es una “provincia industrial”, con valores superiores a los de la media nacional en los aspectos analizados, llegando a duplicarlos en algunos de ellos. De estos datos resulta la importancia estratégica de promover las mejoras de este sector.

## EL PLAN DE INCLUSIÓN SOCIAL

Para mitigar los efectos del creciente problema de empleo que venía experimentando, durante la década de 1990, la Provincia de San Luis implementó diversos planes sociales provinciales que complementaban los planes nacionales. De todos modos, durante esa década, las tasas de desempleo llegaron a duplicarse y una parte cada vez mayor de los nuevos empleos eran precarios: transitorios, mal remunerados y sin cobertura social (Olguín y Vilchez, 2008).

A inicios del nuevo milenio y de la mano de la devaluación de la moneda, esta situación se profundizó, motivo por el cual el gobierno de la provincia debió concentrar sus recursos en una única estrategia de cobertura de la población desempleada o en riesgo de exclusión social.

Como puede advertirse en su enunciación en el Presupuesto Provincial del año 2004, el Plan de Inclusión Social (PIS) implementado en San Luis desde mediados de 2003 fue diseñado para abarcar un universo muy amplio de potenciales beneficiarios:

[...] está dirigido a todos los ciudadanos desocupados de la Provincia de San Luis, dispuestos a mejorar sus posibilidades de conseguir empleo mediante la inclusión en la Cultura del Trabajo. Se garantiza el acceso al Plan de las madres solteras, mujeres jefes de hogar, mujeres mayores de cuarenta (40), cincuenta (50) y sesenta (60) años, todas las personas con capacidades diferentes, hombres mayores de cuarenta (40) años, todos los jóvenes, mujeres y hombres mayores de dieciocho (18) años y de todo sector de la población en estado de emergencia social.

Para ello, el gobierno de la provincia destinó originalmente a ese plan una asignación de aproximadamente un 25% del presupuesto provincial. Esto daba cobertura a más de 45.000 beneficiarios con una remuneración inicial de \$300 –que ha ido subiendo paulatinamente hasta alcanzar los 600 pesos.

El monto total asignado al Plan es casi equivalente al que tradicionalmente el gobierno provincial destinaba a la obra pública, la cual, a partir de ese momento, se redujo drásticamente.

En la mayoría de los casos, los beneficiarios fueron incorporados a tareas de limpieza de parques, paseos públicos y banquinas de las rutas. Un número menor forma parte del servicio de Seguridad Comunitaria que se encarga de vigilar las actividades que se desarrollan en las principales ciudades de la provincia con el objeto de prevenir el delito.

De todos modos, los montos que perciben los beneficiarios y que se pagan mediante los denominados “cheques de inclusión social” no contemplan descuentos jubilatorios.

Estos montos (y sus correspondientes incrementos) y la cantidad de beneficiarios en una provincia escasamente poblada inciden notablemente en el índice de pobreza y particularmente en el de indigencia. De hecho, la consigna del gobierno a propósito de los aumentos del monto del beneficio era tratar de cubrir la canasta básica de alimentos.

A pesar de llevar alrededor de siete años de implementación y de ser permanentemente ratificado por el gobierno de la provincia, incluso recurriendo al plebiscito popular en alguna oportunidad, el Plan de Inclusión Social siempre se ha visto cuestionado tanto con respecto a su sostenibilidad en el tiempo como por los perjuicios que acarrea a la sociedad, porque reduce las posibilidades de inserción de sus beneficiarios en empleos productivos, por el daño que produce al sistema jubilatorio y porque se pone seriamente en duda que aporte a la inclusión social de sus destinatarios.

## ASPECTOS METODOLÓGICOS DE ESTE TRABAJO

Para este trabajo se utilizan datos primarios y secundarios. Los datos primarios corresponden a un relevamiento cuantitativo, efectuado entre agosto y septiembre de 2009, mediante la implementación de un cuestionario a una muestra representativa en dos localidades en la Provincia de San Luis. Los datos secundarios provienen de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y de información censal del INDEC y se emplean para establecer comparaciones entre las localidades en estudio y la situación provincial caracterizada por el Aglomerado San Luis y El Chorrillo, para el caso de la información correspondiente a la EPH. La Provincia de San Luis está representada por este aglomerado porque es el único que releva el INDEC en esa provincia, ya que, al momento del Censo Nacional de Viviendas 2001, no había otros aglomerados con más de 100.000 habitantes. Cabe aclarar que la población de dicho aglomerado representa, aproximadamente, al 44% de la población provincial.

## LOCALIDADES ESTUDIADAS

### Juan Jorba<sup>5</sup>

Es una pequeña localidad del Departamento General Pedernera, en la zona centro-este de la Provincia de San Luis, en el límite con la Provincia de Córdoba por Ruta Nacional N° 8, a 117 km de la ciudad de San Luis, a 16 km de Villa Mercedes –la segunda ciudad en importancia dentro de la provincia– y a solo 106 km de la ciudad de Río Cuarto, en la Provincia de Córdoba.

Su principal actividad es la agrícola-ganadera. Su ubicación sobre la Ruta Nacional N° 8 y la intersección con la Ruta Provincial N° 1 le otorga una inmejorable situación en cuanto a la posibilidad de que sus productor lleguen a los diferentes mercados nacionales, ventaja aun mayor si se considera la proximidad de las agroindustrias residentes en la periferia de Villa Mercedes, como Ledesma y Niza (planta procesadora de maíz y oleaginosas), de fábricas de la industria alimentaria de relieve internacional, como Bagley y Arcor, además de plantas procesadoras de carnes como Quickfood, entre otras.

**Producción de alfalfa.** El cultivo de alfalfa en la localidad de Juan Jorba adquiere una gran importancia: cubre un área de aproximadamente 10.000 ha y su producción anual puede llegar a unas 14,3 tn por hectárea.

**Agricultura.** Se encuentra orientada a la producción de maíz, sorgo y girasol; y en los últimos años se incorporó la soja como oleaginosa alternativa. Esta actividad tiene grandes ventajas por encontrarse cerca de establecimientos procesadores de maíz, como también de *feedlots*<sup>6</sup> consumidores de granos y henos. La producción oleaginosa cuenta con importantes fábricas aceiteras ubicadas en la vecina Provincia de Córdoba que facilitan la colocación de los productos del sector.

**Ganadería.** Fundamentalmente, se desarrolla ganadería de invernada, con algunos establecimientos dedicados a la cría vacuna.

**Infraestructura.** La localidad posee edificio municipal y un parque automotor de dos moto-niveladoras, un tractor y una desmalezadora. El ejido municipal abarca 22 cuadras de asfalto y 22 de tierra, donde se ubican unas 60 viviendas.

El establecimiento educacional estatal Escuela N° 411 “Prof. Carmen Vera Arenas de San Juan” cuenta con Nivel Inicial (10 alumnos), EGB1 y EGB2 (a los que, en conjunto, asisten 43 alumnos) y EGB3 (11 alumnos).

5 Dirección en Internet: <http://www.municipios.sanluis.gov.ar/pedernera/juanjorba/index.htm>

6 Instalación para engorde de ganado.

*Dependencias y/o servicios.* Juan Jorba posee agua potable, luz eléctrica, Correo Oficial, Centro de Salud, televisión por sistema satelital y antena, servicio de Internet, telefonía por red local y transporte de media y larga distancia.

## **Fraga<sup>7</sup>**

Es una localidad del Departamento Coronel Pringles, Provincia de San Luis. Se encuentra a la vera de la Ruta Nacional N° 7 y de las vías férreas del Ferrocarril Andino. Dista aproximadamente 50 km de la ciudad de San Luis y unos 40 km de la ciudad de Villa Mercedes.

En la zona se desarrolla una actividad agrícola, básicamente con cultivos de soja, maíz y en menor medida de girasol. Recientemente se ha instalado en sus cercanías un importante emprendimiento agropecuario.

En cuanto a la ganadería, se registran establecimientos con ganado mayormente vacuno aunque también existe buena cantidad de ganado lanar y un poco menos de ganado porcino. En las cercanías del casco urbano hay un gran establecimiento de engorde de ganado vacuno que cubre un significativo número de hectáreas hacia el norte y noroeste de la ciudad y que es una relevante fuente de trabajo.

Además, en la localidad se encuentran dos productores muy importantes de miel.

Desde 1987 funciona una gran planta industrial, la empresa Orbis, marca líder en el mercado argentino en la fabricación de calefactores, cocinas, calefones, etc., que da trabajo a aproximadamente 120 obreros, tanto de Fraga como de las localidades y parajes cercanos.

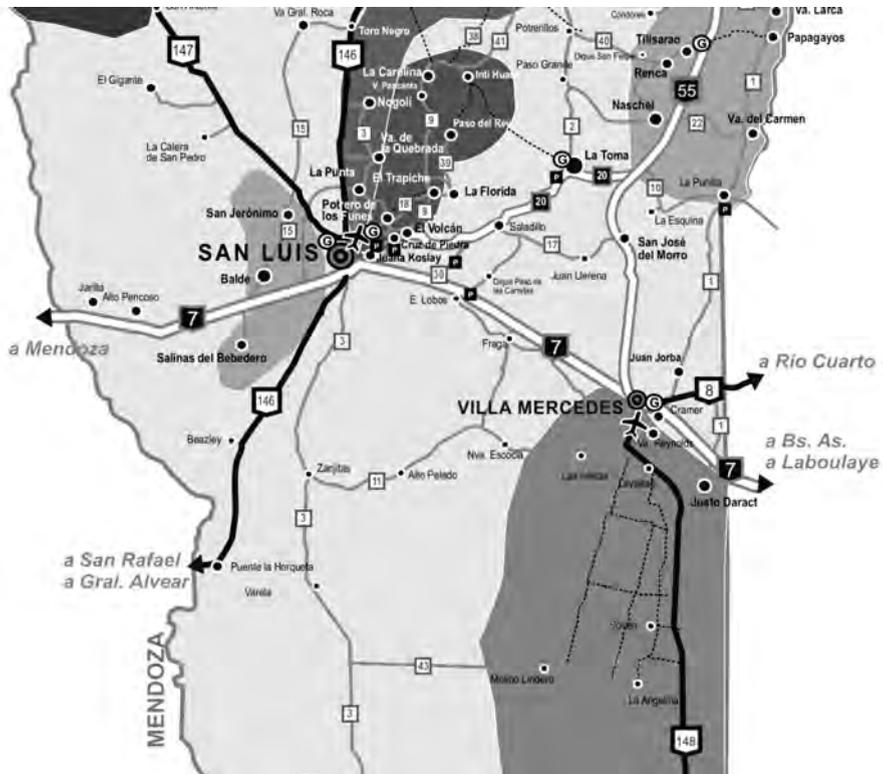
Otra actividad económica de relevancia es la turística: por un lado, la que se deriva del llamado “turismo de Estancias”, que es común en la zona, y, por el otro, la que se mueve en torno a las visitas, durante todo el año, del Dique Paso de las Carretas, ubicado muy cerca de la ciudad: emplazado a una distancia de 55 km de San Luis Capital, fue construido con el propósito de compensar el dique La Florida y para riego de emprendimientos agropecuarios. La capacidad de su embalse es de 105 hm<sup>3</sup>; posee una cuenca de 1.800 km<sup>2</sup>, un lago que cubre una superficie de 75 ha y una potencialidad de riego de 10.000 hectáreas.

*Infraestructura.* La localidad cuenta con edificio municipal y un parque automotor compuesto de una combi, un camión, un tractor, dos tanques y una cortadora de césped. El ejido municipal está integrado por 28 cuadras de asfalto y 60 de tierra, donde se ubican 308 viviendas.

El establecimiento educacional estatal Escuela N° 22 “Historiador Urbano Joaquín Núñez” tiene Nivel Inicial (45 alumnos), EGB1 y EGB2 (185

7 Dirección en Internet: <http://www.municipios.sanluis.gov.ar/pringles/fraga/index.htm>

## Mapa 2. Ubicación geográfica de las localidades relevadas



Fuente: Mapa de Rutas de la Provincia de San Luis. Disponible en: <http://www.turismo.sanluis.gov.ar>

alumnos), EGB1 Especial y EGB2 Especial (13 alumnos), EGB3 (65 alumnos) y Polimodal (30 alumnos).

**Dependencias y/o servicios.** Posee Dependencia Policial, Correo Oficial, Registro Civil, Cementerio. Además dispone de agua potable (cooperativa), luz eléctrica (cooperativa), Centro de Salud con ambulancia, televisión por sistema satelital y antena, servicio de Internet, telefonía por red local y celular. Hay una Terminal de Ómnibus y ofrece transporte de media y larga distancia.

La ubicación geográfica de ambas localidades puede observarse en el mapa carretero de la Provincia de San Luis (Mapa 2).

### Información comparativa entre las localidades estudiadas

Para avanzar sobre la caracterización de las localidades bajo estudio, se utiliza la información que facilita el Ministerio del Interior de la República Argentina, usando los datos del Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001 (véase en <http://www.mininterior.gov.ar>).

**Cuadro 5. Información institucional. Juan Jorba y Fraga. Año 2001**

	Juan Jorba	Fraga
Categoría	Comisionado Municipal	Comisionado Municipal
Carta orgánica	No posee	No posee

Fuente: INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001.

**Cuadro 6. Población de Juan Jorba y Fraga. Años 1991 y 2001**

Años	Juan Jorba	Fraga
Población 1991	132 habitantes	602 habitantes
Población 2001	150 habitantes	1.021 habitantes
Crecimiento	13,64%	69,60%

Fuente: INDEC, Censo Nacional de Población y Vivienda 1991 y Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001.

**Cuadro 7. Asistencia a establecimiento educativo por grupos de edad. Juan Jorba, Fraga, Provincia de San Luis, País. Año 2001**

Grupos de edad	Juan Jorba	Fraga	Provincia de San Luis	País
3 a 4 años	25,00%	35,29%	31,34%	39,13%
5 años	100,00%	91,18%	81,24%	78,80%
4 a 11 años	100,00%	98,61%	98,11%	98,20%
12 a 14 años	100,00%	95,45%	94,82%	95,11%
15 a 17 años	57,14%	76,36%	78,43%	79,40%
18 a 24 años	26,67%	13,87%	32,59%	36,86%
25 a 29 años	0,00%	6,67%	10,60%	14,41%
30 y más años	0,00%	2,82%	2,85%	3,01%

Fuente: INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001.

**Cuadro 8. Nivel de instrucción alcanzado (porcentaje de población de 15 y más años). Juan Jorba, Fraga, Provincia de San Luis, País. Año 2001**

Nivel de instrucción	Juan Jorba	Fraga	Provincia de San Luis	País
Sin instrucción o primaria incompleta	31,71%	29,68%	19,64%	17,90%
Primaria completa y secundaria incompleta	67,07%	55,56%	49,28%	48,87%
Secundaria completa y terciario o universitario incompleto	0,00%	12,48%	23,81%	24,49%
Terciario o universitario completo	1,22%	2,28%	7,27%	8,73%

Fuente: INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001.

**Cuadro 9. Población según categorías ocupacionales. Juan Jorba, Fraga, Provincia de San Luis, País. Año 2001**

Categoría del trabajador	Juan Jorba	Fraga	Provincia de San Luis	País
Obrero o empleado en el sector público	56,76%	13,71%	25,17%	21,20%
Obrero o empleado en el sector privado	32,43%	68,86%	47,63%	48,94%
Patrón	0,00%	4,86%	4,90%	6,24%
Trabajador por cuenta propia	8,11%	8,00%	19,36%	20,26%
Trabajador familiar	2,70%	4,57%	2,93%	3,37%

Fuente: INDEC, *Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001*.

**Cuadro 10. Cobertura social. Juan Jorba, Fraga, Provincia de San Luis, País. Año 2001**

Cobertura social	Juan Jorba	Fraga	Provincia de San Luis	País
Porcentaje de población con cobertura de obra social o plan privado de salud o mutual	62,00%	57,79%	48,38%	51,95%

Fuente: INDEC, *Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001*.

Si bien ambas localidades son pequeñas y ninguna tiene suficiente envergadura como para contar con Carta Orgánica o para ser administrada por un Intendente Municipal (Cuadro 5), su tamaño relativo así como su crecimiento han sido sustancialmente diferentes en los Censos de 1991 y 2001, según puede apreciarse en el Cuadro 6.

La asistencia a establecimiento educativo y el nivel de instrucción alcanzado muestran las dificultades de los habitantes de Juan Jorba para poder continuar sus estudios, en particular los secundarios. Pero también Fraga exhibe, en ese nivel de instrucción, valores que están casi un 50% por debajo de los promedios provinciales y nacionales (Cuadros 7 y 8).

Por otra parte, como se puede advertir en el Cuadro 9, la mayor inserción de los trabajadores de Juan Jorba en el Sector Público y los de Fraga en el Sector Privado, muy superiores a los niveles provinciales y nacionales, respectivamente, hacen que su cobertura social muestre índices también mayores a los del país y los de la provincia (Cuadro 10).

Finalmente, la calidad de los materiales de la vivienda y las condiciones de hacinamiento muestran a Fraga dentro de parámetros equivalentes a los de la Provincia de San Luis y el país, mientras que Juan Jorba presenta una situación de mayor deterioro (Cuadros 11 y 12).

**Cuadro 11. Calidad de los materiales de la vivienda (CALMAT). Juan Jorba, Fraga, Provincia de San Luis, País. Año 2001**

CALMAT	Juan Jorba	Fraga	Provincia de San Luis	País
CALMAT I	25,00%	50,59%	55,49%	60,24%
CALMAT II	50,00%	39,13%	30,51%	21,05%
CALMAT III	15,63%	9,88%	8,77%	12,60%
CALMAT IV	9,38%	0,40%	5,23%	6,11%

Nota:

CALMAT I: la vivienda presenta materiales resistentes y sólidos en todos los paramentos (pisos, paredes o techos) e incorpora todos los elementos de aislación y terminación.

CALMAT II: la vivienda presenta materiales resistentes y sólidos en todos los paramentos pero le faltan elementos de aislación o terminación al menos en uno de sus componentes (pisos, paredes, techos).

CALMAT III: la vivienda presenta materiales resistentes y sólidos en todos los paramentos pero le faltan elementos de aislación o terminación en todos sus componentes, o bien presenta techos de chapa de metal o fibrocemento u otros sin cielorraso; o paredes de chapa de metal o fibrocemento.

CALMAT IV: la vivienda presenta materiales no resistentes ni sólidos o de desecho al menos en uno de los paramentos.

Fuente: INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001.

**Cuadro 12. Hacinamiento del hogar. Juan Jorba, Fraga, Provincia de San Luis, País. Año 2001**

Cantidad de personas por cuarto	Juan Jorba	Fraga	Provincia de San Luis	País
Hasta 0,50	18,75%	14,62%	21,37%	20,85%
0,51 a 0,99	6,25%	11,46%	17,75%	18,33%
1 a 1,49	28,13%	32,81%	31,65%	31,55%
1,50 a 1,99	9,38%	13,83%	10,78%	10,25%
2,00 a 3,00	28,13%	22,92%	13,87%	14,23%
Más de 3,00	9,38%	4,35%	4,58%	4,78%

Fuente: INDEC, Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001.

## La situación del mercado laboral

El mercado laboral de las localidades relevadas muestra una importante población económicamente activa (PEA), al menos en comparación con la correspondiente al Aglomerado San Luis y El Chorrillo, pero ambas evidencian significativas tasas de desocupación ya que son, aproximadamente, 5 veces superiores a la respectiva tasa registrada en el aglomerado que caracteriza a la Provincia de San Luis, siendo incluso mayor que la del promedio del país. La tasa de subempleo no demandante para ambas localidades se muestra llamativamente alta en comparación con la de la provincia y la del país.

**Cuadro 13. Principales tasas laborales. Juan Jorba, Fraga, Aglomerado San Luis y El Chorrillo, País. Año 2009**

Tasas laborales	Juan Jorba	Fraga	Aglomerado San Luis y El Chorrillo	País
Población económicamente activa	50,34%	52,23%	41,18%	46,32%
Ocupados	44,97%	47,48%	40,36%	42,27%
Desempleo	10,67%	9,09%	1,99%	8,74%
Subempleo no demandante (1)	24,00%	27,27%	1,45%	3,09%
Subempleo demandante (1)	3,45%	1,64%	2,54%	8,17%

Nota: (1) Como porcentaje del total de la PEA con todos los campos relevantes completos.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Microdatos de la EPH-INDEC (2do. semestre de 2009) para la información de San Luis y el País, y de datos primarios para las localidades de Juan Jorba y Fraga.

**Cuadro 14. Categoría ocupacional. Juan Jorba, Fraga, Aglomerado San Luis y El Chorrillo, País. Año 2009**

Categoría ocupacional	Juan Jorba	Fraga	Aglomerado San Luis y El Chorrillo	País
Obrero o empleado	86,6 %	72,0%	78,0%	75,8%
Cuenta propia	7,5 %	16,8%	17,7%	19,2%
Patrón	0,0 %	,6%	4,3%	4,3%
Trabajador familiar remunerado	3,0 %	4,3%	-	-
Trabajador familiar no remunerado	3,0 %	6,2%	-	0,7%
Total	100,0 %	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Microdatos de la EPH-INDEC (2do. semestre de 2009) para la información de San Luis y el País, y de datos primarios para las localidades de Juan Jorba y Fraga.

Con respecto a la Categoría ocupacional, se observa en ambas localidades relevadas escasa o nula participación como patrones. En Juan Jorba es notoria la reducida cantidad de cuentapropistas y el elevado número de obreros o empleados. El comportamiento de Fraga se acerca más a las características del Aglomerado San Luis y El Chorrillo y a las del país (Cuadro 14).

La ubicación de ambas localidades en zonas con fuertes características agrícola-ganaderas y presencia industrial se percibe con claridad en el Cuadro 15, que presenta el sector de actividad de los ocupados. En particular, Fraga muestra una notoria participación del Sector Secundario, producto de la presencia sostenida de la empresa Orbis durante más de 20 años en la localidad. También claramente, el Sector Servicios es mucho más reducido que en la capital provincial o en el promedio nacional.

El rubro referido al ámbito donde los ocupados realizan las tareas propias de su actividad presenta un sesgo fuertemente rural, como consecuencia de la ubicación geográfica de ambas localidades y de las características del sector

### Cuadro 15. Sector de actividad de los ocupados. Juan Jorba, Fraga, Aglomerado San Luis y El Chorrillo, País. Año 2009

Sector	Juan Jorba	Fraga	Aglomerado San Luis y El Chorrillo	País
Primario	28,8%	16,6%	3,5%	1,8%
Secundario	18,2%	23,6%	15,0%	12,7%
Terciario	53,0%	59,9%	81,5%	85,4
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Microdatos de la EPH-INDEC (2do. semestre de 2009) para la información de San Luis y el País, y de datos primarios para las localidades de Juan Jorba y Fraga.

### Cuadro 16. Ámbito en que el ocupado realiza las tareas propias de su ocupación. Juan Jorba, Fraga. Año 2009

Ámbito	Juan Jorba	Fraga
Urbano	23,9%	34,2%
Rural	68,7%	61,5%
Ambos	7,5%	4,3%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia basada en una encuesta aplicada en cada localidad.

### Cuadro 17. Precariedad laboral. Juan Jorba, Fraga, Aglomerado San Luis y El Chorrillo, País. Año 2009

Localidad	Precariedad
Juan Jorba	66,1%
Fraga	50,4%
Aglomerado San Luis y El Chorrillo	46,8%
Promedio País	39,7%

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Microdatos de la EPH-INDEC (2do. semestre de 2009) para la información del Aglomerado San Luis y El Chorrillo y el País, y de datos primarios relevados entre agosto y septiembre de 2009 en las localidades de Juan Jorba y Fraga.

productivo al que aportan. Esta información no se presenta para San Luis y El Chorrillo o para el promedio nacional porque el relevamiento de la EPH se limita a los aglomerados urbanos del país.

Por otra parte, si se considera un indicador de precariedad laboral, limitado solamente a los ocupados que presentan algunas de las siguientes situaciones: empleo transitorio, sin vacaciones pagas, sin aguinaldo o sin aportes jubilatorios, se puede observar el mayor deterioro de la condición laboral en ambas localidades, principalmente en Juan Jorba (Cuadro 17).

**Cuadro 18. Ocupados con planes sociales. Juan Jorba, Fraga, Aglomerado San Luis y El Chorrillo, País. Año 2009**

Localidad	Ocupados con planes sociales
Juan Jorba	23,9%
Fraga	21,3%
Aglomerado San Luis y El Chorrillo	16,1%
Promedio País (1)	0,6%

Nota: (1) Con respecto a la situación del promedio nacional, se registran aquellos beneficiarios de planes sociales que realizan contraprestación.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los Microdatos de la EPH-INDEC (2do. semestre de 2009) para la información de San Luis y el País, y de datos primarios para las localidades de Juan Jorba y Fraga.

Observando el Cuadro 17, se puede también advertir que el Aglomerado San Luis y El Chorrillo, aun con su reducida tasa de desocupación, presenta un índice de precariedad superior al promedio nacional. Esto se explica por la importante presencia de Planes Sociales provinciales, entre los que se destaca el Plan de Inclusión Social. En el Cuadro 18 se evidencia –en relación con el promedio nacional– la gran cantidad de ocupados de las localidades analizadas y de San Luis Capital que se mantienen fuera del desempleo a través de esta política pública.

## A MODO DE REFLEXIÓN FINAL

De acuerdo con lo expuesto, se percibe con claridad la influencia de la inserción rural de las localidades estudiadas y el impacto de la agriculturización, que también afecta a una provincia como San Luis que no se encuentra ubicada precisamente en el eje de la actividad sojera.

Ambas localidades presentan signos de deterioro de los indicadores laborales superiores a los que se observan en los que releva el INDEC para el Aglomerado que se ha tomado en este trabajo como representativo de la Provincia de San Luis: el desempleo en Juan Jorba y Fraga es cinco veces mayor que en San Luis y El Chorrillo y el subempleo se ubica siete veces por encima de los valores de este mismo Aglomerado. La precariedad laboral, de por sí elevada en San Luis Capital, se ve incrementada sensiblemente en las localidades analizadas.

Las dos localidades consideradas muestran también el efecto de la radiación industrial en su actividad laboral: Juan Jorba por su proximidad geográfica con Villa Mercedes y Fraga por el asentamiento de una empresa industrial importante, con una fuerte demanda de recursos humanos de la zona que se ha mantenido en el tiempo.

De todos modos, a pesar de la ubicación estratégica de las localidades estudiadas respecto del *boom* agropecuario, la influencia de los Planes Sociales marca profundamente la actividad principal de los ocupados puntanos. Su im-

portancia relativa permitiría presumir que la eventual pérdida de este beneficio traería consecuencias mayores que las derivadas de la profundización de los cambios en la matriz productiva regional.

## BIBLIOGRAFÍA

ARRILLAGA, Hugo y Andrea DELFINO (2009), "Agriculturización, inequidad distributiva y fractura del tejido social", en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 5, Buenos Aires, SIMEL.

ARRILLAGA, Hugo y Susana GROSSO (2009), "Reconfiguración de actores sociales en un territorio: el caso del agro pampeano argentino, en un contexto de globalización", en Pedro SÁNCHEZ VERA y Alberto RIELLA (eds. lits.), *Globalización y perspectivas de integración territorial*, Murcia (España), Ed. Universidad de Murcia.

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN (CEP) (2008), *Crecimiento exportador argentino 2003-2007*. Disponible en: <http://www.cep.gov.ar>

DIRECCIÓN PROVINCIAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS (DPEYC) (2008), *Indicadores de la actividad de San Luis*, agosto. Disponible en: <http://www.estadistica.sanluis.gov.ar>

DIRECCIÓN NACIONAL DE PROGRAMACIÓN ECONÓMICA REGIONAL (DNPER) (2001), *Panorama Económico Provincial, San Luis*, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Nación (MECON).

FUNDACIÓN PARA LA INTEGRACIÓN FEDERAL (FUNIF) (1999), *Mapa productivo de la Provincia de San Luis*, San Luis, Gobierno de la Provincia de San Luis.

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC), *Censo Nacional de Población y Vivienda 1991*, Buenos Aires, INDEC.

----- (2001), *Censo Nacional de Población, Hogares y Vivienda 2001*, Buenos Aires, INDEC.

----- (2002), *Censo Nacional Agropecuario 2002*, Buenos Aires, INDEC.

----- (2009), *Encuesta Permanente de Hogares 2009*, Buenos Aires, INDEC.

MINISTERIO DEL TURISMO, DE LAS CULTURAS Y DEPORTE DE LA PROVINCIA DE SAN LUIS (2010), *Mapa de Rutas de la Provincia de San Luis*. Disponible en: <http://www.turismo.sanluis.gov.ar/turismoasp/paginas/pagina.asp?PaginaID=76>

OLGUÍN, Jorge y Virginia VÍLCHEZ (2008), “Políticas públicas en San Luis y su impacto en el enfoque integrado de la pobreza. Comparación con la Región Centro entre 2001 y 2006”, ponencia ante las II Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales, Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Tandil, septiembre.

OLGUÍN, Jorge, Virginia VÍLCHEZ y Karina RUIZ (2009) ,“El mercado laboral en la Región Centro Ampliada entre 2003 y 2006”, ponencia ante las III Jornadas Nacionales de Investigadores de las Economías Regionales, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza, noviembre.

SISTEMA DE INFORMACIÓN, MONITOREO Y EVALUACIÓN DE PROGRAMAS SOCIALES (SIEMPRO) (2002), *Informe de situación social de la Provincia de San Luis*. Disponible en: [www.siempro.gov.ar](http://www.siempro.gov.ar)

## Otras fuentes

SECRETARÍA DE AGRICULTURA, GANADERÍA, PESCA Y ALIMENTOS DE LA NACIÓN (SAGPyA) (2007), <http://www.sagpya.mecon.gov.ar>

## RESUMEN

El fenómeno de agriculturización que ha tenido lugar en nuestro país durante los últimos años no ha impactado solamente en la región de la República Argentina tradicionalmente agrícola. También lo ha hecho, aunque de una manera diferente, en la Provincia de San Luis. En esta provincia, dicho fenómeno convive con otras particularidades, como es la radicación industrial promocionada, que marcó profundamente el aparato productivo provincial o, más recientemente, una política pública de amplio espectro como el Plan de Inclusión Social, que modificó drásticamente los indicadores del mercado laboral sanluiseño. Este trabajo tiene por objeto estudiar la situación laboral de dos localidades de la Provincia de San Luis emplazadas en zonas de importante producción agrícola, considerando la influencia de las políticas públicas locales y del sector industrial que aún mantiene una importante cuota del Producto Bruto Geográfico. Para esto se realiza un análisis comparativo entre ellas y con la situación provincial, caracterizada por el Aglomerado San Luis y El Chorrillo, que releva la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC. La información utilizada proviene de datos secundarios procedentes de organismos nacionales y de relevamientos propios realizados en las localidades estudiadas.

## ABSTRACT

The agriculturization phenomenon that has taken place in our country during the past few years didn't had only hit in the region of the Argentine Republic traditionally agriculturist. It has done also it, although of a different way, in the Province of San Luis. In this province, this phenomenon coexists with other particularities, like is the promoted industrial radication, that marked the provincial productive apparatus deeply or, more recently, a public policy of ample phantom like the Plan of Social Inclusion which drastically modified the indicators of the labour market of San Luis. This work intends to study the labour situation of two localities in San Luis province located in zones of important agricultural production, considering the influence of the local public policies and the industrial sector that still maintains an important quota of the Geographic Gross Product. For this a comparative analysis among them and with the provincial situation is realized, characterized by the Agglomerate San Luis and the Chorrillo that the Permanent Survey of Homes of INDEC releases. The used information comes from secondary data obtained from national organisms and own reliefs realised in the studied localities.

## PALABRAS CLAVE

MERCADO LABORAL  
 PRECARIEDAD  
 AGRICULTURIZACIÓN  
 POLÍTICAS PÚBLICAS

## KEY WORDS

LABOR MARKET  
 PRECARIOUSNESS  
 AGRICULTURIZATION  
 PUBLIC POLICIES



## LA NECESIDAD DE UNA HERRAMIENTA PARA MEDIR EL HAMBRE EN LOS HOGARES DE LA REGIÓN

*Norberto Martín*

*María Margarita Musante*

### INTRODUCCIÓN

La Declaración Universal de los Derechos Humanos, en su Artículo 25, establece que “toda persona tiene derecho a un nivel de vida adecuado que le asegure, así como a su familia, la salud y el bienestar, y en especial la alimentación, el vestido, la vivienda, la asistencia médica y los servicios sociales necesarios” (ONU, 1948).

Según la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación –Food and Agriculture Organization of United Nation (FAO)–, “el hambre y la malnutrición son la causa fundamental de más de la mitad del total de muertes infantiles [...]. La gran mayoría no moriría si su cuerpo y sistemas inmunitarios no hubiesen sido debilitados por el hambre y la malnutrición” (FAO, 2000).

La Dirección de Estadísticas de la FAO considera que los siguientes indicadores de hambre suministran información, claro que insuficiente, sobre el estado de inseguridad alimentaria en que se encuentra sumida una nación: prevalencia de la subnutrición o carencia de alimentos y cantidad de personas subnutridas.

Dada la crítica situación a nivel mundial, en septiembre del año 2000, los gobiernos de 189 países adoptaron en Naciones Unidas un acuerdo global para combatir la desigualdad y mejorar el desarrollo humano en el mundo, con un horizonte puesto en el año 2015. Una de las metas de este compromiso, llamado Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), consiste en reducir la pobreza extrema a la mitad. Específicamente, las autoridades de la República Argentina

Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto de Investigación “¿Se están alcanzando los objetivos de desarrollo del milenio?”, Programa 202 de la Secretaría de Ciencia y Tecnología de la Universidad Nacional de Rosario. Dirección: Dra. Nora Lac Prugent

Los autores, Norberto Martín y María Margarita Musante, pertenecen al Instituto de Investigaciones Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario. E-mail: martin\_economicas@yahoo.com.ar y mariammusante@yahoo.com.ar

acordaron “erradicar la indigencia y el hambre” entre 1990 y 2015, con una meta adicional consistente en “reducir la pobreza a menos del 20%”.

En tiempos de grandes diferencias entre las estadísticas oficiales –que están indicando mejores condiciones de vida en estos últimos años– y los informes de la oposición, de las consultoras privadas y de la Iglesia –los cuales exhiben una situación contraria–, se desprende que la preocupación por erradicar el hambre está implícitamente presente en todos los sectores.

Dada la cercanía de la fecha establecida como límite, se considera de interés la posibilidad de construir un nuevo instrumento de medición: un indicador del hambre para el próximo quinquenio. De esta forma, se dispondría de una herramienta que permitiría enriquecer la información actualmente disponible, así como colaborar en la elaboración o modificación de políticas socioeconómicas que lleven a alcanzar un mejor nivel de vida de la sociedad.

En síntesis, este trabajo propone un enfoque alternativo e innovador en el intento de mitigar los actuales problemas relacionados con la difusión, transparencia y producción de estadísticas para la región por parte de los organismos oficiales.

## ANTECEDENTES

La crisis nacional que atravesó la República Argentina a fines del año 2001 y principios de 2002 y la crisis internacional de 2008 impulsaron a profundizar el análisis del problema del hambre en nuestro país. La bibliografía consultada relaciona los conceptos de hambre, pobreza extrema e indigencia. En este marco, lo innovador de esta propuesta es la presentación de lineamientos tendientes a la elaboración de un indicador que pueda brindar un seguimiento del fenómeno del hambre en la región.

Desde hace tiempo dicho fenómeno representa una problemática a nivel mundial, lo que llevó a la creación de distintas organizaciones dedicadas específicamente a estudiar sus características y su evolución para poder combatirlo. Es así que la FAO posee una base de datos que abarca desde el período 1969-1971 hasta la actualidad y que comprende a más de 210 países y territorios. Esta organización, además de realizar estimaciones del número de personas que pasan hambre, trata de medir cuánta hambre sufren esas personas a través de un indicador denominado “magnitud del hambre”: se trata de una medida del déficit de alimento por persona de la población subnutrida de cada país (FAO, 2000),

Por otra parte, el Sistema de Información y Monitoreo sobre Inseguridad Alimentaria y Vulnerabilidad (Food Insecurity and Vulnerability Information and Mapping System –FIVIMS–) tiene entre sus principales objetivos mejorar la calidad de los datos y del análisis sobre la seguridad alimentaria definida como una situación que se da cuando todas las personas tienen en todo momento acceso físico y económico a suficientes alimentos inocuos y nutritivos para satisfacer sus necesidades alimenticias y sus preferencias en cuanto a los alimentos

a fin de llevar una vida activa y sana. Este organismo ha desarrollado un manual metodológico en el cual se proponen factores que deben tenerse en cuenta para poder medir el riesgo de inseguridad alimenticia, que no se limitan a considerar solo los aspectos económicos sino que incluyen otros como salud, condiciones ambientales, condiciones demográficas.

Específicamente en la República Argentina, en el año 2003, como consecuencia de la crisis de años previos, el Banco Mundial consideró apropiado medir el hambre y propuso una metodología sobre la base de una medida que conecta el hambre en los hogares con la falta de recursos económicos en un período determinado.

La elaboración de un indicador del hambre en la población constituye una tarea difícil dado que la temática presenta varios matices, lo que hace que comúnmente se caiga en la disyuntiva entre confeccionar indicadores o bien fáciles de medir y utilizar o bien con una mayor complejidad para recoger todos los factores que determinan esta situación de miseria. Por este motivo, diversas organizaciones trabajan en lograr mejoras metodológicas para poder estudiar con mayor precisión este fenómeno.

## INCERTIDUMBRE Y OBJETIVOS

La República Argentina se ha comprometido en la puesta en marcha de estrategias de lucha contra la pobreza a través de variadas políticas y programas basados en un plan macroeconómico, estructural y social con el fin de promover el crecimiento y reducir la pobreza. El monitoreo de los diferentes programas de ayuda y de los ODM demanda una considerable información. Por ello se torna necesaria una urgente revisión de datos estadísticos más regulares, más confiables y más completos.

Frente a estas necesidades de crecimiento cada vez más renovadas y complejas, el Sistema Estadístico Nacional, afectado actualmente por una profunda crisis de credibilidad, queda a menudo sin respuesta y limitado por restricciones de diferente naturaleza. Consciente de estas debilidades, el gobierno, en el artículo 4° del Decreto 927/2009 hace referencia a la creación del Comité Académico de Evaluación y Seguimiento de los diversos programas de trabajo que elabora el Instituto Nacional de Estadística y Censos. También indica que el mismo estará integrado por los representantes de, al menos, tres Universidades Nacionales. Por su parte, en el artículo 5° sostiene, como misión prioritaria, la de evaluar la elaboración, la aplicación y la pertinencia de la llamada Metodología N° 13 y su actualización, que se utiliza para la confección del Índice de Precios al Consumidor del Gran Buenos Aires (IPC) desde el año 1999 a la fecha.

En este estado de situación, nos preguntamos hasta qué punto será factible conocer si las metas de los ODM se cumplirán en el año 2015. Y nos planteamos, como dijimos, el objetivo específico de elaboración de lineamientos tendientes a la construcción de un indicador que pueda brindar un seguimiento del fenómeno del hambre en la región.

## POBREZA, INDIGENCIA Y HAMBRE: ALGUNOS ASPECTOS CONCEPTUALES

Según el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, se define la pobreza como la falta de ingresos necesarios para satisfacer las necesidades esenciales alimentarias así como las no alimentarias. Para el Banco Mundial, pobreza es vivir con menos de \$2 al día (Banco Mundial, 2006, p. 5).

Desde la perspectiva del profesor Amartya Sen, la pobreza está asociada a la noción de privación: ser pobre tiene que ver con tener privaciones; y, dado que las personas viven en sociedad, el concepto de privación debe ser relativo. Sin embargo, según dicho autor, el término “privación relativa” contiene nociones distintas y diversas.

Una primera distinción tiene que ver con el contraste entre “sentimientos de privación” y “condiciones de privación”. La caracterización de estas últimas no puede ser independiente de los primeros, es decir, los bienes materiales no se pueden evaluar sin hacer referencia a la visión que la gente tiene de ellos; incluso, aun si los “sentimientos” no se incorporan explícitamente, deben desempeñar un papel implícito en la selección de los atributos. Entonces, para definir el estilo o nivel de vida cuya imposibilidad de compartir se considera importante en cada sociedad, hay que tener en cuenta los sentimientos de privación; y, aunque no sea fácil separar “condiciones” de “sentimientos” de privación, un diagnóstico adecuado de las primeras requiere una clara comprensión de los segundos.

La segunda distinción se refiere a la identificación de los “grupos de referencia” que se eligen para los fines comparativos: hay que considerar aquellos con los que la gente se compara realmente. Y esto puede constituir uno de los aspectos más complicados al estudiar la pobreza según el criterio de privación relativa. El marco de comparación no es independiente de la actividad política de la comunidad bajo estudio, dado que el sentimiento de privación de un individuo está estrechamente relacionado con sus expectativas, con su percepción acerca de lo que es justo y lo que no lo es y con su noción sobre quién tiene derecho a disfrutar de determinadas cosas.

No obstante, Sen aclara que este enfoque no puede ser la única base del concepto de pobreza. Por ejemplo, una hambruna será considerada como un caso de pobreza extrema, sin importar cuál sea el patrón relativo dentro de la sociedad. “Ciertamente, existe un núcleo irreductible de privación absoluta en nuestra idea de la pobreza que traduce los informes sobre el hambre, la desnutrición y el sufrimiento visibles en un diagnóstico de pobreza sin necesidad de conocer antes la situación relativa” (Sen, 1992). Entonces, el enfoque de la privación relativa es complementario, y no sustitutivo, del análisis de la pobreza desde la perspectiva de la desposesión absoluta.

De acuerdo con el profesor Sen, el camino más común para identificar a los pobres consiste en definir un conjunto de necesidades “básicas” o “míni-

mas” y considerar la imposibilidad de satisfacerlas como prueba de pobreza. Se pregunta si las necesidades básicas incluidas en la identificación de la pobreza se especifican mejor en términos de bienes y servicios o de características. Por ejemplo: el trigo, el arroz, etc., son bienes, en tanto que las calorías, proteínas, etc., son características de esos bienes a los que busca acceder el consumidor. Si a cada característica la proveyera un único bien y ningún otro, sería fácil transformar las necesidades de características en necesidades de bienes. Sin embargo, esto no sucede generalmente, de manera que los requerimientos de características no especifican los requerimientos de bienes: es decir, mientras que las calorías son necesarias para la vida, ni el trigo ni el arroz lo son.

De lo anterior se deduce que las necesidades de características preceden a las necesidades de bienes y que convertir las primeras en las segundas resulta factible en determinadas circunstancias. No obstante, la diversidad de fuentes no es uniforme: son muchos los bienes que proveen calorías o proteínas, pero pocos los que brindan techo o educación. Entonces, en varios casos es posible pasar de los requerimientos de características a los requerimientos de bienes con escasa ambigüedad. De este modo, “las necesidades ‘básicas’ o ‘mínimas’ se definen, con frecuencia, como un vector híbrido –por ejemplo, montos de calorías, proteínas, vivienda, escuelas, camas de hospital– en el cual algunos de los componentes son características puras mientras que otros son abiertamente bienes” (Sen, 1992)

El profesor Sen continúa mencionando un caso intermedio, el cual surge cuando determinada característica puede obtenerse de distintos bienes pero las preferencias o gustos de la comunidad limitan la fuente de obtención a una sola. Cita como ejemplo el caso de una comunidad “casada” con el arroz, la cual no acepta otras fuentes de calorías. Los hábitos alimentarios de una población no son inalterables, pero están fuertemente arraigados. De esta manera, concluye que las características proporcionan el fundamento para determinar las necesidades básicas; sin embargo, la conversión en dietas de costo mínimo se vuelve función no solamente de los precios sino también de los hábitos de consumo, dada la relativa rigidez de los gustos de los consumidores.

Por último, como se señaló anteriormente, estas consideraciones de la privación relativa son importantes para definir las necesidades básicas, pero no hay que olvidar que existe un núcleo irreducible de privación absoluta en el concepto de pobreza. Los hábitos alimentarios son difíciles de cambiar; sin embargo, en determinadas situaciones como en el caso de una hambruna, estos se transforman radicalmente. Y una de las causas de muerte en tal caso es la diarrea ocasionada por la ingesta de alimentos inusuales y sustancias no comestibles.

Una vez definido el conjunto de “necesidades básicas”, se suelen utilizar, por lo general, dos métodos para identificar y cuantificar la pobreza. Uno se denomina “método directo” y consiste en establecer la cantidad de personas cuya canasta de consumo actual no satisface alguna necesidad básica. Este método no

incorpora ninguna idea de ingreso. Frente a este se encuentra el llamado “método del ingreso”, donde, como primer paso, se calcula el ingreso mínimo o Línea de Pobreza (LP) con el cual todas las necesidades mínimas se satisfacen, y en el siguiente paso se identifican aquellos individuos u hogares cuyo ingreso actual se encuentra por debajo de esa LP.

De acuerdo con Sen, estos dos procedimientos no son formas alternativas de medición de la pobreza sino que representan concepciones distintas de la misma. “El método directo identifica a aquellos cuyo consumo real no satisface las convenciones aceptadas sobre necesidades mínimas, mientras que el otro trata de detectar a aquellos que no tienen la capacidad para satisfacerlas, dentro de las restricciones de comportamiento típicas de su comunidad” (Sen, 1992). Sen sostiene que el método del ingreso, si bien es más mediato que el método directo porque depende de la existencia de algún patrón de comportamiento típico de la comunidad, es más sofisticado al trascender las elecciones observadas y llegar a la noción de capacidad. Según este enfoque, un individuo es pobre cuando su ingreso es insuficiente para cubrir las necesidades mínimas, definidas conforme al patrón de comportamiento convencional. Otra ventaja del método del ingreso es que proporciona una escala de distancias numéricas con respecto a la línea de pobreza en términos de brechas de ingreso. Sin embargo, es más restringido en cuanto a las condiciones que se requieren para la identificación. En este sentido, si los patrones de comportamiento de consumo no son uniformes no habrá un nivel de ingreso específico con el cual el consumidor “típico” cubra sus necesidades básicas. Por otra parte, si los precios son distintos para diferentes grupos de individuos (ya sea entre clases sociales, estratos de ingreso, localidades, etc.) habrá, para cada grupo, una línea de pobreza específica, aun cuando se consideren hábitos de consumo uniformes.

Sen señala que el supuesto de “una sola” línea de pobreza para “toda” la sociedad distorsiona la realidad. No obstante, lo importante es el grado de esa distorsión y la gravedad que representa para los fines de la medición de la pobreza.

Vimos, entonces, que el “enfoque del ingreso” o método indirecto determina un monto mínimo de ingreso con el cual se satisface un conjunto de necesidades básicas, línea de pobreza (LP), e identifica aquellos hogares o personas cuyos ingresos se ubican por debajo de esa línea. Este enfoque puede adoptar, a su vez, dos criterios en términos de pobreza absoluta o relativa: a) el criterio *absoluto* fija un umbral normativo mínimo. Sostiene que existe un núcleo irreducible de privación absoluta y que no satisfacerla revela una condición de pobreza en cualquier contexto. Este método es el más difundido y es el utilizado generalmente en las investigaciones de los países en desarrollo. Lo emplea el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) para las estimaciones de pobreza en la Argentina; y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) lo aplica para sus estimaciones periódicas de proporción de hogares pobres en los países de la región; b) el método *relativo* compara con un estándar de la sociedad

y postula que las necesidades humanas no son fijas, sino que varían de acuerdo con los cambios sociales y con la oferta de productos en un contexto social determinado, dependiendo en última instancia del nivel de ingresos general. Este criterio de pobreza se utiliza en países desarrollados, como, por ejemplo, los países de la Unión Europea.

Entonces, con el método del ingreso, y tomando el hogar como la unidad natural de consumo, un hogar se considera pobre si su ingreso (es decir, la suma de los ingresos de todos los miembros de este hogar) es menor a la *línea de pobreza*.<sup>1</sup> La idea que subyace en este enfoque es la de evaluar si los recursos de los que dispone el hogar le permiten solventar un presupuesto que posibilite la adquisición de los bienes y servicios necesarios para que sus miembros convivan dignamente en sociedad y se desarrollen personalmente.

Para determinar la línea de pobreza se debe definir previamente el concepto de *línea de indigencia* (LI), ya que este último está contenido en el primero. La línea de indigencia tiene por objeto establecer si los hogares cuentan con los ingresos suficientes para cubrir una canasta de alimentos que satisfaga un umbral mínimo de necesidades energéticas y proteicas. De modo que los hogares que no superan ese umbral o línea se consideran indigentes.

La construcción de la línea de pobreza, según Montoya y Mitnik (1995), tiene como objetivo establecer el nivel de ingreso mínimo de una familia para que esta acceda a un nivel de vida adecuado. Para la determinación de ese nivel de ingreso mínimo, se atienden las necesidades del hogar en dos dimensiones: una alimentaria y otra no alimentaria –que incorpora todo el resto de bienes y servicios consumidos por el hogar, por ejemplo, vestimenta, vivienda, salud, educación, etc.– Así, las primeras se satisfacen mediante una Canasta Básica Alimentaria (CBA), y las segundas, a través de una Canasta No Alimentaria (CNA) o Canasta Básica Total (CBT) una vez descontado el gasto en alimentos (CBA).

Según Morales (1988), citado en Montoya y Mitnik (1995), “la CBA es una canasta normativa que, se busca, asegure una adecuada nutrición de la población cumpliendo los siguientes requisitos: debe responder a los gustos y hábitos de la población; debe existir disponibilidad en el mercado; y debe ser de costo mínimo”.

Para determinar la CBA, el INDEC considera los requerimientos normativos kilocalóricos y proteicos imprescindibles para que un hombre adulto, entre 30 y 59 años, de actividad moderada, cubra durante un mes esas necesidades. A partir de este referente, que se denomina “Adulto Equivalente”, se construye una “tabla de equivalencias” donde se establece la relación de necesidades de tipo energético (kilocalóricas) que existe entre dicho individuo base (al que se le asigna el valor uno) y el resto de la población según edad y sexo. Esto permite

1 Concepto normativo que representa el valor de todos los bienes y servicios considerados necesarios para que el hogar satisfaga un conjunto de necesidades básicas o mínimas.

considerar las diferencias de requerimientos nutricionales que existen según las estructuras etarias y por género de los hogares expresadas en función de esa Unidad de Adulto Equivalente (UAE).

Siguiendo la metodología utilizada por el INDEC, para traducir esos requerimientos nutricionales en un conjunto de alimentos específicos, se consideran las pautas de consumo de la población definida como población de referencia. Este “grupo de referencia” está conformado por los hogares cuyas compras de alimentos satisfacen con alguna holgura los requerimientos nutricionales mínimos de sus miembros, de modo que sus decisiones de asignación de recursos se realizan en un marco que no es de severa escasez, pero tampoco de abundancia. La información para la selección de los alimentos y las cantidades proviene de la Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares.

Una vez establecidos los componentes de la CBA, se los valoriza con los precios relevados por el Índice de Precios al Consumidor (IPC) para cada período de medición.

Como se mencionó anteriormente, para calcular la línea de pobreza, además de contar con el valor de la CBA es necesario considerar un conjunto de bienes y servicios no alimentarios (indumentaria, transporte, salud, educación, etc.) para obtener el valor de la CBT. Para ampliar el valor de la CBA se utiliza el “Coeficiente de Engel” (CdE), el cual se define como la relación entre los gastos alimentarios y los gastos totales observados en la población de referencia, esto es:

$$\text{CdE} = \text{GASTOS ALIMENTARIOS} / \text{GASTOS TOTALES}$$

En cada período se actualiza tanto el numerador como el denominador de este coeficiente con la variación de precios correspondientes al IPC. Entonces, para obtener el valor de la CBT se parte del gasto normativo de alimentación (esto es, el valor de la CBA) y se lo multiplica por la inversa del Coeficiente de Engel observado en la población de referencia. Expresado de manera distinta,

$$\text{CBT} = \text{CBA} \times \text{inversa del CdE}$$

De este modo, la línea de pobreza de los hogares se calcula en función de la Canasta Básica Alimentaria, a la cual se le agrega un factor de expansión (la inversa del Coeficiente de Engel) que produce el monto mínimo de ingreso necesario para cubrir las necesidades básicas (alimentarias y no alimentarias).

La composición de cada hogar en términos de adultos equivalentes surge de sumar los valores correspondientes de la tabla de equivalencias para cada miembro del hogar (es decir, cuántas UAE representan los miembros del hogar). Por ejemplo, en el caso de un hogar compuesto por cuatro miembros, un jefe varón de 35 años, su esposa de 31 años, un hijo de 5 años y una hija de 8 años, el jefe equivale a 1,00 de adulto equivalente, la esposa equivale a 0,74 de adulto equiva-

lente, mientras que el hijo equivale a 0,63 y la hija a 0,72 de adulto equivalente. En total, este hogar suma 3,09 unidades consumidoras o adultos equivalentes.<sup>2</sup>

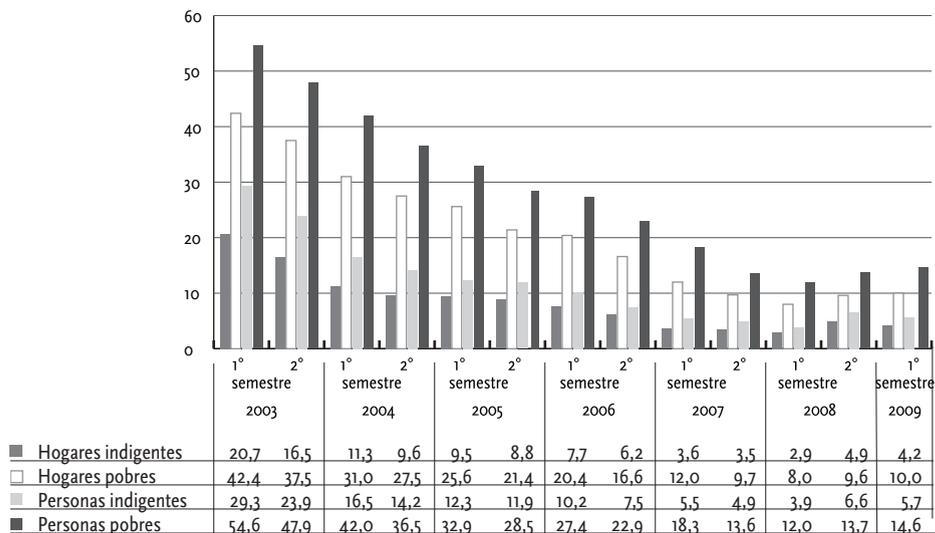
Finalmente, se multiplica el valor de la CBT para el adulto equivalente (esto es, el valor de la CBA del adulto equivalente por la inversa del Coeficiente de Engel) por la cantidad de adultos equivalentes que componen el hogar. El hogar será considerado pobre si el ingreso total familiar es menor al valor de la CBT que le corresponde, e indigente si su ingreso es inferior al valor de la CBA correspondiente.

Paralelamente a esta perspectiva cuantitativa sobre la pobreza, la indigencia y el hambre, surge un *enfoque biológico*. Rowntree, citado en Sen (1992), definió las familias en situación de “pobreza primaria” como aquellas “cuyos ingresos totales resultan insuficientes para cubrir las necesidades básicas relacionadas con el mantenimiento de la simple eficiencia física”. Con respecto a este enfoque, Amartya Sen sostiene que no es sorprendente que consideraciones biológicas relacionadas con requerimientos de supervivencia o eficiencia en el trabajo hayan sido utilizadas para definir la Línea de Pobreza porque, según este autor, el hambre es el aspecto más notorio de la pobreza.

Este enfoque biológico ha sido sometido a diversas críticas que dificultan su aplicación. Se argumenta, en primer lugar, que es difícil determinar con cierto grado de precisión los requerimientos nutricionales mínimos necesarios, ya que varían según los rasgos físicos, las condiciones climáticas y los hábitos de trabajo. Además, Sen manifiesta que estos “requerimientos nutricionales mínimos” encierran una arbitrariedad intrínseca que va más allá de las variaciones entre grupos y regiones. En segundo lugar, es necesario convertir los requerimientos nutricionales mínimos en requerimientos mínimos de alimentos y para ello hay que seleccionar bienes específicos. Al respecto, el profesor Sen argumenta que aunque sea sencillo resolver el “problema de la dieta de costo mínimo” que cubra los requerimientos nutricionales establecidos, no es clara su relevancia ya que esta suele ser excesivamente monótona y no se condice con los hábitos alimentarios de la gente, los cuales no están definidos por ejercicios de minimización de costos. De modo que aquellos ingresos que posibilitan la satisfacción de los requerimientos nutricionales dependen, en gran medida, de los hábitos de consumo de la población. Finalmente, es difícil determinar los requerimientos mínimos para los rubros no alimentarios.

Frente a estas dificultades, Sen indica que, si bien es cierto que la definición de requerimientos nutricionales es difusa, no hay alguna razón para suponer que el concepto de pobreza deba ser preciso. Sostiene que, aunque la desnutrición solo capta un aspecto de nuestra idea de pobreza, se trata de un aspecto importante, principalmente cuando se habla de países en desarrollo.

2 Si existe más de un miembro del hogar que caiga dentro de un mismo rango determinado en la tabla, se multiplica el valor correspondiente por el número de miembros en iguales condiciones.

**Gráfico 1. Porcentaje de hogares y personas bajo las líneas de pobreza e indigencia. Aglomerado Gran Rosario. Primer semestre de 2003 a primer semestre de 2009**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

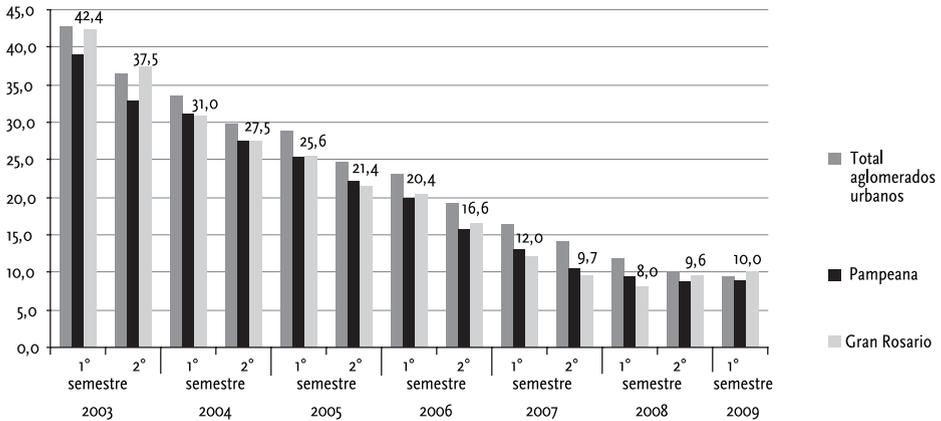
El enfoque biológico se relaciona con ese núcleo irreductible de privación absoluta al que se refiere Sen, donde los problemas de muerte por inanición y el hambre ocupan un lugar primordial en el concepto de pobreza.

## INCIDENCIA DE LA POBREZA Y LA INDIGENCIA EN EL TOTAL DE AGLOMERADOS URBANOS, LA REGIÓN PAMPEANA Y EL AGLOMERADO GRAN ROSARIO

La Encuesta Permanente de Hogares (EPH) es un programa nacional que tiene como objetivo relevar las características sociodemográficas y socioeconómicas de la población. A fin de captar los cambios experimentados en el mercado de trabajo durante los años noventa, esta encuesta se ha reformulado totalmente –tanto en aspectos temáticos como en muestrales y organizativos–. A partir de 2003, la EPH deja de ser una encuesta puntual y pasa a ser un relevamiento continuo que produce resultados tanto trimestrales como semestrales, cubriendo alrededor del 70% de la población urbana y del 60% de la total.

El Gráfico 1 presenta la evolución de los hogares y personas pobres e indigentes en el Aglomerado Gran Rosario (AGR). Hasta el primer semestre de 2008 se observa que tanto los hogares como las personas, sean pobres o indigentes, presentan una trayectoria favorable: los porcentajes presentados exhiben una tendencia marcada a la reducción. Pero a partir del segundo semestre de

**Gráfico 2. Hogares bajo la línea de pobreza. Total de aglomerados urbanos, Región Pampeana y Aglomerado Gran Rosario. Primer semestre de 2003 a primer semestre de 2009**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

ese año se produce un quiebre y empieza una tendencia negativa: se incrementa la cantidad de pobres e indigentes, alcanzando, por ejemplo, en los casos de los hogares y personas pobres valores semejantes a los de mediados de 2007.

Los gráficos 1 a 5 describen la evolución de los porcentajes de personas y hogares bajo la línea de pobreza y de indigencia durante el período 2003-2009, para los tres dominios considerados en este trabajo: Total de Aglomerados Urbanos, Región Pampeana y Aglomerado Gran Rosario (AGR).

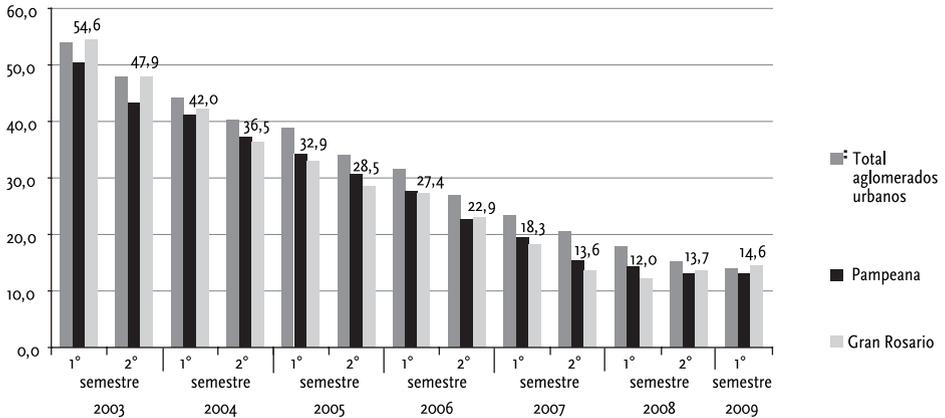
### Hogares bajo la línea de pobreza

Los guarismos presentan una tendencia decreciente de los hogares bajo la LP para las tres regiones estudiadas. Tanto la Región Pampeana como el Aglomerado Gran Rosario se encuentran por debajo del promedio del Total de Aglomerados Urbanos a lo largo de casi todo el período, excepto durante el 1º y 2º semestre de 2003 y el 2º semestre de 2008: en el primer caso, el porcentaje de hogares del AGR fue muy cercano al del Total de Aglomerados Urbanos y superior al de la Región Pampeana; mientras que, al finalizar el período estudiado, no solo el AGR sino también la Región Pampeana alcanzan valores próximos a los del Total de Aglomerados Urbanos (Gráfico 2).

### Personas bajo la línea de pobreza

Como en el caso anterior, el porcentaje de personas por debajo de la LP del AGR prácticamente iguala al que corresponde al Total de Aglomerados Urbanos, mientras que supera al de la Región Pampeana durante el 1º y 2º semestre de 2003. A partir del primer semestre de 2004, tanto la Región Pampeana como el AGR evolucionan por debajo del Total de Aglomerados Urbanos. Si se

**Gráfico 3. Personas bajo la línea de pobreza. Total de aglomerados urbanos, Región Pampeana y Aglomerado Gran Rosario. Primer semestre de 2003 a primer semestre de 2009**



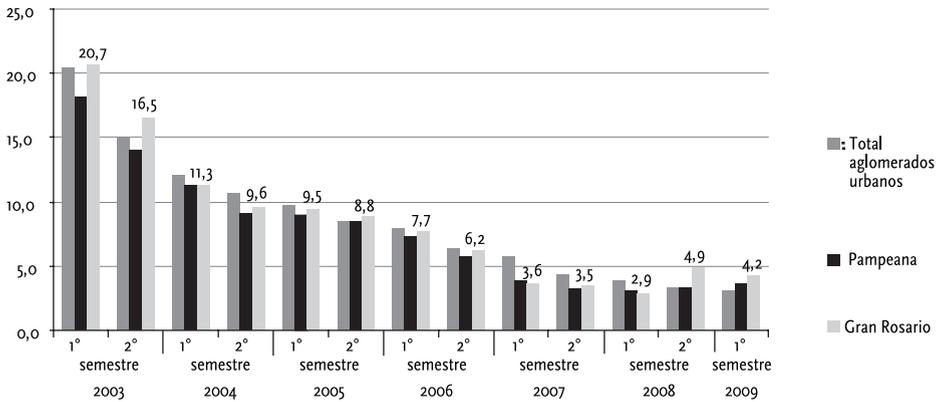
Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

analiza los dos primeros dominios, se observa que a partir de 2004 ambas series evolucionan con valores muy cercanos entre sí, pero que en determinados momentos (años 2005, 2007 y principios de 2008) el AGR mejora en términos de personas pobres respecto de la Región Pampeana. Al final del período (1° y 2° semestre de 2009), las tres series alcanzan valores muy próximos entre sí, aunque lidera el AGR (Gráfico 3).

### Hogares bajo la línea de indigencia

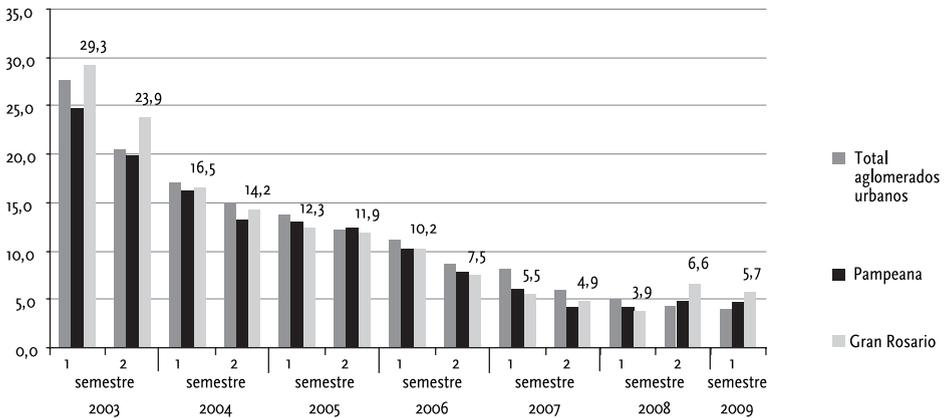
A diferencia de los indicadores de pobreza, los de indigencia presentan un comportamiento más volátil en el Total de Aglomerados Urbanos, la Región Pampeana y el AGR. En el caso del porcentaje de hogares bajo la línea de indigencia (LI), el período estudiado comienza con las cifras correspondientes al AGR por encima de los otros dos dominios, específicamente para el 1° y 2° semestre de 2003. Luego los porcentajes pertenecientes a la Región Pampeana y al AGR descienden por debajo del correspondiente al Total de Aglomerados Urbanos y se mantienen en valores muy próximos a este último hasta el 2° semestre de 2006. La situación cambia a partir del 2° semestre de 2008, cuando el AGR alcanza los mayores porcentajes de hogares indigentes en relación con los otros dominios observados. Esta situación se mantiene hasta el 1° semestre de 2009. Solo al comienzo y al final del período de tiempo estudiado, el AGR está por encima de la Región Pampeana, mientras que en los semestres intermedios ambas series siguen prácticamente la misma evolución con cantidades cercanas entre sí (Gráfico 4).

**Gráfico 4. Hogares bajo la línea de indigencia. Total de aglomerados urbanos, Región Pampeana y Aglomerado Gran Rosario. Primer semestre de 2003 a primer semestre de 2009**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

**Gráfico 5. Personas bajo la línea de indigencia. Total de aglomerados urbanos, Región Pampeana y Aglomerado Gran Rosario. Primer semestre de 2003 a primer semestre de 2009**

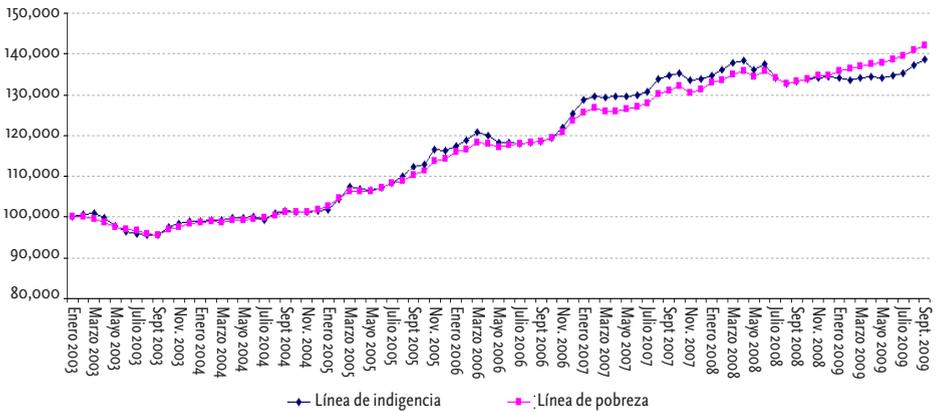


Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

### Personas bajo la línea de indigencia

En este caso, el comportamiento de las series es muy similar al de los hogares indigentes. Lamentablemente, el AGR preside el porcentaje de personas indigentes durante el 1° y 2° semestre de 2003 y vuelve a situarse en la cumbre hacia el 2° semestre de 2008, para mantenerse allí durante el año 2009 (Gráfico 5).

**Gráfico 6. Valores de la Canasta Básica de Alimentos (CBA) y de la Canasta Básica Total (CBT) para el adulto equivalente (base 2003=100) desde enero de 2003 en adelante**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC).

## Canasta Básica Alimentaria-Canasta Básica Total

La indigencia y la pobreza se calculan a partir de las Canastas Básicas Alimentaria y Total, respectivamente. A modo introductorio, se considera pertinente aclarar algunos conceptos utilizados que provienen de un documento preparado por la Dirección Nacional de Encuestas a Hogares del INDEC (INDEC, marzo de 2003) titulado “Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina” en donde se hace referencia a la Canasta Básica diciendo que: “El valor monetario de esta canasta corresponde a la Línea de Indigencia. Para determinar dicha canasta, se consideran inicialmente los valores recomendados por los nutricionistas respecto de las cantidades mínimas de calorías y otros nutrientes –por ejemplo, proteínas, hierro o ciertas vitaminas– que requieren personas de distinto género y edad, y que realizan actividades de diferente intensidad”.

En la Canasta Básica Total lo que se tiene en cuenta son los bienes y servicios no alimentarios. Según el documento antes citado: “Específicamente, el componente no alimentario de la línea de pobreza se establece de manera agregada considerando que su participación relativa debe ser la misma que los gastos no alimentarios tienen en el gasto efectivo de la población de referencia. La relación Gasto en alimentos / Gasto total se denomina Coeficiente de Engel. Entonces, se parte del gasto normativo de alimentación (el valor de la Canasta Básica) y se lo multiplica por la inversa del Coeficiente de Engel observado en la población de referencia” (p. 4)

El Gráfico 6 se obtuvo calculando la relación del valor mensual de cada una de las canastas con su respectivo valor de enero de 2003, para poder ver cómo evolucionaron. Se advierte que las canastas alcanzan en septiembre de

2003 su piso para luego emprender un constante crecimiento, lo que implica el continuo incremento de los costos. Además, se puede apreciar que en los períodos agosto de 2005 a junio de 2006 y noviembre de 2006 a junio de 2008 el valor de la Canasta Básica Alimentaria relativamente se había incrementado más que el de la Canasta Básica Total, y que desde enero de 2009 la situación se revirtió. En el mes de agosto de 2008 se aprecia un derrumbe semejante de los costos de ambas canastas.

## **Índice de Precios al Consumidor para la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y los Partidos que integran el Gran Buenos Aires**

Con el propósito de acercar una herramienta de análisis de la evolución de las canastas que determinan las líneas de pobreza y de indigencia, se comentan algunos resultados de la evolución del Nivel General del Índice de Precios al Consumidor (IPC-GBA) y de los capítulos de la canasta que lo componen –Alimentos y bebidas, Indumentaria, Vivienda y servicios básicos, Equipamiento y mantenimiento del hogar, Atención médica y gastos para la salud, Transporte y comunicaciones, Esparcimiento, Educación y Otros bienes y servicios– y su relación con las mencionadas canastas.

### **Incidencia de los capítulos del IPC-GBA**

El análisis dinámico desde el mes de enero de 2003 indica que la evolución de la Canasta Básica Alimentaria y de la Canasta Básica Total se sitúa muy por debajo en relación con la actualización que sufren los precios, ya sean de Alimentos y bebidas como de Vivienda y servicios básicos, Atención médica y gastos para la salud, Indumentaria y Educación.

Hasta mediados de 2008, solo el capítulo Transporte y comunicaciones se ubica por debajo de las líneas de pobreza e indigencia –algo que ya no ocurre–; y, más aún, se comienza a apreciar una marcada brecha en el año 2009.

Se observa que a partir del 2005 la economía emprende un camino en el cual los niveles de precios se van incrementando aceleradamente y las canastas no evolucionan de la misma manera. Posiblemente ello se deba a los acuerdos de precios que las autoridades del gobierno nacional han establecido con distintas empresas que producen alimentos de primera necesidad.

### **Paridades de poder de compra del consumidor por regiones geográficas nacionales según capítulos de gasto**

La información disponible publicada por el INDEC sobre la Paridad de Poder de Compra del Consumidor para las distintas regiones geográficas permitió continuar con la profundización de la exploración. En el Cuadro 1 se encuentran los valores correspondientes a las regiones. El análisis de los guarismos indica el diferente comportamiento de la Región Pampeana en relación con el nivel nacional.

**Cuadro 1. Paridades del Poder de Compra del Consumidor (en por ciento del nivel de precios del Gran Buenos Aires). Abril de 2001**

Tipo de gasto de consumo	Región				
	Cuyo	Noreste	Noroeste	Pampeana	Sur
0 - Nivel general	87,2	88,6	86,5	90,4	94,9
1 - Alimentos y bebidas	89,3	89,8	88,0	94,4	103,5
2 - Indumentaria y calzado	79,0	84,5	81,1	80,5	84,5
3 - Alquiler y servicios para la vivienda	82,8	97,0	83,7	84,7	86,2
4 - Equipamiento y mantenimiento del hogar	85,5	76,7	81,6	87,3	103,9
5 - Atención médica y gastos para la salud	84,3	83,2	86,5	86,4	90,0
6 - Transporte y comunicaciones	94,2	92,4	90,2	98,9	91,7
7 - Esparcimiento	85,7	90,7	88,1	86,3	97,2
8 - Educación	85,4	72,4	77,1	77,7	88,3
9 - Bienes y servicios varios, tabaco	90,9	94,9	95,7	97,2	102,1

Fuente: Paridades de Poder de Compra del Consumidor, Dirección de Índices de Precios de Consumo (INDEC).

Nuevamente, la evolución de los capítulos para la Región revela que Alimentos y bebidas comienza a trazar una brecha con las líneas de pobreza e indigencia a partir del año 2005 y hasta mediados del 2008, en donde deja de incrementarse al ritmo que lo venía haciendo, aunque continúa con niveles elevados. Atención médica y gastos para la salud se orienta por debajo de estas líneas hasta mediados de 2008, momento en que las supera levemente y se mantiene sobre ellas. El capítulo Educación presenta un crecimiento muy importante a partir del comienzo del año 2008, apartándose de los demás.

Hay que tener en cuenta también que a partir del año 2008 el Índice General sobrepasa a ambas líneas. Un tema relevante además es Transporte y comunicaciones, capítulo que reacciona con un fuerte incremento hacia el final de ese mismo año.

A manera de síntesis, al parecer el IPC entró en una carrera de continuos incrementos con una tendencia más marcada a partir de 2008 para la mayoría de los capítulos, excepto para Alimentos y bebidas cuyo aumento se remonta a comienzos del año 2005.

## EL INDICADOR DEL HAMBRE

La Real Academia Española define el hambre como “la escasez de alimentos básicos, que causa carestía y miseria generalizada; el concepto refiere al deseo vivo de comer”.

El monitoreo de las condiciones de seguridad alimenticia en los hogares debería ayudar a detectar situaciones de carencias básicas e identificar subgrupos que se encuentran en severas condiciones de hambre y privación.

Existen varias metodologías disponibles que tienen como objetivo medir el hambre. En esta primera aproximación surge la necesidad de definir variables relacionadas con: el grado de severidad del fenómeno; la preocupación del jefe de hogar porque se termine la comida y por la imposibilidad de brindar a sus hijos una alimentación equilibrada debido a la dificultad de comprar más por carencia de dinero; la frecuencia de ocurrencia de este tipo de situación; el número de ingestas diarias; la variabilidad de las mismas; etcétera.

## CONCLUSIONES

En septiembre del año 2000, los gobiernos de 189 países adoptaron en Naciones Unidas un acuerdo global para combatir la desigualdad y mejorar el desarrollo humano en el mundo, con un horizonte puesto en el año 2015. Como se mencionó al comienzo, una de las metas de este compromiso, llamado Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) es reducir la pobreza extrema a la mitad. También señalamos que, específicamente, las autoridades de la República Argentina acordaron “erradicar la indigencia y el hambre” entre 1990 y 2015, con una meta adicional consistente en “reducir la pobreza a menos del 20%”.

En efecto, nuestro país se ha comprometido en la puesta en marcha de estrategias de lucha contra la pobreza a través de variadas políticas y programas basados en un plan macroeconómico, estructural y social con el fin de promover el crecimiento y reducir la pobreza. El monitoreo de los diferentes programas de ayuda y de los ODM requiere una considerable información, demanda que el Sistema Estadístico Nacional –afectado, como dijimos, por una crisis de credibilidad y por restricciones de distinta naturaleza– no parece estar en condiciones de satisfacer. Por ello, se torna necesaria una urgente revisión de datos estadísticos más regulares, más confiables y más completos.

Frente a este contexto, nos preguntamos si las metas de los ODM se cumplirán en el año 2015 y si la nueva metodología del IPC adoptada por el INDEC desde el año 2007 permitirá efectuar las comparaciones pertinentes para analizar el objetivo de reducir la pobreza a través del tiempo.

Dada la cercanía de la fecha establecida como límite, se considera de interés la posibilidad de construir un nuevo instrumento de medición: un indicador del hambre para el próximo quinquenio, como nueva herramienta que permita enriquecer la información actualmente disponible y colaborar en la ela-

boración y modificación de políticas socioeconómicas que lleven a alcanzar un mejor nivel de vida de la sociedad.

Considerando la complejidad del tema, esta propuesta innovadora presenta lineamientos básicos para definir un indicador que pueda brindar un seguimiento del fenómeno del hambre en la región, como una alternativa ante la inexistencia de estadísticas oficiales actualizadas que lo midan.

Tener un conocimiento más riguroso sobre los hogares argentinos que padecen el flagelo del hambre y poder identificarlos permitirá una mejor distribución de los recursos y, a no muy largo plazo, procurar que ningún habitante se encuentre en situación de pobreza extrema.

## BIBLIOGRAFÍA

BANCO MUNDIAL (BM) (2006), *Programa Especial para la Seguridad Alimentaria*, Roma, Banco Mundial, p. 5.

FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION OF UNITED NATION (FAO) (2000), *El estado de la inseguridad alimentaria en el mundo 2000*, Roma, FAO.

FOOD INSECURITY AND VULNERABILITY INFORMATION AND MAPPING SYSTEM (FIVIMS) (2008), "Making FIVIMS work for you: tools and tips". Disponible en: <http://www.fivims.org>

GALLESE, E. y N. LAC PRUGENT (2003), "La calidad de la estadística social. Los alarmantes índices de pobreza en Argentina ¿descubren o instauran la realidad?", en D. MICHELINI, C. PÉREZ ZAVALA, A. LOYO, S. GASTALDI y J. WESTER (eds.), *Pobreza-riqueza. Una perspectiva latinoamericana*, Río Cuarto, Pcia. de Córdoba, Ediciones del ICALA, 1° ed., pp. 23-33.

LAC PRUGENT, N. (2006), "Estimación no paramétrica de la distribución de los ingresos", trabajo presentado en las Jornadas Internacionales de Estadística, Rosario, 10 al 13 de octubre. Instituciones intervinientes: UNR, SAE, SOCHE GAB, IASI.

LAC PRUGENT, N. y E. GALLESE (2004), "La falta de equidad en la distribución de los ingresos", en D. MICHELINI, J. WESTER J., N. ARIÑO y E. ROMERO (eds.), *Trabajo, riqueza, inclusión*, Río Cuarto, Pcia. de Córdoba, Ediciones del ICALA, pp. 14-19.

----- (2005a), “¿El cambio social nos encuentra desprovistos y algo confundidos?”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 5, Buenos Aires, SIMEL, pp. 47-70.

----- (2005b), “La dinámica de la exclusión social en el Aglomerado Gran Rosario durante el período 1995-2003”, en D. MICHELINI, J. WESTER J., N. ARIÑO y E. ROMERO (eds.), *Desarrollo y equidad*, Río Cuarto, Pcia. de Córdoba, Ediciones del ICALE, pp. 75-81.

MONTOYA, S. y O. MITNIK (1995), “Pobreza y distribución del ingreso: dinámica y características. Gran Buenos Aires, 1974-1994”, en revista *Estudios*, n° 74, Buenos Aires, julio/septiembre, pp. 71-92.

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU) (1948), “Declaración Universal de Derechos Humanos”, diciembre. Disponible en: <http://www.un.org/es/documents/udhr>

SEN, AMARTYA K. (1992), “Sobre conceptos y medidas de pobreza”, en revista *Comercio Exterior*, n° 4, México, abril, pp. 310-322.

## Otras fuentes

Documentos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) disponibles en: <http://www.indec.mecon.gov.ar>, [http://www.indec.mecon.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/sh\\_eph\\_continuatrimestral.xls](http://www.indec.mecon.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/sh_eph_continuatrimestral.xls), [http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/10/ipc\\_metodologia\\_10\\_08.pdf](http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/10/ipc_metodologia_10_08.pdf)

- Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina. Documento preparado por la Dirección Nacional de Encuestas de Hogares.

- Metodología N° 13-República Argentina, Ministerio de Economía, Secretaría de Política Económica, 2001.

- EPHcont\_2trim09.pdf -14 de septiembre de 2009- Encuesta Permanente de Hogares- Mercado de trabajo, principales indicadores-Resultados del segundo trimestre de 2009.

## RESUMEN

En septiembre del año 2000, los gobiernos de 189 países adoptaron en Naciones Unidas un acuerdo global para combatir la desigualdad y mejorar el desarrollo humano en el mundo, con un horizonte puesto en el año 2015. Una de sus metas en este compromiso, llamado “Los Objetivos de Desarrollo del Milenio”, consiste en reducir la pobreza extrema a la mitad. Específicamente, las autoridades de la República Argentina acordaron “erradicar la indigencia y el hambre” entre 1990 y 2015, con una meta adicional consistente en “reducir la pobreza a menos del 20 %”.

En tiempos de grandes diferencias entre las estadísticas oficiales –que están indicando mejores condiciones de vida en estos últimos años– y los informes de la oposición, de las consultoras privadas y de la Iglesia –los cuales exhiben una posición contraria–, se desprende que la preocupación por erradicar el hambre está implícitamente presente en todos los sectores.

Dada la cercanía de la fecha establecida como límite, se considera de interés la posibilidad de construir un nuevo instrumento de medición: un indicador del hambre para el próximo quinquenio.

Por la complejidad del tema, esta propuesta innovadora presenta lineamientos básicos tendientes a la elaboración de un indicador que pueda brindar un seguimiento del fenómeno del hambre en la región, como una alternativa ante la inexistencia de estadísticas oficiales actualizadas que lo midan. Para ello se sugiere un marco teórico inexistente, hasta donde se conoce, obligando a definir aspectos conceptuales de variables relevantes.

Tener un conocimiento más riguroso sobre los hogares argentinos que padecen el flagelo del hambre y poder identificarlos permitirá una mejor distribución de los recursos y procurar, a no muy largo plazo, que ningún habitante se encuentre en situación de pobreza extrema.

## ABSTRACT

In September, 2000, the governments of 189 countries adopted in United Nations a global agreement to attack the inequality and to improve the human development in the world, with a horizon put in the year 2015. One objective in this commitment, called “The Millenium Development Goals”, consists of reducing the extreme poverty to the half. Specifically, the authorities of the Republic Argentina agreed “to eradicate the poverty and the hunger” between 1990 and 2015, with additional goal in “reducing the poverty to less than 20 %”.

In times of big differences between the official statistics –that are indicating better living conditions in the latter years– and the reports of the opposition, of the private consultants and of the Church –which exhibit an opposite position–, it is clear that the worry for eradicating the hunger is implicitly present in all the sectors.

Given the nearness of the date established as limit, is considered of interest the possibility of constructing a new instrument of measurement: an indicator of the hunger for the next five year period.

For the complexity of the topic, this innovative offer presents basic guidelines tending to the production of an indicator that could offer a follow-up of the phenomenon of the hunger in the region, as an alternative before the inexistence of updated official statistics that measure it. For this, it is suggested a theoretical non-existent frame, up to where it is known, forcing to define conceptual aspects of relevant variables.

To have a more rigorous knowledge on the Argentine households that suffer the scourge of the hunger and be able to identify them a better distribution of the resources will allow and to not very long term to try that no inhabitant is in situation of extreme poverty.

## PALABRAS CLAVE

OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL  
 MILENIO  
 ENCUESTA PERMANENTE DE  
 HOGARES  
 INDICADOR DE HAMBRE  
 AGLOMERADO GRAN ROSARIO

## KEY WORDS

MILLENNIUM DEVELOPMENT  
 GOALS  
 CURRENT HOUSEHOLD SURVEY  
 HNGRY MEASUREMENT,  
 ROSARIO URBAN CENTER

## **ECONOMÍAS REGIONALES, GOBIERNOS E INTEGRACIÓN SUDAMERICANA**

*Damián Paikin*

### **INTRODUCCIÓN**

La creación del MERCOSUR y los cambios en las lógicas comerciales intrarregionales generaron profundas modificaciones en la estructura económica nacional. En este contexto, algunas economías regionales, como los casos del azúcar y de la vitivinicultura que aquí estudiaremos, encontraron en la constitución del mercado ampliado desafíos y oportunidades que obligaron a ambos sectores a buscar mecanismos de adaptación capaces de hacer frente a dichas circunstancias.

En particular, la demanda de generación de políticas de protección o acompañamiento por parte de los gobiernos provinciales como portavoces de los intereses sectoriales fue, sin dudas, uno de los mecanismos más utilizados con el fin de influir, a través del accionar político, en las determinaciones no solo del Estado nacional sino también del propio bloque regional.

Justamente, el presente trabajo busca repasar lo actuado a nivel de los gobiernos provinciales, observando en qué medida pudieron dar respuesta a las demandas nacidas de sus estructuras productivas, poniendo el énfasis en el hecho de que debían actuar en un terreno sumamente desconocido, como es el de las relaciones internacionales. Porque aquí, ante la concreción del MERCOSUR, la presión provincial no podía dirigirse solamente hacia el gobierno nacional, sin antes tomar en cuenta la existencia de otros actores como, por ejemplo, el resto de los países del bloque, cuyos intereses también debían ponerse en la balanza.

En este marco y tras una breve conceptualización sobre los cambios que genera la integración regional en la lógica política provincial, nos concentraremos en el análisis de dos casos puntuales: el accionar del gobierno tucumano, directamente relacionado con el devenir del sector azucarero; y las acciones del

gobierno mendocino en relación con el sector vitivinícola –aunque, en este último caso, vale la pena mencionar que otros productos como el ajo y las cebollas también han sido de nodal importancia en la política mendocina vinculada con el MERCOSUR.

En síntesis, lo que se busca aquí es describir y analizar el impacto que tuvo la integración sudamericana en el marco de las mencionadas economías regionales y cuáles fueron las acciones políticas concretas que realizaron los gobiernos provinciales para dar respuesta a estas nuevas demandas.

## LOS GOBIERNOS PROVINCIALES ANTE EL DESAFÍO DE LA INTEGRACIÓN

Desde la constitución misma del Estado Nacional, la definición de la política internacional fue una de las pocas áreas que las provincias, explícitamente, cedieron al gobierno central. De hecho, el artículo 99, inciso 11 de la Constitución menciona taxativamente que el Poder Ejecutivo Nacional “concluye y firma tratados, concordatos y otras negociaciones requeridas para el mantenimiento de buenas relaciones con las organizaciones internacionales y las naciones extranjeras”.

La razón parecía obvia. La multiplicidad de voces frente al exterior y la posible existencia de acuerdos contrapuestos de las diferentes provincias con potencias extranjeras podían poner en riesgo la unidad de la propia Federación (Dalla Vía, 2004).

En este contexto, la voluntad provincial solo podía hacerse oír institucionalmente en el marco del Senado Nacional cuando los representantes provinciales debían ratificar el tratado firmado o, en caso de disidencia, oponerse al mismo. Ciertamente, esta práctica fue muy poco utilizada, por un lado, dado el fuerte enfrentamiento con el gobierno central que la oposición podía significar y, por el otro, por la lejanía que la mayoría de los tratados suponía para la realidad concreta de la vida provincial.

Ahora bien, siguiendo esta misma lógica, tampoco fue consensuada con los gobiernos provinciales la firma de la participación nacional en el MERCOSUR. De hecho, el entramado institucional fuertemente ejecutivista con el cual se lo dotó, generó, como afirma Bidart Campos (1997), un movimiento de “mutación constitucional a través de la cual, por vías de tratados internacionales, el Estado Federal comenzó a regular materias que en el reparto interno son de competencia provincial”, al tiempo que imponía pautas en términos comerciales que afectarían de plano el devenir de las economías regionales.

Así, la firma de la desgravación arancelaria tendiente a la constitución de la zona de libre comercio intrarregional enfrentó a numerosas provincias a la constitución de un nuevo escenario en cuya definición tenían necesariamente que intervenir.

Cerrados los caminos para la acción internacional en los primeros años, el inicio de estas gestiones se dio en el propio Congreso Nacional, con la presentación de proyectos de informe, en primera instancia, y luego con la búsqueda de creación de espacios de consulta necesaria por parte del gobierno nacional previa a la definición de acciones en el marco del bloque. Nace así la propuesta de formulación del Consejo Federal del MERCOSUR,<sup>1</sup> iniciativa presentada por los senadores San Millán y Romero (PJ-Salta) que estaba dirigida a crear un órgano que permitiera la participación de las provincias en la faz ascendente de la definición de la política del Estado Nacional en relación con el MERCOSUR, fomentando de esta manera el diálogo entre las unidades subnacionales con anterioridad a la toma de la posición del país.

De esta manera, pensaban los firmantes del proyecto, se lograría un doble beneficio: una mayor consistencia de la posición nacional a la hora de la negociación con los otros Estados y, a su vez, una mayor predisposición por parte de las provincias al cumplimiento de las normas surgidas de los ámbitos decisivos del MERCOSUR.

El proyecto, que fue aprobado en el Senado, quedó sin sanción de Diputados. Años después, se retomó la idea con la firma de los diputados Stubrin (UCR-Cap. Fed.), Raimundi (FREPASO-Buenos Aires) y Negri (UCR-Córdoba), pero su proyecto corrió la misma suerte que el predecesor.<sup>2</sup>

Sin embargo, pese a este traspie, la presión subnacional logró comenzar a infiltrarse en el marco de las relaciones internacionales y regionales. En tal sentido, un parteaguas de su actuación fue la reforma constitucional del año 1994 que, en el Art. 124, incorpora la posibilidad de que las provincias firmen autónomamente convenios internacionales, sumando así a la acción indirecta sobre estos temas –mediada con su participación a través de los senadores en la definición de la política nacional– un nuevo tipo de iniciativas, mencionadas como “directas” porque no precisan la mediación del gobierno central: son las propias provincias las que directamente definen su política, en forma autónoma o en conjunto con otras provincias –como puede ser el caso, para el terreno regional, de la región Centro (Córdoba, Santa Fe y Entre Ríos) o de la Comisión Regional de Comercio Exterior del Noreste Argentino (CRECENEA).

El desarrollo de tales iniciativas, definidas por la bibliografía como paradiplomacia (Aldecoa y Keating, 2000; Vigevani, 2004; Kugelmas y Simao Branco, 2005), complejizó el escenario y forzó, en 2007, a la constitución del Foro Consultivo de Ciudades y Regiones del MERCOSUR (FCCR), como espacio institucionalmente reconocido de la participación subnacional en el bloque regional, permitiendo a las provincias construir su propia agenda regional en conjunto con sus pares de los otros países.

1 Exp. 1282/94, Honorable Senado de la Nación, Dirección de Información Parlamentaria.

2 Exp. 801/00, Honorable Cámara de Diputados de la Nación, Dirección de Información Parlamentaria.

Aunque incipiente, este espacio, como veremos más adelante, permitió, para el caso tucumano, forjar un escenario a partir del cual encontrar su lugar en la región tras años de aislamiento, reforzando el perfil de la integración productiva, tal como quedó expresado en la Cumbre Presidencial del MERCOSUR realizada en dicha provincia en julio de 2008. Ciertamente, ese aislamiento fue autoimpuesto, ante la presión asfixiante que, proveniente del sector azucarero, se extendió al conjunto de la sociedad tucumana de modo que el sistema político provincial se vio conducido a sostener en bloque la protección del sector. Tal como afirma José Vitar, actual Secretario de Relaciones Internacionales provincial, cualquier otra posición era leída en términos de traición por la sociedad tucumana, para la cual MERCOSUR fue, durante años, una mala palabra.

Esta mención nos permite empezar a desandar el camino de los casos elegidos, comenzando por el de Tucumán y las relaciones entre su representación política, el gobierno nacional, el MERCOSUR y su estructura socioeconómica, centrada, sobre todo, en los frutos nacidos de la caña de azúcar.

## DEL MIEDO A LA COOPERACIÓN: EL AZÚCAR COMO SELLO DE LA POLÍTICA TUCUMANA

“Para Tucumán, MERCOSUR era sinónimo de angustia, pobreza y desempleo.” Simple y concreta, la afirmación del Secretario de Relaciones Internacionales de la provincia, José Vitar,<sup>3</sup> muestra cabalmente cuál era la mirada, durante gran parte de la historia del bloque, de la sociedad tucumana sobre la denominada “única política de Estado”, dejando a las claras el profundo desinterés del gobierno central, en los años 90, respecto del destino de las economías regionales.

Tras esta afirmación, la subsecuente pregunta no podía ser otra que: “Y entonces, ¿qué cambió para que hoy Tucumán haya sido sede de la Cumbre de Presidentes en 2008 y que el gobernador se encuentre al frente del FCCR?”. “La sensación de miedo se fue y, de pronto, este espacio geográfico, político, cultural denominado MERCOSUR, comenzó a verse como una oportunidad de colaboración, y Tucumán empezó a pensar que tenía un lugar, su lugar, en el proceso de integración.” La sensación de miedo se fue. “¿Fueron los limones?”, se le preguntó, sabiendo el peso que ha ganado este cítrico en los últimos años. “No, nada reemplaza al azúcar en la economía y en la mente de los tucumanos”, fue la respuesta. “Lo que se llevó el miedo fue el alcohol”, sentenció.

Efectivamente, tras siglos de depender del petróleo, su cercano agotamiento y la profunda inestabilidad de los países productores determinaron que el propio Presidente de los Estados Unidos, George W. Bush, aceptara finalmente comenzar a hacer migrar la matriz energética hacia los biocombustibles, para lo cual, en marzo de 2007, se reunió con el Presidente de Brasil, Lula Da Silva,

3 Entrevista realizada en la Ciudad de Buenos Aires, el día 3 de noviembre de 2009.

en pos de colaborar con aquellos que desde hace años venían impulsando el uso de la alcohonafta como efectivo reemplazo de los combustibles fósiles.<sup>4</sup>

Así, de repente, el complejo sucroalcoholero brasileño comprendió que su demanda se había vuelto infinitamente flexible, por lo cual no solo debía emplear al máximo su capacidad sino, además, incorporar a otros sectores para cubrir la demanda; y allí, el sector azucarero tucumano aparecía ahora como un socio sumamente importante.

Para Tucumán, la transición hacia los biocombustibles había comenzado ya puertas adentro del país con la Ley 26.093, sancionada en 2006, que planteaba la obligación, a partir del 1° de enero de 2010, de mezclar el total de las naftas fósiles del país con al menos un 5% de biocombustibles,<sup>5</sup> generando para el entramado productivo tucumano una importantísima fuente de ingresos.

Ahora bien, ¿ha sido efectivamente tan lineal el papel del componente azucarero en la relación Tucumán-MERCOSUR o han existido otras variantes de tipo político o cultural que han determinado el comportamiento provincial? Para dar respuesta a este interrogante, tomaremos en cuenta el análisis de los elementos empleados por las provincias a lo largo de la historia del MERCOSUR para hacer oír su voz en el marco de la política regional. Como se mencionó, hasta el año 1994, la única acción posible se centraba en el Congreso Nacional, por lo que el primer punto a tomar en cuenta está relacionado con el análisis de los proyectos de ley presentados por los legisladores tucumanos. Luego, tras la reforma constitucional, a esa posibilidad se agregó la acción directa, por lo que, en el análisis, se incorporarán la propia participación provincial a nivel regional, sus acuerdos con otros actores subnacionales y su propio discurso frente a la integración.

De este relato, entonces, se espera poder obtener un mapa de las motivaciones que llevaron al gobierno provincial a plantear su posición frente al bloque y de las políticas que desarrolló para impulsar sus determinaciones.

4 Véase diario *Clarín*, Sección Política: "Tras sellar una alianza con Lula por los biocombustibles, Bush aterrizó en Uruguay", 9 de marzo de 2007. Disponible en: <http://www.clarin.com/diario/2007/03/09/um/m-01377003.htm>

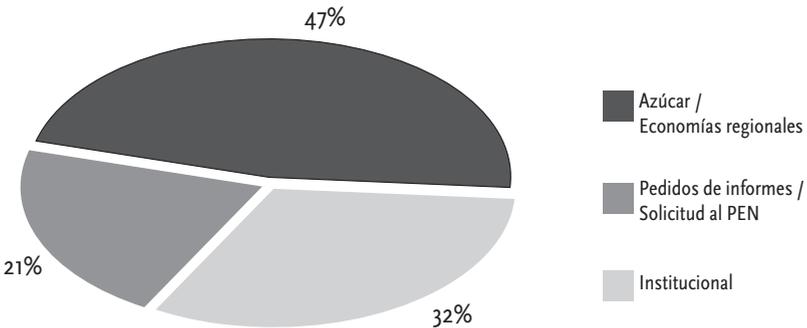
5 Ley 26.093. "Artículo 8: Establécese que todo combustible líquido caracterizado como nafta –en los términos del artículo 4° de la Ley N° 23.966, Título III, de Impuesto sobre los Combustibles Líquidos y el Gas Natural, texto ordenado en 1998 y sus modificaciones, o en el que prevea la legislación nacional que en el futuro lo reemplace– que se comercialice dentro del territorio nacional deberá ser mezclado por aquellas instalaciones que hayan sido aprobadas por la autoridad de aplicación para el fin específico de realizar esta mezcla, con la especie de biocombustible denominada 'bioetanol', en un porcentaje del CINCO POR CIENTO (5%) como mínimo de este último, medido sobre la cantidad total del producto final. Esta obligación tendrá vigencia a partir del primer día del cuarto año calendario siguiente al de promulgación de la presente ley."

## EL PESO DEL AZÚCAR EN EL CONGRESO NACIONAL

Concentrando nuestra mirada, en primer lugar, en el trabajo de los senadores tucumanos en relación con el MERCOSUR desde la firma del Tratado de Asunción, podemos observar cómo el tema del azúcar se convirtió en el asunto excluyente en sus preocupaciones. Si descontamos aquellos proyectos vinculados a saluciones y beneplácitos por la realización de tal o cual evento relacionado con el bloque –como, por ejemplo, la realización del XXII Congreso de Trabajo Social del MERCOSUR–,<sup>6</sup> para el período 1991-2009, las iniciativas relacionadas con la defensa del azúcar representan por sí solas cerca del 50% del total (Gráfico 1).

Esta preeminencia muestra a las claras el peso del sector azucarero. Incluso, al hablar de economías regionales, en todos los casos los tucumanos se refieren únicamente a la situación de la caña.

**Gráfico 1. Proyectos sobre MERCOSUR presentados por los senadores tucumanos en el Congreso Nacional. Años 1991-2009**

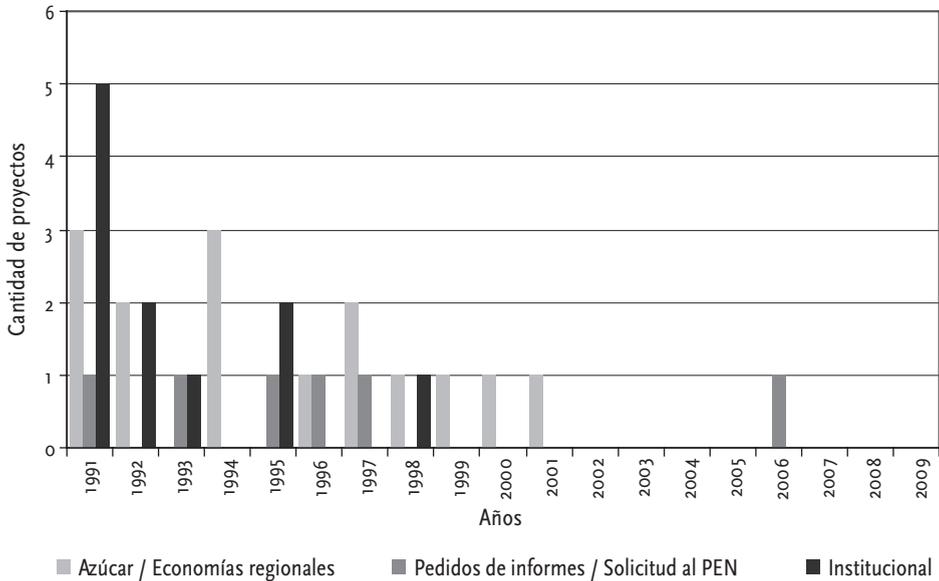


Fuente: Dirección de Información Parlamentaria (HCDN).

Ahora bien, si distribuimos el Gráfico 1 por año, encontramos algunos períodos donde la caña de azúcar ya no fue una parte importante del interés provincial, sino directamente el único. Es la situación observable en los años 1999, 2000 y 2001 (Gráfico 2).

6 Exp. 1200-S-03 presentado por la senadora Malvina Seguí, HSN, DIRPA.

**Gráfico 2. Proyectos sobre MERCOSUR por año presentados por los senadores tucumanos ante el Congreso Nacional. Años 1991-2009**



Fuente: Dirección de Información Parlamentaria (HCDN).

Entre los proyectos, el primero a mencionar es el presentado en 1994 por la Senadora Olijuela del Valle (PJ)<sup>7</sup> que buscaba propiciar pautas arancelarias diferenciadas para el azúcar, hecho que se concretó con la Resolución Ministerial 741/95 que propone sostener el régimen de excepción del sector hasta el año 1997,<sup>8</sup> año en el cual la propia Senadora Olijuela del Valle y el senador Miranda presentan otro proyecto para extender la vigencia de la resolución. Fue en este año, justamente, donde el debate por la extensión de esta excepción llevó a la promulgación de la Ley del Azúcar, al veto presidencial y a la posterior ratificación por parte del Senado de su iniciativa.

Finalmente, en el año 2000 la situación comienza nuevamente a desmadrarse ante el vencimiento del régimen de excepción acordado tras la crisis de 1997; es allí donde el senador Ortega (PJ)<sup>9</sup> propone la extensión del plazo hasta “que el gobierno de la República Federativa de Brasil elimine las asimetrías que provocan los subsidios que, a través de su complejo sucroalcoholero, otorga al sector azucarero.” Y así como el bloque peronista había confrontado

7 Exp 1300-S-94, HSN, DIRPA.

8 Exp. 0418-S-97, HSN, DIRPA.

9 Exp 1281-S-00, HSN, DIRPA.

con su propio gobierno en 1997 por la situación del azúcar, en esta ocasión fue el bloque de la Alianza el que debió enfrentar al Poder Ejecutivo para defender la industria. Sin senadores afines, los diputados tucumanos de la Alianza (UCR-FREPASO) fueron los que tuvieron que asumir un rol protagónico en el conflicto. Como señala Vitar: “En ese momento yo era, en términos de la Alianza, el número dos del bloque, y debí enfrentarme fuerte con la Cancillería por este tema. Es que si no, no podía volver más a Tucumán”.

El conflicto se instaló no solamente en relación con los otros poderes del Estado, sino incluso dentro del propio Congreso, donde los legisladores de otras provincias veían, en el desarrollo de estas desavenencias, un mal antecedente para el MERCOSUR en momentos en que dicho proyecto regional enfrentaba el fuerte desafío que representaba el intento de instalación del ALCA impulsado por los Estados Unidos. Se produjo un verdadero cisma entre aquellos que apostaban por el mantenimiento de las medidas proteccionistas y aquellos que propugnaban su levantamiento.

Por ejemplo, Carlos Raimundi, diputado de la Alianza por la Provincia de Buenos Aires, quien, por entonces, ostentaba la presidencia de la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC), encontraba que la situación tucumana era un grave problema para el proceso de integración y que la extensión del conflicto azucarero era un potencial motivo para la destrucción del bloque:

[...] si para salvar una economía regional como el azúcar, ponemos trabas proteccionistas que después se pueden expandir a otros sectores del comercio bilateral como el trigo o lácteos, no es muy beneficioso para la Nación (Paikin, 2000).

Sin embargo, finalmente, la posición proteccionista pudo más: se logró extender el plazo del régimen especial, una realidad que no se modificaría, incluso aunque se procediera a la eliminación de las subvenciones del complejo sucroalcoholero brasileño, porque, aun cuando dichos beneficios terminaran, habían permitido la propia constitución del sector y, por lo tanto, se hallaban incorporados de hecho en la constitución de las lógicas de competitividad.

Pero de todas maneras, más allá de esta dificultad técnica para arribar a una solución, lo que más influyó fue la cerrazón total por parte de la provincia para aceptar otra salida por la gran hostilidad y el negativo clima social existente en Tucumán en relación con el MERCOSUR. Basta recorrer la prensa de la época para notar esa mezcla de temor y rechazo que provocaba en la sociedad tucumana el proyecto de integración.

Por ejemplo, tras el intento de veto de la Ley del Azúcar en 1997, el diario *La Nación* reflejaba el clima del sector en la nota titulada “El azúcar se debate en el MERCOSUR”, donde con ánimos catastróficos el presidente del Centro Azucarero, Jorge Zorreiagua, ante la eventual caída del régimen espe-

cial, auguraba la ruina de la industria y el inicio de la desocupación masiva en la provincia.<sup>10</sup>

En la misma línea, pero en el año 2000, nueva etapa de la ofensiva en relación con los aranceles del azúcar, el diario *Clarín* publicó el artículo titulado “Temores y advertencias por el azúcar” cuya primera línea textualmente planteaba: “En Tucumán, la palabra MERCOSUR sabe a miedo”.<sup>11</sup> La nota, que se explicaba sobre los distintos intentos de reconvertir la economía tucumana, aclaraba que, a pesar de esa reconversión, la fuerza laboral vinculada al azúcar en forma directa todavía se encontraba en alrededor de 25 mil personas, en un contexto de altísimo desempleo y subocupación.

Estos dos ejemplos bastan para mostrar la presión que ejercía la propia sociedad tucumana sobre sus representantes para defender un sector económico que, como pocos en el país, define a la provincia en su totalidad.

## EL CAMBIO DE MODELO: EL FIN DE LA DULCE DEPENDENCIA

Finalmente, el año 2000 terminó con un nuevo acuerdo, impulsado por los representantes tucumanos, que extendió el régimen especial del azúcar hasta el año 2005, pese a lo cual en el año 2002 se ratificó la legislación que impide el ingreso del azúcar brasileña al país, con lo que la situación al día de hoy se mantiene en un inestable *statu quo*.

Sin embargo, poco a poco empezaron a aparecer señales de un principio de cambio en la relación. Tras la asunción de Lula en el año 2002 y el giro impuesto al propio MERCOSUR después de los acuerdos con el presidente Kirchner en 2003, el conflicto comenzó a perder intensidad. Actuaron allí dos factores clave. El primero de ellos fue el factor político. Lula buscaba apostar a la construcción de una sólida alianza con Buenos Aires, a partir de la cual mostrarse como un líder regional. En este marco, el conflicto azucarero generaba, incluso para el propio Brasil, más inconvenientes que beneficios, sobre todo tomando en cuenta que el mercado argentino se había reducido drásticamente tras la crisis de 2001. De hecho, ya en 2000 Brasil utilizó el debate sobre el azúcar, más que por sí mismo, principalmente como elemento de negociación para facilitar la entrada de otros productos (Cerro y Cerro, 2006).

El segundo elemento fue el estratégico. Observando el rumbo que iba tomando el mundo, en 2003 comenzaba a perfilarse como una realidad cercana la factibilidad del bioetanol. De hecho, el propio Lula, en su primer mensaje vinculado directamente al conflicto azucarero, propuso a los ingenios tucumanos

10 Diario *La Nación*, Sección Campo, 6 de septiembre de 1997. Disponible en: [http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=200228](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=200228).

11 Diario *Clarín*, Sección Economía, 11 de septiembre de 2000. Disponible en: <http://www.clarin.com/diario/2000/07/11/e-02007.htm>

volcarse decididamente al etanol en asociación, antes que en confrontación, con el entramado sucroalcoholero paulista.

Sorprendentemente, o quizás a raíz de los años de conflicto pasados, la primera respuesta tanto del sector industrial como de la sociedad tucumana fue un rotundo “no”. De hecho, la propuesta fue tomada como una nueva ofensa a la provincia, tal como se puede observar en las cartas de lectores enviadas al diario *La Gaceta de Tucumán*,<sup>12</sup> que, por su virulencia, vale la pena reproducir para palpar el sentir del momento:

#### Brasil y el azúcar (I)

Lula quiere que Tucumán fabrique alcohol y no azúcar. ¡Qué buenitos son los brasileños! ¿Qué es esto? ¿No existe un funcionario que les haga una contrapropuesta y les diga que para acceder a lo solicitado ellos deben dejar la práctica del fútbol y dedicarse a la natación? Encima, dicen que nos ayudarán con los fondos públicos. Don “Gula”: no pretenda comernos la dignidad; si bien es cierto que estamos como Adán y Eva, este no es el modo de ayudarnos. Acá se necesitan convenios, mutua cooperación y fortalecimiento de lazos dentro del MERCOSUR que ayuden a toda la región.

#### Brasil y el azúcar (II)

El ex obrero metalúrgico que hoy es presidente del Brasil, haciendo gala de gran estadista y de sabelotodo, a pesar de su semianalfabetismo, parece pensar que tanto el pueblo como los industriales azucareros tucumanos carecen de las iniciativas necesarias para producir algo más que azúcar. Y desliza, como si ya fuera el gran líder sudamericano que está por arriba de todos, que los ingenios de Tucumán se dediquen a produciralconafta para venderle al Brasil. Hasta llega a ofrecer la financiación monetaria para el respectivo cambio. Total, si toman cuerpo esas iniciativas, las ganancias no serían para nuestro país, pero sí para los sabios brasileños. De esta forma es un alarde de dominio en sabiduría; ellos fijan todas las pautas y nosotros, mansos corderitos, a produciralconafta para ellos y comprarles azúcar; ¿qué tal? Negocio redondo de verdad.

Como se ve, el sentimiento antibrasileño, ubicado en este caso en los ataques a la figura del presidente, se hallaba presente en Tucumán como quizás en ninguna otra parte del país. Por el contrario, la mirada de los argentinos en general hacia su vecino del norte –como afirma Grimson (2007) en su trabajo sobre la cultura y las relaciones entre Brasil y la Argentina– es una mirada desprovista de negatividad –a excepción del ámbito deportivo–. En dicho estudio,

12 Ambas cartas fueron extraídas del diario *La Gaceta, de Tucumán*, Sección Cartas de Lectores, del día 20 de junio de 2003. Disponible en: [www.lagaceta.com.ar](http://www.lagaceta.com.ar)

Grimson señala que no hay en la mente de los argentinos referencia ninguna que vincule a Brasil con actitudes soberbias o imperiales:

Los argentinos tienden a ver a Brasil como un país más estable y, en general su mirada es positiva, pensándolo como un lugar diferente y hasta exótico, como una nación más diversa y alegre [...] Además, hay un amplio consenso en considerar al MERCOSUR y a la alianza con Brasil como un camino inexorable para la inserción internacional del país (Grimson, 2007, pp. 610-611).

Evidentemente, por esos años, Tucumán se alejaba profundamente de la media nacional en su mirada hacia el Brasil. Sin embargo, con el tiempo, esta situación comenzará a cambiar a partir de dos hechos fundamentales: por un lado, los propios expertos e industriales tucumanos empezaron a percibir que la propuesta brasileña no era una expresión de deseos sino que se basaba en un cambio real de la matriz energética mundial, con lo cual no solo se hallaba asegurado el sostenimiento de la explotación cañera sino que se abría un interesante camino para su desarrollo futuro; por el otro, la sanción de la ley de biocombustibles a escala nacional aportaba, al ya de por sí creciente mercado externo, la posibilidad de encontrar importantes márgenes de rentabilidad en el propio país, probablemente más inestable pero, a la vez, más conocido y manejable que el marco internacional, donde las grandes compañías hacían dudar de sus capacidades a los ingenios tucumanos.

De este modo, poco a poco, incluso en la prensa provincial, la posibilidad del giro al alcohol comenzó a ser evaluada en términos positivos. Así, en marzo de 2007, por ejemplo, aparece en *La Gaceta* la nota titulada “Según un experto, el NOA es sinónimo de etanol”, en la cual el presidente de la Asociación Argentina de Biocombustibles, Claudio Molina, impulsaba el giro al alcohol a partir de las capacidades instaladas en las provincias de la región.<sup>13</sup>

Posteriormente, en la misma línea, otros especialistas, como el investigador Antonio Cerro, reafirmaban esta tendencia al plantear la necesidad de incorporar, en la mirada de la industria, el sector del etanol, para lo cual resultaba preciso dejar de pensar en la producción de azúcar y pasar al universo más amplio de la industria cañera, donde el azúcar es solamente uno de los productos a ser elaborados.<sup>14</sup>

En este marco, al mismo tiempo que la mirada de la sociedad comienza a cambiar, también empieza a modificarse la visión del gobierno provincial sobre la temática, posibilitando un nuevo acercamiento con la región no ya en carácter de confrontación, sino en términos de cooperación. Es así que, en mayo de 2007, se organiza el encuentro entre gobernadores del Nordeste Brasileño y

13 Diario *La Gaceta de Tucumán*, Sección Economía, 18 de marzo de 2007. Disponible en: [www.lagaceta.com.ar](http://www.lagaceta.com.ar)

14 Diario *La Gaceta de Tucumán*, Sección Economía, 12 de octubre de 2008. Disponible en: [www.lagaceta.com.ar](http://www.lagaceta.com.ar)

del Noroeste argentino, donde el tema biodiesel estuvo presente,<sup>15</sup> y luego, en julio de 2008, la ya mencionada Cumbre de Presidentes y la incorporación de Tucumán como Coordinación del Comité de Gobernadores del FCCR, además de múltiples acuerdos con los Estados del Norte y del Sur de Brasil, impulsados por la Secretaría de Relaciones Internacionales.

De esta forma, se advierte con claridad cómo, en el caso tucumano, la mirada provincial sobre el MERCOSUR se construyó desde la óptica del azúcar. La defensa del sector no fue un punto más en la agenda, sino que tiñó el conjunto de las relaciones provinciales tanto con el gobierno nacional como con los gobiernos vecinos en torno al proceso de integración. Aquí se operó una simbiosis profunda entre el nivel productivo y el nivel político, el cual se constituyó, junto con la sociedad tucumana, en portavoz de la defensa del sector cañero, al punto de poner en peligro las relaciones del sistema político provincial con el gobierno central.

Por lo tanto, la respuesta a la pregunta de si el azúcar es la razón de la política tucumana de cara al MERCOSUR es afirmativa. Y hasta se podría pensar que ello debe ser obviamente así. Sin embargo, el caso mendocino, descrito a continuación, refutará esta idea surgida del sentido común, porque no necesariamente el gobierno provincial construye una política de defensa de las bases de su economía regional o, al menos, no lo hace en forma tan consistente y continua como en el caso tucumano.

Como veremos, el gobierno mendocino, antes que plantear una posición frente al proceso de integración, lo que hizo fue ignorarlo; es decir, se comportó como si no existiera, posando su mirada en otros horizontes y actuando en forma reactiva ante los perjuicios provocados. Se trata, pues, de una opción netamente opuesta a la tucumana y enfrentada a su propio entramado productivo.

## MENDOZA: ENTRE LA COMPLEMENTACIÓN PRODUCTIVA, LA MIRADA AL OESTE Y LAS RETALIACIONES

Mendoza es una provincia particular. Su nombre, como el de su capital, proviene del apellido de quien fuera Gobernador y Capitán General de Chile a mediados del siglo XVI, García Hurtado de Mendoza, quien promovió una expedición que partió del lado occidental de la Cordillera de los Andes para incorporar dichos territorios a las posesiones españolas en las Américas. De esta forma, desde tiempos muy tempranos, el vínculo de Mendoza con el Pacífico fluyó naturalmente, mientras que su relación con el Atlántico debió ser construida trabajosamente en el marco de la unidad nacional.

En este contexto, el surgimiento del MERCOSUR como proceso de integración que no incorporaba a Chile entre sus miembros, fue visto en la provincia

15 Diario *La Gaceta de Tucumán*, Sección Política, 14 de mayo de 2007: "Gobernadores del país y de Brasil se reúnen en Tucumán". Disponible en: [www.lagaceta.com.ar](http://www.lagaceta.com.ar)

como algo lejano y ajeno, propio de la zona litoraleña más que de la región andina. Pero, poco a poco, ese desinterés fue mutando hacia un mayor involucramiento, al tiempo que se empezaban a vislumbrar las oportunidades que esta nueva asociación traía para la provincia.

Así, tras un primer momento de ausencia de trabajo a nivel parlamentario, ya en el año 1994, el senador Bordón se incorporó a la Comisión Parlamentaria Conjunta (CPC) y al debate sobre el MERCOSUR con la intención de incluir a la provincia en el proceso de integración. Y en efecto, a diferencia de Tucumán, Mendoza buscó permanentemente en el Congreso Nacional la apertura de los mercados del MERCOSUR, antes que la protección de su producción. Un repaso rápido por los proyectos muestra expresos pedidos para que se retiren de la lista de excepción al arancel “o”, el vino, los duraznos,<sup>16</sup> las frutas frescas y el ajo,<sup>17</sup> entre otros.

En clara ventaja competitiva respecto de los otros países del bloque en cuanto a la fabricación de productos que precisan de climas semisecos y fríos para su desarrollo, Mendoza vio reiteradamente cómo sus productos eran incluidos en las listas de excepción y usados como moneda de cambio frente al pedido argentino de protección de otros mercados. El caso del vino mendocino es particularmente interesante por haber sufrido en diversas ocasiones frenos a su exportación por parte de Brasil como retaliación frente a cierres temporarios del ingreso de sus productos –por ejemplo, zapatos–. El último episodio de este tipo se produjo en octubre de 2009.

Así, la política mendocina con respecto al MERCOSUR ha navegado entre la priorización, sobre todo a nivel político, de la relación con Chile y el Pacífico, la creciente dependencia de sus exportaciones hacia el bloque y las dificultades surgidas por las negociaciones de otros sectores que han revertido en restricciones a sus exportaciones.

De esta compleja tríada de razones surge un modo de relacionamiento extraño, donde la provincia parece reaccionar solamente ante el ataque directo a su comercio, para luego volver a una cierta distancia del tema en momentos de normalidad, adoptando una posición “reactiva-defensiva”. Extraño relacionamiento, decimos, porque el MERCOSUR es, por lejos, el principal destino de las exportaciones mendocinas y su capacidad de ampliación, dada la matriz productiva de la provincia, tan distinta al resto de los países de la región, se presenta como muy importante con solo generar una política consistente en relación con ella.

Por otro lado, una presencia más permanente en la arena regional generaría, probablemente, mayores dificultades para que las retaliaciones cayeran sobre los productos provinciales. Sin embargo, esto no ha sucedido, por lo que profundizar en el análisis de la forma en que la política y la sociedad mendoci-

16 Exp 1524-S-94 presentado por el Senador Genoud (UCR), HSN, DIRPA.

17 Exp. 2281-S-99 presentado por el Senador Bauzá (PJ), HSN, DIRPA.

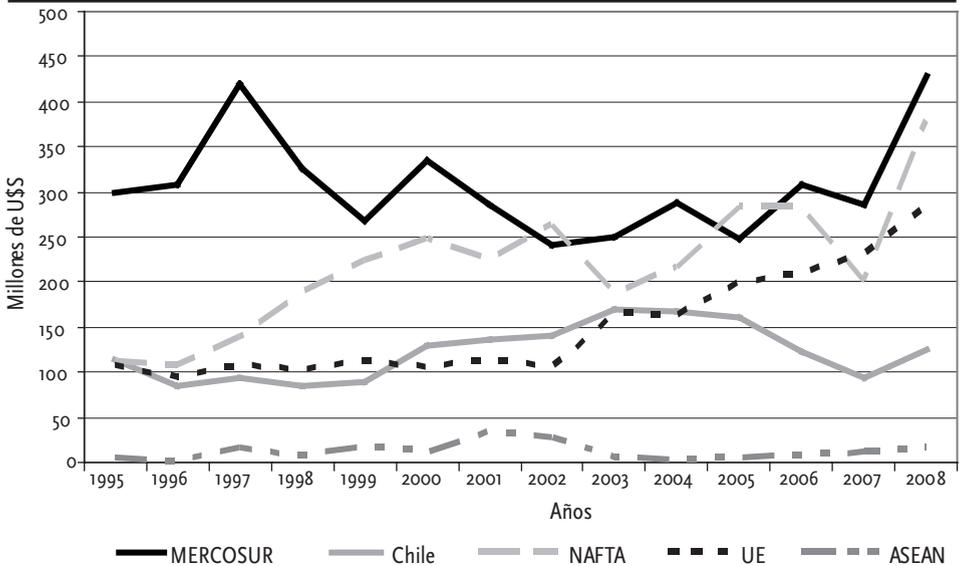
nas “ven” al MERCOSUR se convierte en una tarea obligatoria de esta investigación, para entender las causas profundas de esta situación.

## EL DESAFÍO DE LOS ANDES Y LA VISTA EN EL PACÍFICO: EL SUEÑO PERMANENTE DE LA POLÍTICA MENDOCINA

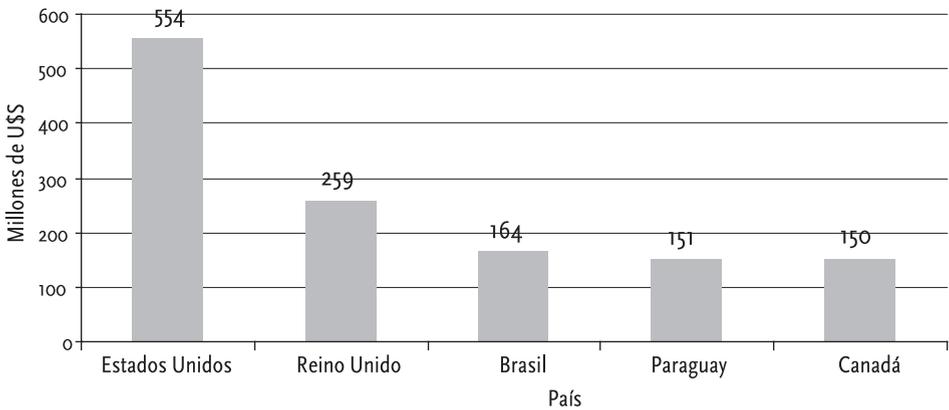
Pese a estar a nada más que 360 kilómetros de Santiago de Chile (frente a los 1.080 que la separan de Buenos Aires) y a 406 kilómetros del puerto de Valparaíso, la economía mendocina encontró en los mercados del interior de la región un destino más acogedor para sus productos, aun cuando estos debieran atravesar grandes distancias (Gráfico 3). Y nos referimos aquí, por supuesto, a Brasil, pero también al Paraguay, que con cerca del 20% del volumen exportado de vinos mendocinos (principalmente vinos denominados “de mesa”) se fue convirtiendo a lo largo de las últimas décadas en un destino interesante y estable para dicha exportación (Gráfico 4).

De hecho, el MERCOSUR, a excepción del año 2002 y 2005, cuando fue superado por el NAFTA, mantuvo permanentemente su condición de primer destino de las exportaciones provinciales, dato que representaba un buen aliciente para el mantenimiento de la relación de Mendoza con la región.

**Gráfico 3. Exportaciones mendocinas según bloque: MERCOSUR, Chile, NAFTA, UE, ASEAN. Años 1995-2008**



Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Fundación Pro Mendoza.

**Gráfico 4. Exportaciones mendocinas de vino en botella. Años 1995-2008**

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos de la Fundación ProMendoza.

Chile, por su parte, aun presentando un mercado pequeño, no dejó nunca de ser otra opción importante. Y si se trabaja ya no a nivel de bloques regionales sino de países aislados, se advierte que en el año 2003 llegó incluso a ubicarse como principal destino. Ese año superó a Brasil (habitual primer destino) y a los EE.UU.<sup>18</sup> como comprador de productos mendocinos, aunque en este último caso gran parte de las exportaciones (43 por ciento en el año 2006) se nuclean en el sector hidrocarburos, rama concentrada de la economía y con poca capacidad de generación de puestos de trabajo directos.<sup>19</sup>

Es decir, que si, por un lado, el interés por Chile queda profundamente justificado tanto por su comercio como, sobre todo, por su relación fronteriza, por otro, la ausencia de un vínculo más permanente con el MERCOSUR aparece como más confusa, situación aplicable también a otras provincias de la región cordillerana que mantienen con el MERCOSUR relaciones aún más frías.

Es el caso, por ejemplo, de San Juan, que no tiene ningún vínculo institucional con el bloque y que ubica segundo al MERCOSUR como destino de su comercio exterior, luego del NAFTA. Así, según datos del Centro de Estudios Internacionales (CEI) de la Cancillería Argentina, para el año 2007, las exportaciones sanjuaninas al MERCOSUR se ubicaban en 79 millones de u\$s, monto superado apenas por el bloque de América del Norte con 84 millones de dólares.<sup>20</sup>

Claramente, entonces, para estas provincias cordilleranas, el volumen del comercio no ha sido motivo para generar una estructura sólida en relación

18 Fuente: Fundación ProMendoza.

19 Fuente: Consultora Exportar Mendoza.

Disponible en: <http://www.exportarlosandes.com.ar/nota.php?id=36>

20 Fuente: CEI. Disponible en: <http://www.cei.gov.ar/pdf/com/provin/pro3.pdf>

con el bloque, aunque sí ha habido una fuerte reacción, al menos en el caso mendocino, ante la alteración del flujo comercial.

Sin embargo, el hecho de no sentirse amenazada por la competencia regional implicó para Mendoza la inexistencia de un sentimiento anti-MERCO-SUR extendido a nivel social como en el caso tucumano. En verdad, además del desinterés ambiente, se podría hablar de cierta frustración general –sin llegar a un rechazo– por lo que pudo ser y no fue y cuya responsabilidad se atribuye principalmente al gobierno nacional antes que a los representantes extranjeros.

En este sentido, se puede citar el artículo publicado en el diario *Los Andes* bajo el título “Pronóstico optimista para las exportaciones mendocinas a Brasil”, donde se consigna que: “Un sondeo informal de *Los Andes* entre algunos empresarios locales presentes reveló que las mayores críticas a las dificultades para exportar son hacia las políticas implementadas en nuestro país y no contra las medidas brasileñas”.<sup>21</sup> Incluso, en otra nota donde se da cuenta de la intención del gobernador provincial de comenzar acciones legales contra el presidente brasileño ante los impedimentos creados para el ingreso de productos mendocinos, el tono es más cercano a presentarlo como una acción disparatada antes que como una efectiva medida contra el abuso de Brasil.<sup>22</sup>

En definitiva, entonces, no hay una mirada provincial negativa hacia el bloque, sino cierta frustración por las oportunidades desperdiciadas y una activación concreta ante las dificultades para el comercio. Así, cuando entre 2000 y 2005 el comercio cae, se nota claramente un incremento de las acciones provinciales con respecto al tema, con mayor participación de los senadores y representantes en las instancias específicas; luego, hay un regreso a la calma y al alejamiento hasta los mencionados acontecimientos de 2009, donde nuevamente la situación requirió una activa participación provincial.

Pero más allá de estos embates esporádicos, para Mendoza la acción internacional permanente, cotidiana, es con Chile, principalmente a partir del trabajo de sus dos Comités de Integración (ex comités de Frontera), el que se encuentra vinculado al paso del Cristo Redentor y el del Paso Pehuenche.

Los mismos, más allá de dedicarse a aspectos propios de frontera, como cuestiones fitosanitarias, de seguridad u impositivas, con el correr de los años fueron generando un entramado de espacios para el trabajo de diversas áreas

21 Artículo fechado el día 12 de febrero de 2009. Disponible en el sitio de la Comisión Trasandina, MERCOSUR y Cooperación Regional e Internacional de la legislatura mendocina: [http://www.comisionmercosur.hcdmza.gov.ar/pronostico\\_optimista\\_prensa.html](http://www.comisionmercosur.hcdmza.gov.ar/pronostico_optimista_prensa.html)

22 Diario *Uno*, 28 de octubre de 2009. Sección Política “Jaque pataleó, Gioja lo hizo”. Vale la pena citar la bajada del artículo para comprender el título: “Mientras Jaque amagó con iniciar acciones legales al mismísimo Lula Da Silva por las restricciones que Brasil impuso a productos del agro argentino, el mandatario sanjuanino hizo diplomacia y destrabó las fronteras para los ajos de San Juan”. Disponible en: [http://www.diariouno.com.ar/contenidos/2009/10/28/noticia\\_0052.html](http://www.diariouno.com.ar/contenidos/2009/10/28/noticia_0052.html)

que tienen que ver con la vida en la región y que densificaron enormemente la agenda común y que dieron lugar a numerosos tratados a nivel provincial.

Por caso, hoy el Comité de Frontera del Cristo Redentor organiza en sus encuentros reuniones vinculadas con Infraestructura y Transporte, Género, Medios de Comunicación, Salud, Universidad, Educación y Cultura, Comercio, Producción y Turismo, entre otros, en un marco donde concurren los gobernadores de la zona y los embajadores tanto de Chile en la Argentina, como de la Argentina en Chile.<sup>23</sup>

Esta puesta en valor de dichos espacios, que no solo ocurre con el Comité de Integración del Cristo Redentor, principal ruta comercial con Chile, sino también con el de Paso Pehuenche, habla a las claras del lugar que ocupa esta relación y del peso que tienen, para los mendocinos, los pasos fronterizos. Tal como afirma Lacoste:

Los pueblos de frontera han tratado de enlazarse mediante el aprovechamiento de los numerosos pasos o boquetes que existen a lo largo de la cordillera. Esta tendencia ha sido una constante, tanto en los tiempos de las culturas indígenas como en la época colonial y en plena modernidad. En el siglo XX, un papel singular cupo en este proceso a los actores no estatales de frontera, que, en diversos lugares, intentaron abrir caminos a través de la montaña, con idea de promover la integración física entre Argentina y Chile (Lacoste, 2007, p. 6).

Abrir caminos, entonces, se revela como el eje de la política internacional mendocina. Caminos al Oeste, a través de los Andes, desde tiempos prehispánicos hasta el presente, buscando atravesar una frontera que supo ser conflictiva y que hoy aparece como profundamente integrada, posiblemente por cuestiones de tipo nacionales que no respetan el recorrido que la propia provincia ha hecho sobre la cuestión.

## LA RELACIÓN CON CHILE

Ubicada a la vera del camino principal que comunica la Argentina y Chile, Mendoza fue durante sus primeros doscientos años de historia el territorio chileno más cercano a Buenos Aires (1561-1776), hasta que la creación del Virreinato del Río de la Plata la incorporó a los dominios de la futura Argentina. Su situación geográfica y estratégica llevó a que en Mendoza se realizara buena parte de las experiencias compartidas por argentinos y chilenos.

Así, Lacoste (2007, p. 3) plantea que “las tensiones y distensiones, los conflictos y la armonía entre ambos pueblos se constituyeron en buena medi-

23 Según consta en las actas de la XXVIII reunión plenaria del Sistema Cristo Redentor, realizada en la ciudad de Mendoza, los días 26 al 28 de septiembre de 2009. Disponibles en: <http://www.mendoza.gov.ar/ComitelIntegracion/cr/index.html>

da en Mendoza. Todo ello determinó que, en cierta forma, lo que sucedía en Mendoza contribuyera a condicionar la calidad de las relaciones entre Argentina y Chile.”

Como se ha dicho, los vínculos provinciales con Chile se remontan a aquellos primeros tiempos coloniales, cuando la economía mendocina dependía casi exclusivamente de su relación con Santiago y Valparaíso. Orientada a la ganadería, y principalmente a la actividad de invernada, Mendoza se convirtió durante el período colonial en el abastecedor de proteínas de Chile, manteniéndose relativamente autónoma de los procesos de construcción del mercado nacional. Como plantea Collado (2006, p. 6): “La dinámica económica provincial se sustentaba en una relativa autonomía de los procesos de configuración nacional, favoreciendo la integración con Chile con el eje Mendoza-Valparaíso”.

De hecho, el modelo mendocino no fue distinto al modelo agroexportador nacional, solo que en vez de orientar su producción hacia Europa lo hacía hacia Chile, construyendo los lazos sociales y culturales de las élites con ese país, así como los bonaerenses lo hacían con París o Londres.

Sin embargo, para fines del siglo XIX esta situación comenzó a cambiar. La crisis mundial de 1873, la Guerra del Pacífico y los propios conflictos limítrofes con la Argentina fueron provocando un creciente deterioro del comercio ganadero con Chile, que, a partir de 1898, comenzará a imponer fuertes gravámenes a las importaciones provenientes de Mendoza (Liberti, 1968), al tiempo que la llegada del ferrocarril (1885) abría nuevas posibilidades para el comercio con el propio territorio nacional.

Esta nueva realidad generó un cambio en la matriz económica provincial: se planteó la necesidad de integrarse al mercado nacional con una producción complementaria y no competitiva con el territorio pampeano. Es así que comienza a crecer el negocio vitivinícola, una modificación de la estructura productiva en cuyos orígenes estuvo presente nuevamente Chile, dado que desde sus tierras ingresaron los primeros viñedos que poblarían la provincia (Collado, 2006).

En este período, la relación comercial con Chile se enfría, aunque no la relación social, que varía según el ritmo de las relaciones diplomáticas entre ambos países, que pasan del acercamiento en la época del Segundo Peronismo, en el marco de los encuentros entre Perón e Ibáñez (1953) en torno a la idea de la integración regional basada en el ABC (Argentina-Brasil-Chile), a la máxima tensión durante los gobiernos militares de Videla y Pinochet, cuando por el difirriendo del Beagle la guerra parecía destinada a estallar.<sup>24</sup>

24 Para ampliar, se puede ver la nota de Rosendo Fraga “Argentina y Chile: un siglo de desencuentros presidenciales”, publicada en el diario *La Nación* el día 25 de abril de 1996. Disponible en: [http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=175085](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=175085)

Finalmente, tras el retorno de la democracia y el fin de los desencuentros limítrofes superados durante los años noventa, la relación comenzó a reencauzarse con una fuerte llegada de inversiones chilenas al país y el crecimiento del comercio binacional.

En este marco, Mendoza siguió, con sus particularidades, este mismo recorrido, aunque manteniendo siempre los lazos culturales con el país trasandino. Sin embargo, el fin de los conflictos, también trajo para esa provincia nuevos aires en su relación fronteriza que se vio reforzada con un nuevo espacio para la complementación económica a partir de la creciente demanda de hidrocarburos por parte de un Chile en proceso de desarrollo. Así, según se desprende del informe sobre las relaciones comerciales entre ambos países elaborado por ProChile, en el año 2006<sup>25</sup> más del 30% de las exportaciones argentinas a ese país se ubican en el terreno de los combustibles, llegando este número al 56% en el caso de las exportaciones mendocinas.<sup>26</sup>

De esta forma, la relación provincial con la nación del Pacífico vuelve a sumar el componente de complementación productiva perdido durante el período de la sustitución de importaciones, recobrando su sitio de honor en la mirada de los mendocinos, quienes encuentran en el país trasandino un modelo a seguir para su forma de inserción al mundo.

Y este punto es también central para terminar de comprender la influencia de Chile en la relación mendocina con el MERCOSUR. Justamente, el proceso chileno de inserción internacional basado en el libre comercio y en la acción de ProChile actúa como espejo para la dirigencia mendocina, que ha buscado en ProMendoza un émulo de aquella institución. Nuevamente, sabedora de sus similitudes con ese país, Mendoza responsabiliza a la Nación por su imposibilidad de competir en el mundo libremente como sus pares chilenos y observa decepcionada el limitado espacio regional que el Estado central construyó en el MERCOSUR.

Por eso, porque el espejo es el país trasandino y su vibrante comercio con Asia y los Estados Unidos, Mendoza, aun dependiendo comercialmente preferentemente del MERCOSUR, sueña con las posibilidades que, aunque no concretadas, la esperan en el Pacífico.

En este contexto entonces, es entendible su actitud: Chile desde el comienzo dio la espalda al MERCOSUR; Mendoza, mirándose y reconociéndose allí, también adoptó esa actitud.

Pero, como no todo es simétrico, mientras Mendoza daba la espalda al MERCOSUR, el MERCOSUR –y particularmente Brasil– enfocó en numerosas oportunidades su mirada sobre Mendoza, buscando compensaciones ante los frenos impuestos desde la Argentina a su producción, obligando a la provincia

25 Disponible en: [www.prochile.cl/doc2.php?file=comercio\\_argentina\\_2006.pdf](http://www.prochile.cl/doc2.php?file=comercio_argentina_2006.pdf)

26 Fuente: Exportar Mendoza, 2006. Disponible en: <http://exportarlosandes.com.ar/nota.php?id=37>

andina a abandonar por un momento el sueño de convertirse en un nuevo Chile para imbuirse en la pelea más práctica y terrenal de las salvaguardias y las licencias no automáticas de la región.

## DE FRENOS Y RETALIACIONES: EL COSTO DE SER EL “PATO DE LA BODA”

Como hemos dicho, particularmente el vino mendocino sufrió en numerosas oportunidades el freno en frontera de sus embarques a Brasil, incluso luego de que se pusiera en marcha el trabajoso acuerdo plasmado en 1996 bajo el título de Reglamento Vitivinícola del MERCOSUR que expresamente garantizaba, en su capítulo VIII, la libre circulación del bien, siempre y cuando lo hiciera en botellas de hasta cinco litros. Sin embargo, para la industria del vino brasileña, la libre circulación equivalía prácticamente a su desaparición y, por lo tanto, buscaron por todos los medios evitar el ingreso del producto argentino al país, situación que se agravó tras la devaluación del peso, en el año 2002. Tan solo como dato: en 2002, el vino brasileño poseía el 50,6% del mercado de su país; para 2005, este número había descendido al 42, contando ya con una presencia Argentina de un 20%.<sup>27</sup> Es en ese momento cuando las restricciones al ingreso de vinos comenzaron a agravarse.

Hacia 2008, los números para la industria vitivinícola brasileña se convirtieron en catástrofe: con solo el 25,3% del mercado, la industria local había perdido en 6 años la mitad de su porción de mercado, siendo superada tanto por la industria argentina (con el 26,3) como por la chilena (con el 37,2).<sup>28</sup>

Esta situación llevó al gobierno brasileño, enfrascado en una disputa comercial con la Argentina principalmente en torno a la industria del calzado y a la línea blanca, a utilizar la misma política y frenar unilateralmente el ingreso de vinos mendocinos al país en una estrategia de presión, buscando mostrar decisión tanto frente al gobierno argentino como frente a su propio empresariado, que lo acusaba de ser muy débil en la negociación con la Argentina.

Así, ante la imposición de trabas por parte del gobierno de Cristina Kirchner, Lula respondió de la misma manera sobre aquellos productos en los que la Argentina tiene ventaja competitiva: se vieron afectados de modo especial la harina de trigo y tres productos provenientes mayoritariamente de Mendoza: ajos, aceitunas y vinos.

El hecho de que las restricciones se dirigieran hacia esos productos no es casual; tal elección es resultado de al menos dos variables: en primer lugar, efectivamente son productos que compiten en forma favorable en el mercado

27 Fuente: Exportar Pymes. Disponible en: <http://www.exportapymes.com/article2336-Supermercados-de-Brasil-quieren-vinos-argentinos.html>

28 Fuente: diario *Los Andes*, Sección Economía, 7 de agosto de 2008: “En Brasil dicen estar asustados por la avalancha de vinos locales”. Disponible en: <http://www.losandes.com.ar/notas/2008/8/7/economia-373593.asp>

brasileño –categoría en la cual, seguramente, se pueden encontrar muchos otros–; en segundo lugar, la ausencia de una política provincial de vinculación con el MERCOSUR, ni con sus órganos ni con el Brasil, determinó que no existiera costo político para el gobierno brasileño al atacar a esos sectores.

Pero el gobierno mendocino, por su parte, debió enfrentar la situación contraria: toda vez que Brasil frenó el ingreso de productos en la frontera, la indignación de los bodegueros, ajeros y demás productores cayó con fuerza sobre los funcionarios provinciales por no haber sido capaces de evitar esta situación –situación que, por cierto, nunca podían haber previsto dadas la distancia y la falta de una estructura permanente que se ocupara del tema.

Así, es muy interesante notar el modo en que trata la prensa estos conflictos y cómo y hacia dónde se construyen los reclamos de los productores. Por tomar un caso, podemos observar lo sucedido en relación con la puesta en vigencia de la “portería [resolución] 28”, con la que Brasil puso freno a la entrega de licencias automáticas para el ingreso de determinados bienes entre los que se encontraban los vinos, los ajos y las frutas frescas.

Esta situación llevó a que un grupo de legisladores y funcionarios provinciales, tras los reclamos de los productores, viajara a Buenos Aires a reunirse con el Secretario de Industria, Eduardo Bianchi, de donde, según consta en el artículo publicado en el diario *Uno* del 27 de octubre de 2009, “volvieron pálidos” y “exigieron al gobernador Jaque que se ponga al frente de los reclamos de Mendoza y de la región ante la Presidenta de la Nación”.<sup>29</sup>

Aquí es interesante notar, en primer lugar, esa reacción inicial: más allá del tono del artículo, lo que queda claro es la idea de sorpresa con la que vuelven del encuentro los funcionarios. Sorpresa, primero y temor después, dado el peso que podría tomar esta crisis que se estimaba podía afectar a la provincia en cerca de 300 millones de dólares.

Lo segundo a puntualizar es el pedido al gobernador para que se pusiera al frente del reclamo frente a la Presidenta. Aunque se trata de un pedido válido, parece faltar allí otro dato que es el hecho de que la crisis surge de una actitud del propio gobierno central que, en primer lugar, traba el ingreso de mercancías brasileñas, principalmente de origen industrial, encontrándose *a posteriori* con esta reacción, que genera nuevamente sorpresa en el gobierno mendocino. En palabras del Ministro de la Producción, Raúl Mercau, esto era algo que “no se podía prever”.<sup>30</sup>

Ante esto, vuelve a tomar fuerza el argumento que veníamos desarrollando: la idea de la sorpresa y la imposibilidad de previsión solo se explican en

29 El Diario *Uno*, de Mendoza, en su Sección Política del 27 de octubre de 2009: “Exigieron que Jaque se ocupe de la crisis comercial con Brasil”.

30 Diario *Uno*, Sección Política, 3 de noviembre de 2009: “A pesar de amenazar con acciones judiciales, Jaque dejó en manos de Cristina el conflicto con Brasil”.

un contexto de falta de trabajo sistemático sobre el tema. Las retaliaciones sobre los productos mendocinos no eran, en 2009, una novedad. A partir de la crisis de 2001, y particularmente tras la devaluación de 2002, en numerosas oportunidades Brasil llevó adelante este tipo de acciones en defensa de su mercado con mayor o menor extensión de las restricciones.

Solo por citar otro artículo periodístico, en 2004 el diario *Los Andes* titulaba “Amenaza de Brasil contra el vino y el ajo”,<sup>31</sup> y se refería a los frenos que el gigante sudamericano impondría al ingreso de dichos productos a su mercado. Por lo tanto, efectivamente había antecedentes que indicaban que esta situación podía repetirse.

Pero, aunque tales situaciones precedentes fueran desconocidas, la existencia de un área vinculada a la temática habría advertido, en diálogo informal directo con los propios funcionarios brasileños o, al menos, con los responsables de la Secretaría de Industria y Comercio, sobre las trabas impuestas por la Argentina y sobre la posibilidad de “revancha” por parte de Brasil, sobre todo teniendo en cuenta la presión que los propios productores brasileños –como los de la industria vitivinícola– venían ejerciendo sobre su gobierno ante el gradual pero constante desplazamiento que sufrían por la importación de vinos argentinos.

Sin embargo, a pesar de los antecedentes, los indicios y hasta fuentes que podrían haberlo anunciado con tan solo preguntarles, la respuesta fue que era una situación imprevisible, un rayo sobre un cielo despejado. No se previno y luego se actuó sobre los reclamos, que eran importantes, sobre todo por el hecho de que Brasil es el principal mercado de los productos mendocinos: como afirmara el propio gobernador, representa el destino final del 25% de las exportaciones provinciales.<sup>32</sup> Y aquí vuelve entonces a adquirir relevancia lo que venimos planteando: que la provincia solo parece atender a sus relaciones internacionales cotidianas con Chile, dejando de lado, por ajeno a su historia y su tradición política y cultural, el espacio del MERCOSUR. Esta hipótesis, en principio, permite dar cuenta de esta situación de imprevisión y sorpresa que, de otra manera, sería realmente muy difícil de explicar sin apelar al argumento de la incapacidad de gestión por parte de los funcionarios mendocinos.

En definitiva, el peso de la Cordillera, la frontera y la fascinación por un modelo de relacionamiento con el mundo que le ha traído a Chile algunas mejoras –aunque menos que las promocionadas, dado el alto grado de inequidad social que aún conserva y la alta dependencia de una reducida gama de bienes que sostiene su tejido productivo altamente especializado– generaron en Mendoza

31 Diario *Los Andes*, Sección Economía, 15 de diciembre de 2004.

32 Diario *Uno*, Sección Política, 3 de noviembre de 2009: “A pesar de amenazar con acciones judiciales, Jaque dejó en manos de Cristina el conflicto con Brasil”.

un desapego casi genético con respecto al MERCOSUR, que solo la lleva a relacionarse en términos defensivos, para luego volver al distanciamiento.

Como también se señaló, este signo defensivo difiere en todo del modelo tucumano, pensado desde la lógica proteccionista y, por lo tanto, no ha generado un rechazo social respecto del bloque, por lo que la posibilidad de modificar esta conducta es relativamente sencilla. Solo basta girar la mirada, despegarla de las montañas y entender que al Oeste también hay un espacio de proyección para la provincia, tanto en términos comerciales como culturales. Evidentemente aquel pasado colonial (durante el período que perteneció a la Capitanía General de Chile y en el del Virreinato del Río de la Plata) y sus primeros años de independencia aún ligados íntimamente a la relación trasandina han quedado grabados a fuego en la lógica política y social de la provincia que se esmera, día a día, por convertir a la Cordillera en un mero límite administrativo por encima del cual la vida fluya sin contratiempos.

## REPENSANDO LA RELACIÓN ENTRE LA DEFENSA DE LA ECONOMÍA REGIONAL Y EL GOBIERNO EN EL MARCO DE LA INTEGRACIÓN

La llegada del MERCOSUR produjo modificaciones no solamente en las lógicas productivas de las economías regionales sino también en los gobiernos provinciales, quienes se encontraron ante la necesidad de plantear su posición propia sobre asuntos que habitualmente eran delegados al gobierno central.

No se trató únicamente de la aparición de un nuevo marco comercial; significó sobre todo, un nuevo tipo de formulación de la política pública donde, en algunas áreas, la lógica decisoria comenzó a migrar del terreno nacional al internacional, generando en este tránsito una fuerte centralización de las decisiones en manos del Ejecutivo Nacional, al tiempo que las políticas que emanaban de esta nueva arena afectaban profundamente el devenir de la economía y de la vida de las provincias.

Esta situación llevó a los gobiernos provinciales al desafío de actuar en un terreno nuevo –el internacional–, en ocasiones incluso en enfrentamiento directo con el gobierno central, como fue el caso tucumano.

Ahora bien, esta potestad de acción internacional, incluida constitucionalmente a partir del año 1994 y reconocida en el entramado institucional del MERCOSUR desde 2007, fue utilizada en forma dispar por el conjunto de las provincias. Para algunas, significó un incentivo de acción, para otras, apenas una herramienta extraña que aún no valía la pena profundizar (Paikin, 2010). Pero su mera existencia dio cuenta de un nuevo campo, el de la acción internacional de los gobiernos subnacionales, que aquí se analizó en función de su vínculo con la defensa de las economías regionales.

Como hemos observado, tanto el complejo azucarero como el vitivinícola se han visto profundamente influenciados por la constitución del MERCOSUR,

el primero, en principio, en términos de amenaza, y el segundo, en términos de oportunidad. Sin embargo, a la hora de trasladar sus demandas a la esfera pública provincial, sus capacidades han sido muy distintas, obteniendo resultados casi opuestos en cuanto la construcción de mecanismos para la defensa de sus intereses: en el caso del azúcar, la presión sectorial logró construir un mecanismo de excepción que mantuvo en pie a la industria de la mano de la protección del mercado local –su fuerza se basó en llevar una política proactiva que evitara la consecución de daños–; por su parte, el sector vitivinícola sólo encontró una respuesta pública tardía e ineficaz, cuando el daño ya estaba hecho.

Esta diferencia marca los distintos caminos tomados por las provincias en su desarrollo internacional: Mendoza dio la espalda al bloque en espejo respecto de lo hecho por Chile, identificándose con el modelo de inserción internacional comercial del país trasandino, afín al libre mercado; Tucumán, tras oponerse al proceso, reencauzó su relación en el marco de la integración productiva.

En síntesis, se trata de dos modelos y dos resultados, pero de un solo debate que, en definitiva, se refiere a cuál es el modelo de integración que queremos y cuáles las mejores vías para la defensa de las economías regionales. Como muestran los casos estudiados, la integración es irrefrenable, aunque luchemos contra ella o le demos la espalda. El camino parece ser repensarla como oportunidad en el marco de un proceso de asociativismo e integración productiva que permita entender a la región como una plataforma común para ubicarnos frente al mundo –tal como se planteó en Tucumán, donde hoy el MERCOSUR ya no significa miedo, sino desarrollo.

## BIBLIOGRAFÍA

ALDECOA, F. Y M. KEATING (2000), *Paradiplomacia: las relaciones internacionales de las regiones*, Madrid, Marcial Pons.

BIDART CAMPOS, G. (1989), *Tratado Elemental de Derecho Constitucional Argentino*, Buenos Aires, EDIAR, Tomo I.

CALVO, C. (2006), “El espacio azucarero de la Provincia de Tucumán frente a la globalización”, trabajo presentado en el marco de la Comisión de Economías Regionales del Plan Fénix, Universidad de Buenos Aires.

CARBAJALES, J. J. Y C. GASOL (2008), “La gestión internacional de las provincias en el marco del sistema federal argentino y a la luz de sus propias constituciones”, en E. IGLESIAS, V. IGLESIAS Y G. ZUBELZÚ (eds.), *Las provincias argentinas en el escenario internacional. Desafíos y obstáculos de un sistema federal*, Buenos Aires, PNUD.

CERRO, E. Y J. CERRO (2006), “Azúcar en MERCOSUR. Una visión desde Argentina”, trabajo presentado en el XIV International Economic History Congress, Helsinki.

COLACRAI, M. Y G. ZUBELZÚ (2004), “Las vinculaciones externas y la capacidad de gestión internacional desplegadas por las provincias argentinas en la última década. Una lectura desde las relaciones internacionales”, en T. VIGEVANI (comp.), *A dimensão subnacional e as relações internacionais*, San Pablo, EDUSC.

COLLADO, P. (2006), “Desarrollo vitivinícola en Mendoza-Argentina. Apuntes sobre su origen”, en revista *Trabajo y Sociedad*, vol. III, n° 8, Santiago del Estero, CAYCIT-CONICET.

DALLA VÍA, A. (2004), “El marco jurídico e institucional para la gestión internacional de los actores subnacionales gubernamentales en Argentina”, en revista *Integración & Desarrollo*, n° 21, Buenos Aires, BID-INTAL, julio-diciembre.

GASOL VARELA, C. (2005), “Reglamentación del Art. 124 de la Constitución Nacional - Responsabilidad Internacional - Incorporación de un nuevo enfoque para el análisis”, en <http://www.carrii.org.ar/spanish/comites/provincias.html>

GRIMSON, A. (2007), *Pasiones Nacionales. Política y cultura en Brasil y Argentina*, Buenos Aires, Ed. Edhasa.

KOSACOFF, B. (2004), *Evaluación del desempeño y aportes para un rediseño del MERCOSUR. Una perspectiva desde los sectores productivos argentinos*, Buenos Aires, CEPAL.

KUGELMAS, E. Y M. SIMAO BRANCO (2005), “Os governos subnacionais e a nova realidade do federalismo”, en T. VIGEVANI (comp.), *Governos subnacionais e sociedade civil. Integração e MERCOSUL*, San Pablo, EDUSC.

LACOSTE, P. (2007), "Actores no estatales de frontera y relaciones internacionales: El caso de los Andes Centrales argentino-chilenos", en revista *Parinas*, vol. 3, n° 1, Iquique, Instituto de Estudios Internacionales, Universidad Arturo Prat.

LIBERTI, S. (1968), "Relaciones comerciales chileno-argentinas hasta la firma de los pactos de Mayo", en revista *Trabajos y Comunicaciones*, n° 18, Mendoza, Universidad Nacional de Cuyo.

PAIKIN, D. (2000), *El rol del Congreso Argentino en la construcción del MERCOSUR: Perspectivas y funciones de una institución relegada*, Buenos Aires, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Serie Documentos de Jóvenes Investigadores, n° 5.

----- (2010), "Integración Regional y nuevo pacto federal. El rol de los gobiernos subnacionales en el MERCOSUR", Buenos Aires (inédita).

PASQUARIELLO MARIANO, K. y M. PASSINI MARIANO (2005), "Governos subnacionais e integração regional: considerações teóricas" en T. Vigevani (comp.), *Governos subnacionais e sociedade civil. Integração e MERCOSUL*, San Pablo, EDUSC.

PASQUARIELLO MARIANO, K., M. PASSINI MARIANO y G. ROSOLEN TESSARI (2006), *Os governos nao-centrais como novos atores no cenario internacional*, San Pablo, CEDEC.

SÁNCHEZ, R. (2004), "Las conformación federal del Estado y su implicación en los procesos de integración", en T. VIGEVANI (comp.), *A dimensão subnacional e as relações internacionais*, San Pablo, EDUSC.

SOLDATOS, P. (1990), "An Explanatory Framework for the study of Federated States as Foreign-policy Actors", en H. MICHELMANN y P. SOLDATOS (eds.), *Federalism and international relations. The role of subnational units*, Oxford, Clarendon Press.

TUSIE, D. (2004), "La política comercial en un contexto de federalismo: notas para el estudio del caso argentino", en revista *Integración & Desarrollo*, n° 21, Buenos Aires, BID-INTAL, julio-diciembre.

VANOSI, J. (1964), *Situación Actual del Federalismo*, Buenos Aires, De Palma.

VIGEVANI, T. (comp.), *A dimensão subnacional e as relações internacionais*, San Pablo, EDUSC.

VIGEVANI, T. y D. FIGUEREIDO PRADO (2009), "Acciones y problemas de la paradiplomacia en Brasil", paper presentado en el XII Encuentro del Forum Universitario MERCOSUR (FOMERCO), 10-12 de septiembre, Foz de Iguazú.

## RESUMEN

A partir de los años noventa, pero con más fuerza en este nuevo siglo, Sudamérica parece haber emprendido un decidido camino hacia la integración. Este proceso, particularmente el MERCOSUR, ha tenido entre sus fundamentos la constitución de una unión aduanera, lo que generó, a nivel de las economías regionales, profundos cambios en su organización y modelo de desarrollo.

En este sentido, el presente trabajo busca analizar el devenir de dos sectores clave en términos de economías regionales, como son el azúcar y el complejo vitivinícola, centrando la mirada en las respuestas políticas que construyeron los gobiernos provinciales (tucumano y mendocino, respectivamente) frente a sus demandas, incorporando asimismo el debate sobre los límites existentes en la acción internacional de las provincias argentinas.

## ABSTRACT

Since the '90s, but more strongly in this new century, South America seems to have taken a decided way to regional integration. This process, particularly in MERCOSUR, focus on create a customs union, which at the level of regional economies, led to significant changes in its organization and development model.

In this context, this paper analyzes the evolution of two key sectors in terms of regional economies, such as sugar and wine. Analysis will focus on provincial governments (Tucuman and Mendoza, respectively) policy responses to the demands of these two sectors, using also the discussion of the limits of international action of the Argentine provinces.

## PALABRAS CLAVE

MERCOSUR  
ECONOMÍAS REGIONALES  
GOBIERNO  
AZÚCAR Y VINO

## KEY WORDS

MERCOSUR  
ECONOMIES  
GOVERNMENT  
SUGAR AND WINE



## **IMPACTOS DE LOS “POOLS DE SIEMBRA” EN LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA. UNA APROXIMACIÓN A LAS TRANSFORMACIONES EN LOS ESPACIOS CENTRALES DE LA PROVINCIA DE SANTA FE (ARGENTINA)**

*Susana Grosso  
María Eva Bellini  
Laura Qüesta  
Martine Guibert  
Silvia Lauxmann  
Fabiana Rotondi*

### **INTRODUCCIÓN**

Desde hace unos veinte años, el sector agropecuario argentino vive profundas transformaciones visibles en el crecimiento de la superficie destinada a la agricultura, en la producción y productividad y en los saldos exportables. Algunas de las explicaciones de este espectacular incremento se encuentran en la especialización y la profesionalización logradas gracias a la incorporación de modernas tecnologías en toda la cadena agrícola en un contexto político-económico que promovió dicha intensificación.

La “otra cara” de estos cambios se manifiesta en los impactos negativos en los territorios locales, en sus tejidos sociopolítico-económicos y en el futuro de una gran parte de la población; porque, de manera paralela al gran crecimiento agrícola, se observa la desaparición de un número importante de unidades de

Este trabajo ha sido financiado parcialmente por los siguientes proyectos de investigación: ANPCyT PICT Redes N° 2169 y CAI+D (Universidad Nacional del Litoral) Tipo III, III, Red 1, Nodo 1 y 2, Res. C. S. N° 104/09. Una versión preliminar del mismo fue presentada en las VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, organizadas por la FCE-UBA, Buenos Aires, 2009.

Susana Grosso es Docente Investigadora del Centro de Estudios en Gestión del Desarrollo Territorial Sustentable (CEGEDETS) y de la Facultad de Ciencias Agrarias (FCA) de la Universidad Nacional del Litoral (UNL). E-mail: susanagrosso@gmail.com

María Eva Bellini es estudiante de la FCE/UNL.

Laura Qüesta es estudiante de la FCA/UNL.

Martine Guibert es docente en la Universidad de Toulouse II, Departamento de Geografía, Investigadora en “Dynamiques Rurales”. E-mail: guibert@univ-tlse2.fr

Silvia Lauxmann es Docente Investigadora de la FCA/UNL. E-mail: slauxmann@fca.unl.edu.ar

Fabiana Rotondi es Docente Investigadora del CEGEDETS y de la Facultad de Ciencias Veterinarias (FCV) de la UNL.

producción,<sup>1</sup> un proceso de concentración económica a lo largo de toda la cadena (con los procesos de exclusión que la acompañan), y una mutación de actores económicos, lo que lleva a un “desacople” entre la actividad agrícola y la vida de los pueblos y ciudades del interior del país (Arrillaga y Delfino, 2009).

Estos cambios también se produjeron –o aceleraron, como sostienen diversos autores que sitúan el debut del proceso hacia la mitad de los años 70 (Obschatko, 1988)– por la implementación de un modelo político-económico de características neoliberales a principios de la década de 1990. De esta manera, mientras las grandes empresas internacionales y las nacionales más sólidas, proveedoras de insumos y responsables de la comercialización de granos (*traders*), no encontraban obstáculos para expandirse y desarrollar sus negocios, –aprovechando ventajas como la desregulación de la gestión de las terminales portuarias exportadoras y el fin de las retenciones (que se reimplantaron a comienzos de 2002)–, por su parte el Estado comenzó activamente a desarticular sus estructuras de regulación y a desfinanciar a diversos organismos, como los de investigación y desarrollo agropecuarios.

En este trabajo y a partir del análisis de entrevistas y encuestas realizadas en 2008 y 2009 especialmente en el centro de la Provincia de Santa Fe, nos concentraremos, en primer lugar, en caracterizar a los actores actuales vinculados a la producción primaria. En segundo lugar, nos centralizaremos en las nuevas formas de organización de la agricultura, tratando de mostrar que detrás de la denominación de “pools de siembra” se esconden una diversidad de actores con diferentes escalas, modalidades y manera de relacionarse con los territorios locales. En tercer lugar, profundizaremos en las lógicas decisorias de los propietarios rentistas, quienes –junto con los contratistas– son actores clave en el avance de los *pools* de siembra. Por último, describiremos algunos de los impactos actualmente perceptibles en los espacios centrales santafesinos.

## LA ESTRUCTURA SOCIAL AGRARIA DEL CENTRO SANTAFESINO: TRANSFORMACIONES Y CONTINUIDADES

Los espacios centrales<sup>2</sup> de la Provincia de Santa Fe fueron pioneros en el proceso de colonización agrícola de la segunda mitad del siglo XIX. Esta característica permitió que una gran parte de los inmigrantes tuvieran acceso a la propiedad de la tierra, dado que las colonias de esa región fueron en su mayoría

1 Según los datos preliminares del Censo Nacional Agropecuario (CNA) 2008, entre 2002 y 2008, desaparecieron en la Argentina 59.943 explotaciones agropecuarias (EAPs). Dicha cifra arroja una tasa de desaparición de 9.990 EAPs/año, superior a la registrada en la década de 1990: entre 1988 y 2002 dejaron de existir 6.276 EAPs/año.

2 En este trabajo se considera como espacios centrales de la Provincia de Santa Fe a los Departamentos político-administrativos de La Capital, San Jerónimo, San Martín, Las Colonias, Castellanos, San Cristóbal y San Justo.

de “tipo oficial”, a diferencia de lo que ocurría en la zona sur,<sup>3</sup> donde primaron las colonias de “tipo privadas y particulares” (Gallo, 2004, pp. 57-59) por lo que los agricultores debieron conformarse con el acceso a la tierra a través del arrendamiento o aparcería. Según Barsky y Gelman (2001, p.168), a fines del siglo XIX, entre el 60 y el 70% de la tierra de los Departamento Castellanos y Las Colonias era trabajada por sus propietarios y bajo una modalidad de explotación familiar.

Esta particularidad inicial permitió, además, el desarrollo de una actividad agropecuaria diversificada, aunque al inicio, dado el contexto internacional favorable, existió una tendencia hacia la agricultura extensiva (trigo, maíz y lino, principalmente). La gran crisis mundial desatada en 1930 llevó a la región a una reconversión hacia la producción lechera, asociada a otras actividades tanto agrícolas como ganaderas (Gaignard, 1979). Pero hubo otros dos importantes factores locales que condujeron a un sistema agropecuario diversificado como meta fundamental para su sostenibilidad en el tiempo y frente a los avatares político-económicos propios de la Argentina: la poca extensión de las parcelas<sup>4</sup> y la variabilidad edáfica y climática.

Los cambios macroeconómicos iniciados en la década de 1990 obligaron a los productores a intensificar sus actividades o a aumentar la escala de producción para mantener niveles aceptables de rentabilidad. De esta manera aquellos más profesionalizados, que manejaban herramientas de gestión económico-financiera y que podían descifrar la información de mercado, comenzaron a expandirse sobre la base de capital propio y de terceros (a través de nuevos instrumentos financieros, como por ejemplo los fideicomisos). Consecuentemente y de manera rápida, se observa un proceso de diferenciación de actores con lógicas productivas distintas, acompañado por una concentración en el uso de la tierra, aunque no necesariamente en la propiedad de la misma. Es la construcción de una nueva estructura social agraria donde lo que va a predominar –no en un sentido numérico sino de magnitud productiva o escala– son actores que se movilizan por la noción de “negocio agrícola”.

Pero antes de describir los principales protagonistas actuales de la agricultura en nuestro espacio de estudio –que, por lo demás, también lo son de gran parte de Argentina–, es necesario hacer una pequeña acotación. De manera paralela a los cambios mencionados, hubo un importante cambio generacional. Como bien lo expresa el documento de la CEPAL (2005, p. 19): “El agricultor de la región pampeana no es igual a partir de los años ’90. Es un tipo de empresario

3 La parte sur de la Provincia de Santa Fe está constituida por el conjunto de los Departamentos político-administrativos con epicentro en la ciudad de Rosario, a saber: Rosario, San Lorenzo, Constitución, Gral. López, Caseros, Belgrano e Iriondo.

4 Por ejemplo, en la colonia Esperanza, la concesión inicial fue de algo más de 33 ha por familia. En poco tiempo se vio que dicha superficie era insuficiente para desarrollar un sistema económico sostenible, por lo que se aumentó la superficie mínima otorgada, pero diseñando la gran parcelarización existente en la actualidad.

que opera en el campo, de unos 45 años, con formación académica, con otra cultura agropecuaria rural... un productor que se profesionaliza y adquiere un alto grado de conocimiento de negocios a la vez que aumenta la presencia cada vez más directa de profesionales y/o técnicos en la dirección del proceso productivo”.

Este “productor” va a tomar distintas características en función de su trayectoria socioeconómica, de su relación con la actividad agrícola y del territorio local. La tipología<sup>5</sup> que sigue surge de contrastar un trabajo a campo realizado en la región de estudio en 2009<sup>6</sup> con la bibliografía especializada en la materia (especialmente Piñeiro y Villareal, 2005). En el Cuadro 1 podemos ver un resumen de las principales variables que definen a cada uno de los actores entrevistados.

### Los grandes propietarios de ayer y hoy (los terratenientes)

Los grandes propietarios son los herederos de los “estancieros” de fines del siglo XIX, los cuales habían accedido a la propiedad de la tierra antes de la llegada de las grandes olas inmigratorias. A lo largo del siglo XX, muchas de estas unidades fueron subdivididas y/o vendidas; en el primer caso –como veremos a continuación–, primó su adquisición por productores de tipo familiar mientras que las unidades de mayor tamaño fueron compradas por industriales y/o comerciantes, o sea, actores extrasectoriales.

Entre este tipo de propietarios, siempre la residencia de la familia está lejos de la explotación, principalmente en las grandes ciudades del país. Y, desde sus orígenes y hasta el *boom* agrícola de 1990, la actividad fundamental de estas grandes unidades ha sido la ganadería extensiva vinculada al mercado externo. Cuando se realiza agricultura, está a cargo de arrendatarios y aparceros que son agricultores locales.

En estos actores ha predominado una lógica de acumulación patrimonial más que una renta a corto plazo. Como los beneficios producidos superan ampliamente las necesidades de la familia, la racionalidad productiva trata de equilibrar el resguardo y acrecentamiento del capital familiar con una gestión que no demande demasiadas complicaciones, o sea, realizable a la distancia (desde la ciudad) y a través de empleados.

Los aires neoliberales de los años noventa, el cambio generacional antes mencionado y la disponibilidad de tecnologías que simplifican el trabajo

5 Si bien no tenemos evidencia cuantitativa para afirmar que estos casos sean representativos del universo de la población de productores de la región, las diversas investigaciones en curso llevadas adelante por el equipo nos permiten sostener que son altamente representativos, al menos, de los productores predominantemente agrícolas locales.

6 Se trata del trabajo denominado “Impactos territoriales de los cambios en la cadena de valor del complejo agrícola en el centro-norte santafecino”, investigación realizada por María Eva Bellini, Hugo Arrillaga y Susana Grosso. Se entrevistaron 20 casos (Cuadro 1) durante 2009. La variable de entrada era superficie en producción y se relevaron cuatro casos por estrato predefinido.

**Cuadro 1. Características principales de los casos observados**

N°	Hectáreas totales	Forma de tenencia de la tierra				Variación	Localidad	Actividad Principal
		Inicios de la década de 1990		A partir del año 2000				
		Propia	Alquilada	Propia	Alquilada			
1	2.880	0	1.100	0	1.780	62%	San Justo	agricultura
2	2.735	0	0	0	2.735	100%	San Justo	agricult-gan. carne
3	1.900	445	55	790	610	180%	San Justo	agricultura
4	1.800	0	300	0	1.500	400%	San Justo	agricultura
5	1.680	0	500	420	760	136%	San Justo	agricultura
6	369	94	65	94	216	95%	San Justo	agricultura
7	2.190	400	400	400	1.090	86%	Ramayon	agricultura
8	1.000	240	360	240	400	7%	Ramayon	agricultura
9	660	500	0	500	160	32%	Llambi Campbell	agricultura-tambo
10	1.150	800	0	800	350	44%	La Pelada	agricultura
11	960	190	60	190	710	260%	La Pelada	agricultura
12	285	200	0	200	50	25%	La Pelada	agricultura
13	285	200	0	200	50	25%	La Pelada	agricultura
14	430	200	200	200	115	-21%	Esperanza	agricultura
15	225	225	0	225	0	0%	El Trébol	agricultura
16	210	130	30	130	80	31%	El Trébol	agricultura
17	5.750	5.750	0	5.750	0	0%	Llambi	agricult-gan. carne
18	1.400	180	420	120	680	33%	Esperanza	agricultura
19	3.000	0	0	0	2.600	100%	Humboldt	agricult-gan. carne
20	39.000	36.000	0	36.000	3.000	8%	La Pelada	agricult-gan. carne

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos empíricos de la investigación citada.

agrícola hicieron que estos actores tomaran un rol más activo, incorporando o incrementando la actividad agrícola dentro de sus explotaciones, en detrimento de la ganadería. Así, se observa que mientras que unos continúan en su rol más pasivo de “ganaderos-rentistas” e incrementan las hectáreas trabajadas por terceros, otros comienzan a realizar ellos mismos la agricultura con un manejo muy empresarial.

En el trabajo a campo encontramos dos casos que podemos ubicar en esta categoría (véase el Cuadro 1): el n° 20, con 36.000 ha y el n° 17, con 5.750 ha en propiedad. La residencia de la familia propietaria en el primer caso es Buenos Aires, mientras que en el segundo es Santa Fe. Ambos actores conservan la actividad ganadera, pero en mucha menor escala que hace 20 años. Mencionan a

la tecnología de la siembra directa como la causante de su crecimiento agrícola, aunque emplearon estrategias distintas. El más grande de ellos toma contacto con la tecnología a través de sus arrendatarios; posteriormente, decide hacer la inversión en maquinarias propias mientras emplea y organiza una estructura de gestión basada en ingenieros agrónomos. Pasó de tener 6 arrendatarios (productores familiares capitalizados de origen local) a no tener ninguno. El otro actor comenzó con la adquisición de un equipo propio e, incentivado por su asesor, ingeniero agrónomo, fue reduciendo el número de arrendatarios. Sin embargo, como no lograba los índices de productividad esperados y tenía problemas con el personal,<sup>7</sup> decidió continuar con el anterior sistema, pero con un solo arrendatario y con más superficie dentro de la explotación.

En este tipo de actores se observa un importante proceso de desterritorialización de la renta generada por el proceso productivo. Ella parte de los espacios productivos locales a concentrarse en el lugar de residencia de la familia propietaria, donde, a su vez, se encuentra la sede administrativa y se realizan la mayor parte de las transacciones comerciales. Solo se recurre a comercios locales ante casos eventuales. Su mayor relación económica con los actores del territorio es a través de los contratistas locales, si es que los utilizan. Actúan jurídica e impositivamente como sociedades formales (S.A. o S.R.L.).

### **Los agricultores familiares capitalizados: hacia una diversidad creciente**

De diferente escala de producción, la mayoría de estos agricultores son los herederos de los inmigrantes europeos de finales del siglo XIX, los que fueron favorecidos por las políticas desarrollistas de la década de 1950. Perduraron en el sector gracias a su fortaleza principal: el trabajo familiar. Representan una especie de clase media del campo argentino que desarrollaba estrategias de producción mixta (agricultura y ganadería) y con distintos grados de mecanización. Algunos de ellos "sobremecanizados" comenzaron a desarrollar el oficio de contratistas de labores de sus vecinos.

Según los datos de los censos agrícolas, la mayor desaparición de unidades de producción entre estos pequeños y medianos productores se da entre 1988 y 2002. En los años noventa, dentro de esta categoría heterogénea se diferenciaron nuevos protagonistas, casi siempre híbridos: los propietarios rentistas, los prestadores de servicios agrícolas locales (contratistas) y los productores empresariales:

- *Los productores familiares convertidos en rentistas*: varios pequeños y medianos agricultores sin capital dejaron la actividad transformándose en rentistas (alquilando sus tierras a los otros agricultores más capitalizados o a *pools*

7 "La agricultura que hacíamos nosotros nunca rendía como la de los contratistas... además está el tema de la mano de obra; al que está en la agricultura no le podés pagar lo mismo que el que está en la parte ganadera, es distinta la responsabilidad; pero si le pagás más a uno que a otro, se genera conflicto dentro del personal" (Entrevista a actor caso n° 17, noviembre de 2009).

de siembra). Este paso, para algunos, fue obligado dadas las condiciones económicas desfavorables de finales de la década de 1990, mientras que para los que pudieron llegar a la posdevaluación transformarse en rentistas constituye una actividad rentable.

Dada la importancia de este actor para explicar el avance de nuevas formas de organización de la agricultura, ampliaremos su caracterización más adelante.

- *Los productores familiares diversificados*: otros agricultores de este grupo, especialmente los que disponían de mano de obra familiar excedentaria, tomaron el camino de la inversión en maquinarias gracias a los créditos bancarios. Para algunos, la vía de supervivencia fue transformarse en prestadores de servicios agrícolas, y después de 2002, ante las oportunidades del medio, se profesionalizaron reinventando su oficio: de hecho, ellos tienen los conocimientos técnicos locales de la agricultura, poseen máquinas modernas, eficientes y de gran capacidad, conocen las redes y, en consecuencia, aprovechan de la confianza y crédito de la mayoría de los protagonistas sectoriales locales.

- *Los productores familiares en expansión*: algunos actores de este sector, más capitalizados, alquilaron las tierras de los agricultores convertidos en rentistas, ante la necesidad de agrandar la escala de producción en un contexto de aumento de los costos fijos. Estos productores, como los descritos anteriormente, deben mucho de su situación actual al mantenimiento en la actividad durante los años noventa y a la prosperidad que, a partir de 2002, les permitió la tecnología de la siembra directa, que brindó la posibilidad de simplificar el itinerario técnico, dada la necesidad –y también la aspiración– de aumentar la superficie de explotación.

- *Los productores familiares en retracción*: representan un gran número de las unidades de producción<sup>8</sup> en algunos espacios productivos. A pesar de haber incorporado los avances tecnológicos (siembra directa, semillas genéticamente modificadas), no lograron insertarse exitosamente en la nueva agricultura, principalmente por limitantes en la gestión económico-financiera y por la falta de información sobre las actuales formas del negocio agrícola, que limita su visión de futuro. Muchas veces, por seguir “la moda”, se involucran en inversiones (mayoritariamente maquinarias) que generan endeudamientos difíciles de sobrellevar, además de producir continuas “deseconomías de escala”.

De manera paralela a estas transformaciones, la gran mayoría de estos actores abandonó la residencia rural por la urbana, acrecentándose un fenómeno iniciado décadas atrás. Así, el “heredero tipo” de este heterogéneo grupo (los productores familiares capitalizados en expansión y los diversificados) tiene una

8 Por ejemplo, para la Provincia de Santa Fe (Argentina), según datos del Censo Nacional Agropecuario de 2002, el 83,01% de las explotaciones, abarcando el 30,03% de la superficie, tiene menos de 500 ha en producción.

residencia urbana cercana a la explotación, compuesta esta última, en parte, por el patrimonio familiar heredado y, en parte, por la tierra alquilada a sus vecinos. Su radio de acción (parcelas de producción) está limitado por la logística del movimiento de las maquinarias. Es un actor que asume la responsabilidad del acto productivo a través de la toma de decisiones, aunque no necesariamente sea él mismo quien realiza el trabajo<sup>9</sup> físico.

La mayoría de sus transacciones comerciales las hacen con agentes del territorio local (Departamento para la Provincia de Santa Fe), aunque en algunos se observan procesos crecientes de desterritorialización de la renta (los cuales aparecen más vinculados al manejo de información de los mercados que a la escala de trabajo). En su origen, actuaban jurídica e impositivamente como personas físicas o Sociedades de Hecho (SH), pero actualmente crece la presencia de sociedades formales (principalmente S.R.L.).

Este tipo de actor suele ser propietario de parte de la maquinaria como tractor/es y sembradora/s de siembra directa, y también de una o dos de las siguientes: pulverizadora, cosechadora y camión para el transporte de granos. La decisión de invertir en maquinarias o de contratar servicios está condicionada a la disponibilidad de mano de obra familiar y/o la capacidad/capacitación de sus empleados.

Si tiene empleados, no son muchos: uno o dos, generalmente hijos de vecinos que abandonaron la actividad o cuya escala no permite el sostenimiento de más de una familia; es decir, se trata de individuos que comparten el origen sociocultural del productor y que conocen el oficio. Y, dado que tienen una importante responsabilidad, sus remuneraciones frecuentemente están compuestas por un sueldo fijo más un adicional, en función de parámetros de productividad, lo que los convierte en una especie de “empleados-socios”.

La movilidad de estos actores es prácticamente nula frente a los desafíos que generan las modernas maquinarias, uno de los “parámetros” que, actualmente, condicionan el crecimiento de algunas empresas familiares.

Otra característica de este nuevo productor familiar capitalizado es su relación con la tecnología y con el conocimiento agronómico: es un ávido adoptador de novedades técnicas. Puede o no tener un asesor técnico; sin embargo, este hecho no le impide consultar a muchos otros agrónomos: los relacionados con la venta de insumos o con la prestación de servicios. Concorre a reuniones técnicas tanto a nivel local como regional y es frecuente verlo en ferias o encuentros nacionales. Frente a un problema de tipo técnico, no duda en consultar a sus colegas, a los agrónomos locales e incluso a los investigadores regionales.

9 Cuando hablamos de trabajo agrícola, lo consideramos en dos dimensiones *a priori*: el trabajo intelectual y el trabajo físico. Dentro del primero agrupamos las tareas de gestión, o sea: compra de insumos, comercialización de la producción, contratación de servicios, elección del itinerario técnico, etc. Dentro de las segundas incluimos las actividades relacionadas con el manejo de maquinarias (siembra, pulverización, laboreo, cosecha) y con el mantenimiento de las instalaciones.

## Los contratistas: saber hacer y capital-tecnología

Este actor cobra importancia gracias a la difusión de la tecnología de la siembra directa, ya que la inversión en la maquinaria específica demanda una inmovilización importante de capital. Tal como lo expresa Blanco (2001, citado en CEPAL, 2005, p. 16): “Las máquinas sembradoras para siembra directa requieren inversiones cuantiosas que no se justifican en superficie inferiores a 200 ha”. Piñeiro y Villareal (2005, p. 33) describen a este actor de la siguiente manera: “El contratista agrícola actual es la versión moderna y capitalizada de la vieja figura del arrendatario rural... pero, a diferencia del viejo arrendatario, el actual no vive en el campo que arrienda y, además de su trabajo físico, pone en juego cierta cantidad de capital en maquinaria y un buen conocimiento técnico y organizativo. Generalmente se trata de empresas del ámbito local...”.

El nacimiento de esta figura está más asociada a las necesidades de supervivencia y crecimiento de las explotaciones familiares –como una estrategia de aumento de escala y como una manera de integrar a los hijos la explotación dándoles cierta independencia económica–, aunque también existen casos de concesionarios de maquinarias agrícolas que encontraron esta vía como un medio de diversificación de sus actividades (caso n° 2 del Cuadro 1).

Su consolidación en el escenario agropecuario también tiene mucho que ver con la creciente presencia de actores sin anclaje local (los gestores, como veremos a continuación). Los datos del CNA 2002 permiten constatar la relevancia de estos prestadores, aunque su desarrollo ha sido aún más importante con posterioridad a esta fecha. Según Barsky y Dávila (2008, p. 86), en la campaña agrícola 2001/02, un 70% de la superficie y de las unidades de producción de las provincias de Córdoba y Santa Fe contrataron trabajos (servicios) de terceros, entre los cuales predominaba la cosecha, siguiéndole en importancia el mantenimiento de los cultivos (pulverización), la labranza y la siembra.

De manera similar que la categoría anterior, las principales transacciones de estos actores se dan en el espacio local, aunque realizan algunas inversiones (compra de maquinarias) tratando directamente con los fabricantes (recordemos que nuestra región se encuentra próxima al núcleo de la industria de maquinarias argentina). Jurídica e impositivamente actúan como personas físicas, aunque crece la figura de las S.R.L.

Los contratistas puros tienen residencia urbana, generalmente en las ciudades intermedias (más de 10.000 habitantes), y lo rural para ellos es solo sinónimo de espacio de trabajo.

## Los empresarios agrícolas

Estos actores constituyen una categoría diferenciable entre los productores familiares en expansión (los cuales combinan lógicas de gestión empresariales y familiares) y los gestores. La mayoría tiene origen rural o una trayectoria sectorial de al menos dos generaciones (la familia productora), un capital fijo

(tierra) vinculado al inicio de la actividad y una gerencia asumida por profesionales, tanto de la agronomía como de la economía.

A partir principalmente de los años noventa, integraron de manera eficaz una gestión empresarial, con la presencia de capital fijo y móvil (financiero por campaña agrícola) y con su pertenencia –conocimiento– al sector para articular un crecimiento productivo asociando otros actores: proveedores de insumos y servicios, propietarios de tierra, inversores, etc. Un ejemplo de esta categoría es el caso que en el Cuadro 1 figura con el número 14.

### Los nuevos actores<sup>10</sup>

Dentro de este grupo presentaremos dos tipos principales: los gestores y los inversores. A diferencia de los empresarios, estos no necesariamente tienen origen rural aunque casi siempre hay una vinculación sectorial (especialmente los gestores). Como veremos luego, junto con los contratistas, son los responsables del surgimiento y éxito de los “pools de siembra” (Grosso, 2009):

- *Los gestores del negocio agrícola*: generalmente son actores colectivos, donde al menos uno de sus integrantes es ingeniero agrónomo. No son propietarios de la tierra y, por lo general, no disponen de mucho capital propio, sino que tienden a aprovechar los distintos mecanismos disponibles de captación de recursos financieros. Su fortaleza reside en los conocimientos tecnológicos, en la capacidad de organizar la actividad agrícola en una diversidad de escalas y en la “información de mercado”, entendida esta última en un sentido amplio, o sea: quién dispone de tierras para alquilar y de qué calidad; quién, cómo y dónde realiza servicios agrícolas; con quién asociarse para garantizar la logística de suministro de insumos; dónde almacenar; quién puede financiar y a qué precio; cómo y dónde comercializar. Esa información de mercado es complementada por una gran capacidad de movilizar actores a través de la “confianza” y asociándolos, a veces, a parámetros de resultado.

Estos actores vieron en los fideicomisos una herramienta de fácil implementación y mínimo riesgo para atraer a otros actores que disponían de capital en un momento donde el contexto no presentaba otras alternativas interesantes y cortoplacistas de inversión (como lo son en la Argentina el tradicional “plazo fijo” y la compra de moneda extranjera). Después de la crisis financiera que afectó al país a fines de 2001, cuando los pequeños ahorristas recuperaron sus fondos bloqueados en los bancos, este tipo de fondo se presentó como una alternativa viable.

- *Los inversores: ¿cortoplacistas o vinieron para quedarse?*: a partir del momento en que las actividades agrícolas comienzan a aparecer como un ne-

10 Los datos empíricos movilizados en este punto surgen de una serie de entrevistas realizadas –tanto en el espacio de estudio como en otros lugares de la Argentina– por Martine Guibert y Susana Grosso en 2008 y 2009.

gocio económicamente atrayente, se hicieron un lugar entre las alternativas de inversión de las sociedades financieras. Estas sociedades, en relación con estudios agronómicos, atrajeron a los inversores para integrarlos a fondos de inversión agrícolas. De esta manera, y más allá de los grandes jugadores (los bancos, las AFJP antes de 2009), tanto actores sectoriales (comerciantes, acopiadores, propietarios rentistas) como aquellos sin ninguna relación con el mundo agrícola (abogados, médicos, arquitectos, deportistas, jubilados) comenzaron a invertir en la agricultura.

Sin llegar a configurar otro tipo de actor, la bibliografía hace referencia a “la empresa agrícola verticalmente integrada” (Piñeiro y Villareal, 2005). Estos son grupos económicos que actúan en el mercado de insumos o de los productos agropecuarios (o ambos) y que han incursionado en los últimos tiempos en la actividad agrícola primaria. La bibliografía consultada comenta el caso de las empresas responsables de la comercialización (*traders*) que se involucraron en la producción, pero sin especificar detalles. Ocurre que a veces no se hace una diferencia que para esta tipología es importante: no es lo mismo una empresa que se diversifica haciéndose responsable del acto productivo –en este caso, sería una “empresa agrícola o agropecuaria”– que una que participa aportando insumos en un fondo de inversión –en este caso, según la tipología expuesta, se considera como un inversor.

En síntesis, el abanico de actores agrícolas es diversificado y ha cambiado mucho en los últimos 20 años: mientras disminuyen los productores familiares (habitantes y partícipes de la vida social, política y económica local) crece la presencia de nuevos actores extraterritoriales con lógicas de tipo más económico-financiero.

## HACIA NUEVAS FORMAS DE ORGANIZACIÓN DE LA AGRICULTURA: LOS “*POOLS* DE SIEMBRA”

La noción de “*pool* de siembra” comienza a aparecer en la segunda mitad de los años noventa, tanto en los diarios como en las revistas especializadas, para hacer referencia a una nueva forma de organizar la actividad agrícola en la Argentina. Genéricamente, se habla de *pool* para hacer referencia a una reunión de bienes y servicios que pertenecen a varios actores del sector –o no–, de escalas y formas jurídicas muy diferentes, con el objetivo de hacer una actividad agrícola durante un período determinado (lo más frecuente es un año) teniendo como meta obtener el mayor beneficio económico. La mayoría de los *pools* presentan como características comunes: la casi nula existencia de capital fijo (no son propietarios ni de las tierras ni de las maquinarias); una fuerte presencia de capitales externos al emprendimiento; y una gestión financiera, económica, comercial y agronómica muy profesional.

El éxito de este modelo se basa, entre otras cosas, en cuatro factores principales (Grosso, 2009; Arrillaga y Grosso, 2010): en primer lugar, una ac-

tividad agrícola económicamente atrayente, es decir, que pueda competir con otras oportunidades de inversión existentes en el mercado; en segundo lugar, la existencia de actores con recursos disponibles y a buen precio (propietarios dispuestos a alquilar sus tierras, inversores atraídos por el sector, etc.); en tercer lugar, la presencia de instrumentos jurídicos adecuados para poner en relación a esos actores (especialmente, los fideicomisos a partir de la Ley 24.411, vigente a partir de enero de 1995); y, en cuarto lugar, la disponibilidad de conocimientos técnicos agrícolas y comerciales que permitan articular con éxito las necesidades económicas y financieras del ciclo agrícola hacia atrás (compras de los insumos) y hacia adelante (venta de la producción). Este conjunto de circunstancias se reunieron por primera vez durante los años noventa (de 1995 a 1998) y por segunda vez a partir de la devaluación de la moneda en 2002 –aunque desde los años setenta, algunos estudios agronómicos comenzaron a desarrollar un “saber-hacer” de esta denominada, por ellos mismos, “agricultura en redes”.

En el contexto argentino existe una diversidad de formas que son identificadas bajo la denominación de *pools* de siembra. Nosotros avanzamos en este trabajo en una caracterización a partir de tres variables principales: la duración del emprendimiento, la forma jurídica dominante y el actor responsable de la gestión. A continuación y a través de casos reales e hipotéticos, se describen tres tipos principales presentes en la Argentina: el pool informal o la “vaquita”, el pool de siembra propiamente dicho y las grandes empresas que utilizan modos de acción asociados a la noción de *pool*. Clasadonte y Arbeletche (2010), para el caso uruguayo, denominan a este último tipo “empresas en red”.

Pero, antes de avanzar, es necesario decir que la figura del *pool* no se registra en los censos agrícolas. Como lo explican Barsky y Dávila (2008, p. 94), en el Censo Nacional Agropecuario “...el censista registra las unidades gestionadas por una unidad de administración en forma individual y, *a posteriori*, estas unidades se agrupan si tienen una gestión común. Este sistema de trabajo [el *pool*] se oculta detrás de las figuras de aparcería o contrato accidental. Por esta razón, la información sobre la cantidad de *pools* y la superficie trabajada se basa solamente en estimaciones”. Consecuentemente, es imposible cuantificar su importancia, a pesar de algunas apreciaciones hechas por especialistas, como es el caso de Gustavo López, asesor de Agritrend en la Argentina, que considera que los fondos de inversión siembran entre un 6 y un 10% de la superficie agrícola total, lo que representa entre 1,8 y 3 millones de hectáreas (Barsky y Dávila, 2008, p. 96).

### El *pool* informal local o “vaquita”

Haciendo uso de una expresión vulgar muy utilizada en nuestro país, con “hacer una vaquita”<sup>11</sup> identificamos a los emprendimientos que, la mayoría

11 La idea que subyace a la expresión “hacer una vaquita” es la de un compromiso realizado entre conocidos o amigos, enmarcado en relaciones de confianza, por lo que la mayoría de las veces no se documenta en forma escrita, y, si se lo hace, solo es un contrato privado que no se registra impositivamente como tal.

de las veces, surgen de la reunión de recursos entre conocidos. Bajo estas formas asociativas informales, donde cada parte aporta según sus posibilidades, se encaran actividades productivas donde los eventuales beneficios se distribuyen entre los miembros en función de la participación de cada uno.

Esta figura comenzó a hacerse frecuente a partir de la devaluación de 2002, debido a la conjunción de tres factores antes mencionados: los márgenes atractivos de la actividad agrícola; un importante número de pequeños y medianos ahorristas locales con desconfianza frente al sistema financiero después de la crisis de 2001; y la existencia de un paquete tecnológico agrícola simplificado que permite la separación, a bajo costo, entre el trabajo físico y el trabajo de gestión.

A menudo, estas “vaquitas” se generan alrededor de la figura de ingenieros agrónomos locales (los gestores), que saben dónde y en qué condiciones hay tierra para alquilar, quiénes son los mejores prestadores de servicios; y, es más, si el profesional es propietario o está asociado a una agronomía,<sup>12</sup> tiene la posibilidad de obtener insumos a mejores precios y/o a más convenientes plazos de financiación. Otro protagonista importante para la formación de esta asociación informal es el contador local, quien conoce a las personas o firmas con disponibilidad patrimonial y financiera en la comunidad y que estarían dispuestos a afrontar inversiones.

Generalmente, es el agrónomo quien contacta y asocia a los distintos actores locales que aportan los factores productivos y/o trabajos necesarios (labranzas, insumos, tierra y el resto del capital necesario para el proyecto), mientras se responsabiliza de la gestión y el seguimiento agronómico. Una vez concluida la campaña agrícola, se distribuyen los beneficios, usualmente bajo formas acordadas de antemano.

La escala de trabajo en estos casos puede ir, aproximadamente, desde 50 ha a 250 ha, dado que hasta este tamaño se pueden ocultar detrás de la figura jurídica de una de las partes integrantes. Este dato estimativo surge de que en la Argentina el Impuesto a los Bienes Personales comienza a ser tributado a partir que el patrimonio de una persona física supera el mínimo exento de 305.000 pesos;<sup>13</sup> o sea, cuando el capital de explotación es cercano a esos valores (lo necesario para sembrar unas 250 ha), la parte que “asume” el nombre de la asociación informal detenta mayores responsabilidades fiscales. Una vez superado ese límite, necesariamente se debe avanzar en la formalización de la sociedad,

12 Se considera “agronomía” a un comercio especializado en la provisión de insumos y servicios para el agro.

13 Para más información, véase [www.afip.gov.ar/gananciasybienes](http://www.afip.gov.ar/gananciasybienes)

constituyendo una sociedad o inscribiéndola como fideicomiso.<sup>14</sup> En general, los participantes no retiran sus beneficios (ya que su renta principal no proviene de estas actividades que constituyen inversiones de recursos excedentes) sino que los reinvierten año tras año, intentando aumentar de escala. Destacamos que este tipo de práctica indujo a un proceso de encarecimiento progresivo de los precios de alquiler de las tierras, lo cual acarreó un impacto negativo en los pequeños y medianos productores familiares que tienen en la agricultura su principal fuente de ingresos.

### **El pool de siembra propiamente dicho**

Estos *pools* son de tamaños muy diferentes y suelen explotar superficies de entre 1.000 y 50.000 ha, límite superado en casos excepcionales. Siempre están constituidos bajo una forma legal (fondo de inversión) y surgen normalmente de una asociación entre un estudio agronómico y una sociedad financiera.

A partir del momento en que las actividades agrícolas comenzaron a aparecer como un negocio económicamente atractivo, se hicieron presentes en el "portafolio de alternativas" de las sociedades financieras. Estas, en estrecha relación con estudios agronómicos, atrajeron a los inversores tradicionales (privados o institucionales) para integrarlos en fondos de inversión con el objeto de desarrollar proyectos agrícolas.

La modalidad más habitual de participación de los inversores es a partir de la compra de cuotas-partes de un proyecto determinado (objeto, duración, etc.). Los importes de las partes son muy variables: arrancan de un mínimo de 10.000 dólares para los inversores particulares, mientras que para los inversores institucionales el mínimo usual sería aproximadamente de 500.000 dólares americanos.<sup>15</sup> Una vez que el fondo se constituye, y durante todo el desarrollo del proyecto, el inversor no participa en la toma de decisiones. Recibe solamente información periódica sobre el ciclo productivo (información mensual o trimestral) y, más básicamente, sobre la evolución financiera del fondo.

Cuando el proyecto se termina, el fondo liquida los beneficios. La rentabilidad de estos tipos de inversiones es muy variable: según la revista *Apertura* (noviembre de 2006), las ganancias medias eran "entre 6 y un 10% en dólares"; para Conde (2007), las mismas "están entre un 10 y un 30% en dólares". Este

14 El fideicomiso es una herramienta legal que ofrece al inversor (fiduciante) y al gestor del proyecto de inversión (fiduciario) una gran seguridad jurídica: al primero, le da la seguridad de resguardar su inversión y al segundo, la de concretar el proyecto en cuestión sin el riesgo de que una de las partes abandone la empresa. Esta seguridad se da porque la figura del fideicomiso permite la constitución de patrimonios temporalmente independientes de los de las partes interesadas. O sea, permite la separación temporal de la propiedad de los bienes (del capital, de los cultivos, de los edificios) y su consignación a un tercero para la ejecución de un programa de inversión predeterminado. También posibilita encontrar una financiación menos onerosa, ya que brinda la oportunidad de salirse del sistema clásico de intermediación bancaria. Para más información, véase Grosso, 2009, p. 235.

15 Ejemplo tomado de Agro- Consultores, 2007. Disponible en: [www.agroconsultores.com.ar](http://www.agroconsultores.com.ar)

rendimiento no es distante del 12% de rentabilidad bruta mínima que algunas sociedades ofrecían antes de septiembre de 2007.

El primer Fondo Público Agrícola en la Argentina (fideicomiso financiero) fue lanzado por la consultora Cazenave & Asociados<sup>16</sup> en 1994. Esta consultora, fundada en 1969 y que se autodenomina como “la puerta de entrada de los agro-negocios en Sudamérica”, ha desarrollado y administrado distintos negocios agrícolas, entre ellos, fondos agrícolas de inversión directa, programas de siembra asociados a distintas compañías agroindustriales y desarrollo de nuevos programas tecnológicos (producción de los trigos de alta calidad, de girasoles alto oleicos, etc.).

Cazenave & Asociados es actualmente operador de dos fondos de oferta pública con una duración de cuatro años y una inversión de 14.000.000 dólares: FAID 2011 y Fideiagro 2009. Durante la campaña agraria 2007/08, sembraron 54.000 ha de cultivos en campos situados en las provincias de Buenos Aires, Chaco, Santa Fe, Santiago del Estero, Tucumán y Formosa. Estos fondos emiten títulos de deuda que tienen un rendimiento de un 10% anual en dólares americanos. Los inversores pueden retirar sus inversiones anualmente y percibir la diferencia al final del ciclo (cuatro años). Según datos de esta consultora, la rentabilidad para el inversor ronda entre el 12 y el 14% en dólares americanos.

Dicha consultora comenzó implementando asociaciones por un año/campaña agrícola, pero rápidamente las extendió a más ciclos agrícolas, dada la variabilidad de la actividad. La superposición de contratos en el tiempo hace que la misma se perpetúe como una verdadera empresa que se caracteriza por tener casi nula la cuenta de capital fijo.

### **Las grandes empresas que utilizan estrategias asociadas a los *pools* de siembra**

Cuando se habla de *pool* de siembra en el país, en el imaginario de muchos argentinos surge la figura de Gustavo Grobocopatel, conocido también como “el rey de la soja”, aunque no es el más grande productor de soja del país ni el responsable de uno de los *pools*, sino que es uno de los empresarios que mejor utilizó los medios de comunicación para atraer inversores hacia su empresa a través de la implementación de fideicomisos financieros.

Este “productor innovador”, como él mismo se define, ha valorizado de manera exitosa los conocimientos de una agricultura de gestión en redes. Desde la localidad de Carlos Casares (Provincia de Buenos Aires), ha extendido su compañía hacia otros puntos de la Argentina y también en el Uruguay, el Paraguay y Brasil. Según la información institucional,<sup>17</sup> esta empresa de origen familiar tiene 15.000 ha en propiedad y alquila además 110.000 ha de terceros (campaña

16 Para más información, véase [www.cazenave.com.ar](http://www.cazenave.com.ar).

17 Disponible en: [www.losgrobo.com.ar](http://www.losgrobo.com.ar)

2007/08). Los Grobo Agropecuaria S.A. junto a la producción agrícola combina la provisión de insumos, la comercialización de granos (posee instalaciones de almacenamiento) y la industrialización de materias primas. La empresa emplea a 450 personas, mantiene una red de 1.800 pequeñas y medianas empresas proveedoras de servicios (transportes, siembra, pulverización, cosecha, embolsado, agronomías, laboratorios, etc.), produce 1,5 millones de toneladas en la Argentina y tiene una facturación anual de 380 millones de dólares americanos.

Pero este caso no es el único. Hay otras empresas que han utilizado estrategias similares, como EL Tejar S.A., una asociación de agricultores nacida en 1987 en la cuenca del Río Salado (Provincia de Buenos Aires) con el objetivo inicial de producir carne bovina, desde la cría hasta la exportación de cortes vacunos con marca propia. Esta empresa, a partir de 1992, comenzó con el negocio de la agricultura, bajo el sistema de siembra directa y sobre campos de terceros –y, desde 2006, también en campos propios–. Hoy la agricultura es su principal actividad y se extiende en gran parte en la Pampa Húmeda y en el Nordeste de la Argentina, así como en el Uruguay; en Santa Cruz de la Sierra (Bolivia), en la región de Mato Grosso (Brasil) y en el Paraguay (Guibert, 2009a). Actualmente es el primer productor de soja del país.

El Tejar S.A. se autodefine como una gestión de contratos. Como no tiene maquinarias agrícolas propias, contrata todas las tareas. Utiliza su propio capital y toma cerca de un 50% del capital operativo en el mercado (fideicomisos financieros). Su mayor fortaleza en la concepción del negocio agrícola es el manejo del riesgo a partir de seis factores: la construcción de precio; la diversidad de las regiones (de climas y suelos) y productos (diversos cultivos); la escala; el apalancamiento financiero; la organización para la tecnología y la producción; y la inversión en tierras.

Como puede verse, estas grandes empresas agrícolas se diferencian de los *pools* antes descritos por su duración en el tiempo, ya que tienen un horizonte más largo. Se trata de “viejos” actores agrarios que han transformado su

**Cuadro 2. Los actores que actúan como *pools* de siembra**

Variables de análisis	El <i>pool</i> informal local	El <i>pool</i> de siembra propiamente dicho	Las grandes empresas
Duración en el tiempo	Un ciclo productivo. Pueden renovarse.	Uno o varios ciclos productivos limitados	Varios ciclos productivos. Su duración no está determinada con anticipación.
Forma jurídica dominante	Puede aparecer como una “persona física”. La modalidad de <i>pool</i> se oculta detrás de las figuras tomadas por sus actores participantes.	Fideicomiso o alguna modalidad de sociedad transitoria	Persona física o sociedad constituida. La misma puede conformar un fideicomiso para financiarse.
Actor referente de la gestión agrícola	Agrónomo local + Contable local	Estudio agronómico	La empresa en sí

accionar para aprovechar las ventajas del contexto. En el Cuadro 2, podemos ver un esquema que resume las principales diferencias entre los tipos de *pools* descriptos.

Antes de analizar los impactos de los “*pools*” en nuestro espacio de estudio, quisimos conocer más profundamente un actor clave del avance de estas nuevas formas de organización de la producción: los propietarios rentistas. Los mismos, juntos con los contratistas, se constituyen en los socios locales y dan territorialidad a esta agricultura altamente profesional y empresarial.

## LOS PROPIETARIOS RENTISTAS (PR): ELEMENTOS COMPLEMENTARIOS PARA LA COMPRESIÓN DE SUS LÓGICAS DECISORIAS

Cuando comenzamos a indagar sobre este actor, nos dimos cuenta de que el mismo no ha sido privilegiado ni en la bibliografía especializada ni en los censos –por ejemplo, el Censo Nacional Agropecuario (CNA) no lo registra–. Solo se puede inferir por descarte la magnitud de tierra que no es trabajada por sus propietarios. El dato más próximo es la cantidad de superficie alquilada o arrendada que poseen las Explotaciones Agropecuarias (EAPs): en el caso de la Provincia de Santa Fe y según datos del CNA 2002, el 43 % de las EAPs tenían toda (el 14% de las EAPs) o una parte de la tierra que trabajan bajo alguna modalidad de arrendamiento, aparcería o contrato accidental –aunque, por referencias empíricas y entrevistas a informantes calificados y sin contar con los datos del último CNA, es de esperar que dicha cifra sea mayor, como se observa en algunos lugares del sur de la Provincia de Santa Fe, donde los valores son del 56% (Cloquell, Albanesi, De Nicola, Preda y Propersi, 2005).

Esto nos llevó a plantearnos otro trabajo<sup>18</sup> desde un abordaje territorial. El mismo se realizó en el Distrito Gálvez (Dpto. San Jerónimo, Provincia de Santa Fe) con la intención de cuantificar y conocer la distribución espacial y las lógicas decisorias de los PR frente a la alta demanda de tierras, especialmente en suelos de mayor calidad agrícola.

En primer lugar, para identificarlos y conocer su importancia cuantitativa se implementó con informantes calificados la técnica del “Barrido Territorial”.<sup>19</sup> De esta manera se identificaron en el distrito un total de 283 propietarios, de los cuales eran rentistas 78,<sup>20</sup> o sea, un 27,5% de todos los propietarios. En relación con la superficie, sobre las 26.720 ha totales se estimó que, en el momento del relevamiento (primer semestre de 2009), un 50% estaba alquilado y/o arrendado.

18 “Los propietarios rentistas (PR) y el uso del suelo”. Estudio realizado en el Distrito Gálvez (Dpto. San Jerónimo, Pcia. de Santa Fe), por Laura Qüesta, Christophe Albaladejo y Susana Grosso.

19 Para más detalles, véase Grosso, Arrillaga, Bellini, Qüesta, Guibert, Lauxmann y Rotondi, 2009.

20 Como se puede ver en el Cuadro 3, se identificaron 78 PR, de los cuales en siete casos no se pudo identificar el número exacto de hectáreas. Además, en dos parcelas no se logró identificar a su titular.

Una vez identificados el número de PR (población de estudio) y la superficie de cada uno, y con el mencionado objetivo de conocer parte de sus lógicas decisorias frente a la alta demanda de tierras especialmente en suelos de calidad agrícola, se sistematizó la información utilizando estratos de superficie –de 1 a 50 ha, de 51 a 100 ha, de 101 a 250 ha y más de 251 ha– bajo la hipótesis de que la cantidad de superficie podía llevar a comportamientos diferentes.

En cada uno de los estratos se estableció una muestra al azar (muestra probabilística estratificada –Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2006, p. 247–), estableciéndose como objetivo llegar al 33% en cada estrato. Pero durante la realización de las encuestas y por el criterio de saturación (al no encontrarse diferencias en las respuestas), no se llegó al número establecido en los dos primeros estratos, y los esfuerzos se concentraron en los dos últimos, por considerar que la mayor escala (número de hectáreas) podía llevar a diferencias. Fueron encuestados 24 propietarios rentistas (PR), cuyas características pueden verse en el Cuadro 3.

**Cuadro 3. Propietarios Rentistas (PR) del Distrito Gálvez (San Jerónimo, Santa Fe)**

	Estrato en hectáreas				PR s/ identificación de n° de hectáreas	Parcelas s/ identificación de PR	Total PR identificados
	1 a 50	51 a 100	101 a 250	Más de 250			
N° de PR identificados	17	34	13	7	7	2	78
% muestra	5,6	11,2	4,3	2,3	2,3		25,7
Encuestas realizadas	4	10	7	3			

Fuente: Elaboración propia sobre la base de datos empíricos de la investigación citada.

Sin ánimo de describir todos los resultados obtenidos y solamente a los efectos de este trabajo, es importante destacar que encontramos que la gran mayoría recibió sus tierras en herencia (83,3%) y que, entre ellos, solo cuatro casos adquirieron más tierra de la que heredaron (en tales casos, el número de hectáreas nos lleva a suponer que se trata de la compra de la parte heredada por otro familiar); y solamente uno de esos casos adquirió más tierra con posterioridad a los años noventa. Esto nos habla de una estructura de tenencia de la tierra bastante estable, por lo menos en esta categoría de actores y en este espacio geográfico.

Otro dato significativo es que únicamente cinco de los entrevistados tienen historia como productores agropecuarios y que los otros 19 son rentistas desde que recibieron o adquirieron la tierra. Dentro de los primeros, distinguimos tres tipos: dos que continúan siendo productores y arriendan parte de la superficie (uno con 76 ha en condominio –de las cuales utiliza el 50% para ganadería– y otro con 313 ha –en etapa de cambio generacional y que cuenta

con una explotación tambera en expansión en parte de la superficie–); dos que dejaron la actividad por edad de retiro y no tuvieron una sucesión que se hiciese cargo de la explotación (de 64 y 89 ha, respectivamente); y solo uno que dejó la actividad por falta de rentabilidad (140 ha), expresando claramente “me cansé”.

Respecto de nuestro objetivo de analizar las estrategias de los PR frente al aumento de los cánones de arrendamiento dado en el último período, corresponde señalar que en el distrito se observó un comportamiento en general conservador: la gran mayoría arrienda a productores locales que, según los encuestados, muestran solidez y generan confianza tanto en el pago como en el cuidado del recurso tierra (79%). Si bien algunos manifestaron haber recibidos propuestas “muy tentadoras” de desconocidos, dicen que prefieren mantener el arrendatario de siempre. Otro dato interesante y complementario es que solo dos –pertenecientes al menor estrato (menos de 50 ha)– dijeron priorizar las relaciones afectivas en el momento de elegir un arrendatario, y en el caso de uno de ellos se trata de un familiar. Al mismo tiempo, solamente tres encuestados (12,5) manifestaron priorizar la máxima renta a la hora de elegir arrendatario. En estos casos, en la respuesta a otras preguntas sobre el deterioro del recurso suelo, se advierte que esos encuestados desconocen lo que ello significa.

## EL AVANCE DE LOS “POOLS DE SIEMBRA” EN EL ESPACIO CENTRAL SANTAFESINO

Frente a la parcelación característica, esta región no resulta atractiva para los “pools propiamente dichos” anteriormente definidos, ya que necesitan un mínimo de superficie para hacer rentable su “instalación”. Es decir, si bien la opción de instalarse depende de una diversidad de factores (presencia de un contacto local, disponibilidad, localización y calidad de las tierras, ubicación de un centro de servicios/provisión de insumos, etc.), los datos extraídos de las entrevistas nos llevan a inferir que se necesitan al menos 5.000 ha para instalar una “unidad de negocios”.

En nuestra región de estudio es factible encontrar “pools informales” o fideicomisos de pequeña talla (entre 200 y 3.000 ha) gestionados por actores locales y con fondos también pertenecientes al territorio. Si bien no los hemos entrevistado, de nuestro estudio surge el caso de empresas que, iniciándose como proveedoras de insumos y servicios (reconocidas también con el nombre de “agronomía”), integran bajo diversas modalidades contractuales a distintos actores de la cadena productiva y operan superficies que van de las 1.000 a las 13.000 ha. Es el caso de una empresa que opera en una distribución espacial de 200 km N-S y 30 km E-O con epicentro en una localidad de 20.000 habitantes donde reside la empresa y el empresario-gestor (ingeniero agrónomo) con su familia.

Estos *pools* logran insertarse gracias a una gestión productivo-económica más profesional que la de la mayoría de los productores familiares locales,

pero también porque cuentan con algún tipo de recurso que “apalanca” su inicio: un acceso y financiación diferencial de insumos (es el caso típico de las agromías); un crédito local basado en el conocimiento personal para la realización de servicios (muchas veces los agrónomos tienen la posibilidad de contratar labores en condiciones más ventajosas, ya sea porque son asesores de productores sobredimensionados en maquinarias o solamente por conocimiento personal del contratista, al cual a su vez recomiendan a otros productores); y si son fideicomisos constituidos, cuentan con una liquidez financiera que les permite conseguir tierras a través del “pago por adelantado” (mes de septiembre-octubre), hecho que en la zona de estudio ha cambiando una práctica usual que era el pago del alquiler vencido o a cosecha (mes de mayo).

Los casos analizados (tanto de productores como de propietarios rentistas) nos permiten ver *a priori* una serie de debilidades frente al avance de los *pools*.

Dentro de los productores, se advierte una falencia recurrente en la calidad de la gestión. Si bien algunos casos muestran un grado de profesionalización interesante, en la mayoría de las encuestas se vislumbra la presencia de “costos ocultos” y de inversiones no muy bien dimensionadas que generan capital fijo ocioso. Dentro de los primeros sobresalen, entre otros: la modalidad de compra de semillas en canje –la cual no es debidamente analizada– y la cuenta corriente en la cooperativa, ambas con costos financieros importantes, así como la logística de realización de tareas cuando los lotes están distribuidos en el espacio –lo que provoca viajes de maquinarias a veces innecesarios–. La explicación de tales falencias parecería encontrarse en el hecho de que el crecimiento de escala que ha tenido la mayoría no se acompañó de una mejora cualitativa en la gestión. Por otro lado, se observan cambios interesantes en algunas explotaciones (como es el caso de la n° 3 y n° 5 del Cuadro 1) donde los hijos, recientemente graduados como ingenieros agrónomos, se incorporan a la actividad dando a la gestión una impronta más profesionalizada en términos técnico-económicos.

Otra característica recurrente es que la mayoría de los productores comparten con sus empleados las tareas (trabajo a campo), no observándose una diferenciación en las mismas (quién hace qué cosa). La asociación para compra conjunta de maquinarias es un rasgo distintivo de los productores entrevistados que, a su vez, son miembros del movimiento CREA.

Sobre el uso actual del tiempo, la gran mayoría reconoce que la tecnología los lleva a pasar “en el campo” menos tiempo que antes, pero no se determina cómo utilizan el nuevo tiempo libre (aunque hay que reconocer que ese aspecto no era un objetivo de esta investigación) y tampoco se define si el mismo se emplea en capacitación o en una mejor organización del sistema en la que el “titular” adquiriera una posición más de gerente que de cotrabajador.

En el caso de los propietarios rentistas –si bien el estudio realizado en el Distrito Gálvez no puede tomarse como representativo–, surgen algunos interrogantes que atraen nuestra atención, especialmente en lo que respecta al

cuidado del recurso suelo. La gran mayoría tiene contratos escritos (91,6%) y se asesoran fundamentalmente con abogados y/o contadores (quienes son los que redactan esos contratos); solo un caso consultó a un agrónomo. Casi todos manifiestan desconocer las disposiciones generales de la Ley de Arrendamientos y Aparcerías N° 22.298 (1980) y no han incluido cláusulas especiales para el cuidado del suelo.

También, y a partir de una serie de indicadores, se construyó una variable de “conocimiento sobre la conservación del suelo”. El resultado fue el siguiente: el 33,3% de los encuestados no conoce suficientemente cómo se podría conservar el suelo; el 54,1% conoce parcialmente el tema; y únicamente un 12,5% manifestó conocimientos relativos a esta problemática.

## A MANERA DE CONCLUSIÓN

En este contexto de cambios relevantes en los sistemas agrarios pampeanos y de la continuación de su rol de país agroexportador, la Argentina es testigo de formas novedosas de producción agrícola (Bisang, 2008; Bisang, Anlló y Campi, 2009; Guibert, 2009b) que afectan las estructuras socioeconómicas locales. La presencia de nuevos actores como los *pools* de siembra, cualquier sea su tipo, provoca interrogantes en cuanto al porvenir de una actividad productiva de más en más financiera, con el peligro de visiones cortoplacistas frente a los tiempos de largo plazo en los cuales se inscriben las formas de agricultura.

En el caso del centro de la Provincia de Santa Fe, resaltamos transformaciones agrarias vinculadas a la actuación de los propietarios rentistas, figura clave del nuevo agrarismo pampeano local. En el aumento de los cánones de arrendamiento y la competencia entre los arrendatarios, en la gestión deficiente de los productores locales y en su desconocimiento del deterioro del recurso suelo se identifican criterios que hacen dudar del carácter sostenible de la orientación actual del proceso de intensificación y de profesionalización del sector agropecuario argentino.

## BIBLIOGRAFÍA

ARRILLAGA, Hugo y Andrea DELFINO (2009), "Agriculturización, inequidad distributiva y fractura del tejido social", en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 5, Buenos Aires, SIMEL, pp. 225-250.

ARRILLAGA, Hugo y Susana GROSSO (2010), "Reconfiguración de actores sociales en un territorio: el caso del agro pampeano argentino, en un contexto de globalización", en I. CLARES SÁNCHEZ (comp.), *Globalización y desarrollo territorial*, Murcia (España), Universidad de Murcia.

BARSKY, Osvaldo y Mabel DÁVILA (2008), *La rebelión del campo argentino. Historia del conflicto agrario argentino*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana.

BARSKY, Osvaldo y Juan GELMAN (2001), *Historia del Agro Argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*, Buenos Aires, Ed. Grijalbo-Mondadori.

BISANG, Roberto (2008), *La agricultura argentina: cambios recientes, desafíos futuros y conflictos latentes*, Buenos Aires, CEPAL, ARI n° III. Disponible en: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/resources/file/>

BISANG, Roberto, Guillermo ANLLÓ y M. CAMPI (2009), "Cadenas de valor en la agroindustria", en B. KOSACOFF y R. MERCADO (eds.), *La Argentina ante la nueva internacionalización de la producción. Crisis y oportunidades*, Buenos Aires, CEPAL/PNUD, pp. 217-276.

CEPAL (2005), *Análisis sistémico de la agriculturización en la Pampa húmeda argentina y sus consecuencias regionales extra-pampeanas: sostenibilidad, brechas de conocimiento e integración de políticas*, Santiago de Chile, CEPAL, Serie 118.

CLASADONTE, Laura y Pedro ARBELETICHE (2010), "Empresas en red: otra agricultura se instala en América del Sur", ponencia en el VI Congreso CEISAL, Toulouse, Francia.

CLOQUELL, Silvia, Roxana ALBANESI, Mónica DE NICOLA, Graciela PREDÁ y Patricia PROPERSI (2005), "Agricultura y agricultores. La consolidación de un nuevo modelo productivo", en *Revista de Investigaciones de la Facultad de Ciencias Agrarias*, n° VIII, Rosario, UNR.

CONDE, E. J. (2007), "Los fideicomisos cada vez más utilizados en el agro", *Boletín Electrónico Pregón Agropecuario*, Buenos Aires, n° 33. Disponible en: [www.produccion-animal.com.ar](http://www.produccion-animal.com.ar)

GALLO, Exequiel (2004), *La pampa gringa*, Buenos Aires, Edhasa.

GAIGNARD, Romain (1979), *La Pampa argentine, l'occupation et la mise en valeur*, Doctorat d'Etat de l'Université de Bordeaux III, Bordeaux, Francia.

GROSSO, Susana (2009), "Les pools de culture: diversité des combinaisons financières et productives", Dossier "Argentine", en *DÉMÉTER 2010*, París, Club Déméter, pp. 223-254.

GROSSO, Susana, H. ARRILLAGA, M. BELLINI, L. QÜESTA, M. GUIBERT, S. LAUXMANN y F. ROTONDI (2009), “Impactos de los pools de siembra en la estructura social agraria y en la organización de la agricultura. Una aproximación a las transformaciones en el centro de Santa Fe”, en VI Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales, Buenos Aires, FCE-UBA, noviembre. Disponible en CD-ROM.

GUIBERT, Martine (2009a), “Soja sans frontières: vers une spécialisation productive du Bassin du Río de la Plata?”, en M. GUIBERT, S. CARRIZO, P. LIGRONE, B. MALLARD, L. MENANTEAU y G. URIBE (eds.), *Le Bassin du Río de la Plata: intégration régionale et développement local*, Toulouse, Ed. des PUM, Coll. Hespérides Amérique, pp. 431-444.

----- (2009b), “La nouvelle agriculture argentine: entre innovations et incertitudes”, Dossier “Argentine”, en *DÉMÉTER 2010*, París, Club Déméter, pp. 143-180.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, R., C. FERNÁNDEZ COLLADO y P. BAPTISTA LUCIO (2006), *Metodología de la investigación*, México D.F., Editora Mc Graw Hill, Cuarta edición.

OBSCCHATKO, Edith (1988), “Las etapas del cambio tecnológico”, en O. BARSKY, F. CIRIO, J. C. DEL BELLO, M. GUTIÉRREZ, N. HUICI, E. JACOBS, I. LLOVET, R. MARTÍNEZ NOGUEIRA, M. MURMIS, E. OBSCCHATKO y M. PIÑEIRO (1988), *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, Buenos Aires, FCE.

PIÑEIRO, Martín y Federico VILLAREAL (2005), “Modernización agrícola y nuevos actores sociales”, en *Ciencia Hoy, La transformación de la agricultura argentina*, vol. 15, n° 87, Buenos Aires, junio/julio, pp. 32-36.

POSADAS, Marcelo y Mariano MARTÍNEZ DE IBARRETA (1998), “Capital financiero y producción agrícola: los ‘pools’ de siembra en la región pampeana”, en Revista *Realidad Económica*, n° 153, Buenos Aires, pp 112-135.

REVISTA APERTURA (2006), “Los outsiders del negocio agrícola”, noviembre, Buenos Aires, p. 38.

### Otras fuentes

Ley N° 22.298 (1980) de Arrendamientos y Aparcerías.

Ley N° 24.441 (1995) de Financiamiento de la vivienda y la construcción.

### Sitios web consultados

[www.agroconsultores.com.ar](http://www.agroconsultores.com.ar)

[www.agromercado.com.ar](http://www.agromercado.com.ar)

[www.cazenave.com.ar](http://www.cazenave.com.ar)

[www.eltejar.com.ar](http://www.eltejar.com.ar)

[www.indec.com.ar](http://www.indec.com.ar)

[www.losgrobo.com.ar](http://www.losgrobo.com.ar)

## RESUMEN

En los últimos años se han producido importantes transformaciones en la actividad agrícola argentina. Una de ellas es la aparición de nuevas formas de organización de la agricultura que se denominan genéricamente “*pools de siembra*”, los cuales impactan en los territorios locales modificando tanto los roles y las funciones de los actores agrarios tradicionales como las relaciones que mantienen entre ellos. Bajo la hipótesis de que estas nuevas formas de organización de la agricultura, llevadas a cabo por actores de tipo más financiero que socioproductivo, aceleran los procesos de concentración y desterritorialización de la riqueza, se avanza en este trabajo sobre cuatro aspectos. En primer lugar, se caracteriza a los actores actuales vinculados a la producción primaria, considerando su trayectoria y su relación con la actividad agrícola y con el espacio local. En segundo lugar, nos concentramos en esas nuevas formas de organización de la agricultura, tratando de mostrar que detrás de la denominación de “*pools de siembra*” se esconde una diversidad de actores; para ello, el presente estudio articula tres variables principales: la duración del emprendimiento agrícola, la forma jurídica adoptada y el actor responsable de la gestión. En tercer lugar, se profundiza en las lógicas decisorias de los propietarios rentistas, actores clave –junto con los contratistas– en el avance de los pools de siembra. Por último, se describe algunos de los impactos actualmente perceptibles de estas nuevas formas de organización en los espacios centrales santafesinos.

## ABSTRACT

In recent years, significant transformations have taken place in the agriculture of Argentina. Among them, we can find the emergence of new agricultural organization forms which are generically referred to as “sowing pools”, and which have an effect on local territories, modifying traditional agrarian actors’ functions and roles as well as the relationships they maintain.

Under the hypothesis that these new agricultural organization forms, carried out by actors that are more similar to the financial type than those of the social-productive types, speed up the processes of deterritorialization and centralization of wealth, we advance upon four aspects in this paper. Firstly, we characterize the current actors which are linked to the primary production, taking into account their history, their relationship with the agricultural activity and with the local area. Secondly, we will concentrate on the new agricultural organization forms, in an attempt to show that a diversity of actors is hidden behind the “sowing pools” term. We will do this by moving three main variables: the agricultural undertaking length, the adopted legal framework and the actor in charge of the management. Thirdly, we will study in depth the logical decision-making of land owners renters who, as well as “contratistas”, are key actors regarding sowing pools advancement. Finally, we will discuss some of the most telling impacts that these new organizational ways currently have on Santa Fe’s central areas.

## PALABRAS CLAVE

POOLS DE SIEMBRA  
ACTORES AGRARIOS  
AGRICULTURA  
PROVINCIA DE SANTA FE

## KEY WORDS

SOWING POOLS  
AGRARIAN ACTORS  
AGRICULTURE  
PROVINCE OF SANTA FE

## EL EMPLEO INFORMAL Y LA ESTRUCTURA DEL MERCADO LABORAL EN LAS REGIONES ARGENTINAS

*Mónica Jiménez*

### INTRODUCCIÓN

El principal objetivo de esta investigación es explorar, desde una perspectiva dinámica, la hipótesis de segmentación del sector formal en las distintas regiones de la Argentina, lo que implica considerarlo como un sector no homogéneo constituido por más de un segmento y con una estructura compleja diferente a la que se le asignó tradicionalmente en la literatura económica.

Si bien el análisis de la informalidad laboral lleva ya varios años, la complejidad que caracteriza este problema multidimensional junto con su crecimiento sostenido desde hace varias décadas en la Argentina explican la existencia de un gran número de estudios que analizan el fenómeno buscando caracterizarlo y revelar sus orígenes y determinantes. La gran labilidad del concepto de informalidad, sumada a la falta de consenso entre los autores en las formas de concebirla y de medirla, se traduce en una variada y no siempre coherente gama de soluciones para remediar el problema. Su gravedad y extensión, más que significativas en los últimos años, lo muestran como un fenómeno que no puede ser considerado como temporal o marginal. Por eso se comprende que, actualmente, el análisis de la informalidad continúe siendo un tema central para la competitividad de la economía argentina y uno de los problemas –aún no resueltos– del mercado laboral más graves y complejos que afecta hoy a muchos trabajadores tanto en la Argentina como en Latinoamérica. En efecto, el incremento del empleo informal en las áreas urbanas de América Latina creció, aproximadamente, de un 50% en 1990 a un 58% en 1997 y estuvo acompañado de una correlativa caída del empleo formal urbano. Además, la evidencia de las dos últimas décadas sugiere que no existen en la región signos de un patrón consistente de reducción de la informalidad laboral (Gasparini y Tornarolli, 2007). En el caso de nuestro país, de mayo a octubre de 2002, se produjo una

caída de los puestos registrados, con el consecuente aumento de las ocupaciones precarias. Si bien desde octubre de 2002 hasta el último trimestre de 2004 los empleos formales e informales se expandieron, los últimos lo hicieron más aceleradamente que los primeros: 11,2% frente a 7% por año, respectivamente. Así, en el segundo trimestre de 2006, los puestos no registrados alcanzaron niveles semejantes a los de mayo de 2002, esto es, entre un 41 y 42% (Beccaria, 2007).

La economía informal modifica la estructura del mercado de trabajo presentando los denominados segmentos laborales. Un mercado laboral segmentado implica la existencia de distintos sectores con características y condiciones de trabajo diferentes, un factor estructural de sesgo en la distribución del ingreso así como una barrera de acceso a la protección legal y a la seguridad social. Por lo tanto, investigar la existencia de una estructura segmentada en el mercado de trabajo tiene particular importancia para la comprensión de la naturaleza de la informalidad así como para la formulación de políticas públicas. Una intervención política desacertada o la existencia de una legislación laboral inadecuada no solo no contribuyen a disminuir la problemática de la informalidad, sino que pueden colaborar en su persistencia y crecimiento a lo largo del tiempo, convirtiéndola en una característica estructural y común de las economías de los países en desarrollo con una marcada fragmentación económico-social. Todo esto, por supuesto, tiene implicaciones importantes para el ingreso de los trabajadores, pero también para la salud del tejido social puesto que un mercado laboral segmentado es un impedimento para la configuración de una sociedad integrada.

Por otra parte, una comprensión adecuada de la informalidad requiere de una perspectiva complementaria que no solamente se concentre en el trabajador, sino también en la unidad productiva. Esto permite ampliar el ámbito de análisis desde el concepto de "sector informal" al de "empleo informal". Además, el proceso de informalización del sector formal que se ha observado en América Latina en los últimos años implica que dentro de este último sector coexistan trabajadores que desarrollan actividades en puestos formales e informales. En la Argentina, de 1980 a 2003 la tasa de informalidad en las grandes firmas se duplicó, y aunque, actualmente, el empleo informal en esas firmas disminuyó, aún resulta llamativa su existencia en firmas que se suponen más visibles y controlables por el gobierno. Por eso, se comprende que el conjunto de asalariados en unidades productivas formales sea el objetivo más inmediato de programas de inspección laboral (Perry, Maloney, Arias, Fajnzylber, Mason y Saavedra, 2007)

Este artículo está organizado de la siguiente manera: en primer término, se enuncian las principales teorías del mercado laboral referidas a la naturaleza del empleo informal y se realiza una breve revisión de la literatura relacionada con el tema; a continuación, se describen los datos utilizados en la investigación empírica así como algunas definiciones relevantes para este estudio; luego, se reportan algunas estadísticas descriptivas de los mercados laborales regionales;

en el siguiente apartado, se describen los métodos implementados para cumplir con el objetivo propuesto y obtener los principales resultados que se presentan y analizan a continuación. Finalmente, se formulan las principales conclusiones del estudio.

## ANTECEDENTES Y CONTRIBUCIÓN

En la literatura existen varias teorías sobre el mercado laboral que explican la naturaleza del sector informal. Una de ellas es la teoría o hipótesis de la segmentación, que concibe al mercado de trabajo como un conjunto de segmentos antes que como un agregado homogéneo. Los pilares teóricos que dieron origen a las corrientes de mercados laborales segmentados se sustentan en los estudios desarrollados por Kerr (1954) y Doeringer y Piore (1971), quienes presentaron el primer modelo de mercado de trabajo dual. Para sus proponentes iniciales, en la estructura dual de este mercado es posible identificar dos grandes sectores, el primario y el secundario, entre los cuales existen importantes diferencias estructurales que implican mecanismos de determinación salariales distintos. Esta propuesta dio lugar a las teorías segmentaristas que comparten un mismo supuesto: no existe un solo mercado sino varios. Según Doeringer y Piore (1971), la característica dual de los mercados de trabajo se origina por la existencia de dos segmentos, uno interno y otro externo. En los mercados laborales internos la asignación del trabajo y del salario junto con las rigideces y el racionamiento del empleo están gobernadas por un conjunto de reglas y procedimientos distintos a los de la teoría económica convencional. Estos mercados operan dentro de grandes firmas que se caracterizan por entrenar a su fuerza de trabajo, ofrecer mejores condiciones de empleo y protegerse del mercado labor externo. Esto implica que los trabajadores empleados en este segmento no siempre tienen libre acceso a los mercados laborales internos debido a que en este primer submercado se concentran grupos de trabajadores entrenados para una profesión específica.

En esta primera visión se ubican las teorías de mercado de trabajo dual que prevalecieron en la literatura del desarrollo económico desde el estudio seminal de Lewis (1954). Según estas teorías, el sector urbano industrializado coexiste con áreas rurales en desventaja en economías poco desarrolladas. Para muchos trabajadores provenientes de esas áreas, existe racionamiento de trabajo en el sector moderno de la economía pues los salarios están establecidos por encima de los precios que limpian el mercado a causa de razones institucionales o de salarios de eficiencia. Conforme con esta visión, el empleo formal urbano atrae a trabajadores que se desplazan desde el sector tradicional al sector moderno en búsqueda de mejores condiciones salariales (Harris y Todaro, 1970). Sin embargo, para aquellos que migraron pero no encontraron empleo en las áreas urbanas, el sector informal urbano se presenta como una alternativa de último recurso, una opción de las estrategias de generación de ingreso de las que dispone el trabajador. Esto puede implicar que el trabajador termine aceptando condiciones inferiores a las predominantes en el sector formal (Fields, 1975).

Otra de las teorías que explican la naturaleza del sector informal es la denominada hipótesis de la ventaja comparativa, que considera el empleo informal como resultado de una elección voluntaria de los trabajadores basada en la maximización del ingreso o la utilidad (Maloney, 1999 y 2003; Bosch y Maloney, 2006; Patrap y Quintín, 2006a y 2006b). En línea con esta hipótesis se encuentra el estudio seminal de Roy (1951), que propone la existencia de múltiples sectores a los que los trabajadores se asignan acorde a sus ventajas comparativas. Por lo tanto, para esta segunda teoría el sector informal es elegido voluntariamente por los trabajadores al ponderar los costos privados y los beneficios de operar informalmente. Desde esta visión, Maloney (1999) desarrolla el primer estudio de transiciones entre sectores utilizando datos de panel para México. Uno de los resultados más importantes hallados por el autor es que los patrones de movilidad obtenidos señalan una pequeña evidencia a favor de la visión dualística pero, en su opinión, no sugieren que el mercado laboral de México sea rígido o esté segmentado de acuerdo con la división entre sector formal e informal. En un artículo más reciente, Bosch y Maloney (2006) estudian también la dinámica del mercado laboral mexicano, analizando la movilidad de los trabajadores entre el sector formal e informal. Los patrones de transición encontrados no se corresponden con la idea tradicional del sector informal como un sector inferior del mercado laboral segmentado. A partir del análisis de la relación entre la tasa de entrada a un trabajo en cualquier sector y los ciclos económicos, los autores concluyen que los trabajadores encuentran ubicación en el sector formal mexicano en épocas de expansión económica y entran al sector informal en períodos de depresión o crisis económica. Esto sugiere que el sector informal absorbe relativamente más trabajo durante las recesiones aunque las tasas de salida del empleo se incrementan por los movimientos hacia el desempleo.

Las teorías más recientes sobre mercados laborales urbanos en los países en desarrollo combinan los puntos de vista polares de los mercados laborales competitivos y segmentados. Estas teorías ponen el acento en la existencia de dos segmentos en el sector informal: uno que representa la parte competitiva, en la que los trabajadores se encuentran voluntariamente; y otro que recibe a los individuos expulsados del sector formal (Fields, 2004; Günther y Launov, 2007, entre otros).

En la Argentina son varios los estudios que abordan el tema de la segmentación del mercado laboral. En su artículo empírico, Patrap y Quintín (2006a) evalúan la hipótesis de que los trabajadores informales esperan altos salarios en el sector formal. Mediante la utilización de un test paramétrico encuentran que el *premium* salarial del sector formal permanece aun controlando por características individuales y del establecimiento, mientras que los resultados obtenidos con métodos semiparamétricos sugieren que no existen diferencias significativas en las medidas de satisfacción laboral entre los dos sectores. Esto implicaría que la hipótesis de mercados laborales competitivos en la Argentina no puede ser rechazada cuando se considera que los trabajadores informales se encuentran típicamente mejor fuera de ocupaciones formales y se utilizan

*proxies*, como la búsqueda de otro empleo adicional al existente y la disposición a trabajar más horas, para comparar las dimensiones no pecuniarias asociadas con las condiciones de trabajo.

Desde una perspectiva opuesta a la anterior, Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006) analizan, durante 1993-2005, la existencia de un diferencial salarial asociado a la informalidad y su efecto sobre la pobreza en la Argentina. Para explorar la hipótesis de segmentación del mercado de trabajo, estiman brechas individuales de ingreso. Los resultados demuestran que la penalización promedio de la informalidad se ha incrementado desde 1993 y que, si se eliminan estas brechas, la incidencia de la pobreza se reduciría en un tercio en 2005. Además, la intensidad del diferencial de remuneraciones asociado a la informalidad sugiere la presencia de segmentación en el mercado laboral argentino.

En la misma línea, se encuentra el artículo de Waisgrais (2001) que intenta confirmar, a partir de un estudio dinámico, la hipótesis de que la dicotomía economía formal-informal es parte de un proceso de segmentación en el mercado laboral argentino. Con este objetivo, el autor examina si el sector de empleos formales con buenas condiciones laborales no es accesible para aquellos trabajadores que desarrollan sus actividades en la economía informal. Los resultados obtenidos a partir de las matrices de transición convalidan parcialmente la hipótesis de segmentación del mercado laboral en la Argentina porque los movimientos desde la economía informal hacia la formal son muy limitados en términos de probabilidades.

En su estudio empírico, Alzúa (2008) asume que el mercado laboral argentino se ha comportado de modos diferentes a lo largo del período 1975-2001 en el GBA: fue competitivo durante 1975-1991 y dual a partir de 1992. Para probar la hipótesis de mercado dual, estima, junto con dos ecuaciones salariales –una para el sector primario y otra para el secundario–, un *endogenous switching model* con régimen desconocido para los períodos 1970-1990 y 1991-2000. Además, para explorar si existen barreras a la entrada a puestos de trabajo en el sector primario, realiza un test de racionamiento mediante una regla de asignación que indica que los trabajadores se emplean en el sector que maximiza su utilidad. Los resultados encontrados aportan evidencia de dualismo en el mercado laboral argentino para ambos períodos considerados; y se rechaza la hipótesis de libre elección del sector deseado por parte del trabajador.

Finalmente, Arias y Khamis (2008) examinan el modo en que un mercado laboral competitivo y segmentado afecta la elección de participación y los ingresos de los trabajadores formales e informales. A partir de datos provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) y del Módulo de Informalidad diseñado en el cuarto trimestre de 2005 para el GBA, emplea algunos modelos econométricos de efectos tratamiento marginales y encuentra que los resultados son consistentes tanto con la hipótesis de ventaja comparativa –cuando se observan las diferencias de ingreso ente los empleados formales y los trabajadores independientes– como con las consideraciones de segmentación –cuando se considera a los asalariados informales.

Las teorías y estudios empíricos previamente enunciados consideran que el sector formal es homogéneo. Sin embargo, indagar la existencia de una estructura segmentada en los mercados laborales regionales, específicamente en el sector formal, tiene particular importancia para una comprensión adecuada de la naturaleza de la informalidad y, por lo tanto, para la formulación de políticas públicas. Otro aspecto novedoso de esta investigación es la perspectiva regional en el estudio de la estructura del sector formal.

## DATOS Y DEFINICIONES

### Datos

El análisis empírico de esta investigación se basa en microdatos para el área urbana de la Argentina provenientes de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) conducida por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) desde 1973. En su modalidad original, esta encuesta se realizaba dos veces al año (metodología puntual) en los meses de mayo y octubre. Pero, desde el año 2003, el INDEC encaró un proceso de reformulación integral de la EPH que incluyó el cambio de una modalidad puntual a una continua. Bajo este nuevo esquema, los hogares ingresan en la muestra por dos trimestres consecutivos, se retiran durante el mismo tiempo y, luego, vuelven a ser entrevistados durante dos trimestres consecutivos. Por lo tanto, entre un trimestre y el siguiente existe un 50% de muestra común, al igual que entre un trimestre y el mismo del año siguiente, pero no entre un trimestre y otro no consecutivo. Con este nuevo esquema, un hogar puede ser observado a lo largo de un año y medio, como en el caso de la EPH puntual. Por lo tanto, teniendo en cuenta estas características y a los fines del presente estudio, se construyeron paneles rotativos anuales para obtener el mayor número de observaciones posibles de las unidades de análisis del estudio, utilizando los datos obtenidos del primer trimestre de la EPH continua para el período 2004-2007. El período elegido para el análisis permite explorar el comportamiento relativamente reciente del mercado laboral y de la economía informal, particularmente del trabajo asalariado en el sector formal, durante los años posteriores a la crisis de 2001-2002.

La construcción de cada panel requirió un ordenamiento de variables conforme al código de *matching* necesario para identificar a un individuo. Asimismo, para asegurar que los datos enlazados se refieran a la misma persona, se verificó la consistencia en cada panel. Como resultado, se eliminaron las observaciones inconsistentes en variables relacionadas con el género y la edad.

Un problema común en todo panel es el sesgo potencial por desgranamiento o *attrition*, que produce que la proporción efectiva de hogares y personas que se reentrevista sea menor al porcentaje teórico que se espera encontrar luego de realizar el *matching* de datos -50%- . Sin embargo, la *attrition* no supera los 13 puntos porcentuales en cada panel, y la cantidad de observaciones disponibles en la muestra -sin ponderar- de individuos de 15 y más años asciende a 12.991 en el primer panel (2004-2005) y a 12.779 en el segundo (2006-2007). Además, las

unidades de análisis de esta investigación –los asalariados del sector formal– representan a más del 50% del total de asalariados y al 75% del total de trabajadores en una unidad productiva. Por lo tanto, las conclusiones derivadas de los resultados obtenidos incumben a la mayor parte de los asalariados de la Argentina durante todo el período bajo análisis. El Cuadro A.1 del Apéndice presenta los valores medios de las principales variables utilizadas en esta investigación.

## Definiciones

En general, la informalidad laboral es definida desde dos perspectivas que consideran distintos aspectos de la situación laboral de los individuos pero que, en parte, son complementarias. Una de ellas es la definición “productiva”, que califica como trabajadores informales al conjunto de ocupados pertenecientes a una clase desventajada y marginal, de baja productividad y calificación, empleada en firmas de pequeña escala o en actividades basadas en la familia, con tecnologías poco productivas. Esta definición ha sido empleada tradicionalmente por la OIT.

Por otra parte, la definición “legal” considera informales a los trabajadores que no disfrutan de los beneficios que otorga el cumplimiento de las reglas laborales. Esta perspectiva está relacionada con la falta de protección laboral y de los beneficios de seguridad social y está más centrada en el bienestar del trabajador en sí mismo (o quizás en la calidad del trabajo) que en la naturaleza de su empleo. Además, la visión legal de la informalidad es consistente con el reporte más reciente de la OIT (2002) sobre Trabajo Decente, que asocia esta segunda definición con el incumplimiento por parte de los empresarios o de los trabajadores de todas o algunas de las reglas o regulaciones del cuerpo de la legislación nacional, local, comercial y/o de la legislación laboral. Esta nueva visión permite expandir la definición productiva e incluir arreglos contractuales informales en empresas formales.

Teniendo en cuenta esto último, junto a las limitaciones de la EPH y los objetivos del estudio, se utilizó tanto la definición productiva como la legal para operacionalizar el concepto de trabajador y empresa informal. En lo que respecta al conjunto de trabajadores, se distingue, en primer lugar, a los asalariados informales en firmas de cualquier tamaño de los trabajadores independientes o autoempleados informales, a partir de distintos criterios que se describen a continuación, ya que según el mencionado reporte de la OIT (2002) esta división es central para el análisis. En cuanto al primero grupo de trabajadores, la noción de asalariado informal adoptada está en línea con la denominada definición legal de informalidad. Por lo tanto, se califica a un asalariado como informal si no está registrado. Dada la información disponible en la EPH, se considera que un asalariado no está registrado cuando no tiene descuentos jubilatorios. En relación con el conjunto de trabajadores independientes, cabe destacar su alta heterogeneidad puesto que abarca desde patrones en grandes y pequeñas empresas hasta trabajadores por cuenta propia con inserciones sociocupacionales tan dis-

pares como las profesionales, los pequeños comerciantes, albañiles y vendedores ambulantes (MTEySS-OIT, 2007). Esta gran diversidad se traduce en una muy desigual distribución de ingresos, riesgos y vulnerabilidad que fundamenta la necesidad de un análisis que distinga dentro de este grupo a los cuenta propias de los patrones. Las limitaciones informativas de la EPH no permiten operacionalizar la noción de informalidad aplicada al cuentapropismo desde el punto de vista legal. En particular, la encuesta no indaga sobre los aportes al sistema de seguridad y, aunque reporta algunos beneficios derivados de la relación laboral –como jubilación, aguinaldo, indemnización y seguros de trabajo–, esta información está solo disponible para los asalariados. Por lo tanto, en estos casos debe recurrirse a la denominada visión productiva que califica como informales a los trabajadores en puestos de baja productividad, que realizan actividades marginales de pequeña escala y generalmente basadas en la familia. Sin embargo, su implementación empírica es muy difícil puesto que, como señalan Gasparini y Tornarolli (2007), nociones como “productividad” son inobservables y otras como “actividades marginales” son de difícil definición. Dada estas limitaciones y la información disponible, se utilizó la calificación de la tarea para distinguir a los cuentapropistas profesionales de aquellos que no lo son, considerando como informales solamente a estos últimos. Los autoempleados profesionales son, en general, altamente productivos y están plenamente incorporados en la economía moderna. De hecho, los profesionales independientes poseen ingresos muy elevados en relación con el resto de los trabajadores.

Por otra parte, conforme con la práctica usual, los patrones se incluyeron dentro del grupo de trabajadores formales mientras que los trabajadores sin remuneración fueron considerados como parte de la economía informal. Asimismo, las definiciones de inactividad y desocupación empleadas en este estudio corresponden a las adoptadas por la EPH en su modalidad continua, que considera inactivos a los individuos que no trabajaron ni buscaron trabajo en el mes previo a la realización de la encuesta y desocupados a quienes no trabajaron pero estuvieron buscando trabajo en el mes de referencia (INDEC, 2003).

En síntesis, las categorías y estados ocupacionales que se consideran en el análisis empírico son: desocupados, inactivos, asalariados no registrados (ANR) y registrados (AR), trabajadores cuentapropistas profesionales (CPP) y no profesionales (CPNP), patrones, asalariados registrados empleados en hogares (ARH), asalariados no registrados empleados en hogares (ANRH) y trabajadores familiares sin remuneración (TFSR).

Ahora bien, una comprensión adecuada de la informalidad requiere de un análisis que no solo se concentre en el trabajador, sino también en la unidad productiva. En línea con la definición productiva de informalidad y siguiendo una práctica estándar,<sup>1</sup> las nociones de empresas formales (EF) e informales

1 Véase, por ejemplo, Decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo en 1993 (15th CIET).

(E1) se construyeron teniendo en cuenta el tamaño del establecimiento definido a partir del número de empleados<sup>2</sup> y el tipo de empresa (pública o privada). Específicamente, se consideraron como informales a las firmas no públicas con menos de 6 empleados. El supuesto implícito usado en esta definición es que la mayoría de los asalariados en dichas firmas operan utilizando poco capital, con tecnologías primitivas y baja productividad. Asimismo, las unidades productivas de pequeño tamaño casi nunca están registradas ni figuran en las estadísticas oficiales; suelen tener poco o ningún acceso a los mercados organizados y a las instituciones de crédito, además de no ser reconocidas, ni reglamentadas por el Estado, circunstancias que favorecen su funcionamiento al margen de la ley y el constituirse como informales. Por estas razones, es lógico esperar una alta correlación entre informalidad de la unidad productiva definida en términos legales e informalidad desde el punto de vista productivo. Los datos del Módulo de Informalidad relevados conjuntamente con la EPH en el año 2005 en el GBA permiten evaluar, empíricamente, esta correlación. En efecto, de acuerdo con los resultados obtenidos, de la totalidad de los trabajadores en empresas calificadas como formales desde el punto de vista productivo, el 97,46%, también resultaron empleados en empresas definidas como formales desde el punto de vista legal. Asimismo, del 100% de trabajadores que se desempeñan en empresas formales considerando la noción legal de informalidad, el 83,82% trabaja en firmas formales desde la visión productiva. Además, los resultados del test de *Pearson*<sup>3</sup> permiten rechazar la hipótesis nula de independencia de la definición legal en relación con la noción productiva. Por lo tanto, no es sorprendente que, como señala el Informe de la OIT (2002) sobre Trabajo Decente, la actividad económica formal definida a partir de múltiples exigencias y normas legales también dependa, con frecuencia, del tamaño del establecimiento, pues una empresa puede estar exenta de tales normas y exigencias si queda por debajo de cierto umbral (normalmente de 5 a 10 trabajadores). Sin embargo, el relativamente alto porcentaje de empleo informal que existe en las grandes empresas (en este estudio, más del 50% de trabajadores no registrados se desempeñan en estas firmas) da cuenta de la necesidad de un análisis focalizado en ellas. Además, la presencia de situaciones de informalidad en establecimientos de gran tamaño podría indicar, sobre todo en países en desarrollo, que los empleadores utilizan el soborno a los inspectores que se acercan a controlar su regularidad como un recurso para evitar multas. Esto, a su vez, puede incrementar su vulnerabilidad en las transacciones con otras partes privadas como así también con el gobierno, ya que las instituciones financieras generalmente no otorgan créditos

2 Cabe aclarar que, cuando las empresas se definen como informales basándose únicamente en el criterio del tamaño, pueden aparecer categorías ocupacionales como la de los empleados que trabajan en empresas informales pero ocupan puestos formales. Para más detalles, véase OIT, 2002. Por otro lado, como la (in)formalidad de la empresa depende del tamaño del establecimiento, el número de EF podría estar sobrestimado si algunas de ellas, aunque visibles por su gran tamaño, logran eludir los controles del Estado, y subestimado si algunas empresas pequeñas realizan actividades formales.

3 La estadística del test de *Pearson* es 267,9.

a compañías que carecen de documentación incluyendo la relacionada con la registración, la licencia, los certificados de impuestos y auditorías financieras (MTEySS-BM-INDEC, 2007).

**Cuadro 1. Matriz: un marco conceptual para la economía informal**

Unidades de producción por tipo	Cuentas propias		Patrones	Trab. fam. sin remuneración	Asalariados	
	Informal	Formal	Formal	Informal	Informal	Formal
Empresas del sector formal			4	1	2	
Empresas del sector informal	3			5	6	7
Hogares	8				9	

Nota: Las casillas gris oscuro del cuadro hacen referencia a los puestos de trabajo que, por definición, no existen en el tipo de unidad de producción de que se trate, mientras que las de gris claro son los puestos de trabajo que existen en el tipo de unidad de producción de que se trate pero que no son relevantes para el objetivo principal de este estudio. Por lo tanto, las casillas blancas restantes son las que conforman el punto central de esta investigación y se refieren a los tipos de puestos de trabajo en los que se desea estudiar si existe segmentación. El empleo informal está compuesto por las celdas 1 a 6 y 8 a 9; el empleo en el sector informal (definido según la CIET de 1993) abarcaría el total de las casillas 3 a 7; y el empleo informal fuera del sector informal el total de las casillas 1, 2, 8 y 9.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de Hussmanns, 2004 y OIT, 2002.

Conforme con el Informe VI de la OIT (2002) y con Hussmanns (2004), la matriz del Cuadro 1 resume gráficamente el marco conceptual para la economía informal implementado en este estudio.

## ANÁLISIS DESCRIPTIVO

En 2004-2007, el sector formal en cada región representa una parte importante del mercado laboral, concentrando entre un 41% y un 64,4% de la fuerza de trabajo, aproximadamente. A su vez, los ANR en el total de asalariados de EF representan, en promedio, 29% en Cuyo, 15% en la Patagonia, 24% en la Pampa, 27% en el GBA, 35% en el NOA y 38% en el NEA.

El crecimiento sostenido del empleo registrado y la disminución de los ANR en el sector formal, entre 2004 y 2007, son dos resultados consistentes con la consolidación del proceso de crecimiento que llevó a las empresas no solo a cubrir los requerimientos adicionales de trabajo con puestos registrados, sino también a formalizar algunas relaciones laborales existentes que no se encontraban regularizadas. Es más, la totalidad del crecimiento del empleo registrado resultante del período de expansión económica fue producto de la formalización de relaciones no registradas con el mismo empleador. Sin embargo, a pesar de las mejoras observadas en la calidad del empleo, la proporción de puestos pre-

carios continúa siendo elevada (Beccaria, 2007). Justamente, aunque el empleo informal presenta una tendencia relativamente decreciente durante 2004-2007, su porcentaje siempre supera al de los empleados formales en cada año y en todas las regiones, salvo en la Patagonia.<sup>4</sup>

En el Gráfico 1 del Apéndice de Cuadros y Gráficos se aprecia la penalización salarial relativa asociada a la condición de informalidad según algunas características personales y del puesto de trabajo de los asalariados en una EF. Cuando se analiza el comportamiento de la brecha de ingresos entre AR y ANR por grupos etarios, se observa un ensanchamiento en las edades centrales que podría estar relacionado con las mayores posibilidades que tienen los trabajadores registrados jóvenes de acumular más capital humano general y específico una vez que ingresan al mercado laboral. Por otra parte, en cada año y región, existe una penalidad salarial asociada a la condición de informalidad para ambos géneros. Pero, mientras que en 2004-2005 las más perjudicadas en términos salariales son las mujeres, en 2006-2007, los más afectados son los varones, salvo en Cuyo y la Pampa.

En todos los años, se aprecia una caída significativa de la brecha de ingresos para los ANR con nivel educativo alto respecto de aquellos de nivel educativo bajo. Este resultado podría estar relacionado con el tipo de tarea realizada y con las mejores condiciones laborales que, generalmente, se vinculan con un título universitario, independientemente de la condición de informalidad. Otro resultado importante es el elevado diferencial salarial obtenido entre ANR y AR que se desempeñan en unidades productivas pequeñas, en cada año y región. Cuando se considera la rama de actividad, la mayor penalización asociada a la condición de informalidad se observa en la industria durante 2004 y en las actividades primarias en el año 2007.

A modo de síntesis, el empleo informal en unidades productivas formales se presenta en proporciones elevadas en todas las regiones argentinas, salvo en la Pampa. Esto es llamativo si se tiene en cuenta el contexto favorable a nivel macroeconómico que existió en el país durante el período de análisis. A su vez, el trabajo no registrado parece estar asociado con peores condiciones salariales. Este resultado no cambia, en general, cuando se controla por algunas características personales y ocupacionales de los trabajadores.

## METODOLOGÍA

### Matrices de transición

La construcción de matrices de transición permitirá analizar los movimientos entre categorías ocupacionales definidas a partir de la condición de informalidad del trabajador y del sector en el que se desempeña, principalmente

4 La diferencia porcentual entre un tipo de empleo y otro, en algunos años, asciende a más del doble en el NOA y NEA.

los movimientos dentro del sector formal. Las matrices de transición resumen la información relativa al flujo de trabajadores entre las distintas categorías laborales consideradas. A partir de ellas es posible tabular la probabilidad condicional ( $P_{ij}$ ) de encontrar a un trabajador en la categoría ocupacional  $j$  al final del período considerado, dado que el trabajador estuvo en la categoría  $i$ . Cada fila de la matriz de transición suma uno, y los elementos de la diagonal principal reflejan la probabilidad de permanecer en la misma categoría ocupacional al final del período. La información obtenida de las matrices de transición es meramente descriptiva y se la emplea para una primera exploración de la hipótesis central del estudio.

### Estimación de las brechas individuales de ingreso

Para estudiar la existencia de un diferencial salarial asociado a la condición de informalidad en el sector formal, se estimarán brechas individuales de ingreso en cada región. El primer paso consiste en estimar dos ecuaciones salariales para cada grupo de asalariados entre quienes se desea estimar la brecha de ingreso:

$$\ln W_{R_i} = X'_{R_i} \beta_R + \lambda'_{R_i} \theta_R + u_{R_i} \quad (1)$$

$$\ln W_{NR_i} = X'_{NR_i} \beta_{NRI} + \lambda'_{NR_i} \theta_{NRI} + u_{NR_i} \quad (2)$$

donde  $R$  se refiere a los asalariados registrados y  $NR$  a los no registrados, ambos empleados en EF;  $W_i$  es el salario mensual del  $i$ -ésimo asalariado;  $X_i$  es el vector de características;  $u_i$  es el término de error correspondiente; y  $\lambda_i$  es el vector de términos que corrigen por el sesgo de selección. Estos términos son estimados en una primera etapa de acuerdo con la metodología que se describe en la siguiente subsección.

El segundo paso consiste en obtener el ingreso que cada ANR recibiría como registrado en el mismo sector. Este ingreso contrafáctico ( $\hat{t}_{NR_i}$ ) se calcula a partir de los atributos de cada ANR, empleando los parámetros de la función de ingreso estimada entre los AR del sector formal:

$$\hat{t}_{NR_i} = \exp(X'_{NRI_i} \hat{\beta}_R + \hat{\sigma}_{NR}^2 / 2) \quad (3)$$

Por otra parte, se obtiene el ingreso mensual estimado de cada ANR del sector formal ( $\hat{w}_{NR_i}$ ) a partir de la función de ingreso computada entre ellos:

$$\hat{w}_{NR_i} = \exp(X'_{NR_i} \hat{\beta}_{NR} + \hat{\sigma}_{NR}^2 / 2) \quad (4)$$

donde  $X_{NRI}$  es el vector de características del  $i$ -ésimo ANR;  $\hat{\beta}_R$  y  $\hat{\beta}_{NR}$  es el vector de coeficientes estimados entre los AR y los ANR respectivamente; y  $\hat{\sigma}_{NR}$  es la varianza estimada de los errores.

A continuación, se computan las brechas salariales individuales para cada ANR del sector formal de la siguiente manera:

$$b_{NR_i} = \hat{t}_{NR_i} - \hat{w}_{NR_i} \quad (5)$$

### Corrección por sesgo de selección

Las ecuaciones salariales (1) y (2) deben ser estimadas para grupos seleccionados endógenamente, por lo que es necesario implementar algunos de los métodos para la corrección del sesgo de selección pues, de lo contrario, las inferencias a partir de los salarios observados estarán sesgadas. Al tomar en cuenta el sesgo de selección, se supone que los individuos enfrentan un problema de elección multinomial. Bourguignon, Fournier y Gurgand (2004) presentan un conjunto de métodos disponibles en la literatura para la corrección del problema del sesgo de selección cuando esta es especificada como un modelo *logit* multinomial. El método adoptado para la corrección del sesgo de selección en el presente trabajo es una variante, propuesta por Bourguignon, Fournier y Gurgand (2004), del método de Dubin-McFadden (1984). Las técnicas anteriores a esta, como la de Lee (1983), presentan restricciones sobre la estructura de los términos de error. En cambio, el método de Bourguignon, Fournier y Gurgand (2004) emplea la metodología bietápica generalizada a modelos multivariados completos y examina el problema de heteroscedasticidad presente en la segunda etapa que Dubin y McFadden (1984) ignoraron.

En la primera etapa se estima por Máxima verosimilitud (ML) la ecuación de selección en la que la variable dependiente es una variable categórica que describe la elección de un agente económico entre M alternativas posibles basada en la “utilidad” que obtendrá de cada una. Formalmente, la ecuación de selección a estimar es la siguiente:

$$Y_j = Z' \gamma_j + \eta_j, \quad j = 1 \dots M \quad (6)$$

donde  $Y_j$  es la variable categórica que describe la elección de los agentes entre M alternativas posibles basada en las “utilidades” de cada una de las alternativas;  $Z'$  es el vector que representa el conjunto de variables explicativas para todas las alternativas; y  $\eta_j$  es el término de perturbación que se supone independiente e idénticamente distribuido según una distribución Gumbel que implica un modelo *logit* multinomial. Este modelo, en general, expresa la probabilidad de que un individuo con las características  $X_1$  elija la categoría ocupacional  $j$ -ésima. Bajo los supuestos de que todas las variables  $X_j$  y  $Z$  son exógenas y de que los disturbios  $\eta_j$  verifican que  $E(\eta_j | X_j, Z) = 0$  y  $V(\eta_j | X_j, Z) = \sigma^2$ , los estimadores ML de la ecuación (6) son consistentes.

En la segunda etapa del procedimiento se estima la ecuación de interés incluyendo entre las variables explicativas el vector  $\lambda_j$  estimado en la primera etapa a partir de la ecuación de selección. En la presente investigación

las ecuaciones de interés son las ecuaciones salariales (1) y (2). Como afirman Bourguignon, Fournier y Gurgand (2004) a partir de una generalización del modelo de Heckman (1979), el vector  $\lambda_i$  puede estar basado en la esperanza condicional de  $u_i$ , es decir:

$$E(u_i / \varepsilon_i < 0, \Omega) = \lambda(P_1, \dots, P_M) \quad (7)$$

donde  $\varepsilon_i = \max_{j \neq i} (Y_j - Y_i) = \max_{j \neq i} Z_j \gamma_j + \eta_j - Z_i \gamma_i - \eta_i$  y  $\Omega = \{Z' \gamma_1, Z' \gamma_2, \dots, Z' \gamma_M\}$

Finalmente, sin pérdida de generalidad, se supone que el resultado observado pertenece a la categoría  $j=1$ , por lo que un estimador consistente de  $\beta_1$  se obtendría a partir de la estimación de la siguiente ecuación:

$$\ln W_1 = X_1 \beta_1 + \sigma_1 \left[ \tilde{\rho}_1 m(P_1) + \sum_{j>1} \tilde{\rho}_j \frac{P_j}{(P_j-1)} m(P_j) \right] + v_1 \quad (8)$$

donde  $\tilde{\rho}_j$  es la correlación entre  $u_1$  –que es el error de la ecuación salarial condicional a que la categoría 1 sea elegida– y  $\eta_j^* = (\eta_j) = \Phi^{-1}(G(\eta_j))$ , siendo  $\Phi$  la distribución acumulada normal estándar,  $G(\cdot)$  la distribución acumulada de  $\eta_j$  –que es el error de la ecuación de selección condicionado a que la categoría  $j$  sea la elegida–,  $m(P_j) = \int \mathbb{I}(v - \log P_j) g(v) dv$  siendo  $v = \eta_j + \log P_j$ ,  $g(v)$  la función de densidad de  $v$  y  $P_j$  la probabilidad que la categoría  $j$  sea elegida, que está dada por  $P(z_j \gamma_j > \varepsilon_j) = \frac{\exp(z_j \gamma_j)}{\sum_i \exp(z_i \gamma_i)}$  y finalmente  $v_1$  es un término de error ortogonal a

todos los otros términos en (8) y que tiene esperanza cero.

### Cálculo de los índices de penalidad salarial

Con el objetivo de investigar la existencia y evolución del grado de segmentación del sector formal a lo largo del período de análisis en la Argentina, se estimarán, a partir de las brechas salariales individuales, una serie de índices de penalización salarial propuestos por Del Río, Gradín y Cantó (2006). Para obtener una medida de la penalización absoluta, se emplean los siguientes índices adaptados por Del Río, Gradín y Cantó (2006) a partir de la familia de índices propuestos por Foster, Greer y Thorbecke (1984) (FGT) dentro de la literatura sobre pobreza:

$$d_\alpha(b_{NR}) = \left( \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{k^*} (b_{NR_i})^\alpha \right)^\alpha, \quad \alpha \geq 0 \quad (9)$$

donde  $k^*$  denota el número de ANR penalizados –esto significa que solo se contabilizan las brechas de ingresos positivas, esto es, situaciones donde el ingreso laboral contrafáctico como empleado registrado del sector formal es mayor que el estimado como ANR en el mismo sector– y  $n$  denota el total de ANR del sector formal. Por lo tanto, el indicador no trata todas las brechas simétricamente para resaltar el hecho de que la penalización salarial es un factor negativo. El paráme-

tro  $\alpha$  indica el nivel de aversión a la penalización salarial por la condición de informalidad de los asalariados. Si  $\alpha=0$ , entonces el índice es una tasa de recuento (*head-count ratio*) que mide la incidencia de la penalización salarial entre los ANR; para  $\alpha=1$  el índice computa el nivel promedio de penalización por asalariado. Para valores de  $\alpha$  estrictamente mayores que uno estos índices satisfacen todas las propiedades normativas enunciadas por Del Río, Gradín y Cantó (2006), tales como el axioma de continuidad, el axioma focal, el axioma de simetría, de invariancia por replicación, el de monotonicidad débil y el de transferencia débil.

Por otra parte, se calcularán un conjunto de índices para medir la penalización relativa que son una función del vector de brechas salariales normalizados individualmente con el ingreso mensual estimado que obtendría cada ANR sin penalización, es decir, empleado como formal en una EF,  $v_{NR_i} = D_{NR_i} / I_{NR_i}$ :

$$d_{r\alpha}(v_{NR}) = \left( \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{k^*} (v_{NR_i})^\alpha \right), \alpha \geq 0 \quad (10)$$

Estos índices tienen como punto crítico no la brecha salarial promedio sino el nivel de penalización más alto que un ANR podría sufrir. En este indicador, cumple la misma función que la línea de pobreza en las medidas FGT.

## RESULTADOS

### Matrices de transición

La segmentación implica una restricción no aleatoria al ingreso a puestos de trabajo registrados del mercado laboral, es decir, una movilidad laboral restringida. Por lo tanto, una forma de explorar la hipótesis central del trabajo es a través de matrices de transición. Esto permitirá analizar los desplazamientos de los trabajadores entre el sector formal y el sector informal y dentro de cada uno de ellos así como la existencia de barreras a la entrada a puestos de trabajo registrados, en cada región. Dado el objetivo principal de esta investigación, se pondrá énfasis en los movimientos de los AR y ANR en el sector formal.

A partir de las matrices computadas para el período 2006-2007, que resumen la información relativa al flujo de trabajadores entre las distintas categorías laborales descritas en el apartado Definiciones, se observan algunos hechos destacables (véanse los Cuadros A.2 a A.7).<sup>5</sup>

En primer lugar, en todas las regiones, los AR en EF presentan, en comparación con los trabajadores de las restantes categorías ocupacionales, las mayores probabilidades de permanecer en el mismo empleo. Así, el porcentaje de estos trabajadores que continúan en la misma categoría laboral durante 2006-2007 es 85,7% en el NOA, 83,4%, en la Pampa, 85% en el GBA y 81,5%, en el NEA, en Cuyo y en la Patagonia. Además, la probabilidad de que los AR transiten

5 Las matrices de transición correspondientes al período 2004-2007 no se reportan en el Apéndice por falta de espacio. Sin embargo, están disponibles para quien lo requiera.

al sector informal no supera en ninguna región el 5,6%, siendo aún menor la probabilidad de moverse a un empleo no registrado en una EF. En efecto, menos del 2% de los empleados registrados en el sector formal que residen en la región pampeana, patagónica y del NOA, así como menos del 5,2% de los que viven en el NEA, Cuyo, la Pampa y el GBA, transitaron hacia puestos no registrados dentro del mismo sector.<sup>6</sup> Estos resultados podrían sugerir que los trabajadores en puestos registrados dentro del sector formal no solo presentan una mayor estabilidad laboral, sino que valoran mucho esos empleos a los que, posiblemente, prefieren frente a otro tipo de actividad, y, en consecuencia, exhiben menores patrones de cambio o movilidad ocupacional.

En segundo lugar, los ANR presentan el menor porcentaje de inmovilidad en relación con el resto de las categorías ocupacionales correspondientes al sector formal, en todas las regiones.<sup>7</sup> Si bien, a primera vista, este resultado parece positivo, debe considerarse hacia dónde se dirigen los que se mueven (Bertranou y Paz, 2003). En efecto, del total de ANR que se desplazaron hacia otra categoría, la mayoría dejó el sector formal, trasladándose principalmente hacia un empleo en el sector informal o hacia la inactividad: en todas las matrices se observa que más de un 70% dejó esta categoría ocupacional pero, sin embargo, el porcentaje de trabajadores que consiguió un puesto registrado en una EF no supera en ninguna región el 25%. Esto sugiere que, para ese grupo de trabajadores, son más factibles los movimientos fuera del mercado laboral que hacia puestos registrados dentro del sector formal.

Por otra parte, en comparación con los ANR de una EF, aquellos empleados en una EI tienen una menor probabilidad de acceder a un puesto registrado si el sector de llegada es el formal. Esa tasa de transición no supera, en ninguna región, el 9% y, en todas las regiones –salvo en el GBA– es de dos a seis veces menor que la correspondiente a los ANR en una EF. En cambio, como puede esperarse, para los AR de una EI, la probabilidad de acceder a un puesto registrado en el sector formal supera significativamente no solamente a la correspondiente a los ocupados no registrados en una EI, sino también a la observada entre los ANR de una EF. Esta probabilidad es mayor en Cuyo, en comparación con las otras regiones (40,5%). Esto podría implicar que la registración laboral, además de ofrecer una mejor calidad de empleo, otorga ventajas de movilidad ocupacional ascendente que no poseen los ANR a pesar de pertenecer al sector formal.

Aún menos alentadora es la probabilidad de los CPNP y de los ANR en un hogar de transitar a un puesto registrado en el sector formal (menos del 4,4% y del 3%, respectivamente, en todas las regiones, con excepción de Cuyo).

---

6 Durante 2004-2005, menos del 4% de los empleados registrados en el sector formal que residen en el NOA y Cuyo y menos del 3,1% de los que viven en el NEA, la Pampa, la Patagonia y el GBA se desplazaron hacia puestos no registrados dentro del mismo sector.

7 En el primer período, 2004-2005, la mayor inmovilidad se observa entre los CPP y patrones que residen en el NEA, la Patagonia y el GBA así como en Cuyo y la Pampa, respectivamente.

Asimismo, en términos de movilidad laboral, la situación más desventajosa se observa, en todas las regiones, entre los empleados de un hogar quienes, al tener escasa movilidad y competencia en otro tipo de actividades, parecen enfrentar como únicas opciones pasar a la inactividad o permanecer en el mismo trabajo.

Finalmente, otros movimientos interesantes son los que ocurren desde y hacia el desempleo. En cada región –salvo en el NOA–<sup>8</sup> la probabilidad de perder el empleo es mayor entre los asalariados de una EI en comparación con los de una EF. Considerando solo a los empleados en EF, los ANR presentan significativamente mayores probabilidades de transitar a la desocupación. Este resultado pone en evidencia la menor estabilidad laboral de estos trabajadores en comparación con los registrados del mismo sector. En relación con los movimientos desde el desempleo hacia la ocupación, en todas las regiones, la mayoría de aquellos que buscan trabajo se insertan como CPNP, salvo en la Pampa donde gran parte de los desocupados consiguen un empleo no registrado en el hogar.

En conclusión, a partir de las matrices de transición regionales se observa un bajo grado de movilidad laboral hacia puestos registrados en el sector formal no solo desde empleos provenientes de EI, sino incluso para trabajadores que se desempeñan en el mismo sector.<sup>9</sup> Por lo tanto, la movilidad ocupacional observada refleja principalmente una transición “hacia abajo” antes que movimientos “hacia arriba” en la escalera ocupacional. Aunque la mayoría de los ANR de una EF no permanece en su empleo durante un año, la existencia de transiciones mayoritariamente hacia la inactividad y al trabajo asalariado en el sector informal indica que sus movimientos no están, en general, asociados con una mejor calidad laboral. Por otra parte, estos hallazgos son, en alguna medida, sorprendentes considerando que el período de análisis corresponde a una etapa de recuperación económica así como de implementación de programas públicos dirigidos a la regularización del empleo no registrado.<sup>10</sup> En efecto, como afirma Paz (2004), durante una expansión económica, las firmas estarían más dispuestas a mejorar las condiciones laborales de sus empleados y los trabajadores estarían menos dispuestos a aceptar empleos malos y, en su lugar, esperarían oportunidades laborales acordes a sus expectativas. Por último, los resultados están en línea con la hipótesis de segmentación del sector formal de cada región.

8 En esta región los CPP aparecen como la categoría ocupacional que transita con mayor probabilidad hacia el desempleo.

9 Este resultado se mantiene a lo largo de todo el período 2004-2007.

10 A partir del año 2003 se implementó el Plan Nacional de Regularización del Trabajo (PNRT), que tiene por objetivo alcanzar cada vez mayores niveles de registro laboral, apuntado a detectar el trabajo no registrado, el parcialmente registrado, las formas atípicas y encubiertas de relación laboral y la subcontratación “elusiva”. Para alcanzar tales metas, el PNRT aumentó la cantidad de inspectores (de 40 a 400) y se incrementó sustantivamente el presupuesto. Entre los años 2005 y 2007, se inspeccionaron a nivel nacional alrededor de 435 mil establecimientos, fiscalizando la situación registral de 1,3 millones de trabajadores (Banco Mundial y MTEySS, 2008).

## Brechas individuales e índices de penalización salarial

En el Cuadro A.8 se reportan los índices de penalización salarial computados por región a partir de las brechas individuales estimadas. En general, los resultados confirman la existencia de una penalidad salarial asociada con la condición de informalidad de los asalariados en EF. En efecto, los índices indican que existen brechas positivas de ingreso para la mayoría de los ANR, con un valor promedio que creció entre 2004 y 2007, en todas regiones pero con mayor intensidad en la Patagonia.<sup>11</sup> Asimismo, las brechas relativas muestran que gran parte de los ANR obtienen remuneraciones que, en comparación con lo que percibirían si fueran formales, son inferiores hasta en un 43% en Cuyo, la Pampa y el GBA, un 48% en el NOA y el NEA y un 63% en la Patagonia.

La evolución temporal de los índices de penalización presenta, en todas las regiones, un incremento de la brecha salarial en la mayoría de los subgrupos considerados. Así, la penalización relativa asociada a la condición de informalidad creció entre las empleadas mujeres, los ANR con alto nivel educativo, los que son hijos y aquellos que tienen más de 45 años. También cabe destacar que la brecha salarial absoluta en el año 2007 supera significativamente la estimada en 2004 para la mayoría de los subgrupos considerados y en todas las regiones, con excepción de los trabajadores de 16 a más de 45 años en el NOA y el NEA.

Por otra parte, el análisis de las diferencias entre los índices para cada subgrupo en un año determinado revela algunos resultados interesantes. Así, en comparación con los varones, la mayoría de las mujeres informales sufren una mayor penalización salarial en términos relativos, en cada región. En efecto, sus brechas relativas superan al de los varones hasta en 16 puntos porcentuales (pp) en el NOA, 23 pp en el NEA, 10 pp en Cuyo, 30 pp en la Patagonia y 11 pp en la Pampa y el GBA.<sup>12</sup> Cuando se considera la posición de los trabajadores en el hogar, se observa que en el año 2007 los cónyuges es el grupo más afectado salarialmente por su condición de informalidad.

Como se esperaba, en cada región, la penalización tanto absoluta como relativa asociada con la informalidad crece con la edad. Este resultado probablemente está relacionado con la heterogeneidad que se observa en el crecimiento de los ingresos a lo largo del ciclo de vida que, como afirman Haider y Solon (2006), es una consecuencia natural de la heterogeneidad de las inversiones en capital humano. Por lo tanto, es posible que las diferencias en capital humano entre AR y ANR sean un factor relevante en la explicación del incremento de la diferencia de ingresos con la edad.

11 El incremento fue de 27% en el NOA y la Pampa, 32% en el NEA, 35% en Cuyo, 71% en la Patagonia y 26% en el GBA.

12 Este resultado es consistente con el estudio de Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006), en donde se encuentra que en la Argentina la penalización salarial asociada con la condición de informalidad es mayor para las mujeres que para los varones.

En todas las regiones, la brecha salarial relativa decrece con el nivel educativo de los empleados no registrados. Además, la proporción de ANR con brechas salariales positivas disminuye para los que tienen un nivel educativo alto, con excepción de la Patagonia. Un hallazgo llamativo ocurre cuando se analiza la penalización absoluta, pues, conforme con la teoría del capital humano, típicamente los informales más educados deberían recibir una menor penalización. Aunque este resultado no se observa, es consistente con lo que encuentran Beccaria, Groisman y Monsalvo (2006) para aquellos con nivel educativo elevado, cuya brecha salarial también se incrementa desde el año 2001. Según los autores, esta situación podría indicar que subsiste una amplia desigualdad en la distribución de las remuneraciones.

A partir de los índices de penalización se pueden extraer algunas conclusiones interesantes. En primer lugar, los resultados señalan la existencia de un elevado porcentaje de ANR en cada región que sufre significativas penalizaciones salariales asociadas a la condición de informalidad. Por otra parte, los valores estimados para el índice que mide la intensidad de la penalización salarial implican que las barreras a la entrada a puestos de trabajo registrados, que muy probablemente existen dentro de las EF conforme con los resultados de las matrices de transición,<sup>13</sup> llevan a los ANR a permanecer con menores remuneraciones promedio que las que percibirían si estuvieran registrados. Finalmente, los resultados obtenidos respaldan la hipótesis de segmentación del sector formal en cada región durante el período estudiado. Sin embargo, es necesario tener presente las debilidades del método econométrico implementado y el bajo número de observaciones disponibles en cada región. Así, las estimaciones no contemplan ciertas posibles ventajas no pecuniarias asociadas con los puestos informales que son atractivas para algunos individuos y que podrían compensar, total o parcialmente, la penalización salarial estimada. Sin embargo, las ventajas no pecuniarias como la flexibilidad, la independencia, la posibilidad de adquirir experiencia laboral, etc., están, en general, más asociadas con trabajadores independientes que con empleados asalariados. Además, en países en desarrollo como la Argentina, con mayores niveles de desocupación, es poco probable que el trabajador, sobre todo el asalariado, tenga posibilidades de realizar la elección entre un puesto laboral formal e informal. Es decir, si bien pueden existir diversas modalidades en el empleo informal asociadas con ciertas características deseables para el trabajador, el empleo formal es un bien escaso, sobre todo en países en desarrollo (Fields, 2004). Por lo tanto, las brechas negativas de ingresos encontradas en este estudio, probablemente estén asociadas con barreras a la entrada a puestos registrados en el sector formal. En segundo lugar, en el cómputo de las brechas de ingresos individuales se mantienen constantes las características observables de los trabajadores y del puesto de trabajo. Sin embargo, esas brechas podrían obedecer a ciertos atributos no observables de

13 Véase el apartado Matrices de transición en el Apéndice.

los trabajadores y del puesto de trabajo asociados con su salario y con las variables explicativas incluidas en las ecuaciones salariales. En este último caso, los coeficientes estimados de las ecuaciones (3) y (4) estarían sesgados. Por lo tanto, teniendo en cuenta estas limitaciones, los resultados obtenidos se consideran una estimación aproximada de la estructura del sector formal en cada región.

## CONCLUSIONES

El principal objetivo de este estudio fue explorar, desde una perspectiva dinámica, la hipótesis de segmentación del sector formal en las diferentes regiones de Argentina. La evidencia obtenida de las matrices de transición y de la aplicación del método econométrico empleado permitió analizar algunas características que asume la informalidad laboral dentro del sector formal de cada región del país.

Considerando los primeros estudios que asocian segmentación laboral con barreras a la entrada y limitada movilidad laboral, se estimaron matrices de transición para 2006-2007, observando particularmente los movimientos de los trabajadores dentro y fuera del sector formal. Los resultados fueron concluyentes, en todos los años, respecto de la elevada permanencia de los AR en puestos registrados de EF y de los escasos movimientos de los ANR hacia empleos registrados dentro del mismo sector. Además, este grupo de trabajadores presenta, en cada región, mayores probabilidades de transitar hacia el desempleo que los AR del sector formal, lo que sugiere menor estabilidad laboral entre los primeros. Este conjunto de empleados no registrados deberían ser el segmento más permeable a las políticas activas de fiscalización y regularización, por ser los más visibles.

Con el propósito de examinar la existencia de dos segmentos laborales diferentes con características salariales distintas, también se estimaron brechas individuales de ingreso e índices de penalización salarial para los ANR de EF. Tales estimaciones muestran que existen diferencias significativas entre los salarios que los ANR obtienen cuando están empleados en una EF y los que percibirían en un puesto registrado. La importancia de este hallazgo radica en sus implicaciones con respecto a la estructura del sector formal en cada región del país.

Por lo tanto, a la luz de los resultados obtenidos, la hipótesis de segmentación del sector formal y, por ende, del mercado laboral en las distintas regiones parece ser plausible en nuestro país para el período 2004-2007. Estos hallazgos ponen de manifiesto la necesidad de implementar políticas integrales que apunten a la formalización de los trabajadores en unidades productivas altamente permeables a la supervisión por parte del gobierno, reconociendo especificidades sectoriales y atendiendo al desarrollo económico sostenible de las empresas.

## BIBLIOGRAFÍA

ALZÚA, M. L. (2008), *Are informal workers secondary workers?: Evidence for Argentina*, La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Universidad Nacional de La Plata, Documento de Trabajo n° 73.

ARIAS, O. y M. KHAMIS (2008), *Comparative advantage, segmentation and informal Earnings: A marginal treatment effects approach*, Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA), Discussion Paper n° 3.916.

BANCO MUNDIAL y MTEYSS, (2008), *Aportes a una Nueva Visión de la Informalidad Laboral en la Argentina*, Buenos Aires, The World Bank-Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social.

BECCARIA, L. (2001), "Movilidad Laboral e Inestabilidad de Ingresos en Argentina", en *Estudios del Trabajo N° 21*, Buenos Aires, Asociación Argentina de Especialista en Estudios del Trabajo (ASET).

----- (2007), "El mercado de trabajo luego de la crisis. Avances y desafíos", en B. KOSACOFF (Ed.), *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*, Buenos Aires, CEPAL, Colección de Documentos de Proyectos N° 20, pp. 357-394.

BECCARIA, L. y F. GROISMAN (2007), "Informalidad y pobreza en Argentina", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: [www.aaep.or.ar](http://www.aaep.or.ar)

BECCARIA, L., F. GROISMAN y P. MONSALVO (2006), "Segmentación del mercado de trabajo y pobreza en Argentina", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: [www.aaep.or.ar](http://www.aaep.or.ar)

BERTRANOU, F. y J. PAZ (2003), "Lo bueno, lo malo y lo feo. Empleo, desempleo y exclusión social en la Argentina", en *Anales de la Asociación Argentina de Economía Política*, Buenos Aires. Disponible en: [www.aaep.or.ar](http://www.aaep.or.ar)

BOSCH, M. y W. F. MALONEY (2006), *Gross worker flows in the presence of informal labor markets. The mexican experience 1987-2002*, Londres, Centre for Economic Performance, Discussion Paper n° 753, octubre.

BOURGUIGNON, F., M. FOURNIER y M. GURGAND (2004), "Selection bias correction based on the multinomial logit model: Monte-Carlo comparisons", París (Mimeo Delta).

DEL RÍO, C., C. GRADÍN y O. CANTÓ (2006), *The measurement of gender wage discrimination: the distributional approach revisited*, Vigo, ECINEQ, Working Paper n° 25.

DOERINGER, P. B. y M. J. PIORE (1971), *Internal labor markets and manpower analysis*, Massachusetts, Heath Lexington Books.

DUBIN, J. A., y D. L. MCFADDEN (1984), "An econometric analysis of residential electric appliance holdings and consumption", en *Econometrica*, n° 2, Princeton, Wiley-Blackwell, marzo, pp. 345-362.

FIELDS, G. S. (1975), "Rural-urban migration, urban unemployment and underemployment, and job search activities in LDCs", en *Journal of Development Economics*, n° 2, Amsterdam, Elsevier, pp. 165-187.

----- (2004), *A guide to multisector labor market models*, Washington, Banco Mundial, noviembre.

FOSTER, J. E., E. GREER y E. THORBECKE (1984), "A class of decomposable poverty indices", en *Econometrica*, n° 52, Princeton, Wiley-Blackwell, pp. 761-766.

GASPARINI, L. y L. TORNAROLLI (2007), *Labor informality in latin american and The Caribbean: Patterns and trends from household surveys microdata*, La Plata, Centro de Estudios Distributivos, Laborales y Sociales (CEDLAS), Documento de Trabajo n° 46, febrero.

GÜNTHER, L. y A. LAUNOV (2007), *Competitive and segmented informal labor markets*, Bonn, The Institute for the Study of Labor (IZA), marzo.

HAIDER, S. y G. SOLON (2006), "Life-cycle variation in the association between current and lifetime earnings", en *American Economic Review*, 96(4), Pittsburgh, American Economic Association, pp. 1308-1320.

HARRIS, J. R. y M. P. TODARO (1970), "Migration, unemployment and development: a two-sector analysis", en *American Economic Review*, n° 60, Pittsburgh, American Economic Association, pp. 126-42.

HECKMAN, J. (1979), "Sample selection bias as a specification error," en *Econometrica*, n° 47, Princeton, Wiley-Blackwell, pp. 153-161.

HUSSMANS, R. (2004), *Defining and measuring informal employment*, Ginebra, OIT.

INDEC (2003), *La nueva encuesta permanente de hogares de Argentina*, Buenos Aires, Instituto Nacional de Estadística y Censos, Encuesta Permanente de Hogares (EPH), Ministerio de Economía y Producción Secretaría de Política Económica.

JIMÉNEZ, M. (2010), "Una nueva mirada al problema de la informalidad. La segmentación del sector formal en Argentina", proyecto de Investigación, Consejo de Investigación de la Universidad Nacional de Salta (inédito).

KERR, C. (1954), *The Balcanization of labour markets, in Labour Mobility and Economic Opportunity*, Cambridge Mass, MIT Press.

LEE, L. F. (1983), "Generalized econometric models with selectivity", en *Econometrica* n° 51, Princeton, Wiley-Blackwell, pp. 507-512.

LEWIS, W. (1954), "Economic development with unlimited supplies of labour", en *Economic and Social Review*, 22(2) Manchester, Economic and Social Studies, pp. 139-191.

MALONEY, W. F. (1999), "Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico", en *The World Bank Economic Review*, n° 13, Oxford, The World Bank, pp. 275-302.

----- (2003), *Informality Revisited*, Washington, Banco Mundial, Policy Research Working Paper N° 2.965, enero.

MTEYSS-BM-INDEC (2007), "La informalidad laboral en el Gran Buenos Aires. Una nueva mirada, resultados del módulo de informalidad de la EPH", en *Aportes a una nueva visión de la informalidad laboral en la Argentina*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, versión disponible on-line.

MTEYSS-OIT (2007), *Los trabajadores independientes y la Seguridad Social*, Buenos Aires, Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Serie de publicaciones de la Secretaría de Seguridad Social, año IV, n° 4.

OIT (1991), "El dilema del sector no estructurado", memoria del Director General, en *78° Conferencia Internacional del Trabajo*, Ginebra, OIT.

----- "El Trabajo Decente y la Economía Informal", en *90° Conferencia Internacional del Trabajo*, Ginebra, OIT.

PAZ, A. J. (2004), "Argentina: Dinámica de la protección laboral social y el mercado laboral, 1995-2002", en F. BERTRANOU (ed.), *Protección social y mercado laboral*, Santiago de Chile, Oficina Internacional del Trabajo (OIT).

PERRY, G. E., W. MALONEY, O. ARIAS, P. FAJNZYLBER, A. MASON y J. SAAVEDRA (2007), "Informality: Exit and Exclusion", Washington, Estudios del Banco Mundial sobre América Latina y el Caribe. Disponible en: [www.sitere-sources.worldbank.org/INTLAC/Resources](http://www.sitere-sources.worldbank.org/INTLAC/Resources).

PRATAP, S. y E. QUINTÍN (2001), "Formality or size premium: Some evidence from Argentinean wages", conferencia presentada en Latin American and Caribbean Economic Association (LACEA), Montevideo, Uruguay.

PATRAP, S. y E. QUINTÍN (2006a), "Are labor markets segmented in Argentina? A semiparametric approach", en *American Economic Review*, 50(7), Pittsburgh, American Economic Association, pp. 1817-1841.

----- (2006b), "Are labour markets segmented in developing countries? A semiparametric approach", en *European Economic Review*, n° 50, Cambridge, Elsevier, pp. 507-542.

ROY, A. D. (1951), *Some thoughts on the distribution of earnings*, Oxford, Oxford University, Oxford Economic Papers n° 3, pp. 135-146.

WAISGRAIS, S. (2001), "Segmentación del mercado de trabajo en Argentina: una aproximación a través de la economía informal", 7° Congreso de la Asociación Argentina de Especialista en Estudios del trabajo (ASET), Buenos Aires, ASET. Disponible en: [www.aset.org.ar](http://www.aset.org.ar)

## APÉNDICE DE CUADROS Y GRÁFICOS

Cuadro A.1. Valores promedios de las principales variables. Años 2004-2007

Variable	NOA			NEA			Cuyo			Patagonia			Pampa			GBA		
	Empresas formales		Todos															
	Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.		Asal. formales	Asal. inform.	
Ingreso	587,71	915,32	372,61	611,32	910,88	379,24	762,50	1024,30	507,60	663,75	678,08	682,00	599,00	785,13	689,10	743,21	792,38	594,89
Educación	7,79	12,42	9,63	7,50	12,36	9,24	8,39	12,59	9,80	9,87	9,91	10,13	9,07	10,29	10,57	9,60	11,01	9,59
Varón	0,47	0,54	0,35	0,47	0,58	0,45	0,48	0,59	0,56	0,51	0,52	0,54	0,52	0,53	0,52	0,52	0,54	0,53
Edad	30,76	41,62	33,94	29,43	43,04	34,45	33,20	41,35	35,96	35,52	35,67	36,72	33,69	37,65	37,11	35,86	37,99	35,11
Profesional	0,08	0,12	0,04	0,07	0,13	0,05	0,11	0,14	0,08	0,09	0,09	0,09	0,08	0,09	0,09	0,10	0,11	0,08
Técnica	0,16	0,30	0,08	0,16	0,30	0,08	0,20	0,32	0,12	0,12	0,19	0,19	0,15	0,23	0,20	0,21	0,23	0,15
Operativa	0,46	0,45	0,47	0,46	0,47	0,41	0,46	0,44	0,43	0,44	0,45	0,46	0,45	0,46	0,43	0,46	0,44	0,44
Sin calificación	0,30	0,12	0,41	0,31	0,11	0,45	0,24	0,11	0,37	0,29	0,27	0,25	0,32	0,20	0,28	0,23	0,23	0,32
Act. primarias	0,02	0,01	0,05	0,02	0,01	0,03	0,04	0,02	0,13	0,02	0,05	0,03	0,07	0,03	0,03	0,03	0,02	0,08
Industria	0,10	0,10	0,09	0,08	0,04	0,11	0,13	0,16	0,11	0,12	0,10	0,09	0,10	0,09	0,13	0,10	0,14	0,10
Elect., gas y agua	0,00	0,01	0,00	0,01	0,03	0,00	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00
Construcción	0,09	0,04	0,11	0,11	0,06	0,09	0,07	0,02	0,05	0,07	0,07	0,08	0,08	0,07	0,06	0,07	0,05	0,06
Comercio, restaurant y hoteles	0,25	0,11	0,16	0,25	0,10	0,14	0,24	0,12	0,15	0,17	0,17	0,17	0,19	0,17	0,14	0,19	0,15	0,17
Transporte y comunicaciones	0,07	0,03	0,04	0,04	0,02	0,03	0,07	0,07	0,03	0,06	0,03	0,04	0,03	0,04	0,05	0,05	0,06	0,03
Serv. financieros, inmobiliarios y empresariales	0,07	0,06	0,09	0,06	0,04	0,04	0,08	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,06	0,06	0,05	0,07	0,05	0,06
Serv. comunales, soc. y personales	0,41	0,64	0,46	0,44	0,71	0,55	0,37	0,54	0,47	0,50	0,52	0,51	0,47	0,53	0,53	0,47	0,52	0,49
De 1 a 5	0,49	0,01	0,03	0,53	0,02	0,06	0,44	0,01	0,03	0,19	0,19	0,16	0,25	0,21	0,08	0,27	0,09	0,16
6 a 100	0,28	0,42	0,75	0,30	0,49	0,30	0,28	0,42	0,56	0,50	0,43	0,51	0,43	0,43	0,57	0,40	0,50	0,47
101 y más	0,23	0,57	0,22	0,17	0,48	0,14	0,28	0,57	0,40	0,31	0,38	0,33	0,32	0,37	0,34	0,33	0,41	0,37
Hora	39,39	41,24	34,32	40,62	42,60	32,18	41,35	45,53	36,38	39,03	39,41	39,42	38,81	41,12	38,91	40,63	41,16	38,20
Jefe	0,25	0,53	0,36	0,26	0,64	0,44	0,28	0,52	0,42	0,40	0,40	0,43	0,36	0,45	0,45	0,38	0,46	0,39
Cónyuge	0,15	0,23	0,15	0,16	0,23	0,26	0,18	0,23	0,19	0,22	0,19	0,19	0,18	0,20	0,24	0,19	0,23	0,19
Infór. en el hogar	0,52	0,31	0,59	0,49	0,25	0,48	0,47	0,33	0,51	0,44	0,44	0,44	0,48	0,39	0,42	0,43	0,39	0,47

Nota: se presentan los valores promedios para las variables continuas y la proporción muestral para las discretas. Los ingresos están expresados en pesos constantes de 2006.

\*La variable Educación se obtuvo convirtiendo la variable ordinal reportada por la EPH en una numérica siguiendo la escala: 0 años = sin instrucción, 3 años = primaria incompleta, 7 años = primaria completa, 9 años = secundaria incompleta, 12 años = secundario completo, 13 años = universitario incompleto, 17 años = universitario completo.

\*\*Los años de experiencia potencial se calcularon como años de edad, menos años de educación, menos cinco. Este cálculo implica dos supuestos: 1) a los cinco años el individuo ingresa al sistema educativo formal, y 2) el individuo no trabaja mientras estudia.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.2. Matriz de transición. NOA. Años 2006-2007

	Inactivos	Desem-pleados	Empresas Formales				Empresas Informales			Hogares		Trabajadores sin remunera-ción	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales	Asalariados informales		
Inactivos	87,74	3,35	0,79	1,51	0,08	0,10	1,78	2,18	1,66	0,66	100		
Desempleados	24,43	20,25	7,06	12,66	0,92	0,81	13,90	11,36	6,97	0,00	100		
Empresas Formales													
Asalariados formales	2,88	1,67	85,74	2,02	1,45	0,76	3,36	1,11	0,00	0,00	0,46	100	
Asalariados informales	16,34	6,94	11,13	34,83	1,86	0,00	1,49	14,39	6,61	5,63	0,81	100	
Patrones	3,55	4,59	7,81	2,07	47,67	9,21	0,00	2,62	17,05	0,00	5,41	100	
Cuenta propias prof.	10,96	3,75	1,69	0,00	13,21	60,40	0,00	6,26	3,75	0,00	0,00	100	
Empresas Informales													
Asalariados formales	2,58	0,00	40,10	1,96	0,00	0,00	45,69	0,00	5,30	4,37	0,00	100	
Asalariados informales	14,58	7,35	3,10	14,99	0,00	0,00	2,06	40,00	12,54	0,00	3,53	100	
Cuenta propias no prof.	17,51	3,75	3,12	6,86	4,95	1,71	0,00	8,09	50,77	0,00	1,63	100	
Hogares													
Asalariados formales	26,05	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,47	36,05	30,42	100	
Asalariados informales	13,05	9,46	0,00	2,29	0,00	0,00	0,00	1,28	6,12	0,53	67,26	100	
Trabajadores sin remunera.	43,81	10,28	2,61	2,31	1,30	0,00	0,00	7,07	16,05	0,00	6,97	100	
Total	52,52	4,97	13,29	5,64	1,71	1,07	1,28	5,82	8,26	0,19	4,36	100	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

**Cuadro A.3. Matriz de transición. NEA. Años 2006-2007**

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales				Empresas Informales				Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados Informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales	Asalariados informales			
Inactivos	88,42	1,45	0,79	1,15	0,20	0,00	0,07	2,06	3,32	0,00	1,48	1,06	100	
Desempleados	48,57	21,77	5,46	4,87	1,75	0,00	3,45	4,15	9,98	0,00	0,00	0,00	100	
Empresas Formales														
Asalariados formales	6,80	1,40	81,51	3,35	0,43	0,00	3,66	0,88	1,45	0,00	0,00	0,51	100	
Asalariados informales	23,95	5,27	6,40	30,04	0,00	1,11	0,64	18,50	10,88	0,00	1,86	1,35	100	
Patrones	22,64	0,00	10,04	0,00	35,83	0,00	0,00	0,00	31,49	0,00	0,00	0,00	100	
Cuenta propias prof.	0,00	0,00	0,00	0,00	26,37	43,86	0,00	0,00	29,77	0,00	0,00	0,00	100	
Empresas Informales														
Asalariados formales	4,32	0,00	21,38	0,00	0,00	0,00	53,36	7,78	13,16	0,00	0,00	0,00	100	
Asalariados informales	21,38	9,75	1,06	13,16	2,63	2,15	5,77	25,87	13,28	0,00	2,61	2,34	100	
Cuenta propias no prof.	15,87	2,61	3,92	0,00	2,43	0,44	0,51	3,84	67,21	0,00	1,44	1,73	100	
Hogares														
Asalariados formales	28,79	1,99	0,00	4,04	0,00	0,00	0,00	1,70	7,93	6,60	48,95	0,00	100	
Asalariados informales														
Trabajadores sin remuneración	43,93	0,00	6,53	0,00	6,23	0,00	0,00	0,00	4,68	0,00	6,58	32,05	100	
Total	63,99	2,61	8,59	3,53	0,95	0,26	1,56	4,18	9,94	0,20	2,85	1,33	100	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.4. Matriz de transición. Cuyo. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales			Empresas Informales			Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias prof.	Asalariados formales		
Inactivos	87,40	0,99	0,54	1,78	0,00	0,16	0,21	2,25	2,05	1,58	3,03	100
Desempleados	33,31	19,55	5,50	14,46	0,00	1,96	0,00	1,23	14,46	7,63	1,90	100
Empresas Formales												
Asalariados formales	4,62	0,61	81,55	5,23	1,06	0,49	4,33	0,86	1,25	0,00	0,00	100
Asalariados inf.	8,65	3,78	25,16	51,66	0,00	0,00	0,00	5,79	3,90	1,07	0,00	100
Patrones	8,64	0,00	0,89	0,00	47,07	6,42	0,00	3,97	26,86	0,00	6,15	100
Cuenta propias prof.	0,00	9,83	7,55	7,79	10,14	40,94	0,00	10,75	13,00	0,00	0,00	100
Empresas Informales												
Asalariados formales	5,58	0,00	40,49	5,08	0,00	0,00	40,49	8,36	0,00	0,00	0,00	100
Asalariados informales	23,85	3,66	8,48	9,77	4,11	0,00	8,85	24,01	9,45	4,81	3,02	100
Cuenta propias no prof.	20,85	2,54	0,00	2,43	5,67	1,66	0,00	11,23	51,93	1,05	1,84	100
Hogares												
Asalariados formales	0,00	0,00	21,36	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	61,78	0,00	100
Asalariados informales	25,03	4,21	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	5,53	7,56	52,22	2,57	100
Trabaj. sin remuner.	27,94	0,00	0,00	0,00	7,50	0,00	0,00	0,00	47,54	0,00	17,02	100
Total	50,72	2,22	16,19	5,80	2,48	0,91	2,03	4,70	9,50	2,69	2,34	100

Fuente: Elaboración propia en base a EPH-INDEC.

**Cuadro A.5. Matriz de transición. Patagonia. Años 2006-2007**

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales			Empresas Informales			Hogares		Total	
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales		Asalariados informales
Inactivos	86,62	2,99	2,51	2,80	0,29	0,47	0,72	1,17	0,24	0,00	2,19	100
Desempleados	19,05	20,96	20,50	0,00	0,00	0,00	9,70	5,50	20,89	0,00	3,40	100
Empresas Formales												
Asalariados formales	5,71	1,85	85,09	0,85	0,66	0,00	4,09	0,00	1,75	0,00	0,00	100
Asalariados informales	33,55	0,00	12,05	35,27	7,08	0,00	0,00	8,87	3,18	0,00	0,00	100
Patrones	0,00	0,00	3,76	0,00	70,11	0,00	0,00	7,97	18,16	0,00	0,00	100
Cuenta propias prof.	0,00	0,00	0,00	18,55	0,00	52,88	0,00	0,00	28,57	0,00	0,00	100
Empresas Informales												
Asalariados formales	26,14	5,17	4,37	4,08	0,00	0,00	60,24	0,00	0,00	0,00	0,00	100
Asalariados informales	22,47	12,34	4,94	2,62	0,00	0,00	10,28	29,46	2,57	0,00	15,32	100
Cuenta propias no prof.	21,22	2,66	6,30	1,54	9,54	0,00	0,00	13,75	43,48	0,00	1,51	100
Hogares												
Asalariados formales	16,17	7,64	4,73	0,00	0,00	0,00	0,00	8,29	0,00	10,64	52,53	100
Asalariados informales	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	100,00	0,00	0,00	0,00	100
Total	54,09	3,77	21,15	2,96	2,68	0,71	2,92	3,26	4,44	0,35	3,66	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

Cuadro A.6. Matriz de transición. Pampa. Años 2006-2007

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales				Empresas Informales				Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales	Asalariados informales			
Inactivos	86,55	4,18	0,94	1,63	0,20	0,02	0,15	2,14	2,09	0,00	1,73	0,37	100	
Desempleados	26,03	25,09	7,22	6,90	0,56	0,95	2,20	10,29	10,33	0,00	10,42	0,00	100	
Empresas Formales														
Asalariados form.	4,85	1,37	83,41	2,09	0,51	0,28	4,84	0,77	1,57	0,00	0,30	0,00	100	
Asalariados inform.	23,87	5,49	12,02	27,37	1,30	1,24	1,52	17,74	7,62	0,64	1,20	0,00	100	
Patrones	2,97	0,00	5,41	1,33	59,15	2,41	1,53	4,98	18,07	0,00	1,58	2,56	100	
Cuenta propias prof.	2,07	3,04	12,04	3,22	14,71	47,56	0,00	0,39	16,98	0,00	0,00	0,00	100	
Empresas inform.														
Asalariados form.	5,67	3,00	22,98	3,35	5,07	0,00	47,56	9,29	3,08	0,00	0,00	0,00	100	
Asalariados inform.	12,73	8,68	4,01	9,96	0,08	1,46	4,33	43,77	10,11	0,00	4,26	0,61	100	
Cuenta propias no prof.	13,71	3,70	3,30	2,46	6,99	1,20	0,86	6,16	59,85	0,00	0,84	0,94	100	
Hogares														
Asalariados form.	18,77	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	78,76	2,47	0,00	100	
Asalariados informales	26,71	6,41	1,65	2,60	1,08	0,00	0,72	2,21	1,08	5,69	51,86	0,00	100	
Trabajadores sin remunera.	61,00	3,94	6,30	0,00	3,11	0,00	0,00	8,76	6,87	0,00	0,00	10,02	100	
Total	52,43	4,99	13,97	3,45	2,69	0,98	2,17	5,67	9,19	0,44	3,55	0,47	100	

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

**Cuadro A.7. Matriz de transición. GBA. Años 2006-2007**

	Inactivos	Desempleados	Empresas Formales			Empresas Informales			Hogares		Trabaj. sin remun.	Total
			Asalariados formales	Asalariados informales	Patrones	Cuenta propias prof.	Asalariados formales	Asalariados informales	Cuenta propias no prof.	Asalariados formales		
Inactivos	85,74	5,29	0,57	1,60	0,26	0,07	0,22	1,58	1,73	0,19	2,21	100
Desempleados	28,05	27,35	8,78	8,50	0,00	0,00	0,95	6,08	11,71	0,64	7,14	100
Empresas Formales												
Asalariados form.	2,62	2,38	85,04	4,01	1,18	0,26	1,30	0,58	2,31	0,00	0,32	100
Asalariados inform.	18,89	13,13	14,33	30,18	0,72	0,74	2,43	8,56	8,50	0,00	2,52	100
Patrones	6,54	2,17	1,75	7,23	51,36	6,67	1,97	3,90	18,40	0,00	0,00	100
Cuenta propias prof.	6,87	7,18	0,00	4,39	8,28	66,82	0,00	0,00	6,47	0,00	0,00	100
Empresas inform.												
Asalariados form.	7,12	4,95	15,39	3,68	2,12	0,00	62,45	4,29	0,00	0,00	0,00	100
Asalariados inform.	10,74	11,40	9,00	13,18	1,14	0,00	4,69	33,76	10,86	0,00	3,53	100
Cuenta propias no prof.	15,89	6,45	2,46	4,06	4,50	0,40	0,37	4,78	59,19	0,00	1,91	100
Hogares												
Asalariados form.	0,00	0,00	23,20	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	63,99	12,81	100
Asalariados informales	12,36	8,37	1,04	5,58	0,00	0,00	1,36	6,56	3,24	5,21	56,26	100
Trabajadores sin remunera.	16,61	24,19	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	18,64	14,89	0,00	0,00	100
Total	48,33	7,48	15,07	4,98	1,88	0,95	2,07	4,45	9,35	0,51	4,56	100

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

**Cuadro A.8. Brechas promedio individuales por informalidad estimadas para los asalariados en empresas formales, por región. Años 2004 y 2007**

Regiones	NOA						NEA						Cuyo						
	$d_{(a=0)}$		$d_{r(a=1)}$		$d_{(a=1)}$		$d_{(a=0)}$		$d_{r(a=1)}$		$d_{(a=1)}$		$d_{(a=0)}$		$d_{r(a=1)}$		$d_{(a=1)}$		
Nivel de advertisión																			
VARIABLES/ PERÍODOS	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	
Todos	0,95	0,99	0,45	0,48	258,89	354,51	0,97	0,93	0,43	0,43	221,11	322,91	0,89	0,98	0,34	0,47	292,79	448,18	
	(0,02)	(0,01)	(0,01)	(0,02)	(0,57)	(0,86)	(0,02)	(0,04)	(0,02)	(0,04)	(0,50)	(1,74)	(0,06)	(0,02)	(0,03)	(0,03)	(0,93)	(1,65)	
Género																			
Mujer	0,94	0,99	0,47	0,58	213,97	391,06	0,97	0,97	0,48	0,56	223,77	348,61	0,87	0,96	0,38	0,53	234,98	445,97	
	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,66)	(1,03)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,04)	(1,39)	(1,69)	(0,09)	(0,04)	(0,05)	(0,05)	(1,09)	(2,67)	
Varón	0,97	0,99	0,44	0,42	207,45	332,86	0,97	0,89	0,37	0,33	182,63	298,97	0,91	1,00	0,33	0,43	259,13	449,79	
	(0,02)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,59)	(1,19)	(0,03)	(0,07)	(0,03)	(0,05)	(0,83)	(2,93)	(0,05)	(0,00)	(0,03)	(0,02)	(1,89)	(2,10)	
Edad																			
16-29	0,95	0,99	0,41	0,42	548,36	293,37	0,98	0,88	0,38	0,30	459,73	212,30	0,84	0,96	0,27	0,40	295,20	339,42	
	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,03)	(2,78)	(1,12)	(0,02)	(0,08)	(0,03)	(0,06)	(1,72)	(2,11)	(0,08)	(0,04)	(0,03)	(0,04)	(0,64)	(2,02)	
30-44	0,93	1,00	0,45	0,49	535,14	383,05	0,98	0,91	0,48	0,48	678,67	349,46	0,91	1,00	0,38	0,45	242,97	492,97	
	(0,04)	(0,00)	(0,03)	(0,02)	(1,69)	(1,22)	(0,02)	(0,08)	(0,02)	(0,07)	(9,41)	(1,94)	(0,09)	(0,00)	(0,05)	(0,03)	(0,47)	(2,66)	
45 y más	1,00	0,97	0,54	0,58	566,86	459,64	0,93	1,00	0,48	0,54	587,69	410,62	0,97	1,00	0,43	0,63	338,49	594,87	
	(0,00)	(0,02)	(0,02)	(0,03)	(6,21)	(2,36)	(0,07)	(0,00)	(0,06)	(0,04)	(3,60)	(3,84)	(0,03)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,07)	(3,50)	
Nivel educativo																			
Bajo	1,00	1,00	0,54	0,55	279,35	362,77	1,00	1,00	0,51	0,57	226,68	334,53	1,00	1,00	0,46	0,58	267,54	507,02	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,92)	(1,22)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(0,78)	(1,74)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,05)	(0,99)	(2,34)	
Medio	1,00	1,00	0,48	0,46	256,50	323,93	1,00	0,87	0,43	0,41	212,69	328,13	1,00	1,00	0,42	0,42	248,91	395,77	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,85)	(1,04)	(0,00)	(0,12)	(0,02)	(0,08)	(1,10)	(2,07)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(1,26)	(2,02)	
Alto	0,77	0,82	0,24	0,31	211,17	418,63	0,78	0,69	0,20	0,24	160,09	291,05	0,62	0,88	0,09	0,24	123,19	444,94	
	(0,08)	(0,11)	(0,03)	(0,07)	(1,21)	(2,60)	(0,11)	(0,24)	(0,05)	(0,11)	(2,39)	(6,34)	(0,17)	(0,11)	(0,03)	(0,07)	(1,09)	(4,07)	
Posición en el hogar																			
Jefe	0,96	0,98	0,52	0,48	320,72	382,62	0,97	0,93	0,39	0,60	238,44	319,03	0,91	1,00	0,36	0,43	256,95	514,16	
	(0,03)	(0,01)	(0,03)	(0,03)	(0,99)	(1,68)	(0,03)	(0,07)	(0,06)	(0,09)	(1,26)	(3,06)	(0,07)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,11)	(3,14)	
Cónyuge	0,49	1,00	0,94	0,73	268,19	449,39	0,97	1,00	0,31	0,60	246,69	365,90	0,83	1,00	0,36	0,71	214,56	550,67	
	(0,02)	(0,00)	(0,03)	(0,01)	(1,28)	(1,73)	(0,03)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(0,94)	(2,19)	(0,14)	(0,00)	(0,08)	(0,03)	(1,23)	(5,23)	
Hijo	0,95	0,99	0,39	0,44	199,42	317,08	0,97	0,84	0,34	0,34	153,25	276,62	0,88	0,96	0,03	0,42	210,09	371,30	
	(0,05)	(0,01)	(0,02)	(0,03)	(0,66)	(1,12)	(0,03)	(0,11)	(0,03)	(0,07)	(0,82)	(3,25)	(0,06)	(0,04)	(0,03)	(0,04)	(1,55)	(2,19)	
Obs. pond.	45690	33452					26150	9672					39583	23677					
Obs. sin ponderar	196	170					108	56					129	90					

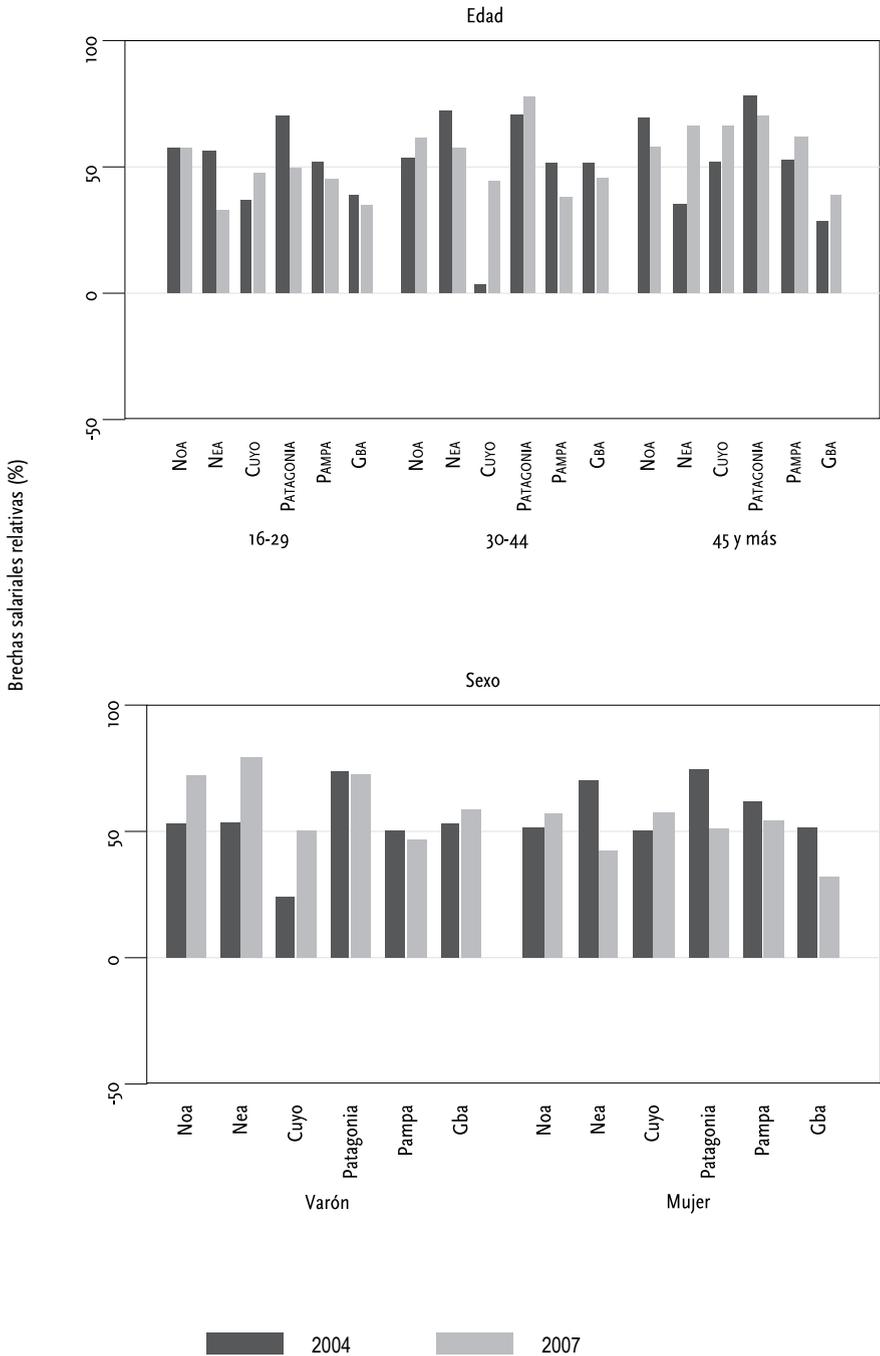
Nota: los errores estándares figuran entre paréntesis. Los ingresos están expresados en pesos constantes de 2006.

**Cuadro A.8. Brechas promedio individuales por informalidad estimadas para los asalariados en empresas formales, por región. Años 2004 y 2007 (continuación)**

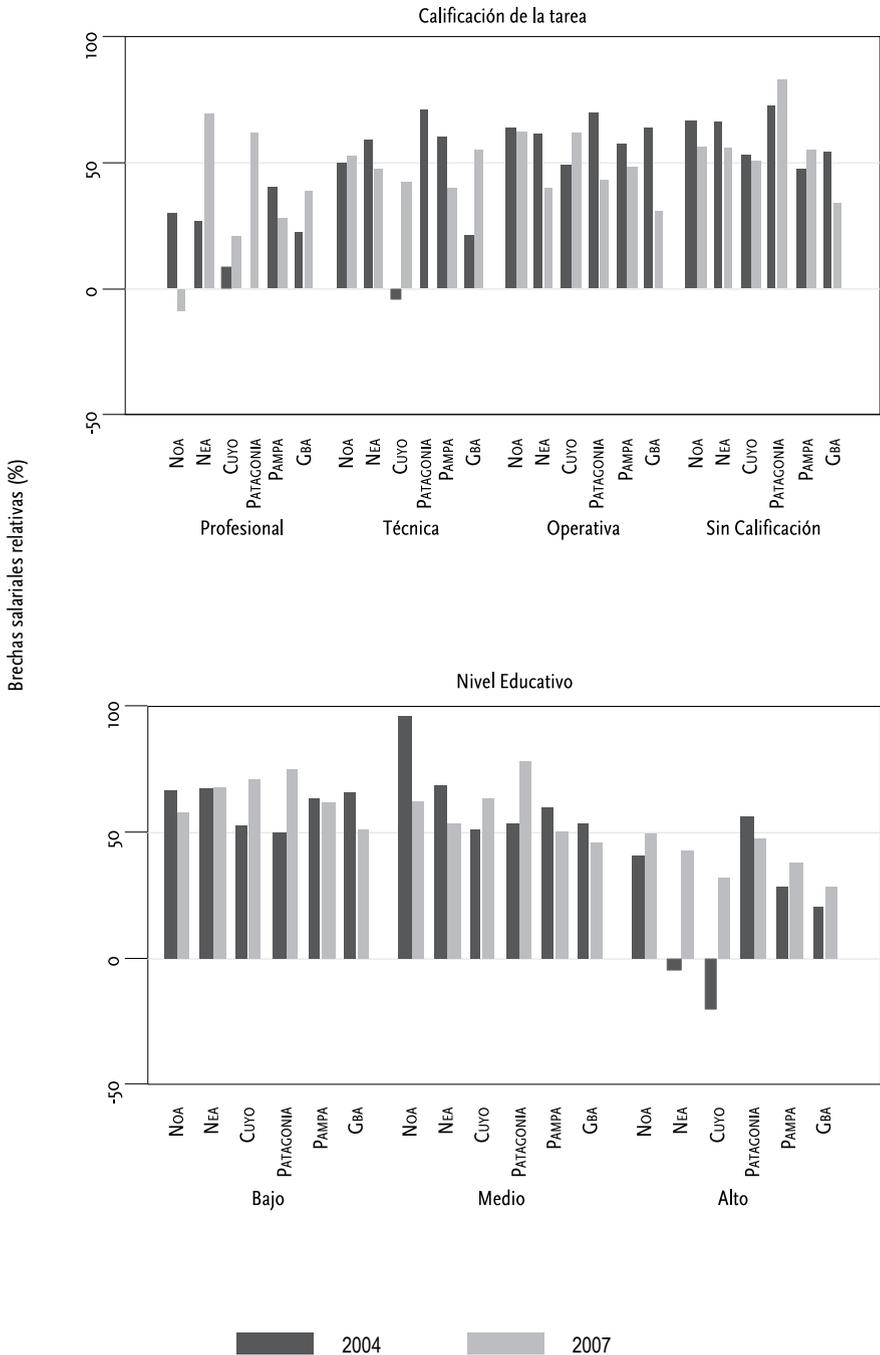
Regiones	Pampa						Patagonia						GBA					
	d <sub>(a=0)</sub>		dr <sub>(a=1)</sub>		d <sub>(a=1)</sub>		d <sub>(a=0)</sub>		dr <sub>(a=1)</sub>		d <sub>(a=1)</sub>		d <sub>(a=0)</sub>		dr <sub>(a=1)</sub>			
Variables/ Períodos	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007	2004	2007
Todos	1,00	1,00	0,63	0,60	208,67	720,18	0,94	0,95	0,43	0,36	267,97	366,72	0,95	0,98	0,43	0,41	465,88	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,06)	(0,79)	(7,41)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,02)	(0,76)	(0,83)	(0,02)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,50)	
<b>Género</b>																		
Mujer	1,00	1,00	0,66	0,69	232,59	750,34	0,94	0,87	0,46	0,44	246,88	406,92	0,97	0,96	0,47	0,47	434,82	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,03)	(0,73)	(4,75)	(0,03)	(0,07)	(0,02)	(0,05)	(1,04)	(1,08)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,03)	(0,60)	
Varón	1,00	1,00	0,60	0,39	208,69	650,53	0,94	0,99	0,41	0,32	168,52	348,07	0,93	0,98	0,39	0,36	490,82	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,11)	(0,80)	(21,67)	(0,03)	(0,01)	(0,02)	(0,02)	(0,70)	(1,09)	(0,03)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,76)	
<b>Edad</b>																		
16-29	1,00	1,00	0,59	0,49	217,41	583,31	0,96	0,91	0,39	0,32	366,79	291,31	0,93	0,98	0,38	0,36	378,96	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,06)	(0,52)	(13,27)	(0,02)	(0,05)	(0,02)	(0,03)	(0,48)	(0,93)	(0,04)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,69)	
30-44	1,00	1,00	0,65	0,67	329,52	872,24	0,94	0,97	0,44	0,38	333,11	416,69	0,94	0,97	0,43	0,41	489,80	
	(0,00)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,41)	(8,67)	(0,04)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,39)	(1,47)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,03)	(0,82)	
45 y más	1,00	1,00	0,68	0,60	385,13	595,88	0,92	1,00	0,49	0,49	400,72	495,12	1,00	0,97	0,49	0,47	563,36	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,16)	(1,30)	(12,17)	(0,06)	(0,00)	(0,04)	(0,05)	(0,86)	(2,02)	(0,00)	(0,03)	(0,03)	(0,04)	(0,98)	
<b>Nivel educativo</b>																		
Bajo	1,00	1,00	0,66	0,70	552,11	859,34	1,00	1,00	0,54	0,48	308,09	379,09	1,00	1,00	0,53	0,50	457,33	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,07)	(2,22)	(16,03)	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,04)	(0,75)	(1,11)	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,04)	(0,94)	
Medio	1,00	1,00	0,63	0,58	571,27	683,42	1,00	1,00	0,46	0,03	334,60	354,01	1,00	1,00	0,46	0,42	440,04	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,14)	(6,47)	(5,42)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,39)	(1,38)	(1,14)	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,03)	(0,64)	
Alto	1,00	1,00	0,47	0,47	387,58	681,55	0,76	0,51	0,20	0,04	195,03	375,44	0,78	0,81	0,17	0,24	512,87	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,01)	(3,24)	(22,19)	(0,08)	(0,16)	(0,02)	(0,11)	(1,07)	(2,10)	(0,08)	(0,10)	(0,04)	(0,05)	(1,10)	
<b>Posición en el hogar</b>																		
Jefe	1,00	1,00	0,64	0,60	586,18	615,74	0,93	0,94	0,49	0,30	359,51	355,70	0,96	0,98	0,48	0,37	491,27	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,09)	(6,93)	(6,74)	(0,04)	(0,04)	(0,03)	(0,03)	(1,25)	(1,43)	(0,03)	(0,02)	(0,03)	(0,02)	(0,79)	
Cónyuge	1,00	1,00	0,68	0,55	555,20	917,86	0,44	0,99	0,95	0,51	294,77	463,34	0,87	1,00	0,42	0,54	495,96	
	(0,00)	(0,00)	(0,01)	(0,07)	(2,40)	(14,87)	(0,03)	(0,01)	(0,03)	(0,05)	(0,84)	(1,30)	(0,07)	(0,00)	(0,03)	(0,04)	(1,10)	
Hijo	1,00	1,00	0,58	0,60	504,63	783,22	0,94	0,91	0,37	0,34	203,79	322,44	1,00	0,95	0,38	0,38	417,53	
	(0,00)	(0,00)	(0,02)	(0,04)	(2,47)	(20,88)	(0,05)	(0,06)	(0,02)	(0,03)	(0,44)	(1,50)	(0,00)	(0,04)	(0,04)	(0,03)	(0,82)	
Obs. pond.	8742	1800					80979	54420					228635	189628				
Obs. sin ponderar	42	20					212	143					132	130				

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

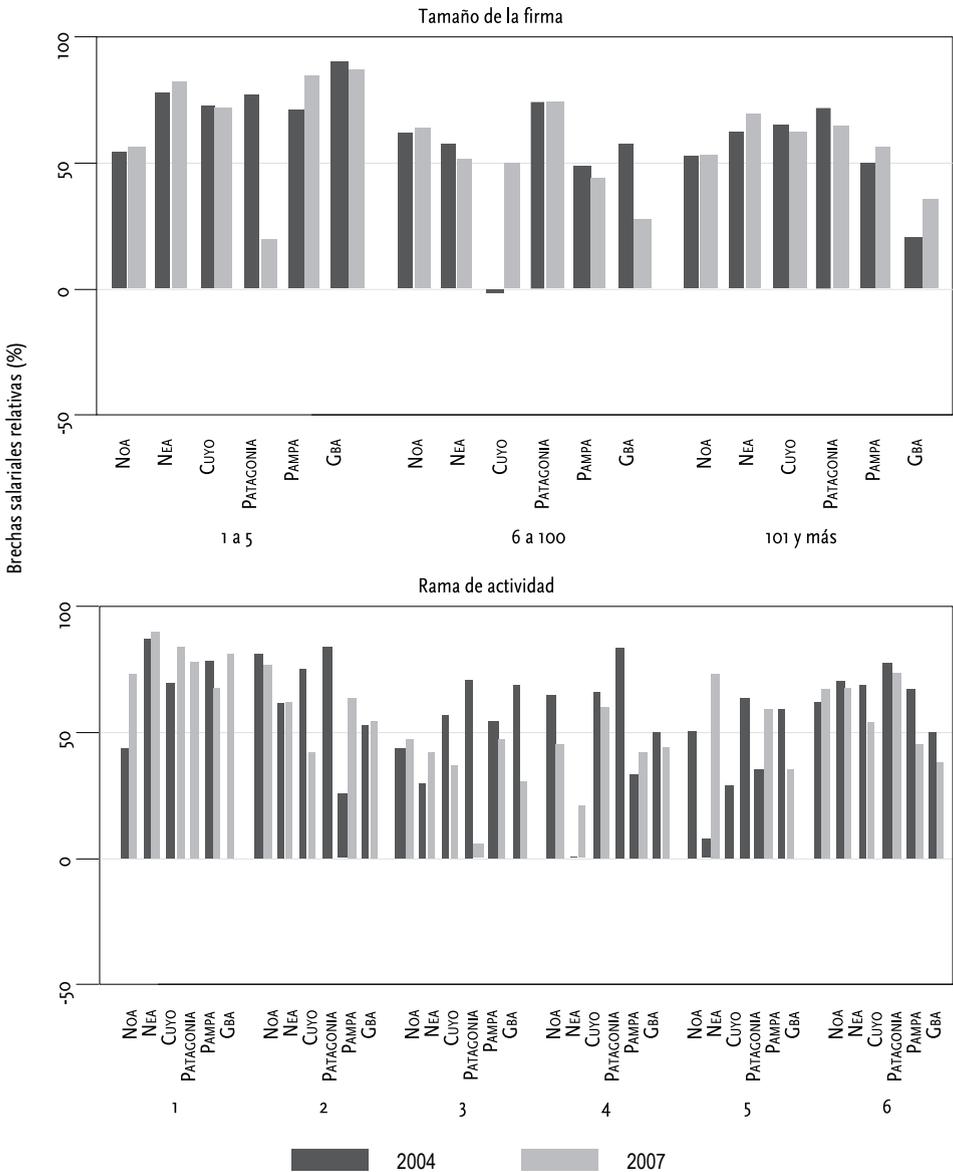
**Gráfico 1. Brechas salariales relativas entre asalariados registrados y no registrados del sector formal, según variables por región. Años 2004-2007**



**Gráfico 1. Brechas salariales relativas entre asalariados registrados y no registrados del sector formal, según variables por región. Años 2004-2007 (continuación)**



**Gráfico 1. Brechas salariales relativas entre asalariados registrados y no registrados del sector formal, según variables por región. Años 2004-2007 (continuación)**



Nota: en nivel educativo bajo se incluye a los asalariados que, al menos, completaron la primaria; en nivel educativo medio se incluye a los asalariados que, al menos, completaron la secundaria; y en nivel educativo alto se incluye a los asalariados que, al menos, completaron el universitario. La definición de las ramas de actividad se encuentra en el Cuadro A.1 del Apéndice. Los ingresos están expresados en pesos constantes de 2006.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de EPH-INDEC.

## RESUMEN

El proceso de informalización del sector formal que se ha observado en América Latina durante los últimos años implica la coexistencia de trabajadores formales e informales que desarrollan sus actividades bajo diferentes condiciones laborales en el mismo sector. Sin embargo, la literatura, tanto empírica como teórica, le asignó tradicionalmente una estructura homogénea. No obstante, la segmentación del mercado laboral, particularmente del sector formal, tiene importantes consecuencias para el ingreso de los trabajadores y la movilidad ocupacional. El objetivo de este estudio es explorar, desde una perspectiva dinámica, el impacto de la informalidad en la estructura del mercado laboral argentino, investigando especialmente la hipótesis de segmentación del sector formal en las distintas regiones del país. Con ese fin, a partir de microdatos obtenidos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH), se estiman brechas salariales individuales y matrices de transición que permiten analizar los movimientos entre categorías ocupacionales definidas a partir de la condición de informalidad del trabajador y del sector en el que se desempeña. El resultado más relevante es la evidencia encontrada a favor de la segmentación del sector formal. La importancia de este hallazgo radica en sus implicaciones respecto de un grupo de trabajadores –los asalariados no registrados– que no solo sufren una penalización en términos salariales sino que permanecen bajo condiciones laborales desfavorables asociadas con la informalidad.

## PALABRAS CLAVE

EMPLEO INFORMAL  
SEGMENTACIÓN  
BRECHAS SALARIALES  
MERCADO LABORAL REGIONAL

## ABSTRACT

The informalization process of formal sector observed in Latin America during the last years involves the coexistence of formal and informal workers that develop their activities under different labor conditions in the same sector. However the economic literature, either empirical or theoretical, traditionally thought that sector as one with a homogeneous structure. But, the labour market segmentation, especially of the formal sector, has important consequences for earnings and occupational mobility. The aim of this study is explore, from a dynamic perspective, the impact of the informality on the argentinean labour market structure, investigating specially the hypothesis of formal sector segmentation in the different country's regions. With that goal, from micro data of the Encuesta Permanente de Hogares (EPH), we estimate individual wage gaps and transition matrices to analyze the movements between occupational categories defined from the informality condition of the worker and of the sector in which he works. The principal result is the evidence founded in favor of the formal sector segmentation. This finding is important because of its implications for the no registered salaried workers that not only suffer a wage penalization but also remain under unfavorable labour conditions associated with informality.

## KEY WORDS

INFORMAL EMPLOYMENT  
SEGMENTATION  
WAGE GAP  
REGIONAL LABOUR MARKET



# LA ACTIVIDAD HIDROCARBURÍFERA EN LA CUENCA DEL GOLFO SAN JORGE: EL PAPEL DEL EMPRESARIADO REGIONAL

*Mariano Prado*  
*Marcelo Robledo*

## INTRODUCCIÓN

La política económica que se implementó en la década de 1990 tuvo como eje, entre las principales medidas: la apertura de la economía; la privatización de las empresas públicas; el desmantelamiento del aparato estatal y sus agentes reguladores; el ajuste fiscal y del gasto público tanto a nivel nacional, como provincial y municipal; la retirada del Estado Nacional como inversor y subsidiador de actividades económicas; la desregulación del mercado de trabajo; y la concentración en grupos “oligopólicos” de las principales actividades productivas. Todas estas medidas produjeron diferentes impactos en las distintas actividades económicas de la Región Patagónica, dependiendo de su inserción en el mercado interno y externo (Rofman, s/f; Salvia, 1999).

En este trabajo se pretende, a partir de una descripción de la evolución de la actividad petrolera y de un estudio de caso, analizar los factores que viabilizan el desarrollo económico local y repensar el papel de los actores sociales en relación con el contexto y con las posibilidades de establecimiento de estrategias de innovación en las sociedades locales.

En la primera parte del artículo se hace una caracterización socioeconómica de la región de la Cuenca del Golfo San Jorge. A continuación se observa la evolución de la actividad petrolera dentro de la cuenca, su papel en el mercado

Este artículo se realizó en el marco del Proyecto de Investigación “Sectores productivos tradicionales y emergentes en Santa Cruz. Alternativas y continuidades de la dinámica socioeconómica y laboral”, dirigido por el Mg. Carlos Vacca.

Mariano Prado es Licenciado en Sociología. Desde diciembre de 2006 es Profesor Adjunto Ordinario en Comportamiento Organizacional y Sociología, en la Universidad Nacional de la Patagonia Austral (UNPA)-Unidad Académica Caleta Olivia (UACO). Es, además, Especialista en Desarrollo Local y Secretario de Investigación y Posgrado en UNPA-UACO.

Marcelo Robledo es Licenciado en Administración y Docente Investigador en UNPA-UACO.

de trabajo y su requerimiento de mano de obra; se realiza una caracterización de los principales actores y su relación con el desarrollo local. En la parte final del artículo se intenta mostrar los desafíos que enfrentan los actores públicos y privados vinculados con la actividad petrolera y su proyección en el corto y mediano plazo.

## CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DE LA REGIÓN DE LA CUENCA DEL GOLFO SAN JORGE

Como varios trabajos académicos señalan, la Cuenca del Golfo San Jorge no estuvo exenta de las consecuencias de la aplicación del modelo neoliberal implementado en el país en la década de los noventa. Esta situación se complementó con la crisis socioeconómica del año 2001, cuyas derivaciones se manifestaron tanto a nivel económico como a nivel social, conformando un modelo caracterizado por:

- El crecimiento basado en la economía de renta, sostenida por el Estado Nacional a través de regalías, subsidios y reembolsos por actividades extractivas y explotación intensiva de recursos naturales no renovables.
- El carácter extractivo y monodependiente de la economía local (el mantenimiento del modelo petrolífero como principal actividad) y la debilidad de los microemprendimientos.
- El aumento de la desocupación y de la subocupación y la precarización de las relaciones laborales.
- Una política subsidiaria hacia el desempleo –como medio para contener los conflictos sociales– propiciada por el gobierno en sus distintos niveles (provincial, municipal) y por las empresas productoras, como receptoras de las demandas.

A su vez, estos cambios llevaron a modificaciones en las funciones de los gobiernos provinciales y municipales y en los recursos de que disponían. Con la llamada “descentralización”, los municipios tuvieron que hacerse cargo de las problemáticas económicas y sociales a nivel local, tratando de dar respuestas a las demandas de los sectores económicos y de la sociedad civil en su conjunto.

La Provincia de Santa Cruz se caracteriza por la rigurosidad de su clima y por la baja fertilidad de sus suelos, factores limitantes del desarrollo de actividades agrícola-ganaderas en la región, a excepción de la cría de ovinos. Las grandes riquezas naturales de la provincia están relacionadas principalmente con los importantes yacimientos hidrocarburíferos (y, en menor medida, con la pesca, el turismo y la actividad portuaria).

El descubrimiento de petróleo en Comodoro Rivadavia (Provincia del Chubut) impulsó el poblamiento del norte de la Provincia de Santa Cruz y años

más tarde el desarrollo de las localidades santacruceñas de Caleta Olivia y de Pico Truncado. La evolución de las explotaciones ovinas y de los hidrocarburos explica el incremento poblacional de Santa Cruz que, desde 1960 en adelante, ha presentado uno de los crecimientos demográficos más notables del país: a fines del siglo pasado su población era de mil habitantes; el Censo de 1991 relevó 160 mil pobladores; y en el año 2001 el censo correspondiente registró una población de 197 mil habitantes.

Históricamente, las economías de la región patagónica se estructuraron a partir de la explotación extensiva de los recursos naturales y de la formación de enclaves minero-industriales de escasa articulación con el mercado interno de industrialización y consumo, con una importante presencia del Estado Nacional que fomentaba la vigencia de un modelo de protección social para el asentamiento y reproducción de la fuerza de trabajo. Hoy en día, el “modelo aperturista” ha disuelto al sistema público encargado de esa tarea, “dejando en un sistema oligopólico la regulación flexible de los recursos naturales, las condiciones laborales y de vida de los trabajadores y de la población asentada en la región” (Salvia, 1999).

Teniendo en cuenta las características de la Cuenca del Golfo San Jorge, la reducción de las funciones económicas y productivas del Estado (sin considerar los costos sociales y sin fomentar actividades que sustituyeran a la extracción de petróleo), provocó un impacto económico y social que se acentuó por el carácter de enclave dependiente de una sola actividad. En este apartado, es necesario hacer mención de la importancia histórica que, para el crecimiento económico y poblacional de la Cuenca, tuvo la instalación de la ex empresa estatal YPF en Comodoro Rivadavia (sur de la Provincia del Chubut) y luego en la Zona Norte de la Provincia de Santa Cruz. A partir de su privatización y transformación en una empresa de capitales internacionales en la década de los noventa, se generó un proceso de reestructuración tecnológica y organizativa que redujo de manera significativa la cantidad de empleados, dando lugar, a la vez, a nuevos emprendimientos productivos en actividades comerciales y de prestación de servicios a las empresas y a las personas. Asimismo, varias empresas que originalmente se organizaron como cooperativas se dedicaron a brindar los servicios que antes prestaba YPF.<sup>1</sup>

Los procesos descriptos anteriormente (de apertura externa, descentralización política y concentración económica) afectaron la organización empresarial, tanto de las PyMES nacionales de servicios petroleros como de las grandes empresas operadoras y de servicios de capital internacional, incidiendo sobre la incorporación de nueva tecnología y sobre la organización del proceso de trabajo y la inserción de los recursos humanos dentro del ámbito laboral.

1 Entre ellos perforación, cementación, punzamiento de pozos y transporte. Para un mayor conocimiento de este proceso, véase Salvia, 1999.

## LA ACTIVIDAD PETROLERA COMO EJE DE LA ECONOMÍA PROVINCIAL

Para poder profundizar sobre los aspectos previstos en las diferentes líneas de investigación –entre otros, el rol que desempeñan actores sociales e institucionales, las condiciones estructurales y los factores reales y potenciales que intervienen en el proceso del desarrollo regional y la forma en que esto incide en las estructuras conceptuales y prácticas del empresariado y en la caracterización del mercado laboral del sector de hidrocarburos–, es necesario destacar cierto eventos políticos y económicos ocurridos en el período que abarca el proyecto de investigación (2007-2009) que facilitan la comprensión de estas variables y la elaboración de proyecciones para los próximos años, a saber:

- A finales del año 2006, el Congreso Nacional sancionó la ley denominada “ley corta” (Ley 26.197) mediante la cual se transfiere a las jurisdicciones provinciales el “dominio originario y la administración sobre los yacimientos de hidrocarburos que se encontraren en sus respectivos territorios”. Esta decisión política permite a los gobiernos provinciales avanzar en las negociaciones de las prórrogas de las concesiones de exploración y explotación de gas y petróleo, muchas de las cuales vencían en 2015, con la posibilidad de extenderlas por diez años siempre que el concesionario haya dado cumplimiento a las obligaciones de cada acuerdo (según Ley 17.379).

- La primera experiencia de renegociación de las condiciones en las concesiones otorgadas a las operadoras petroleras es el caso de Cerro Dragón. Este yacimiento está ubicado en la Cuenca del Golfo San Jorge (a 160 km al oeste de Comodoro Rivadavia), con una superficie de 3.400 km<sup>2</sup> distribuida entre Chubut y Santa Cruz (el 90% se ubica en suelo chubutense), y es el principal productor de petróleo de la Argentina. “Sus reservas representan aproximadamente el 25% del total nacional y su producción alcanza el 14% del total del país. La operadora del área es Pan American Energy (PAE), compañía controlada en un 60% por Bridas Corporation y un 40% por BP (ex British Petroleum).”<sup>2</sup>

- El acuerdo firmado entre la operadora PAE y el gobierno del Chubut se extiende hasta fines de 2027 (con la posibilidad de ampliarlo por otros veinte años) y contempla un incremento del 3%, alcanzando de esta forma un 15% sobre los ingresos netos en conceptos de regalías. Además, la empresa se comprometió a invertir, durante el período 2007-2027, 3.800 millones de dólares (de los cuales 3.000 se realizarán en Chubut) y, además, destinará 80 millones a la exploración del área *off shore* Centro Golfo San Jorge (CGS).

- A principios de 2008, la Provincia de Santa Cruz formalizó un acuerdo con PAE con las mismas condiciones de la concesión de Chubut, incluyendo (además de la parte de Cerro Dragón) los yacimientos de Piedra Clavada y Koluel Kaike.

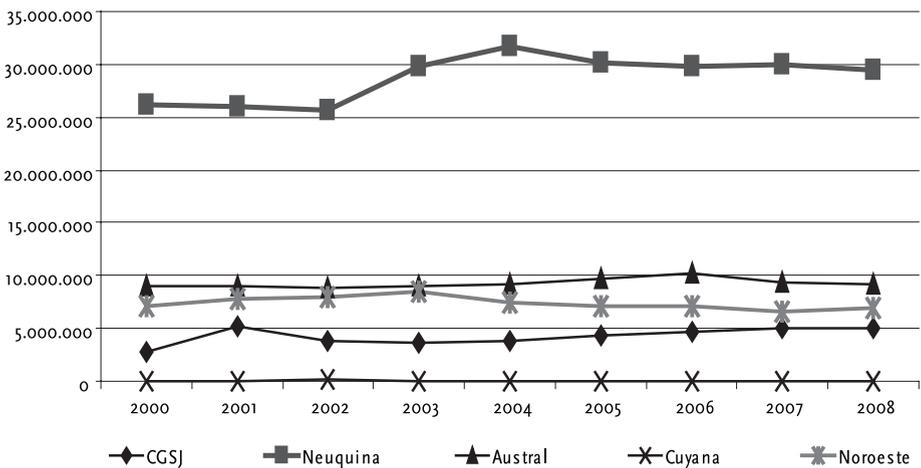
- En Santa Cruz, otro aspecto político relevante que incidirá en las proyecciones de producción de petróleo y gas y, consecuentemente, en la inversión de las empresas y en la demanda de mano de obra es la modificación del marco regulatorio para las concesiones petroleras. En este sentido, cabe destacar que el Marco Regulatorio para la prórroga de Concesiones Hidrocarburíferas, aprobado el 25 de marzo de 2010 mediante la Ley 3117, establece condiciones mínimas que las operadoras deben observar al momento de requerir la prórroga de sus respectivas concesiones y abre, además, nuevas expectativas sobre los beneficios para la provincia en general, y en particular para las localidades “petroleras” (Caleta Olivia, Pico Truncado, Las Heras y Koluel Kaike).

- La inversión de las productoras estimada para los próximos años es alentadora. Un ejemplo de ello es la prevista por la operadora Pan American Energy que, para el año 2010, calculó una inversión de 1.100 millones de dólares: 700 serán destinados para producción y exploración y 400 para costos operativos; además, se prevé invertir 80 millones de dólares para continuar con el programa de exploración *off shore* en la CGSJ.

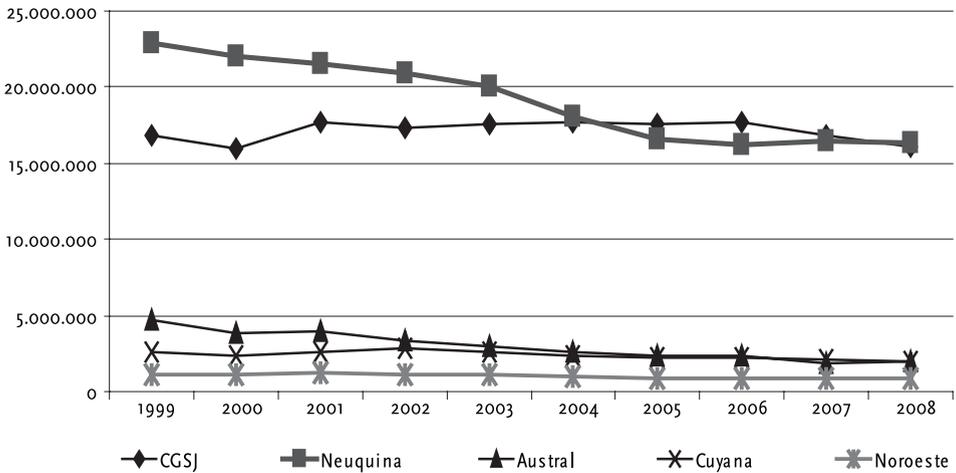
### EVOLUCIÓN DE LA ACTIVIDAD PETROLERA DENTRO DE LA CUENCA DEL GOLFO SAN JORGE

Con respecto a la producción de hidrocarburos en la Argentina, conforme a la información publicada en el sitio web oficial de la Secretaría de Energía de la Nación, podemos destacar que el gas natural cayó un 1% respecto del año anterior (a 50.453 Mm<sup>3</sup>). La CGSJ solo aporta un 10% al total nacional (Gráfico 1).

**Gráfico 1. Producción de gas natural por cuencas productoras. Años 2000-2008**



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

**Gráfico 2. Producción de petróleo por cuencas productoras. Años 1999-2008**

Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

En cuanto a los niveles de producción de petróleo (Gráficos 2), se destaca que en los últimos años se produjeron importantes cambios en la estructura productiva de la cuenca, entre otros: 1) a partir del año 2005, la Cuenca del Golfo San Jorge reemplaza a la neuquina como el área de mayor producción de crudo de la Argentina; 2) además, en el mismo gráfico se observa que en el año 2008 se registra una disminución del 5% respecto del año anterior.

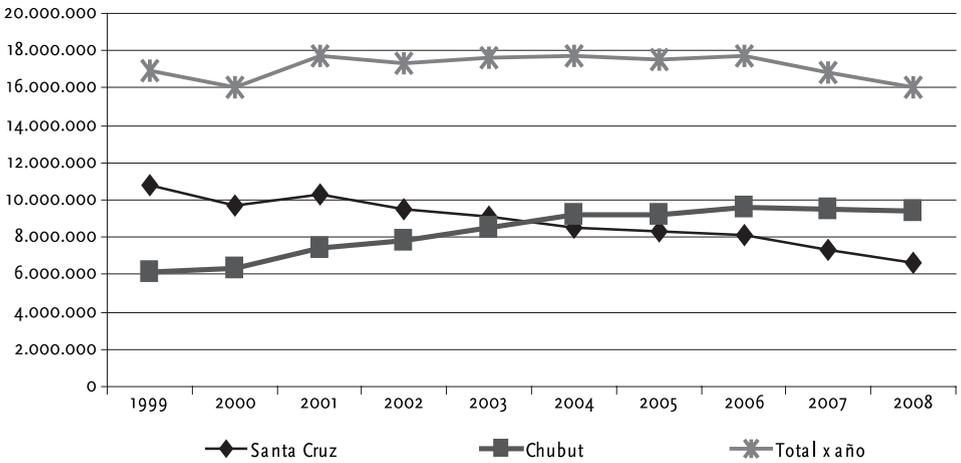
En lo relativo a los aportes de producción realizados por cada provincia que conforman la CGSJ (Gráfico 3), a partir de 2004 se advierte un cambio en la proporción, dando lugar a que Chubut se configure como la provincia de mayor producción. En el año 1999, Santa Cruz producía el 64% y Chubut el 36%, mientras que en 2008 Santa Cruz aportó el 41% y Chubut el 59 por ciento.

En la Provincia de Santa Cruz se observa una clara disminución en la cantidad de metros cúbicos producidos, particularmente desde el año 2003 (9.140.757 m<sup>3</sup>) al año 2008 (6.667.672 m<sup>3</sup>), con 27% menos de producción (Gráfico 4).

En contraposición, en la Provincia del Chubut se observa un incremento sostenido, con disminuciones menores: si se considera el mismo período en el cual Santa Cruz experimentó una considerable disminución (2003-2008), se advierte que en Chubut la producción se incrementó en un 10,53 por ciento.

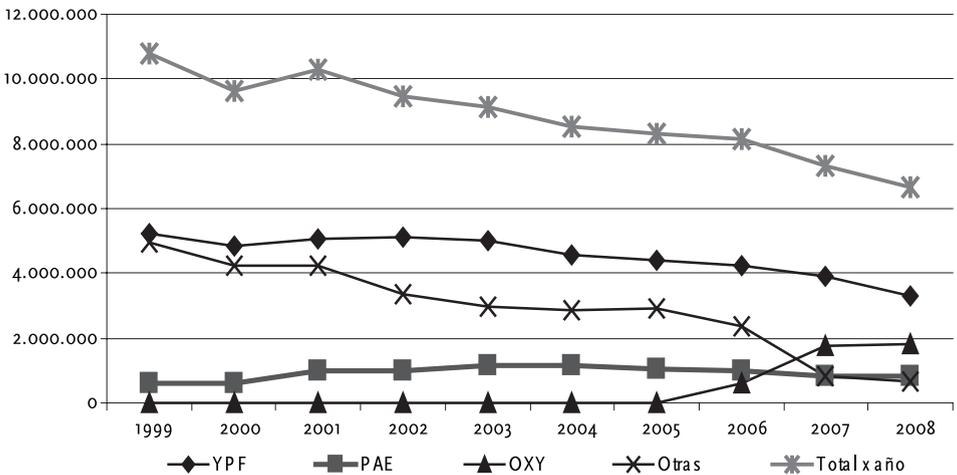
La producción detallada en los gráficos anteriores configura un nivel de extracción de petróleo estable en el tiempo, con una leve disminución en los últimos años (para el período 2003-2008 es de un 9%).

**Gráfico 3. Producción de petróleo en cgsj por provincias (1999-2008)**



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

**Gráfico 4. Producción de petróleo en la Provincia de Santa Cruz por operadoras Años 1999-2008**



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

En septiembre de 2008, con el arribo de la plataforma petrolera “Ocean Scepter”, se produce un icono en la estructura productiva del crudo: la empresa Repsol-YPF comienza con las tareas de exploración en el mar de las provincias del Chubut y de Santa Cruz, con el objetivo de encontrar petróleo y gas. El proyecto lleva más de dos años. Se invirtieron alrededor de 130 millones de dólares y se estima que se destinarán 180 mil dólares por día en el mantenimiento de los trabajos en el mar. En este sentido, la Agencia de Desarrollo y la Municipalidad de Caleta Olivia organizaron el Primer Foro Offshore con la finalidad de socializar el conocimiento sobre la exploración y extracción de petróleo mar a dentro

## CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO DE TRABAJO

Es importante aclarar que, para lograr una acabada comprensión de las características de la población desocupada, es necesario el análisis de ciertos datos, tales como la tasa de desocupación según sexo y edad, la media del nivel de instrucción, entre otros. Desafortunadamente, gran parte de esta información, considerada fundamental, no está disponible. Por tal motivo, se han realizado inferencias allí donde los datos cuantitativos lo permitían; y, respecto de aquellas cuestiones sobre las cuales no ha sido posible obtener datos fidedignos, el análisis se basa en las entrevistas realizadas y en el criterio utilizado por el equipo técnico.

### **Nuevos requerimientos de calificación de mano de obra**

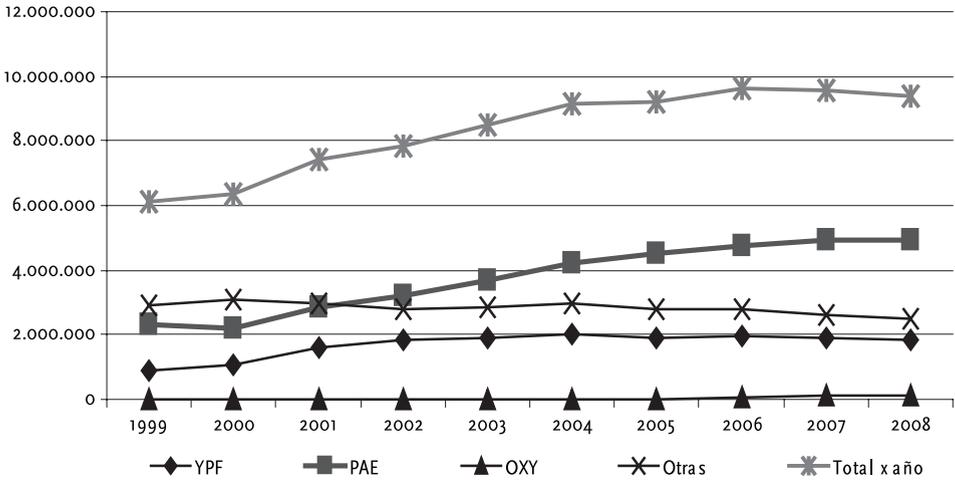
Los ingenieros que se desempeñan en las grandes empresas reciben capacitación continua con el objetivo de desarrollar planes de carrera.

A fin de mantener el nivel de competitividad –y respondiendo a un requisito solicitado por las operadoras de la zona–, las empresas prestadoras de servicios, en su mayoría, capacitan para certificar las normas ISO, tanto las 9000 como 14000.

En los últimos años, la actividad dentro del sector de servicios petroleros ha ido incorporando las nuevas tecnologías propias de esta rama y la dificultad que enfrenta hoy dicho sector es la baja calificación de la mano de obra local en relación con las exigencias del mercado. Esta situación deriva en una importante conflictividad social, manifestada en cortes de ruta, paros, etc., tanto de personas desocupadas que no pueden acceder un puesto de trabajo como de aquellas que quieren mejorar su inserción dentro del mercado laboral.

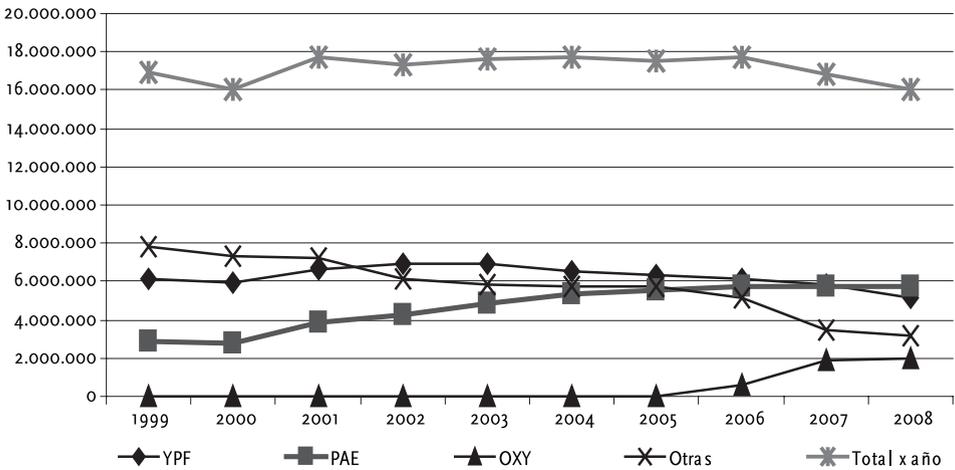
Es sabido que las operadoras petroleras y las dos empresas pesqueras más importantes realizaron convenios mediante los cuales, de manera directa o indirecta, participan en el pago de subsidios a personas desocupadas, como un medio para reducir los conflictos sociales. Esta cristalización de la “cultura subsidiaria” sería el origen de la actitud descrita anteriormente y desalentaría a aquellas personas que efectivamente trabajan, ya que el valor de los subsidios en muchos casos, supera ampliamente el valor salarial percibido por personas ocupadas.

**Gráfico 5. Producción de petróleo en la Provincia del Chubut por operadoras. Años 1999-2008**



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

**Gráfico 6. Producción de petróleo en la CGJS por operadoras. Años 1999-2008**



Fuente: Elaboración propia sobre datos de la Secretaría de Energía de la Nación.

Respecto de la problemática planteada, las fuentes consultadas y este equipo coinciden en la importancia de implementar estrategias ligadas a la recuperación del valor social del trabajo, especialmente aquellas que pudieran sensibilizar a la comunidad respecto de la importancia del trabajo como valor cultural, individual y social y las que sirvan para concientizar a la población acerca de la gravedad que reviste para la comunidad toda el fenómeno de la desocupación.

### Proyecciones para la actividad petrolera

En la Argentina, la inclusión del Plan Petróleo, Refinación y Gas Plus, que favorece a los operadores que inviertan en exploración y extracción de hidrocarburos, con un incremento en el precio del petróleo y gas comercializados y beneficios impositivos, podría generar una coyuntura favorable para la industria –aunque, al parecer, según datos preliminares de la Secretaría de Energía de la Nación, la producción de petróleo y gas natural siguió disminuyendo durante el año 2009.

Conforme a los registros de esa Secretaría, se puede señalar que la extracción de petróleo desde el año 2004 a 2008 (17.704.540 para 2004, 17.560.820 para 2005, 17.735.027 para 2006, 16.873.703 para 2007 y 16.048.329 para 2008) presenta una leve tendencia a la baja en los metros cúbicos producidos. Y para los próximos años (2010 a 2013) se estima una meseta en los valores de producción.

Sin embargo, las proyecciones a mediano plazo sobre la exploración y extracción de petróleo y gas en la Cuenca del Golfo San Jorge son alentadoras; pero, como lo señalan los actores involucrados, los resultados dependen en gran medida no solo de las políticas de promoción y control instrumentadas por el Estado y de las voluntades manifestadas por las empresas productoras, sino también de diversos factores, entre otros: el precio del barril de crudo, la estabilidad en las reglas de juegos del mercado, las demandas de los gobiernos provinciales puntualizadas en las condiciones de las concesiones. Desde lo global, se podría señalar que a nivel mundial existe una creciente demanda de energía, lo que, sumado a los intereses de los principales países productores, lleva a estimar el precio del petróleo en valores que estimulan la inversión en la actividad, incluyendo el desarrollo de yacimientos *off shore*.

Respecto de este último punto, es pertinente destacar que los empresarios regionales, si bien poseen sus dudas por su falta de experiencia, están decididos a probar su potencial en la extracción del crudo desde las plataformas *off shore*. Así lo manifiesta el presidente de la Cámara de Empresas Regionales de Servicios Petroleros del Golfo San Jorge (CERSPGSJ), organización que nuclea a las compañías petroleras radicadas en Chubut y Santa Cruz): “No hay que crear

falsas expectativas. Hay que tener en claro que esta es una etapa exploratoria. Se van a perforar cuatro pozos exploratorios, eso va durar más de un año y ahí empiezan las decisiones. Un proyecto similar en Brasil tardó 9 años en empezar a desarrollarse. Muchos tienen falsas expectativas, creen que llega la plataforma y ya va a empezar a producir. Agilizando los tiempos, se habla de 4 o 5 años antes de explotar”.<sup>3</sup>

Si se diferencia la actitud de las empresas operadoras respecto de la del sector de servicios petroleros, se advierte que este último sector espera un aumento en los niveles de competitividad a partir de la generalización de las certificaciones de normas tanto medioambientales como de calidad y, como consecuencia de ello, una mejor presentación del servicio a las operadoras.

## LAS EMPRESAS REGIONALES Y EL DESARROLLO LOCAL

Las políticas públicas relacionadas con la planificación regional aplicadas hasta finales de la década de 1980 no responden de manera satisfactoria a las actuales exigencias del capitalismo a nivel mundial, situación que obedece a la crisis del rol de las regiones como instancias específicas de las estructuras sociales, políticas y económicas y a las estrategias y metodologías de intervención estatal (Uribe Echevarría, 1990).

Deberíamos repensar el problema e interrogarnos acerca de en qué medida el nuevo escenario globalizado de los años 1990-2000 abre una oportunidad de inflexión en los patrones de reproducción económica y en el funcionamiento de los sistemas y mercados regionales locales patagónicos, y acerca de cuál es la viabilidad y cuáles las perspectivas de desarrollo e integración que enfrentan los principales sistemas regionales bajo las nuevas relaciones de mercado.

Al respecto, es importante destacar que la iniciativa no la tienen los ciudadanos ni las elites políticas provinciales o locales y que tampoco parece depender de la capacidad de presión de los trabajadores o empresarios locales ni de las “fuerzas vivas” de la comunidad. Asimismo, se debe tener en cuenta que el poder tampoco deriva del mercado sino de los oligopolios y sus condiciones políticas de desarrollo. Entonces, ¿cuál es o puede ser el actor colectivo local capaz de orientar respuestas alternativas a los dilemas presentes y futuros de crisis, agotamiento y redefinición del desarrollo local/regional?

Las comunidades locales se han empezado a preocupar por aprovechar los diferentes recursos disponibles (principalmente los recursos humanos, la capacidad e innovación de los emprendedores locales y la cultura productiva y tecnológica), a fin de afrontar la reestructuración productiva que deriva de los cambios en el capitalismo a nivel global. Este fenómeno sucede en un mundo cada

3 Véase el artículo “El Golfo San Jorge suma el offshore como parte de su paisaje petrolero”. Disponible en: [www.editorialrn.com.ar](http://www.editorialrn.com.ar)

vez más competitivo, donde uno de los factores clave es la mejora en la producción a partir de la difusión tecnológica y la cualificación de los recursos humanos. Por todo ello, los diferentes actores locales (gobiernos, sindicatos, organizaciones públicas y privadas, asociaciones de empresarios, etc.) buscan alternativas de desarrollo dentro de las propias comunidades (Vázquez Barquero, 1996).

Podemos afirmar que las sociedades locales están atravesando un proceso de aprendizaje producto del ajuste estructural y de los cambios en la organización productiva (desempleo, baja en las producciones, pérdida de mercados, etc.) y que intentan buscar respuestas frente al aumento de la competitividad y de los cambios de la demanda (Ídem).

Existe un amplio consenso respecto de que lo que se debe lograr es el cambio estructural de las economías locales de modo tal que los emprendimientos insertos en esas economías mejoren su *productividad* y aumenten su *competitividad* frente a los mercados locales y externos. En este proceso, las denominadas *empresas para la región* (Boisier y Silva, 1990) desempeñan un rol fundamental en la articulación de un posible *bloque social regional* junto a los actores políticos y científico-técnicos. Consideramos que es imprescindible tener en cuenta este marco para comprender el posicionamiento de las PyMES regionales respecto de su posibilidad de aportar al diseño de alternativas de desarrollo, en tanto actores fundamentales del espacio regional.

La planificación del desarrollo económico local requiere de un enfoque integral y de la elaboración de un instrumento de racionalización que contemple la coordinación e integración de los diferentes agentes sociales y líneas de actuación territoriales, a los fines de crear un compromiso que acondicione el territorio dotándolo de componentes que posibiliten la generación de un entorno socioeconómico, institucional y cultural viable para las actitudes de los emprendimientos innovadores a nivel local (Albuquerque, 2002b).

La capacidad de desarrollo de una comunidad local depende de la existencia o no de componentes de organización institucional y de decisión política, así como de rasgos socioculturales y de historia local que permitan un análisis prospectivo ante cualquier estrategia de desarrollo local (Ídem).

## CONSTITUCIÓN DE ACTORES

A partir de los importantes cambios que se vienen sucediendo a nivel económico y social en la Cuenca del Golfo San Jorge, las empresas consideran fundamental la participación del poder político para el sostenimiento de las fuentes laborales y la disminución de los conflictos, conciliando los intereses y las visiones de los diferentes actores. Las empresas operadoras señalan que recién en estos momentos se están produciendo acercamientos hacia las distintas instituciones públicas tendientes a dar una solución definitiva a la problemática social de la zona e incentivando proyectos alternativos a la propia actividad, pero se considera que falta más participación de los distintos actores.

Las cámaras empresariales y sindicatos también son actores indispensables para lograr un equilibrio prolongado mediante la convocatoria a la Universidad Nacional de la Patagonia San Juan Bosco de Comodoro Rivadavia y a la Universidad Nacional de la Patagonia Austral con sede en Caleta Olivia a tener una relación más fluida con el conjunto de actores tanto públicos como privados.

Se concluye que es necesario poner en marcha alternativas de desarrollo sostenible, tratando de hacer un uso responsable de los recursos naturales, como la pesca y la ganadería. Sobre los puntos a fortalecer, fuera de la actividad petrolera, se plantean temas concernientes al desarrollo de actividades turísticas, de los servicios portuarios –tanto de Comodoro Rivadavia como de Caleta Olivia–, y por último, de la Construcción, como actividad que genera una importante inserción de mano de obra.

Respecto de la composición de la estructura empresarial, y en función de la mano de obra empleada, se pueden afirmar que las PyMES regionales –todas ellas prestadoras de servicios– representan más del 90%, dato que muestra a las claras la importancia que posee este segmento de empresas para el desarrollo de la actividad y, consecuentemente, para el mercado laboral. Las principales dificultades que señalan los responsables de las esas empresas son:

- Escasa mano de obra con conocimientos básicos en servicios especiales.
- Costos elevados de mano de obra especializada, insumos y servicios complementarios.
- Acceso a créditos limitados y altas tasas de interés.
- Falta de equilibrio entre el poder que ejercen los actores gremiales y el que ejercen los empresarios.
- Crecimiento del “piquete” al tránsito de equipos y personal que se desempeña en la actividad, como medida de reclamo social.
- Ausencia de políticas públicas tendientes a proteger y ofrecer oportunidades de crecimientos para las PyMES.
- Incapacidad del empresariado para asociarse como estrategia de crecimiento y competitividad.

Tomando en consideración el perfil productivo de la ciudad, se puede afirmar que no ha habido en los últimos años modificaciones estructurales. Es cierto que la construcción del puerto local introdujo, de manera directa e indirecta, ciertos cambios, tanto en el mercado de trabajo como en la fisonomía de la ciudad; pero no modificó la estructura de producción, porque la pesca y el petróleo son actividades extractivas que generan poco valor agregado y porque, por lo mismo que están poco industrializadas en el territorio, no suponen la permanencia de las ganancias en la localidad ni la utilización de nuevas tecnologías.

## CONCLUSIONES

Como se señaló, en el contexto regional actual, producto de la aplicación de políticas neoliberales en la década de los noventa y de la crisis económico-social de 2001, se observan serias dificultades de los actores sociales para adecuarse a este modelo con el fin de establecer condiciones mínimas para pensar en políticas de desarrollo local.

Sin embargo, también se debe destacar que las organizaciones públicas y privadas que deberían conformar la matriz de desarrollo están atravesando un proceso de aprendizaje e intentan buscar respuestas frente a los cambios producidos en el contexto. Un ejemplo de ello es que cámaras empresariales, sindicatos, universidades, grandes empresas y gobierno (local y provincial) están fortaleciendo sus vínculos y relaciones. En los diferentes espacios de participación (cursos de capacitación, foros, reuniones de trabajo, entre otros), estos actores manifiestan su consenso sobre la necesidad de cambiar la estructura económica regional, de manera tal que las empresas radicadas en la cuenca (también denominadas empresas para la región) puedan mejorar su productividad y competitividad.

Respecto del rol del Estado, particularmente el municipal, su mayor esfuerzo se encuentra focalizado en asumir responsabilidades que, hasta hace no mucho tiempo, dependían del Estado provincial o nacional. Además, es parte corresponsable de la instalación del modelo de contención basado en la entrega de subsidios –situación por la que actualmente se ve superado–. En cuanto al desarrollo local, debe asumir un rol estratégico, ya que es el principal responsable de configurar un entramado productivo que no solo acompañe el crecimiento de la actividad petrolera sino que facilite el crecimiento de alternativas reales (como el turismo, los servicios portuarios y la pesca) o incipientes en la región (energías limpias). Las agencias estatales o mixtas (entre otras Oficinas de Empleo o Agencias de Desarrollo), con el fortalecimiento adecuado, podrán convertirse en actores convocantes para discutir políticas de desarrollo.

En el corto plazo la extracción de crudo será la principal actividad económica. Si bien es cierto, que, de acuerdo con los registros, el nivel de producción de gas y petróleo en los últimos cuatro años manifiesta una leve tendencia a la baja, las proyecciones son más que alentadoras, sujetas al precio internacional del barril de crudo y al éxito del proyecto *off shore* y de las condiciones de renovación de las áreas petroleras. En ese marco, el principal desafío del empresariado local es optimizar sus procesos actuales y articular acciones en conjunto para ampliar su participación en la cadena productiva que permitan un mayor aprovechamiento de la actividad meramente extractiva.

Por último, es importante subrayar el papel de un actor clave para el desarrollo regional desde el punto de vista de la cantidad de mano de obra empleada: las PyMES. Como se mencionara anteriormente, las PyMES regionales

representan más del 90% de la composición empresarial, y es conocida su importancia en la generación y mantenimiento del empleo.

Uno de los principales aspectos que dificultan la conformación de un escenario apropiado para el desarrollo local es la falta de vinculación y participación de los empresarios. Es posible que los motivos de esta carencia sean la escasa voluntad, el desconocimiento o la ausencia de un espacio que los convoque. Pero, además, deben superar dificultades propias, particularmente en la conformación de un empresariado capacitado y preparado para afrontar los desafíos que el mercado propone.

## BIBLIOGRAFÍA

ALBURQUERQUE, FRANCISCO (2002a), *Desarrollo económico territorial. Guía para agentes*, Sevilla, Instituto de Desarrollo Regional, Fundación Universitaria.

----- (2002b), *Metodología y planificación del desarrollo económico local*, Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad.

ALFONSO GIL, J. (s/f), “Dinámica del cambio socioeconómico. Una aproximación”, Madrid, Universidad Autónoma de Madrid.

BOISIER, Sergio y Verónica SILVA (1990), “Propiedad del capital y desarrollo regional endógeno en el marco de las transformaciones del capitalismo actual”, en Carlos de MATTOS ALBURQUERQUE LLORENS y otros, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

CASTELLS, Manuel (1997), “3. La empresa red. Cultura, instituciones y organizaciones de la economía informacional”; en Manuel CASTELLS, *La Era de la Información. Economía, sociedad y cultura*, Madrid, Alianza Editorial, vol. 1: “La sociedad red”.

KLIKSBERG, Bernardo y Luciano TOMASSINI (2000), *Capital social y cultura: claves estratégicas para el desarrollo*, Buenos Aires, BID, Fundación Felipe Herrera, Universidad de Maryland, Fondo de Cultura Económica.

MORCILLO, P. (1997), *La dirección estratégica del tecnología y la innovación*, Madrid, Cívitas.

MORCILLO, P., J. FERNÁNDEZ AGUADO y otros (2002), *Nuevas claves para la dirección estratégica*, Barcelona, Ariel.

ROFMAN, Alejandro (s/f), “Las economías del interior. Una estrategia para enfrentar la crisis”, en *Revista Enoikos*, año IX, n° 19, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, noviembre.

SALVIA, Agustín (1999), “Sectores que ganan, sociedades que pierden. Proceso y balance general”, en Agustín SALVIA (comp.), *La Patagonia de los noventa: sectores que ganan, sociedades que pierden*, Buenos Aires, UBA, UNPA, Editorial La Colmena.

URIBE ECHEVARRÍA, FRANCISCO (1990), “Desarrollo Regional en los años noventa”, en Carlos de MATTOS ALBURQUERQUE LLORENS, *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*, Buenos Aires, Grupo Editor Latinoamericano.

VÁZQUEZ BARQUERO, Antonio (1996), “Desarrollos recientes de la política regional. La experiencia europea”, en *Revista EURE*, vol. XXII, n° 65, Santiago de Chile, junio.

## RESUMEN

La política económica que se implementó en la década de 1990 tuvo como eje, entre las principales medidas, la apertura de la economía, la privatización de las empresas públicas, el desmantelamiento del aparato estatal y sus agentes reguladores, el ajuste fiscal y del gasto público tanto a nivel nacional, como provincial y municipal, la retirada del Estado Nacional como inversor y subsidiador de actividades económicas, la desregulación del mercado de trabajo y la concentración en grupos “oligopólicos” de las principales actividades productivas, lo que produjo diferentes impactos en las distintas actividades económicas de la Región Patagónica, dependiendo de su inserción en el mercado interno y externo.

En este trabajo se pretende, a partir de una descripción de la evolución de la actividad petrolera y de un estudio de caso, analizar los factores que viabilizan el desarrollo económico local y repensar el papel de los actores sociales en relación con el contexto y con las posibilidades de establecimiento de estrategias de innovación en las sociedades locales.

En la primera parte del artículo se hace una caracterización socioeconómica de la región de la Cuenca del Golfo San Jorge. A continuación se observa la evolución de la actividad petrolera dentro de la cuenca, su papel en el mercado de trabajo y su requerimiento de mano de obra; se realiza una caracterización de los principales actores y de su relación con el desarrollo local. En la parte final del artículo se intenta mostrar los desafíos que enfrentan los actores públicos y privados vinculados con la actividad petrolera y su proyección en el corto y mediano plazo.

## ABSTRACT

Economic policy was implemented in the last decade was focused on the openness of the economy, privatization of public enterprises, the dismantling of the state apparatus and its regulators, fiscal and public expenditure at national, provincial and municipal levels, the withdrawal of the National State as an investor and backer of economic activities, labor market deregulation, the focus on groups “oligopoly” of the main productive activities, among other measures, resulting in different impacts on different economic activities in the Patagonia, depending on their insertion in the domestic and foreign markets.

This paper seeks, from a description of the evolution of the oil industry and a case study, analysis of the factors that make possible the local economic development and to rethink the role of stakeholders in relation to context and the possibilities of establishing innovation strategies in local communities.

In the first part of the paper, a socioeconomic profile of the region of the Cuenca Golfo San Jorge, and then I consider the evolution of oil activities within the watershed and its relationship to the labor market and labor requirement work, there will be a characterization of the main actors and their relationship with the local development at the end of the article aims to show the challenges faced by various public and private actors in relation to the development of the oil industry and its projection in the short and medium term.

## PALABRAS CLAVE

DESARROLLO REGIONAL  
ACTORES SOCIALES  
MERCADO LABORAL  
PYMES REGIONALES

## KEY WORDS

REGIONAL DEVELOPMENT  
STAKEHOLDERS  
LABOR MARKET  
REGIONAL PYMES



# TRAYECTORIAS LABORALES Y HABITACIONALES EN HOGARES DE UN ASENTAMIENTO EN EL ÁREA METROPOLITANA DEL GRAN RESISTENCIA (AMGR), CHACO, ARGENTINA

*María Andrea Benítez  
Rosa Elizabeth Quintana*

## INTRODUCCIÓN. TRABAJO Y REPRODUCCIÓN SOCIAL

Este estudio aborda la problemática de la exclusión laboral y habitacional, considerando que se involucran mutuamente y que, para quienes la padecen, la resolución de la exclusión tanto del trabajo (en términos de empleo) como de condiciones de vivienda dignas requiere el despliegue de un amplio espectro de estrategias. Estas estrategias, a su vez, se desarrollan en el marco de condiciones estructurales, como la creciente polarización social derivada de los procesos de concentración y centralización del capital y la herencia de la implementación de políticas de ajuste y de reconversión de las funciones estatales (Benítez y Sobol, 2010) que repercutieron en una profunda transformación social, con una consolidación, en los territorios, de desigualdades que operan de manera recursiva en las oportunidades laborales relativas al acceso, la calidad y las remuneraciones. Asimismo, la capacidad de reproducción de los grupos considerados excluidos pone en juego un conjunto de prácticas de subsistencia materializados en diferentes modos precarios de trabajos (re)inventados por las familias o unidades domésticas.

Con el objeto de avanzar en la comprensión de esta problemática, es necesario formular los enfoques teóricos cuya articulación de conceptos contri-

María Andrea Benítez es Arquitecta, Magíster en Epistemología y Metodología de la Ciencia, candidata doctoral en Antropología Social de la Universidad Nacional de Misiones. Investigadora del Centro de Estudios Sociales (CES) dependiente del Rectorado de la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE) y del Instituto de Investigación y Desarrollo de la Vivienda (IIDVI) de la Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE). E-mail: [andreabenitez267@yahoo.com.ar](mailto:andreabenitez267@yahoo.com.ar)

Rosa Elizabeth Quintana es tesista de la Licenciatura en Relaciones Laborales de la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE). E-mail: [requintana@hotmail.com](mailto:requintana@hotmail.com)

buya a dar cuenta de la compleja e imbricada relación entre trabajo y modos de reproducción social de las personas consideradas pobres.

En esta línea de relacionar estructura social y prácticas sociales, adoptamos una perspectiva que reconoce que existen condicionamientos objetivos o externos que modelan las prácticas de los agentes sociales, en el marco de los cuales la subjetividad resulta el proceso de dar sentido, de producción de significados, que puede analizarse en el nivel individual o en el social (Bourdieu, 1991).

Los ámbitos de la obligación social y de la vida doméstica en los que se da la reproducción de la vida –ambos diferenciados pero interdependientes– constituyen referencias básicas para la construcción de la socialización moderna, en la medida en que estructuran y organizan la percepción del tiempo y del espacio. Por estas razones, las dimensiones materiales, el trabajo y la casa configuran símbolos inequívocos de inclusión social (Benítez y Sobol, 2010). En tal sentido, el recorte teórico del presente trabajo plantea, en primer lugar, la concurrencia de la pobreza, la segregación socioespacial y las estrategias de localización de los pobres urbanos para la reproducción de sus vidas, y, en segundo lugar, la reproducción social y las prácticas formales/ informales de trabajo.

Con respecto a la (re)construcción de las trayectorias laborales, abordamos el tema desde una perspectiva ligada a la importancia particular que en dichas trayectorias y en su modalidad tienen los efectos del capital relacional y educativo de los individuos.

La noción de trayectoria refiere a una dinámica que implica una imagen de la sociedad en movimiento: es el recorrido de los actores sociales que van marcando itinerarios, a veces previsible, a veces aleatorios (Bourdieu, 1998), contruidos simultáneamente en múltiples dimensiones –familiar, cultural, política, religiosa, laboral, de uso del tiempo libre, etcétera.

Este concepto alude al conjunto de vínculos o relaciones interpersonales que facilitan o disminuyen costos en el acceso al empleo u otras actividades: sin embargo, no debe circunscribirse al estudio de la movilidad en las trayectorias laborales ya que, en nuestro caso, nos encontramos con trayectorias laborales y familiares de informalidad, de fragilidad o vulnerabilidad a la pobreza: son trabajadores de baja calificación en puestos precarios, generalmente changas o planes de empleo.

A los fines de construir modalidades y trayectorias laborales, resulta útil evidenciar las estrategias ocupacionales o de trabajo, que abarcan desde el trabajo formal hasta las actividades ilícitas que realizan las personas para proveer de sustento a las familias. En nuestra investigación, proponemos describir fragmentos de las trayectorias laborales según criterios homogéneos de los siguientes indicadores, que constituyeron la base para la elaboración de las tipologías:

- Tipo de ocupación: se refiere al oficio que desempeña.
- Nivel educativo/calificación laboral: se refiere al capital cultural que posee la persona.

- Inestabilidad laboral: alude a la historia de la trayectoria laboral, pasando por períodos de empleo, de trabajo informal, de diversas estrategias de supervivencia.
- Asistencia social: considera el ingreso de medios de subsistencia para sí y para su familia a través de la obtención de ayuda social mediante programas sociales.

## LAS CONDICIONES DE VIDA EN RESISTENCIA

Antes de presentar el área específica en el que residen las familias cuyas trayectorias han sido analizadas en este estudio, es necesario reseñar brevemente algunas condiciones generales que encuadran sus prácticas de reproducción de vida.

En principio, en el total del país, entre 2003 y 2009 puede detectarse un claro mejoramiento en los indicadores socioeconómicos: en el primer semestre de 2003 se hallaban bajo la línea de pobreza el 42,7% hogares y bajo la línea de indigencia el 20,4%: para el mismo período de 2009, esos valores alcanzaban el 9,4% y el 3,1%, respectivamente.<sup>1</sup>

Igual tendencia se presenta para los indicadores sociolaborales comparando los mismos períodos: la tasa de actividad pasó del 45,6% al 46,1%; la tasa de empleo subió del 36,9% al 42,3%; la tasas de desocupación experimentó una disminución del 19,1% al 8,9%; la tasa de subocupación demandante pasó del 11,9% al 6,0%; y la tasa de subocupación no demandante bajó del 5,9% al 3,1 por ciento.<sup>2</sup>

Sin embargo, en este período la región del Noreste Argentino (NEA) y la Provincia del Chaco, dentro de esa región –aun con la misma tendencia general a un mejoramiento de los indicadores socioeconómicos y sociolaborales– mantuvieron valores desalentadores que muestran una peor condición respecto del país: la tasa de actividad alcanzó un 36,2% (diez puntos por debajo del total país); la tasa de empleo llegó al 34,4% (ocho puntos por debajo del total país); la tasa de desocupación fue del 4,9% en el primer semestre de 2009; la tasa de subocupación demandante llegó al 3,4% (tres puntos por debajo del total país) y la de subocupación no demandante al 1,3% (la mitad del total país).<sup>3</sup> Vemos pues que, incluso en un contexto nacional de mejoramiento general, el NEA presenta los peores indicadores.

1 Véanse Porcentaje de hogares y personas bajo las líneas de pobreza e indigencia en los aglomerados urbanos y regiones estadísticas desde el primer semestre de 2003 en adelante en: [http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id\\_tema=534](http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id_tema=534), nombre del archivo: sh\_pobrezaeindigencia\_continua, en: [http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/74/pob\\_tot\\_1sem10.pdf](http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/74/pob_tot_1sem10.pdf) (Consultado en febrero de 2010).

2 Véanse Tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación por regiones y aglomerados urbanos desde el primer trimestre de 2003 en adelante en: [http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id\\_tema=534](http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id_tema=534), nombre del archivo: sh\_eph\_continuatrimstral (1) en: [http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/sh\\_eph\\_continuatrimstral.xls](http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/sh_eph_continuatrimstral.xls) (Consultado en febrero de 2010).

3 Fuente: INDEC, Primer trimestre de 2003 y Primer trimestre de 2009.

### Cuadro 1. Pobreza e indigencia en el NEA. Hogares y personas

Aglomerados/ Regiones	Porcentaje de hogares y personas bajo las líneas de pobreza e indigencia en los aglomerados urbanos y regiones estadísticas							
	Primer semestre de 2003				Primer semestre de 2009			
	Bajo la línea de pobreza		Bajo la línea de indigencia		Bajo la línea de pobreza		Bajo la línea de indigencia	
	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas	Hogares	Personas
Corrientes	64,4	74,9	38,6	49,4	17,1	24,9	4,6	6,2
Formosa	65,7	73,9	35,4	43,1	16,1	24,8	2,7	5,3
Gran Resistencia	63,6	73,5	34,0	35,4	19,2	26,3	5,9	7,8
Posadas	61,3	71,1	32,8	42,7	19,4	25,9	7,0	8,5

Fuente: Total aglomerados urbanos y regiones estadísticas, INDEC, 2003-2009.

Por su parte, el Área Metropolitana del Gran Resistencia (AMGR) – que comprende las ciudades de Resistencia (capital de la Provincia del Chaco), Puerto Vilelas, Fontana y Barranqueras y que tiene 359.590 habitantes (174.064 varones y 185.52 mujeres)– ostenta, en sus principales indicadores sociolaborales, valores similares a los del NEA.

Estas condiciones sociolaborales y socioeconómicas adversas, que caracterizan al AMGR, contribuyen a un proceso de movilidad social intrametropolitana que se manifiesta en las “ocupaciones de tierras” que originan distintos *asentamientos* irregulares.<sup>4</sup> En ellos viven las familias sin acceso formal a la totalidad de los servicios urbanos básicos (redes de infraestructura, servicios municipales, equipamientos, etc.). A mediados de 2005, los asentamientos irregulares de la capital eran 70, y en ellos vivían unas 25.000 personas. En 2006 ya eran 142, y en 2008 subieron a 184. Hoy, según datos actualizados del Programa Provincial Territorio Urbano, en el Gran Resistencia hay 228 asentamientos donde se estima que residen 150.000 personas, es decir, aproximadamente un 37% de la población total del área metropolitana.<sup>5</sup>

4 Ocupaciones ilegales de terreno de carácter masivo (colectivo) que espacialmente reproducen la ordenación del tradicional loteo, con una distribución regular en el predio y con dimensiones aproximadamente iguales para todas las familias ocupantes, lo cual supone una organización social. Los terrenos ocupados son, en su mayoría, de propiedad privada y se seleccionan por su localización respecto de los servicios e infraestructura, por su valor inmobiliario o productivo y, en algunos casos, por su situación tributaria. (Benítez, 2003 y 2006).

5 Véase en *Diario Norte*, Suplemento Chaqueña, “150.000 pobres en los asentamientos: la otra ciudad nuestra”, domingo 15 de noviembre de 2009. Publicado en la edición impresa. URL: <http://bit.ly/afM8o> (Consultado en julio de 2010).

Caracterizada por una creciente segmentación socioespacial (Benítez, 2006), el AMGR expresa en la división del territorio la escisión del mercado de trabajo. Particularmente en la ciudad de Resistencia pueden reconocerse dos “zonas”: la zona Norte, con industrias que crean mayores oportunidades laborales y mayor concentración económica, y la zona Sur, desprovista de estos beneficios.

Lo que tiene de característico la Zona Sur es que tiene casi un 70% de toma y un 30% de planificado, viviendas; entonces, el origen de la Zona Sur es tomar, es exclusión, en una palabra; ... se va dividiendo en dos ciudades, sería una ciudad con dos características diferentes, ... el gran conflicto es que cada día va a ser más fuerte la marginación de la zona Sur, por la sencilla razón [de] que no hay inversión económica; hay inversión de casas, de las empresas que hacen las casas, pero termina y se van a la zona Norte. En sí los recursos no tiene la Zona Sur; entonces, la marginación va a ser cada día más grande en la Zona Sur y la riqueza en la Zona Norte, cada día va a ser más grande la división. La mayoría vive de los comercios que están entre la Zona Sur y la Zona Norte, en el Centro; salen del lugar donde viven y van hacia la Zona Norte, porque allí están las fuentes de trabajo (Sr. Pérez, entrevistado el 15/11/08).

—Cuando vas a buscar trabajo y te preguntan dónde vivís, y vos decís La Rubita, ¿sentís que hacen una discriminación o no te hacen problema? Al principio cuando vos ibas, no era muy bien visto. Ahora es tan común, porque la gente dice “algo hay que hacer para subsistir” (Carolina, entrevistada el 08/12/08).

Estos testimonios de nuestros informantes introducen en el tema específico que aborda este trabajo: las formas de inserción habitacional y ocupacional de un conjunto de familias de un asentamiento en Resistencia.

## EL ASENTAMIENTO JUAN JOSÉ VALLE

El asentamiento Juan José Valle, localizado en un terreno conocido como La Rubita que perteneció históricamente al Ejército Argentino, alberga 217 familias y se formó por una ocupación masiva en el año 2007 como revancha de una organización de familias (o mejor de sus descendientes) que en 1997 habían sido desalojadas de este predio y judicializados. La primera ocupación la llevaron a cabo 500 familias que permanecieron en el predio durante una semana. Poco tiempo después, el gobierno compró un terreno a propietarios particulares y construyó un barrio en el límite con el municipio de Barranqueras, al que fueron algunas de las familias desalojadas de la ocupación de La Rubita.<sup>6</sup> Otros,

---

6 Se trata del barrio Ciudad de los Milagros. Para un análisis de este caso y de las consecuencias de la construcción de un conjunto habitacional en las condiciones en las que se levantó este, véase Barreto y otros, 2007).

por diferentes vías, siguieron reclamando que se les permitiera desarrollar un barrio en el predio, apoyando ese pedido en una suerte de utopía: generar allí una forma de vida alternativa en el sentido de tener un espacio para actividades productivas. Esta posición fue sostenida por algunos dirigentes comunitarios que promovieron la organización de las familias. Es así que, durante los años que mediaron entre una y otra ocupación, y entre otras acciones de tipo colectivo –siempre buscando el apoyo estatal–, se generaron tres cooperativas para afrontar colectivamente la falta de empleo: una textil, una para fabricar juguetes de madera y otra de panadería,

Finalmente en 2007, el triunfo electoral del partido de la oposición creó las condiciones para volver a producir la ocupación de La Rubita. Esta vez 600 familias protagonizaron la toma, ahora bajo el nombre de asentamiento Juan José Valle.<sup>7</sup>

El compromiso del gobierno entrante de gestionar el traspaso de la tierra y de realizar un proyecto de mejora habitacional generó gran expectativa entre los protagonistas de la toma y en otras organizaciones y movimientos que operan en Resistencia y Barranqueras y que, de distintas formas, reclamaron un lugar en el predio de La Rubita, vislumbrando la posibilidad de concretar proyectos propios de resolución de la cuestión habitacional y de sobrevivencia.<sup>8</sup>

Desde 2008, se encuentra en desarrollo un proyecto en el marco del Programa Mejoramiento de Barrios (PROMEBA) destinado a la provisión de infraestructura básica, al acceso a la propiedad de la tierra y al fortalecimiento de la organización comunitaria. Las familias que intervienen en el Programa acceden al agua potable y a saneamiento, resolviendo problemas de salud estructurales.<sup>9</sup>

La inclusión de otros proyectos causó conflictos entre los movimientos que se agregaban y los integrantes del asentamiento Juan José Valle, que se consideraban con “legítimos” derechos para establecerse definitivamente en el lugar.<sup>10</sup> Esto culminó en la división del predio en zonas que se identifican con los diferentes movimientos. Actualmente se estima que en los terrenos de La Rubita hay 1.800 las familias instaladas.

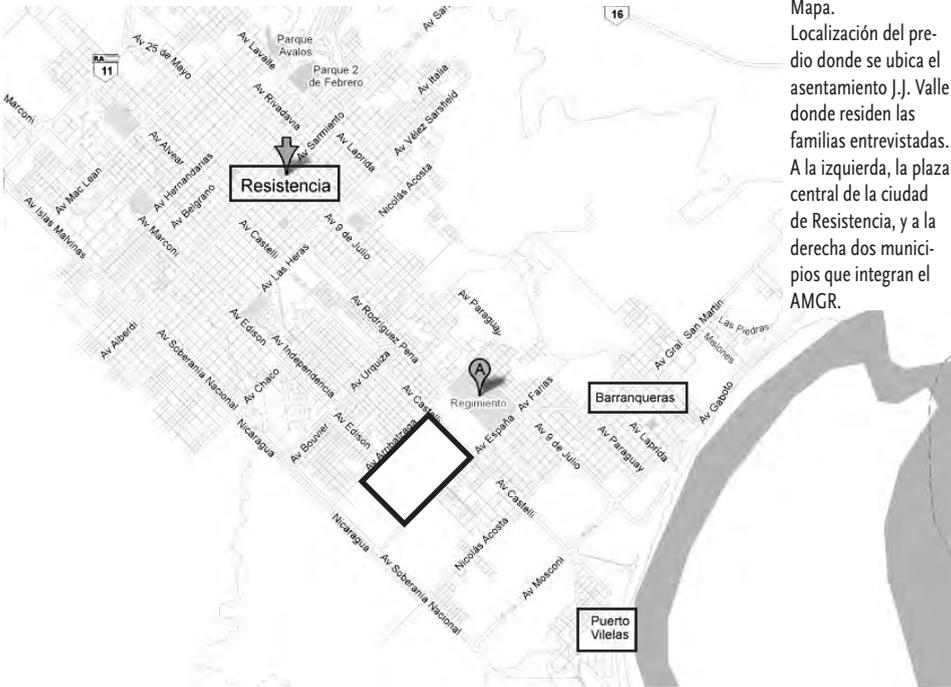
7 Juan José Valle: militar argentino que en 1956 encabezó una fallida sublevación cívico-militar contra la dictadura militar autodenominada Revolución Libertadora. Derrotado el movimiento, Valle y otros revolucionarios fueron fusilados por orden de Aramburu.

8 Este compromiso se está llevando adelante en el marco de Territorio Urbano, el programa que trabaja con la idea de incorporar los asentamientos al entramado de la ciudad. Desde 2009 se está haciendo el relleno correspondiente del suelo para la construcción de las viviendas, ya con las transferencias dominiales. Véase Portal de noticias: <http://www.chacodiapordia.com/en> <http://bit.ly/gw2CLW>

9 Datos provenientes del sitio oficial del Programa Mejoramiento de Barrios (PROMEBA), <http://www.promeba.org.ar> (Consultado en julio de 2010).

10 Una de las organizaciones que disputaba por un lugar en La Rubita es el Movimiento 17 de julio, que inició la construcción de un complejo habitacional que incluirá 500 viviendas, jardín de infantes, escuelas y centros de salud. Este emprendimiento está financiado por la Fundación Madres de Plaza de Mayo con fondos nacionales y, al finalizar, dejará instalada una planta de producción de partes de viviendas.

**Mapa 1. Asentamiento Juan José Valle y ciudades de Barranqueras, Puerto Vilelas y Resistencia**



Mapa. Localización del predio donde se ubica el asentamiento J.J. Valle donde residen las familias entrevistadas. A la izquierda, la plaza central de la ciudad de Resistencia, y a la derecha dos municipios que integran el AMGR.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de una imagen obtenida de Google mapas 2010 Inav/Geosistemas SRL.

El binomio conseguir trabajo y resolver el lugar de habitación (y con ello, la posibilidad de acceder a una propiedad) estructura sus prácticas cotidianas. A nivel colectivo, hay un vínculo inescindible –encuadrado en el problema más general de la integración laboral, cultural y económica– entre la construcción de un proyecto de vida colectivo y solidario y la resolución del problema del hábitat (entendido como tenencia de la tierra y mejoras en las viviendas y equipamiento social y resolución de la sobrevivencia),

**LAS FAMILIAS EN EL ASENTAMIENTO**

Los ajustes y las crisis económicas que padeció la Argentina, y particularmente el interior del país, en nuestro caso, la Provincia del Chaco, han inducido a una resignificación de las estrategias de localización y de trabajo de los pobres urbanos para la reproducción de sus vidas.

Las formas de organización social y espacial de los habitantes del asentamiento Juan José Valle (ex La Rubita) dan cuenta de cómo cada familia pone en juego el capital social que posee, el cual incluye no solo a las relaciones de

parentesco sino también a las redes de intercambio generadas en el marco de vínculos de vecindad, religiosos, políticos, etcétera.

[...] en el 97 vinieron y después se fueron y el año pasado se tomó, cuando se enteró que empezaron a tomar las tierras llamó a toda su gente... y ahí se tomó de nuevo, se estuvo en carpas la mayoría de la gente... (Lorena, entrevistada el 06/04/08).

[...] nosotros necesitábamos terreno, y estábamos desocupados pero nosotros no teníamos para empezar a hacer... y empezamos a preguntar... así... y llegamos a la organización del Sr. Pérez para que nos hagan la vivienda (Mario y Camila, entrevistados el 18/04/09).

[...] yo llegué a los 17 años, en el 2007. No tenía hijos, pero quería mi casa, para cuando tenía mi hijo (Laura, entrevistada el 09/04/08).

Y... se entera mi tía, porque mi tía vive cerca de la 24 y yo vivía allá cerca de la Ruta 11, de Villa Chica; allá están unos terrenos y yo agarré para mis chicos y me avisó el hombre que había más terrenos... "si vos querés, podés hablar con él"; y vine y hablé con él, le expliqué mi tema y desde que me conocí con él me quedé con él...

—¿Ya hiciste tu casa?

Ya compré los materiales recién, pero tengo, digamos, una casilla de materiales. Yo fui, creo, el primero que llegó ahí.

—¿En qué año fue?

Ya hace un año y algo [2007], ya que estamos ahí; fuimos los primeros que estuvimos en la parte del eucaliptal, después mi hermana atrás y después ya vinieron los de enfrente (Ramón, entrevistado el 15/12/08).

Teniendo en cuenta la etapa del ciclo de vida familiar, la población entrevistada —mayoritariamente jóvenes con hijos— ha manifestado la necesidad de vivir en un lugar propio; es así que todos ellos conforman una familia nuclear: pareja e hijos.

Las familias están conformadas por parejas que se encuentran en un período de *construcción* de la familia, padres y hasta 5 hijos.<sup>11</sup> Las uniones son de hecho, es decir no formalizadas ante la ley civil o religiosa; se realizan a una edad temprana, con lo que la inserción laboral femenina se encuentra supeditada a las tareas de reproducción doméstica, afectando al capital social que las

11 De acuerdo con los desarrollos de A. Gutiérrez y con lo planteado por Forni y Benencia (1988), tomamos las siguientes categorías del ciclo vital: de Formación (pareja recientemente constituida, con la mujer menor de 50 años y hasta un niño menor de 3 años); de Crecimiento (núcleo completo, con más de un hijo, con madre no mayor de 50 años y sin hijos casados o susceptibles de estarlo: varones mayores de 16 y mujeres mayores de 14).

mujeres tienen la posibilidad de construir, el cual queda circunscripto a lo que pueden obtener en el asentamiento.

Con respecto a la educación formal, lo que se observa con mayor frecuencia –con excepción de algunos miembros de las parejas entrevistadas– es la escasa mención de la escolaridad obtenida. Ante la pregunta sobre el grado de educación formal alcanzada –primario, secundario o terciario–, la mayoría refiere no haber terminado la secundaria, aunque desearía continuarla si pudiera obtener un apoyo económico. De todas formas, todo aquello que los capacita para desarrollar alguna actividad que les permita sobrevivir es entendido como educación.

[...] hice primaria, secundaria, 3° año de abogacía. Ahora dejé porque tuve mi hija y en definitiva no me permitía tanto viaje a Corrientes (Carolina, entrevistada el 08/12/08).

[...] pero, aparte, yo tengo mucha profesión, porque siempre me gustó estudiar. Yo salí de mecánica automotor; tengo todo lo que pude captar, por ejemplo electricidad, herrería; tengo también el 5° año (Ramón, entrevistado el 15/12/08).

La inserción educativa y la inserción laboral constituyen un ámbito de tensión que realimenta la frustración: al no formarse les es más difícil conseguir un empleo, pero, al mismo tiempo, no tienen garantizadas las condiciones básicas para estudiar:

[...] el chico cuando es joven deja la escuela para trabajar; algunos alcanzaron a terminar la primaria, hicieron 1°, 2° año de la secundaria; después abandonan la escuela.

–¿Por qué abandonan?

Porque algunos vienen de familias de excluidos o viven de changas. Entonces el chico, era joven cuando deja de estudiar y después consigue trabajo y se pone a estudiar. Pero, ¿qué pasa? El chico cuando está en la secundaria se da cuenta que no tiene futuro y dice “¿para qué me sirve seguir?”, y abandona; y otros se casan muy jóvenes, tienen hijos y aceleran el proceso, abandonan más pronto. Entonces, no hay futuro y ... viven de los padres, de changa (Sr. Pérez, entrevistado el 15/11/08).

Sin embargo la formación es considerada una salida, y una condición de integración e igualdad:

–Vos, ¿qué importancia le das al estudio?

Yo quiero que mi hijo termine y si hay posibilidad que siga estudiando, hasta donde podamos.

–¿A varones y mujeres les dan la misma importancia?

No, no... A los dos, porque hoy en día no es que el hombre te va a mantener, hoy en día los dos tienen que laburar, la mujer le ayuda al hombre (Laura, entrevistada el 09/04/08).

También hemos podido comprobar que la toma de tierras en el asentamiento se ha producido de forma espontánea e individual, a partir de comentarios de parientes o de padres con quienes esas familias convivían. La mayoría de los habitantes del asentamiento provienen de la casa paterna o de la de familiares, en las que residían en diferentes barrios de la ciudad de Resistencia o de localidades vecinas a la ciudad. La migración urbana se produce en la siguiente proporción: un 65% desde la misma ciudad de Resistencia, un 23% desde Barranqueras y un 12% desde Puerto Vilelas. Entonces, la procedencia mayoritaria de esas familias es de la misma ciudad de Resistencia y otros municipios del AMGR (en total, 82%). Sin embargo, hay casos que migran desde ciudades del interior de la provincia (7%) y desde otras provincias del país (11%). En la decisión de ocupar un terreno pesa mucho el respaldo que significa reconstruir en el asentamiento la red de parentesco:

—¿Dónde vivías antes?

En Villa Libertad, en la casa de mi papá... (Florencia)

Yo estaba en la casa de la abuela de ella [Florencia]; cuando falleció me iba a la casa de mi abuela... y a la casa de mi hermano, también anduve; por todo Resistencia anduve... (Florencia y cuñada, entrevistadas el 08/12/08).

La resolución de la cuestión habitacional y de supervivencia forma parte de una misma realidad, de modo que, en la ocupación de un terreno, encuentran la posibilidad de inclusión social, individual y colectiva, aunque sea a largo plazo:

Yo decía "voy a tener para cuando tenga mi hijo". Vos viste que una, todas tenemos hijos, pues...viste que no es lo mismo empezar una casa sin hijos que con hijos, no te da el cuero... (Laura, entrevistada el 09/04/08).

Ahora, el tema es que ahora es tan cerrado todo el tema de la vivienda que vos no tenés un acceso... porque, en definitiva, necesitan un recibo de sueldo, un garante; y ahora el tema de los recibos de sueldo, los comercios no es que te dan un recibo de sueldo, porque te paga la misma empresa, o te pagan en negro (Carolina, entrevistada el 08/12/08).

Me habían dicho que habían venido para meterse en los terrenos y yo vine a la mañana temprano y al otro día... Y así, y después me quedé acá, estuve limpiando, estuve como 5 meses, así limpio nomás, todos los días venía; y de ahí que estoy acá... hace 9 o 10 meses que estoy acá... muy lindo lugar, me recontra hallo; muy lindo lugar... (Florencia, entrevistada el 08/12/08).

Los habitantes del asentamiento viven en casas construidas con sus propias manos, con materiales conseguidos en el lugar o donados por la

Agrupación. Esta agrupación es la entidad que medió con el programa PROMEBA para la realización de un censo de población del asentamiento y la producción de información necesaria para regularizar dominialmente a los vecinos. La pertenencia de los vecinos a esta agrupación se origina, en algunos casos, en el compromiso genuino con la organización comunitaria y el trabajo social y, en muchos casos, en un fin instrumental de obtener recursos. De cualquier modo, la Agrupación es reconocida por todos no solo como una posibilidad de obtener algún beneficio, sino fundamentalmente por el respaldo que significa la pertenencia a un colectivo que, en los años que mediaron entre una ocupación y otra, obtuvo visibilidad social y política mediante la concreción de obras para la comunidad y la formalización de organizaciones, sin concentrar en una sola figura todo el poder.

Cuando empezaron a hablar de que iba a pasar a la provincia [en referencia al terreno], pero para eso ya estaba el censo congelado, yo le dije a la gente del Territorio urbano, la gente que ha trabajado para sostener la institución, para que pueda hacer el reclamo, a esa gente le corresponde sí o sí la tierra, por los años de lucha... reconocer a la institución como gestora. Cada vez que cambia un gobernador o un presidente, presentamos de nuevo para que no se caiga la demanda. Por eso PROMEBA, en el 2007 se monta sobre la gestión hecha, no sobre una nueva gestión. Somos ocho organizaciones que estamos en el lugar (Sr. Pérez, entrevistado el 15/11/08).

El asentamiento se encuentra próximo a barrios que cuentan con los servicios básicos: agua, luz, cloacas, calles delimitadas; pero en el propio asentamiento queda mucho por hacer.

La luz la trajo SECHEP;<sup>12</sup> estaba cobrando... El agua están poniendo ahora (Héctor, entrevistado el 09/04/08).

En abril recién pudimos cambiarnos para acá; no teníamos ni luz, ni agua, solamente una canilla pública. La luz sí; por mi marido nomás conseguimos... porque cuando hace calor acá se siente más (Lorena, entrevistada el 06/04/08).

Desde... cuando llegamos vino SECHEP y nos colocó todo (Ramón, entrevistado el 15/12/08).

[...] clandestina, nomás.

– ¿Hay transporte público?

No. La escuela queda cerca y el centro de salud también: En la misma escuela te dan la comida (Laura, entrevistada el 09/04/08).

12 Servicios Energéticos del Chaco. Es una empresa del Estado provincial.

En relación con las estrategias de supervivencia, la mayoría combina diversas modalidades de trabajo:

Bueno, mirá, mi marido tiene trabajo, yo no me puedo quejar, este año mi marido recibió su trabajo.

—¿Él está registrado?

No, es en negro todavía, está un poquito más mejor... (Laura, entrevistada el 09/04/08).

—Ese trabajo que tenés en relación de dependencia, ¿es en negro o en blanco?

No, es en blanco.

—¿En un supermercado?

En un local comercial Bijou Blue, en el hiper (Lorena, entrevistada el 06/04/08).

Trabajé en comercio, siempre trabajé en comercio, pero siempre; o sea, desde que salí de la secundaria, digamos, desde el 98, digamos hasta el año antepasado trabajé en comercio... Primero sí eran contrato de 3 meses, después ya pasaba, digamos como personal fijo, sí, de planta y... ahí trabajé... 2 años casi pero... renuncié cuando ya no me daba el tiempo entre la facultad y el trabajo digamos.

—¿En el mismo lugar?

No, no, en distintos lugares, o sea, en el Hipermercado Libertad trabajé casi 2 años (Carolina, entrevistada el 08/12/08).

En el 82, ya hacía 3 años que trabajaba; después me fui al Ejército con el tema de Malvinas. Después cuando volvimos entré a laburar otra vez ahí hasta el 97 o 98; después se cerró.

—¿Qué pasó?

Se vino abajo, se presentaron en quiebra, salimos con una mano atrás y otra adelante.

—Con la crisis.

Sí; y de ahí nos quedamos sin laburo. Después trabajé un año en... después fui Jefe de Hogar 5 años... después entré en el Hospital, que sigo todavía...entré como JH<sup>13</sup> y después me contrataron como JH; prestaba el servicio con las horas que me correspondía.

—¿Se van renovando año a año?

Cada 3 meses, 6 meses. Dos veces 3 y una vez 6 meses. Después vamos a ver si se renueva el mismo o te cambian de servicio, no se sabe nada...

hay rumores, promesas, muchas veces voy y no pasa nada (Mauro, entrevistado el 08/12/08).

–¿En que trabajás?

En la construcción, particular.

–¿Dónde trabajabas antes?

En maderera Santa Rita, estuve en blanco un año y medio

–¿Después qué pasó? ¿Cerró?

No, no cerró, pero hicieron un recorte, fue el tema del Quebracho<sup>14</sup> en el 98 y me quedé sin laburo.

–Cuando buscás trabajo, ¿cuesta encontrar? ¿Porque no hay o por las calificaciones que piden?

Hace un mes atrás yo fui a recorrer las empresas, a cuatro empresa fui. De haber trabajo hay, para hacer obras, pero no hay dinero, el tema es que no hay el dinero que la provincia tiene que entregar, el dinero para reactivar la obras que están paradas. Ese es el argumento que me daban (Sr. Molina, entrevistado el 18/04/08).

Yo trabajo en herrería, electricista, pero es lo único que llega a mi casa, el trabajo que entra a mi casa (Ramón, entrevistado el 15/12/08).

No obstante su condición de indigencia y el escaso capital educativo, existen diversos factores que permiten diferenciar grupos heterogéneos en cuanto a: la categoría ocupacional; la calificación de la actividad; la rama de actividad en la que desempeñan, etcétera.

Ahora, este año, retomé otra vez, pero no abogacía, sino empecé Administración Pública (Carolina, entrevistada el 08/12/08).

Aprendí el oficio de la construcción, mirando a través de parientes... (Mauro, entrevistado el 08/12/08).

Hace rato ya tenía experiencia [como] ayudante de mi papá; mi papá era albañil. Y después me dediqué a trabajar con mi primo... (Sr. Molina, entrevistado el 18/04/08).

No solamente esta capacitación de 3 meses que tuvimos les sirvió para tener una certificación [...] la mayoría ya había trabajado por un PEC, había venido a capacitarse conmigo... les sirvió para tener la libreta de trabajo y poco a poco iban encontrando sus capacidades...Entonces, era importante que encuentre su capacidad que no se quede en ayudante de un aserra-

14 Se refiere a la emisión del bono Quebracho que el gobierno de la provincia utilizó en el contexto de la crisis de 2001 para hacer frente a sus obligaciones salariales y con sus proveedores.

dero, ... podía ser un oficial albañil, un ayudante carpintero... (Sr. Pérez, entrevistado el 15/11/08).

Siempre tuve oficio; entonces, si me quedaba sin trabajo en una cosa tenía en otro. Como yo tengo varias profesiones, digamos que aprendí, que estudié, por ahí uno se defiende (Ramón, entrevistado el 15/12/08).

—En el gobierno, ¿hay planes de empleo?

Sí hay, pero tenés que ser instruido. Si vos no tenés un estudio que diga más o menos, si tenés primaria nomás, no tenés secundario, no podés entrar a un supermercado.

Se le dio solución con el tema de los microcréditos; se abrió el Banco de Pobres en Fontana, el Banco Solidario... te dan un capital de 500 pesos; tenés que buscar un grupo, los fondos vienen de la Nación, de CIET [Centro Interdisciplinario de Estudios Territoriales]<sup>15</sup>... (Carolina, entrevistada el 08/12/08).

Con el Plan Familia, y eso nomás... cortita la historieta... ¿Trabajo? Nunca trabajé... supe trabajar una vez en un kiosco, nomás... un mes (Florencia y cuñada, entrevistadas el 08/12/08).

En cuanto a la reproducción social y las prácticas formales/informales de trabajo, algunos de los entrevistados manifestaron haber trabajado en relación de dependencia o haber contado con empleo en algún momento de su vida, pero que, al quedar desempleados, no pudieron reinsertarse laboralmente. La edad es determinante: quienes rondan los 40 o 50 años están fuera del sistema, y a veces prefieren intentar conseguir ingresos en forma independiente; otros más jóvenes —entre 20 y 40 años— dicen que “hay que buscar trabajo; si tenés un oficio, algo vas a encontrar”, ya sea de manera informal o en la construcción cuando hay Obras Públicas, “si no, está todo muy parado”.

La gente se rebusca, busca botellas... todo eso, busca lo que hay. No hay trabajo efectivo así, en empresas, hay lo que hay nomás (Héctor, entrevistado el 09/04/08).

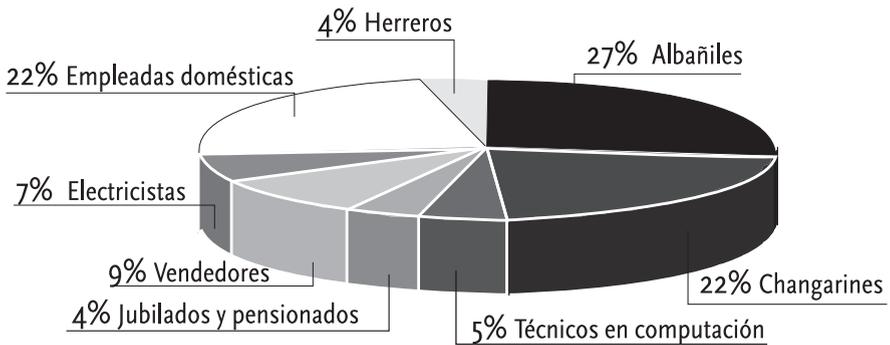
En la calle como promotora de Junior;<sup>16</sup> es un plan Zeus, se vende por la calle y con eso vivimos según lo que vendés; si vendes ganás (Rosita, entrevistada el 18/04/08).

—Las changas, ¿en qué consisten?

15 Referencia a una ONG que implementó el Programa Nacional de Microcréditos en el AMGR desde 2004, con la metodología de los “bancos populares de la buena fe”. El tema no es interés específico de este artículo, por lo que, para más detalles, remitimos a “El Banco Popular de la Buena Fe”, en <http://www.desarrollo-social.gov.ar/cajade/buenafe1.asp>, o bien a la página del CIET: <http://www.cietchaco.org.ar/>

16 Nombre ficticio.

**Gráfico 1. Oficios y ocupaciones de los residentes del asentamiento Juan José Valle. Año 2006**



Fuente: Censo realizado por la Cooperativa Los Eucaliptos, 2006.

No solamente en carritos, papeles, sino mucho laburo en negro. Nosotros decimos cambia a trabajar en negro: viene un tipo y le dice” vamos a hacer una casa y te pago tanto por día”; si el tipo acepta, bueno, no puede exigir mucho y agarra (Sr. Pérez, entrevistado el 15/11/08).

Los oficios y changas son fundamentalmente en actividades de la Construcción o en actividades precarias como “changanes”. Por su parte, las mujeres se dedican especialmente al servicio doméstico:

Sí, sí, sí... yo trabajo, pero... una sola vez por semana. La chica de enfrente, la Cristina, esa trabaja todo el día, yo sé que ella trabaja; se levanta a la mañana, tiene una nena, porque ella es madre sola... se levanta, pone a su hija en una guardería que ella está pagando, porque ella no tiene ninguna ayuda, lleva a su nena a la guardería y se va a trabajar. Sale de trabajar, sale de la guardería y le trae ¿me entendés? Ella labura “toodo” el día (Laura, entrevistada el 09/04/08).

La recolección de cartón, botellas, papeles, etc., no solo permite obtener algún ingreso gracias a su venta; también posibilita proveerse de alguna comida “extra” y de vestimenta para la familia.

Algunos señalan que nunca han gestionado subsidios ni planes sociales, aunque reconocen que la posibilidad de conseguirlos –se trate de planes sociales, tickets de alimentos, planes familiares, becas por estudio– ayuda al

sostén familiar. Es así que vemos que: la mayoría de los asentados no percibe ayuda de programas de asistencia social (84% de los residentes del asentamiento); aquellos que sí la perciben, en su mayoría están incluidos en el Plan Jefas y Jefes de Hogar (8% de los residentes); una ínfima parte recibe un seguro (2%); también un mínimo porcentaje es beneficiario del Plan Familias (2%). De todos modos, se señala que esa ayuda, aun cuando signifique una “entrada económica”, no alcanza para proyectar a futuro y se la considera como aportes a corto plazo.

La inversión para aumentar el capital social familiar se traduce en estar afiliado a alguna agrupación, asistir a reuniones informativas, acceder a una mayor calificación para contar con un mejor perfil laboral. Para algunos ha significado conseguir hacer una capacitación en la Cooperativa de la Agrupación; otros tenían calificación a través del aprendizaje del oficio familiar y habían emprendido un actividad independiente, al contar con algún programa de subsidios para trabajar; otros, en un comienzo, colaboraron con la actividad social que se realiza dentro del asentamiento para luego trascender las fronteras del mismo y acceder a algún contrato de obras en alguna entidad pública relacionada con planes de mejoras de viviendas.

De todas formas la construcción de la red social se manifiesta acotada a la relación familiar y las estrategias de supervivencia se cimentan mayoritariamente en ella, quedando las relaciones de vecindad como una segunda opción, aunque se percibe como muy importante y necesario cuidar la relación con el vecino para evitar conflictos, o como protección y establecimiento de redes de solidaridad

—¿Hay granjas o huertas comunitarias?

No por acá, no. Yo veo que alguno hace su huertita...

—Pero es privado [particular].

Sí.

—¿Prestar dinero o pedir prestado dinero? ¿A quien pedís prestado?

Sí, a mi familia (Laura, entrevistada el 09/04/08).

—Si se necesita algún servicio, ¿se recurre a la gente del barrio?

No, al principio cuando hacíamos la reunión varias veces hacíamos venta de pollo; la gente dice: “sí, sí”, pero después, a la hora de hacer, la gente no venía. Levantaban pedidos pero no venían a ayudar...pero después éramos la familia nomás.

No teníamos emprendimiento, era más para los que no tenían para ayudar a levantar su casa acá.

—Era más para ayudar.

Sí... pero después se dejó de hacer (Lorena, entrevistada el 06/04/08).

Está claro que el espacio residencial y socioeconómico aparece como un factor determinante de los resultados en las oportunidades laborales, en la calidad del empleo, en los ingresos y, por consiguiente, en las condiciones de vida.

## CONCLUSIONES

Como indica Salvia (2007) para la Argentina, el contexto del relato de nuestros informantes se caracteriza por casi tres décadas sin crecimiento económico y sin generación de empleos, circunstancia que, a nivel nacional, se encuentra en franco proceso de reversión desde 2004, aunque todavía con un visible retraso a nivel regional. De modo que la precariedad laboral constituye el signo dominante de la matriz sociolaboral general.

Específicamente en Resistencia, la disminución en la oferta de empleo, los bajos salarios, los constantes cambios en la vida de las empresas en el medio, crearon las condiciones para que una gran parte de la población busque formas alternativas al mercado de trabajo formal para su subsistencia. En este sentido, es posible significar las trayectorias de los informantes considerando la *precariedad* laboral como articuladora de los períodos de su vida en el que acceden a un trabajo o empleo.

De acuerdo con las diversas modalidades de trabajo que surgen de las entrevistas, hemos clasificado las trayectorias laborales en: *trayectorias de adaptación o de supervivencia*, *trayectorias precarias* y *trayectorias precarizadas*.

- *Las trayectorias de adaptación o de supervivencia* implican la puesta en juego de estrategias de reproducción de la vida basadas principalmente en los recursos provenientes de las redes de solidaridad no mercantiles, prioritariamente a partir de vínculos de parentescos o familiares y, en menor medida, de vecindad.

- Por *trayectoria precaria* entendemos a aquella signada por la informalidad en toda la biografía laboral de los informantes. Es decir, corresponde a aquellos entrevistados que nunca han tenido un trabajo formal, a esas familias que “viven al día”. Este tipo de trayectorias repercuten sobre la vida cotidiana y la construcción de las nociones de tiempo y espacio de las personas, especialmente sobre su noción de futuro y, en general, sobre la proyección de su propia existencia y la de su descendencia.

- Por último, las *trayectorias precarizadas* son aquellas trayectorias descendentes de quienes, en algún momento, han tenido una inserción de trabajo formal o de cuentapropista y que han pasado a actividades completamente informales e inestables. La pérdida involucrada en la definición de su situación puede superarse según el ciclo vital familiar del sujeto y su edad.

Al analizar las trayectorias laborales pudimos constatar que, en su mayoría, corresponden a la categoría de *trayectorias precarias*, seguidas por las tra-

*yectorias precarizadas* y, por último y en menor proporción, por las *trayectorias de sobrevivencia*.

Estos hallazgos deberían orientar la formulación de políticas sociolaborales que, lejos de ver estas trayectorias como desviaciones, partan de la biografía laboral de los destinatarios de dichas políticas. Las prácticas de un conjunto heterogéneo de formas marginales de autogestión económica ensambladas a modos de acción política colectiva se han ido instalando en el escenario social como producto del deterioro creciente de las condiciones de vida y de las oportunidades de movilidad social de amplios sectores de la población.

Estas diferentes formas de subsistencia –se trate de prácticas colectivas o individuales–, de diversas modalidades de trabajo –lícitas pero alejadas de aquellas que se desarrollan bajo el marco del derecho del trabajo–, que tienen como protagonistas a los pobres urbanos, dan cuenta de las estrategias desplegadas para la reproducción social por las familias y la pertenencia a redes sociales que interactúan no solo entre los iguales sino con el resto de la sociedad dominante.

El pasaje de las nociones de empleo y trabajo a la noción de estrategias de supervivencia de los agentes sociales constituye una superación de aquellos conceptos, en el sentido de que la estrategia de supervivencia incorpora otras actividades para proveer a las necesidades del hogar que se realizan por lazos de afecto, redes de reciprocidad, participación en redes sociales e incorporación del capital social.

La inserción relacional, que históricamente provenía del ámbito de trabajo casi en forma exclusiva, ahora se ve resignificada y se da en otros modos; es decir, que este concepto de estrategia de supervivencia nos permite abandonar el supuesto de que, para sobrevivir, los hogares únicamente acceden a ingresos a través del empleo o del trabajo formal o informal, y pone en evidencia que lo gran obtenerlos a través de otros mecanismos de relacionamiento social.

## BIBLIOGRAFÍA

BENÍTEZ, María Andrea (2003), “Movimientos sociales y expansión urbana: las ocupaciones de tierra en la ciudad de Resistencia, Chaco (Arg.)”, en *Cuaderno Urbano Espacio, Cultura, Sociedad*, n° 3, Resistencia, IIDVI/IPUR, Facultad de Arquitectura de la Universidad Nacional del Nordeste.

----- (2006), “Desigualdad, conflictos sociales y segregación socioespacial. El caso de los asentamientos y urbanizaciones en la ciudad de Resistencia, Chaco”, en *Revista de Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*, n° 2, SIMEL-CEUR, diciembre.

BARRETO, Miguel y María Andrea BENÍTEZ (2006), “Conflictos políticos en la asignación clientelar de la vivienda social en el Chaco y sus ramificaciones: una aproximación al estudio del estado patrono”, ponencia en el 8vo. Congreso Argentino de Antropología Social (CAAS), Universidad Nacional de Salta (UNS), Argentina.

BARRETO, Miguel, María Andrea BENÍTEZ y Ana M. ATTÍAS (2003), “Política social, pobreza, identidad y fragmentación”, en GROPPA y AZCUY (comps.), *Suena la campana de palo. Ensayos de escucha a los pobres*, Buenos Aires, Centros de Estudios Salesianos de Buenos Aires.

BARRETO, Miguel, Andrea BENÍTEZ, María FERNÁNDEZ, Marta GIRÓ y José ZAVALA (2007) “Aislamiento territorial de la pobreza urbana. Política habitacional social de los ‘90 en la Argentina: el caso ‘Ciudad de los Milagros’ (AMGR, Chaco)”. en *Ciudad y Territorio, Estudios Territoriales*, Madrid, Ministerio de Vivienda, Dirección General de Urbanismo y Política de Suelo, Subdirección General de Urbanismo.

BENÍTEZ, María Andrea y Blanca N. SOBOL (2010), “Sin casa y sin trabajo. Procesos de subjetivación en tiempos de exclusión”, En *Avá*, n°15, Posadas, Misiones (Arg.), Universidad Nacional de Misiones.

BOURDIEU, Pierre (1988), *Cosas Dichas*, Buenos Aires, Gedisa.

----- (1991), *El sentido práctico*, Madrid, Taurus.

----- (1998), *Cosas dichas*, Madrid, Gedisa.

----- (1999), *La miseria del mundo*, Madrid, Fondo de Cultura Económica.

GUTIÉRREZ, Alicia B. (2004), *Pobre' como siempre... Estrategias de reproducción social en la pobreza*, Córdoba, Ferreyra Editor.

JELIN, Elizabeth (1984), *Familia y unidad doméstica: mundo público y vida privada*, Buenos Aires, Estudios CEDES.

PÉREZ, Ana M., María Andrea BENÍTEZ, Pablo BARBETTI, Mercedes ORAÍSON y Blanca SOBOL (2006), "Los procesos de exclusión social en la región NEA. Un modelo de análisis multidimensional". Disponible en: <http://www.unne.edu.ar/Web/cyt/cyt2006/index.html>

ROSENTHAL, Cristina A., Nélica BARABINO y Griselda PRANDIN (2009), "Análisis de las trayectorias socio-ocupacionales en hogares de General Pueyrredón, Buenos Aires, Argentina". Disponible en: [http://egal2009.easy-planners.info/area05/5046\\_BARABINO\\_NELIDA\\_MARGARITA.pdf](http://egal2009.easy-planners.info/area05/5046_BARABINO_NELIDA_MARGARITA.pdf)

FORNI, Floreal y Roberto BENENCIA (1988), "Asalariados y campesinos pobres. El recurso familiar y la producción de la mano de obra. Estudios de caso en la Provincia de Santiago del Estero", en *Desarrollo Económico*, vol. 28, n° 110, Santiago de Chile, CEPAL.

SALVIA, Agustín (2007), "Argentina siglo XXI: segregación y nueva marginalidad en tiempos de cambio social". Disponible en: [http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/programa/biblioteca/bolsa/cl24\\_07.pdf](http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/programa/biblioteca/bolsa/cl24_07.pdf)

WACQUANT, Loïc (2001), *Parias urbanos. Marginalidad en la ciudad a comienzos del milenio*, Buenos Aires, Ed. Manantial.

## Otras fuentes

CENTRO DE INVESTIGACIÓN Y MEDICIÓN ECONÓMICA DE LA ESCUELA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS (CIME) de la UNSAM, *Precaridad laboral en la Argentina*.

Disponible en: <http://www.unsam.edu.ar/infodigital/infodigital.asp?id=1119> (Consultado en mayo de 2010).

CHACO DÍA POR DÍA.COM, diario digital, "Generan organización y trabajo a través de cooperativas", 2009.

Disponible en: <http://www.chacodiapordia.com/noticia.php?n=38993> (Consultado en junio de 2010).

CONSEJO ECONÓMICO Y SOCIAL DE LA PROVINCIA DEL CHACO (CONES), "Relevamiento a Empresas Industriales .Unión Industrial del Chaco", noviembre de 2009 . Disponible en: <http://www.coneschaco.org.ar/web/downloads/IDL-Chaco%20Noviembre%2009.pdf> (Consultado en 2010).

INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSOS (INDEC) (2003-2009), "Tasas de actividad, empleo, desocupación y subocupación por regiones y aglomerados urbanos desde primer trimestre de 2003 en adelante". Disponible en: [http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id\\_tema=534](http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id_tema=534). Nombre del archivo: sh\_eph\_continuatrimstral (1), en [http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/sh\\_eph\\_continuatrimstral.xls](http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/4/sh_eph_continuatrimstral.xls) (Consultado en febrero de 2010).

----- (2003-2009), “Porcentaje de hogares y personas bajo las líneas de pobreza e indigencia en los aglomerados urbanos y regiones estadísticas desde el primer semestre 2003 en adelante”. Disponible en: [http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id\\_tema=534](http://www.indec.gov.ar/principal.asp?id_tema=534). Nombre del archivo: sh\_pobrezaeindigencia\_continua, en [http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/74/pob\\_tot\\_ismio.pdf](http://www.indec.gov.ar/nuevaweb/cuadros/74/pob_tot_ismio.pdf) (Consultado en febrero de 2010).

INSTITUTO DE DESARROLLO URBANO Y VIVIENDA DE LA PROVINCIA DEL CHACO (IPDUV), *Audiencia pública: “La Rubita”*. Disponible en: <http://ipduv.chaco.gov.ar/frontend.php/pagina?sm=22&id=2007> (Consultado en julio de 2010).

DIARIO CLARÍN (1999), “La pobreza, según se mide”. Disponible en: <http://www.clarin.com/diario/1999/06/10/i-0190id.htm> (Consultado en mayo de 2010).

DIARIO NORTE, “150.000 pobres en los asentamientos: la otra ciudad...”, 15 de noviembre de 2009. Disponible en: <http://www.diarionorte.com/noticia.php?numero=40888> (Consultado en 2010).

DIARIO LA NACIÓN, “Una provincia en la que se vive de los planes sociales. Más de 70.000 familias reciben ayuda”, 3 de agosto de 2007. Disponible en: [http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota\\_id=931240](http://www.lanacion.com.ar/nota.asp?nota_id=931240) (Consultado en mayo de 2010)

ORGANIZACIÓN DE LAS NACIONES UNIDAS (ONU) (2004), “Estudio de tendencias y perspectivas del sector forestal en América Latina”. Disponible en: [http://www.fao.org/docrep/006/j2053s/j2053s12.htm#P5867\\_472924](http://www.fao.org/docrep/006/j2053s/j2053s12.htm#P5867_472924) (Consultado en mayo de 2009).

PROGRAMA MEJORAMIENTO DE BARRIOS (PROMEBA): <http://www.promeba.org.ar> (Consultado en julio 2010).

*Vox Populi*, “Chaco es una de las provincias que sigue manteniendo más planes sociales”, 31 de julio de 2007. Disponible en: <http://www.voxpopuli.com.ar/archivo/2007/julio/misiones20070731I1.shtml>

## RESUMEN

En este artículo abordamos el trabajo y la habitación como dos dimensiones centrales en la reproducción de la vida, enfatizando la realimentación mutua de ambas dimensiones. Caracterizamos las estrategias desplegadas por un conjunto de familias en un asentamiento en proceso de regularización urbana y dominial de la ciudad de Resistencia, capital de la Provincia del Chaco, en el Nordeste argentino. El trabajo de campo se realizó en el marco de una investigación de tesis de Licenciatura en Relaciones Laborales (RRL) en la Universidad Nacional del Nordeste (UNNE) entre fines del año 2008 y principios del año 2009 y, si bien se basa en un conjunto de entrevistas a residentes de dicho asentamiento, se han puesto en relación un conjunto de indicadores que permiten contextualizar estas visiones subjetivas. La integración a redes de intercambio en diferentes niveles –comunitario, a través de la integración en una ONG o movimiento social, a nivel de las familias y dentro de las unidades domésticas– va construyendo un capital social colectivo que les permite reproducirse socialmente. Este abordaje, tributario de las formulaciones de Bourdieu, nos ha permitido resignificar prácticas, ampliando la noción de trabajo a la de estrategias de reproducción de la vida. Nuestro interés fue describir cómo algunas familias relatan e interpretan sus propias experiencias en relación con sus estrategias de supervivencia. El artículo avanza en una tipologización de las trayectorias estudiadas.

## ABSTRACT

In this article we point out the work and habitable environment as two central dimensions in the reproduction of life, emphasizing the mutual feedback of both dimensions. We characterize the strategies used by a group of families, in a settlement in process of urban regularization and dominion of Resistencia city, capital of Chaco, a province in northeastern Argentina. The fieldwork has been performed in the frame of a graduation thesis research in Bachelor Labor Relations, between year 2008 and the beginning of 2009, and it is based on a set of interviews to resident inhabitants of that settlement, they have been put in relation to a set of indicators that allow the contextualization of these subjective visions. The integration of families into exchange networks, at different levels – community level, across the integration in a NGO or social movement, family level, and within the domestic units–, constructs a collective social capital that allows them to reproduce themselves socially. This approach based on Bourdieu's formulations has allowed us to understand the practices, extending the notion of work to strategies of reproduction of the life. Our interest was to describe how some families report and interpret their own experiences in relation to their strategies of survival. The article advances in a classification of the trajectories studied.

## PALABRAS CLAVE

POBREZA URBANA  
 PRÁCTICAS SOCIALES  
 PRECARIZACIÓN LABORAL  
 RESISTENCIA (CHACO)

## KEY WORDS

URBAN POVERTY  
 SOCIAL PRACTICES  
 PRECARIOUS LABOR  
 RESISTENCIA (CHACO)

## **LOS DESAFÍOS DEL USO COMBINADO DE UN CUESTIONARIO ESTRUCTURADO Y UN CALENDARIO DE HISTORIA DE VIDA PARA EL ESTUDIO DE TRAYECTORIAS LABORALES**

*Laura Ariovich  
María Laura Raffo*

### **INTRODUCCIÓN**

En este trabajo se discuten los desafíos de utilizar en forma conjunta una encuesta tradicional y un calendario de historia de vida con el propósito de reconstruir trayectorias laborales, familiares, educativas y residenciales en una localidad atravesada por procesos de segregación laboral y espacial. El artículo examina las ventajas y los problemas de la puesta en práctica del calendario de historia de vida y realiza un aporte a la discusión en torno a la integración de estrategias cualitativas y cuantitativas de investigación. Aunque compleja, la combinación de estrategias metodológicas propuesta posibilita captar el desarrollo temporal, las múltiples dimensiones y los complejos matices que asume la realidad social y laboral de los sectores considerados.

Este estudio se inscribe en una investigación más amplia que analiza las trayectorias vitales de los residentes de la localidad de Ministro Rivadavia, en el Partido de Alte. Brown, durante el período 1994-2008 y cuyos objetivos son, en primer lugar, examinar cómo las distintas fases del ciclo económico y los sucesivos cambios en la política económica impactaron sobre los cursos de vida a nivel individual, y, en segundo lugar, observar tanto las fases de continuidad y ruptura en las historias laborales como el balance de esas trayectorias en términos de movilidad ocupacional.

El presente artículo retoma presentaciones previas en el Encuentro Pre-Alas 2008, I Encuentro Latinoamericano de Metodología de la Ciencias Sociales, UNLP 2008 y ALAS 2009, y se enmarca en el Proyecto FONCYT N° 33737 “Reproducción social de la nueva marginalidad urbana: articulación de prácticas de subsistencia y prácticas de acumulación en un sistema social dual y fragmentado”, bajo la dirección del Dr. Agustín Salvia, con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani.

Laura Ariovich es Ph. D. en Sociología, Northwestern University. Fue Becaria Superior del Proyecto PICT 33737. E-mail: laura.ariovich@gmail.com

María Laura Raffo es Licenciada en Sociología, Universidad de Buenos Aires. Becaria del CONICET. Integrante del proyecto PICT 33737. E-mail: mlauraraffo@gmail.com

El artículo está organizado de la siguiente manera: primero, retomamos la discusión teórico-metodológica acerca de la combinación de estrategias cualitativas y cuantitativas en la práctica concreta de investigación; luego, consideramos un conjunto de estudios que analizan procesos de largo plazo mediante un enfoque multidimensional y un registro sistemático de los datos retrospectivos; en tercer lugar, presentamos el instrumento de recolección de datos utilizado en nuestra investigación y la dinámica de su implementación, y precisamos cómo se sitúa el abordaje metodológico propuesto en la gama posible de estrategias de investigación social; en cuarto lugar, introducimos los debates y propuestas en torno al manejo teórico y empírico de la dimensión temporal que se desarrollaron a partir del enfoque biografía y sociedad; finalmente, proponemos un conjunto de esquemas de análisis posibles a partir del uso combinado de un cuestionario estructurado y un calendario de historia de vida.

El artículo concluye con una síntesis de la discusión teórico-metodológica inicial y con una reflexión sobre las potencialidades del instrumento utilizado para la captación de las escalas temporales disímiles que configuran los recorridos laborales de los grupos bajo estudio.

## DEBATES SOBRE LA INTEGRACIÓN DE MÉTODOS CUALITATIVOS Y CUANTITATIVOS

En la década de 1980, predominaba en las discusiones metodológicas la concepción de los métodos cuantitativos y cualitativos como dos posiciones irreconciliables basadas en epistemologías, interrogantes y técnicas completamente disímiles. De acuerdo con esta concepción, los métodos cualitativos serían relativistas, holistas, descriptivos o exploratorios, subjetivos, inductivos y orientados a exponer el significado para los actores. En cambio, los métodos cuantitativos serían universalistas, atomísticos, explicativos, objetivos, deductivos y orientados a la prueba de hipótesis. Sin embargo, en décadas posteriores, se fue construyendo un nuevo consenso en torno a las ventajas de trabajar en forma conjunta con abordajes “cuanti” y “cuali”. Como parte de este consenso, se fue forjando la idea de que “la realidad social no es cualitativa ni cuantitativa” (Tarrés, 2001, p. 55). A la luz de esta nueva concepción, algunos autores proponían tratar ambos enfoques como complementarios, mientras que otros se preguntaban por las distintas modalidades de aplicación integrada de los mismos.

La investigación de Sautú (2000) constituye un ejemplo de complementariedad en el empleo de métodos cualitativos y cuantitativos. Sautú describe los cambios en el mercado de trabajo en el Área Metropolitana de Buenos Aires para el período 1991-1997 por medio del análisis de tres ondas de la Encuesta Permanente de Hogares del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC). Luego, realiza entrevistas en profundidad a mujeres de clase media y de sectores populares para estudiar cómo experimentan dichos cambios a través de la descripción de sus prácticas laborales, condiciones de vida y relaciones familiares. Sautú destaca que su estudio se propone “la integración intelectual de enfoques

que analizan el mismo (¿aparente?) objeto temático, pero que en la práctica de investigación hacen uso de teorías, diseños e interpretaciones diferentes” (Sautú, 2000, p. 124). En ese sentido, la autora se pregunta en qué medida ambos enfoques están dando cuenta de una misma realidad.

En un estudio que avanza un paso más en la integración de métodos cuantitativos y cualitativos, Gallart y sus colaboradores (1992) proponen una aproximación metodológica en dos etapas para estudiar las condiciones de vida y de trabajo de mujeres residentes en áreas marginales del Conurbano Bonaerense y la relación entre educación y trabajo. Con ese fin, en una primera instancia, se analizaron los datos del relevamiento censal de la población de villas de emergencia del Gran Buenos Aires realizado en 1981. Mediante este análisis, se buscaba dar cuenta de “la situación objetiva de las mujeres” considerando sus características sociodemográficas y su participación económica y laboral. En una segunda etapa, se realizaron historias de vida a un grupo de mujeres que fueron seleccionadas de manera intencional según criterios elaborados sobre la base de los resultados del análisis cuantitativo. De este modo, los autores integran el diagnóstico cuantitativo y el abordaje cualitativo con el objetivo de contribuir al diseño de políticas públicas.

La integración de métodos cuantitativos y cualitativos llevó a algunos autores a postular la existencia de “métodos mixtos”, entendidos como “un procedimiento para recolectar, analizar y combinar o integrar datos tanto cualitativos como cuantitativos en alguna etapa del proceso de investigación con el propósito de obtener una mejor comprensión del problema de investigación” (véanse Ivankova, Creswell y Stick, 2006, p. 3; Tashakkori y Teddlie, 1998; Creswell, 1995). En este sentido, la propuesta de emplear métodos mixtos se justifica por la posibilidad de aprovechar al máximo las potencialidades de cada método en un mismo estudio. Como señalan Pacheco y Blanco (2003, p. 489), las ventajas de llevar a cabo esta integración residen en que “cada método retroalimenta al otro”. En otras palabras, “cada enfoque añade y contribuye al conocimiento al ir construyendo sobre la información derivada desde el otro enfoque” (Newman y Benz, citado en Pacheco y Blanco, 2003, p. 490).

Cabe destacar que existen distintas modalidades de integración de métodos cuantitativos y cualitativos, las cuales dependen del peso que se le otorgue al respectivo componente en la recolección y el análisis de los datos y de que su implementación sea en forma secuencial o simultánea (Tashakkori y Teddlie, 1998). Pacheco y Blanco (2003), por ejemplo, realizaron una combinación entre diferentes tipos de fuentes de información, más precisamente, entre bases de datos estadísticamente representativas y un conjunto de entrevistas en profundidad, a fin de estudiar el entrelazamiento entre la trayectoria laboral y la historia familiar y conyugal de un grupo de mujeres de clase media en México. En este caso, las autoras comenzaron con entrevistas en profundidad, a partir de las cuales elaboraron una tipología de diversos modos de combinar la día-familia-trabajo. En una segunda etapa, se utilizó la Encuesta Demográfica

Retrospectiva, aplicada por el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) con el objetivo de enriquecer la tipología previamente construida y luego realizar una comparación entre dos cohortes distintas. Las autoras argumentan que la combinación secuencial de métodos cualitativos y cuantitativos les permitió revelar la diversidad dentro de un grupo que, a nivel agregado, se presentaba relativamente homogéneo.

Otro ejemplo de combinación secuencial de métodos cuantitativos y cualitativos es la investigación de Ivankova y sus colaboradores (2006) sobre la retención de estudiantes de posgrado en un programa de educación a distancia. A diferencia del ejemplo anterior, estos autores comenzaron con una fase cuantitativa que consistía en la aplicación de una encuesta a 278 estudiantes actuales y pasados del programa. Mediante el análisis de los datos de esta encuesta, identificaron un conjunto de variables que les permitían predecir la retención de los alumnos en el programa. En una segunda fase, realizaron entrevistas telefónicas semiestructuradas, las cuales, en conjunción con otras fuentes de recolección de datos, les brindaron la posibilidad de explicar por qué esas variables que habían identificado en la fase cuantitativa servían para predecir la retención de los alumnos en el programa. En ese sentido, el diseño elegido sirvió para iluminar y enriquecer los resultados del análisis cuantitativo a la luz de los datos cualitativos.

## ANTECEDENTES TEÓRICO-METODOLÓGICOS DEL INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

En otras investigaciones, en cambio, no encontramos una separación tajante entre una fase cuantitativa y otra cualitativa, sino que la frontera entre ambos métodos se vuelve menos precisa. Cabe destacar como ejemplos un grupo de investigaciones que intentaron complejizar el uso de la encuesta como instrumento de recolección de datos mediante la incorporación de la perspectiva longitudinal y el abordaje multidimensional de la trayectoria vital de los sujetos. Como indican Oliveira y García, se trataba de analizar no solo “los cambios en diferentes momentos de la vida de un individuo”, sino también “la trayectoria o curso, seguido por los diferentes fenómenos” (Oliveira y García, 1986, p. 75). Además, mientras algunas investigaciones se enfocaron en el seguimiento temporal de un solo aspecto, como por ejemplo los estudios sobre migración o fecundidad, otros ampliaron la perspectiva de análisis, incorporando la interrelación entre múltiples dimensiones a lo largo del tiempo (Oliveira y García, 1986, pp. 75-76).

Un estudio pionero en este sentido, que hemos tomado como modelo en nuestro trabajo, fue la investigación llevada a cabo en Monterrey, México, por Balán, Browning y Jelín (1973), sobre movilidad migratoria y ocupacional, donde se aplicaron historias de vida con registros semiestructurados a una muestra probabilística de 1.640 casos. Los autores justificaban la utilización de una encuesta estructurada con historias vitales como una vía para superar lo que en

ese entonces se percibía como limitaciones del uso de historias de vida en estudios con una orientación antropológica que apuntaban a captar y retratar la especificidad de los modos de vida de ciertos grupos sociales a partir de los relatos de los propios entrevistados. Para los autores, era importante distanciarse de la identificación de las historias de vida con “la imprecisión” y con la “subjetividad” con el objeto de lograr una mayor sistematicidad y representatividad de los datos (Balán y Jelín, 1979, p. 5). Asimismo, Balán y sus colaboradores se enfrentaban al desafío de diseñar un instrumento de recolección de datos apto para captar procesos de cambio social con impacto en los cursos de vida individuales. Las encuestas y censos tradicionales solo podían dar cuenta de manera incompleta e insuficiente de la dimensión temporal, proporcionando registros de momentos puntuales sin incorporar la duración, las transiciones y el ordenamiento de los eventos a lo largo del tiempo (Jelín, 1976, pp. 6-7).

Para abordar los procesos de cambio de una sociedad en vías de industrialización, los autores construyeron una encuesta estructurada con historias vitales que hacía posible un relevamiento diacrónico, multifocal y que se prestaba a un tratamiento estadístico (Balán, Browning y otros, 1974). La información se recogía a través de un cuestionario con alrededor de 200 preguntas abiertas y cerradas seguido de la historia vital que registraba año a año distintas dimensiones de la vida de los entrevistados. Esta aproximación metodológica posibilitaba la construcción de secuencias típicas de eventos vitales y el análisis estadístico de trayectorias laborales, migratorias y familiares.

Diversos estudios posteriores al trabajo de Balán, Browning y Jelín (1973) retomaron el desafío de introducir el eje temporal en el relevamiento de los datos, conservando el objetivo de realizar un análisis estadístico. Dentro de este grupo de estudios, podemos mencionar el realizado por Freedman y sus colaboradores (1988) con el objetivo de analizar el proceso de transición de los jóvenes a la edad adulta entre los 15 y los 23 años. Los autores relevaron información sobre diversos aspectos de esta transición (la escolaridad, la entrada en el mercado de trabajo, la formación de la familia, etc.) a través de un calendario de historia de vida en el marco de un cuestionario estructurado más extenso. Según los investigadores, el uso del calendario, al favorecer la articulación entre distintas dimensiones, facilitaba la rememoración de eventos por parte del entrevistado; en particular, la recolección de datos familiares actuaba como disparador para evocar eventos y estados en otras dimensiones vitales (Freedman, Thornton, Camburn, Alwin, Young-De Marco, 1988, p. 41).

Otro ejemplo es el análisis de Dureau (1999), quien reflexiona sobre un estudio acerca de las prácticas de movilidad residencial en Colombia. En la investigación se utiliza un cuestionario que incluye un resumen de la trayectoria residencial del entrevistado y de todos los miembros del hogar y un módulo biográfico que registra año por año la historia residencial, educativa y ocupacional de los entrevistados, entre otras dimensiones. El estudio complementa la información recogida mediante el cuestionario con entrevistas en profundidad a un

sector reducido de la muestra. Según la autora, una de las ventajas que tiene el cuestionario, que adopta la forma de matriz para incorporar años y dimensiones, reside en que el formato gráfico “permite relacionar toda la información (migraciones, cambios de empleo, sucesos familiares y coresidencia), gracias a un calendario común, lo cual contribuye a una mejor calidad de la información que la que hubiese sido posible recolectar con una serie de preguntas” (Dureau, 1999, p. 662). Además, resalta que la metodología empleada posibilita “controles de coherencia” entre los datos relevados en distintas partes del cuestionario y en las entrevistas en profundidad (Dureau, 1999, p. 664).

Cabe destacar también el estudio realizado por Solís y Billari, que se propone replicar la investigación de Balán, Browning y Jelín (1973) para evaluar “los cambios a través del tiempo en los patrones de movilidad ocupacional” (Solís y Billari, 2003, p. 571). Los autores utilizan datos relevados mediante una encuesta con historias ocupacionales, residenciales y familiares completas realizada a 1.200 hombres de entre 30 y 60 años de edad residentes en la ciudad de Monterrey. El análisis trabaja con “secuencias completas de eventos” y busca construir tipologías de trayectorias; la identificación de estas secuencias ocupacionales y de los cambios en las mismas “puede revelar la forma en que las transformaciones estructurales, tales como los procesos económicos, sociales y demográficos, han afectado la vida laboral de los individuos” (Solís y Billari, 2003, p. 564).

En nuestro país, cabe mencionar los estudios de Panaia (2005) sobre inserción ocupacional de estudiantes y graduados, que combinan cuestionarios autoadministrados y entrevistas biográficas para reconstruir secuencias continuas de empleo. Panaia toma dos cohortes de graduados y encuentra diferencias en la duración de las secuencias continuas de empleo y en la estabilización de la inserción para cada cohorte. Este abordaje “más genético, histórico y relacional” proporciona una representación de la inserción ocupacional de los estudiantes y graduados más ajustada a la realidad que los enfoques alternativos basados en la teoría del capital humano y los análisis econométricos (Panaia, 2005, p. 2). En este sentido, la perspectiva metodológica adoptada por Panaia (2009) en torno a los mecanismos de articulación y combinación de métodos en la investigación sobre mercado laboral resulta novedosa e interesante. La autora propone una manera posible de abordar la articulación y uso combinado de fuentes de datos y metodologías a partir de una perspectiva que “confronte” las zonas grises de ambos métodos. Distanciándose de las perspectivas “aditivas”, en clave de suma de ventajas de uno y otro método, Panaia rescata la tensión a partir de la “confrontación” de ambos métodos.

En la sección siguiente, presentamos en detalle la metodología empleada en nuestra propia investigación buscando caracterizarla en relación con el mapa de posibles estrategias de investigación social. Asimismo, describimos la puesta en práctica del instrumento y reflexionamos sobre la calidad de los datos relevados y sobre las potencialidades de la combinación propuesta para el estudio de las trayectorias laborales.

## DESCRIPCIÓN DEL INSTRUMENTO UTILIZADO Y DE LA DINÁMICA DE SU APLICACIÓN

Teniendo como modelo la investigación llevada a cabo por Balán, Browning y Jelín (1973), nuestro estudio combinó una encuesta tradicional con un calendario de historia de vida. Este instrumento hizo posible el manejo sistemático de la temporalidad, entendida no como un aspecto uniforme sino como una dimensión múltiple que puede ser estudiada en distintos niveles: un nivel más estructural relacionado con el contexto sociohistórico, un nivel familiar vinculado con el ciclo de vida y un nivel individual (Blanco, 2002). La encuesta tradicional consistía en un cuestionario estructurado con preguntas cerradas sobre las características de la vivienda y el hábitat, datos sociodemográficos y ocupacionales y estrategias de percepción de ingresos del hogar. Este cuestionario era seguido por el calendario de historia de vida, organizado como una matriz donde los años se ubicaban en las columnas y las dimensiones de la historia vital en las filas (véase el Anexo). En los casilleros resultantes de cruzar filas y columnas se anotaban los distintos eventos o acontecimientos (casamientos, pérdida de trabajo, nacimientos, etc.) y los estados vitales (estaba casado, residía en un departamento, etc.).

El calendario, a través de su formato relacional, de “las fechas y edades” como referente temporal, nos permitió captar no solo eventos y estados sino también secuencias (encontró un trabajo primero, se casó, se mudó y luego tuvo un hijo), y establecer “entrelazamientos” (cuando tuvo su hijo dejó de trabajar).

El foco de la historia de vida era la dimensión laboral, que incluía distintos aspectos, como la ocupación principal y secundaria, el tamaño del establecimiento, la rama de actividad, los ingresos laborales, etc. También se registraba información sobre la historia residencial, educacional, familiar e institucional de los entrevistados. El calendario de historia de vida incluía tanto preguntas precodificadas como preguntas abiertas, en las que el entrevistador debía anotar sintéticamente la respuesta del entrevistado. La encuesta con el calendario de historia de vida se aplicó a una muestra de 550 individuos entre 25 y 69 años, que debían estar casados o unidos y formar parte de la población económicamente activa<sup>1</sup> en el año 1994 o 2001 (en el caso de los jóvenes).

La estrategia metodológica elegida se distingue de las estrategias más habituales en el sentido de que –con excepción del análisis final de los datos– las distintas etapas del proceso de investigación presentan aspectos difíciles de catalogar como estrictamente cualitativos o cuantitativos. Es en este sentido que la metodología empleada no encaja claramente en ninguno de los dos polos de la

1 Nos interesaba entrevistar a personas que hubiesen tenido una trayectoria laboral y que pertenecieran a determinadas categorías laborales fijadas de antemano: emprendedores (definidos como cuentapropias o patrones con cierto capital acumulado), trabajadores cuentapropia de subsistencia y asalariados. Esto nos permitiría indagar, en el análisis de datos, si los efectos de los procesos de reformas y cambios económicos variaron de acuerdo con la inserción laboral de los sujetos al inicio del período estudiado.

oposición cuali-cuanti, ni es posible distinguir en el diseño una fase claramente cuantitativa y otra cualitativa. Nuestra investigación trazó un itinerario que combinó aspectos de la tradición cuantitativa y cualitativa para lograr un producto final de carácter cuantitativo.<sup>2</sup>

Con respecto a este itinerario, cabe resaltar la dinámica que asumió la aplicación del instrumento en el trabajo de campo. En su utilización era fundamental generar una situación de entrevista superada la primera parte del cuestionario tradicional. Esto implicaba pasar de la dinámica pregunta-respuesta a un diálogo más fluido, que requería una escucha mucho más activa y atenta por parte del encuestador (Dureau, 1999, p. 663). Mientras que en el caso del cuestionario estructurado, formular las preguntas, ordenadas según una secuencia fija, aseguraba el registro de la información buscada, esto no ocurría con el calendario de historia de vida. Para completar este calendario,<sup>3</sup> el encuestador debía seguir el hilo del relato del entrevistado, prestar atención a lo que ya dicho y atar cabos sueltos, repreguntar en caso de inconsistencias o contradicciones, vincular personas y eventos y retomar los acontecimientos mencionados para obtener un registro detallado de cada dimensión a lo largo del período considerado. Si bien la información retrospectiva surgía de un diálogo entre entrevistador y entrevistado, el relato debía responder a un conjunto de dimensiones prefijadas (Oliveira y García, 1986, pp. 67-68). Además, el trabajo de rememoración debía ajustarse al período 1994-2008 como marco de referencia temporal y organizarse según los años como unidad de medida.

El uso de una estructura temática y temporal prestablecida no nos permitió un registro adecuado de los énfasis del relato y de los sentidos atribuidos por los propios entrevistados a sus trayectorias. Del mismo modo, tampoco se logró captar plenamente los motivos y las circunstancias específicas en las que se producían los cambios de estado ocupacional, residencial o familiar (Dureau, 1999, p. 656). Aun así, cabe destacar la productividad de la metodología utilizada para la recolección sistemática de datos retrospectivos. El registro de las trayectorias año por año invitaba a los entrevistados a pensar en su vida no como un proceso indiferenciado sino como una sucesión de etapas, interrupciones y quiebres producidos en distintas dimensiones vitales. De esta manera, el for-

2 Cabe destacar la diversidad de usos y modalidades con que se han implementado las historias de vida en las distintas investigaciones y disciplinas. Mientras que algunos las consideran como el eje del enfoque biográfico con una orientación marcadamente cualitativa, otros las toman como una técnica cuyos resultados pueden ser cuantificados (Wiesner Rojas, 2001, pp 172-3; Sautú, 2004).

3 Para completar el calendario de historia de vida, se propuso a los encuestadores tomar como "foco" de referencia la dimensión laboral y comenzar a indagar sobre la situación laboral del entrevistado en 1994 (o en 2001, según el caso). La idea era reconstruir año a año la trayectoria ocupacional hasta llegar a la actualidad. Se les recomendaba a los encuestadores aprovechar cuando se producía un cambio en la situación ocupacional para comenzar a preguntar sobre otras dimensiones (familiar, educacional, residencial, etc.). Sin embargo, se dejó en claro que no necesariamente debía seguirse ni el orden ni la forma de encarar las preguntas del listado. En este sentido, se dejaba abierta la puerta para que la dinámica propia de la interacción determinara la secuencia de preguntas.

mato gráfico del calendario contribuyó a dar cuenta de la diversidad en el orden cronológico de los eventos, en la duración de las distintas etapas del curso de vida y en la ocurrencia o no de determinados eventos y transiciones en la vida de los entrevistados (Dureau, 1999, p. 664).

La metodología empleada suponía idas y vueltas entre el pasado y el presente, con lo que contribuía a la emergencia de información que se daba por supuesta o que se encontraba latente en una primera aproximación. El uso combinado del cuestionario estructurado con el calendario de historia de vida permitió revelar itinerarios diferentes en el grupo de trabajadores entrevistados, con consecuencias muy significativas sobre sus condiciones y oportunidades de vida. Esta complejización de la información hizo posible evidenciar la diversidad de una población que parecía relativamente homogénea cuando solo se prestaba atención a datos transversales a nivel agregado (Blanco, 2001).

También nos interesa resaltar la potencialidad que tuvo la combinación de esos dos instrumentos para densificar el dato. Al articular los datos sociodemográficos y de vivienda relevados en el cuestionario con las trayectorias registradas en el calendario de historia de vida, se logró contextualizar la situación actual y dar cuenta de cómo se llegó a ella, a través de las sucesivas transiciones y estrategias desplegadas a lo largo del tiempo. De esta forma, el calendario de historia de vida fue indispensable para enriquecer, aclarar y corregir la información recabada a través del cuestionario tradicional: el cuestionario estructurado sirvió para relevar información actual de múltiples dimensiones del entrevistado y de su grupo familiar, es decir para obtener una “foto” del hogar en el presente; y, a su vez, el calendario permitió mostrar cómo la “foto” era el producto de un itinerario previo de largo plazo, donde ciertos eventos tuvieron efectos duraderos que se desplegaron y potenciaron a lo largo del tiempo (Elder y Liker, 1982).

Al mismo tiempo, no dejamos de tomar nota de las dificultades que surgieron en el registro de la información proporcionada por el entrevistado. En ese sentido, la experiencia de campo produjo una situación paradójica: cuanto más productiva y rica fue la entrevista, y por lo tanto más densa y completa la información recolectada, mayores problemas se produjeron al volcar esa información al calendario. Los encuestadores pusieron de relieve un “desborde de información” con respecto al tiempo y al espacio asignados en el calendario para su registro. Por ello, advertimos que, en futuras aplicaciones del calendario de historia de vida, deberían incorporarse mecanismos para registrar información adicional.

En la sección siguiente presentamos los debates y propuestas en torno al tratamiento teórico y empírico de la dimensión temporal. Estos aportes permiten entrever los usos y potencialidades de la incorporación de cortes transversales y longitudinales en el análisis de las trayectorias.

## DEBATES Y PROPUESTAS EN TORNO AL MANEJO TEÓRICO Y EMPÍRICO DE LA DIMENSIÓN TEMPORAL

El estudio de la dimensión temporal y longitudinal de los procesos sociales ha tenido un desarrollo importante en el enfoque *biografía-sociedad*<sup>4</sup> (Pries, 1996), tanto en su perspectiva más cualitativa, asociada a las “historias de vida/relatos de vida”, como en los enfoques más cuantitativos, relacionados con las “trayectorias de vida/ciclos de vida”.<sup>5</sup> Ambas perspectivas han conceptualizado, incorporado y generado información en torno al manejo teórico y empírico de la dimensión temporal y han producido un conjunto de investigaciones relevantes y centrales, entre las que se pueden mencionar los trabajos realizados por Elder (sobre los sobrevivientes de la depresión económica de los años treinta en los Estados Unidos) y los estudios de Godard, Bertaux y Bertaux-Wiame (sobre las características de los panaderos y sus familias).

El enfoque de las “historias/relatos de vida” se dedica al estudio socio-antropológico de las biografías y se caracteriza por su carácter cualitativo. El enfoque de las “trayectorias de vida” se orienta hacia el análisis de las biografías desde la dimensión longitudinal y se caracteriza por ser más cuantitativo. En palabras de Pries, el enfoque de las “trayectorias de vida” investiga las “secuencias objetivas y claramente medibles de los individuos, según su posición social”, en tanto que la tradición de estudios sobre “historias de vida” se interesa por “las construcciones subjetivas que desarrollan los hombres sobre el pasado, presente y futuro de su propia vida dentro del contexto social en el que están inmersos” (Pries, 1996, p. 396).

De acuerdo con Godard, el enfoque de las “historias/relatos de vida” busca construir una teoría sobre la comprensión de la vida del sujeto a través de la organización de las secuencias temporales de su historia, donde cada acontecimiento es descrito tratando de poner en evidencia situaciones que ocurrieron en un tiempo y que cambiaron su condición posterior. Godard adopta el concepto de “temporalidades sociales” como organización temporal de las existencias. Su concepción de la biografía como historia de vida va a permitir la construcción de un objeto teórico que no es el sujeto en su continuidad sino la cadena causal de acontecimientos y situaciones sociales que organizan su existencia. Así, la vida del sujeto no se reconstruye a través de sus representaciones subje-

4 De acuerdo con este enfoque, el estudio de la realidad social debe contemplar la dimensión del tiempo y la relación del individuo con la sociedad y dejar abierta la posibilidad de integración de las corrientes metodológicas cuantitativas y de aquellas de corte interpretativo o cualitativo (Pries, 1996, p. 396).

5 Como menciona Pries (1996), el enfoque biografía y sociedad corrió la misma suerte que los grandes paradigmas de las ciencias sociales: después de una primera etapa en la que se sentaron sus fundamentos (una contribución fundamental fueron los trabajos desarrollados por la Escuela de Chicago y en particular el estudio de W. I. Thomas y F. Znaniecki (1918) sobre la reconstrucción de la vida personal de los campesinos polacos que migraron a los Estados Unidos), siguió una segunda etapa de bifurcación y diferenciación interna y una tercera fase en la cual se da un nuevo acercamiento entre las dos líneas de investigación, la de “trayectorias de vida” y la de “historias de vida”.

tivas sino a partir de aquellos acontecimientos capaces de producir cambios en la construcción de las trayectorias individuales, considerados bajo la forma de secuencias causales. El objeto de la biografía no será el análisis de la estructura narrativa (Panaia, 2006, pp. 97-98). El desafío consiste en captar aquellos acontecimientos tanto internos (historias personales) como externos (historia social) que pudieran estar incidiendo como potenciales de cambio en la trayectoria de un individuo.

De esta forma, el concepto de tiempo como tiempo social es determinante, por lo que Godard propone establecer “montajes temporales” que posibiliten paralelismos entre la historia personal y la historia social. La construcción temporal de las existencias se conforma a través de calendarios que van a permitir la articulación de varias historias. Godard propone tres modelos temporales que permiten comparar e interpretar los datos: los relatos biográficos pueden analizarse utilizando un modelo temporal arqueológico, otro centrado en la trayectoria (procesual) o un modelo temporal estructural.

El modelo arqueológico se basa en un punto de origen de la vida de los individuos que permita explicar el resto. Es el modelo que adopta Bertaux (Bertaux y Bertaux-Wiame, 1993) cuando realiza el estudio sobre los panaderos, tomando como base la estructuración de clases como determinante en la futura calificación de los hijos. Este modelo se basa en la concepción de la existencia de un acontecimiento fundador que determina o encauza al resto de los acontecimientos. Se intenta así saber si un momento inicial de la vida (por ejemplo, el momento de socialización en la infancia) es un punto fuerte que resume la historia posterior del sujeto (Panaia, 2006).

Otro de los modelos se centra en la trayectoria (modelo procesual); aquí lo que está en juego es la descripción del proceso, pues se trata de construir una lógica temporal del desarrollo o del enlace de acontecimientos que posibilite comprender las conexiones causales. La cuestión central es la transición a lo largo del tiempo de un estado a otro (Muñiz Terra, 2007, p. 53). Este modelo parte de la hipótesis de que, a lo largo de la vida, se producen distintos hechos que se van encadenando, y el objetivo está orientado a analizar cómo se estructuran estos procesos de encadenamiento. Supone, también, distintos conceptos sobre el tiempo:

- El tiempo tiene efecto propio: a mayor tiempo en un mismo estado, menor posibilidad de cambiarlo. La idea es que el tiempo de permanencia en una misma situación condiciona el seguir estando en esa misma situación.
- El orden de sucesión de los acontecimientos incide en el orden de aparición de los acontecimientos posteriores.
- Se deben tomar períodos enmarcados en secuencias de crisis, cambios y estabilidades.
- Hay que centrar el estudio en los puntos críticos.

Por último, Godard propone el modelo estructural, en el cual el tiempo se vuelve discontinuo, al fijarse criterios de corte temporal de los acontecimientos seleccionados como significativos. Estos criterios pueden ser los períodos históricos, la generación o las edades. El modelo nos muestra una utilización del tiempo centrada en la idea de que los trayectos de vida pueden ser preestructurados por temporalidades externas, organizadas según cadenas causales independientes y preexistentes al desarrollo de las vidas individuales.

Otra de las perspectivas teórico-metodológicas para abordar el manejo de la dimensión temporal es la del “curso vida”/“trayectorias vitales”. De acuerdo con Elder, el enfoque del curso de vida considera que la historia del individuo está conformada por múltiples trayectorias<sup>6</sup> que poseen calendarios y secuencias de eventos particulares. Esta perspectiva provee un esquema flexible para comprender la interacción de los diferentes “relojes” que gobiernan el movimiento de los individuos y de las familias a través de sus vidas en una sociedad cambiante (Tuirán, 2001, p. 53). Como ha señalado Elder (1985), “La perspectiva del curso de vida se basa en el estudio de los procesos sociales que tienen lugar a lo largo de la vida de los individuos o porciones significativas de las mismas, especialmente en el ciclo familiar, las historias educacionales y las carreras ocupacionales. El curso de vida es moldeado por, entre otros factores, las preferencias culturales en torno a la biografía individual, secuencias institucionalizadas de roles y posiciones sociales, restricciones legales basadas en la edad, y las decisiones individuales de los actores. La historia de vida del individuo es el producto de múltiples trayectorias, cada una definida por un calendario particular y una secuencia de eventos, historias de educación y trabajo, matrimonio y paternidad, residencia y compromiso cívico”.

Glen Elder (1978) esboza cuatro modos de interdependencia temporal:

- la intersección entre trayectorias y transiciones dentro del curso de vida individual;
- la interdependencia entra las diferentes trayectorias de los miembros de la familia (por ejemplo, la del marido y de su cónyuge, la de los hijos, padres y abuelos, etcétera);
- el vínculo entre la trayectoria individual y el desarrollo del colectivo familiar; y
- la compleja interacción entre los tres aspectos antes indicados y el cambio sociohistórico.

6 “El concepto de trayectoria se refiere a una línea de vida o carrera, a un camino a lo largo de toda la vida, que puede variar y cambiar en dirección, grado y proporción” (Elder, 1991, p. 63). La trayectoria no supone alguna secuencia en particular ni determinada velocidad en el proceso del propio tránsito. De esta manera, “la perspectiva del curso de vida considera una vida individual como constituida por trayectorias múltiples, entrelazadas entre sí, cada una de las cuales remite a un flujo continuo de experiencias dentro de una esfera o dominio específico de actividad” (Tuirán, 1996, p.169).

La dinámica del curso de vida, dice Elder, está condicionada tanto por la estructura de oportunidades que impone el contexto histórico-social como por el conjunto de expectativas, compromisos y recursos que los individuos ponen en juego para enfrentar sus circunstancias históricas. Dicha dinámica emerge, en parte, del juego entre trayectorias y transiciones. Estos dos conceptos, dice Elder (1985), “representan la visión de largo y corto plazo de alcance analítico. La dinámica del curso de vida toma lugar en un extenso lapso (una trayectoria de trabajo, de matrimonio, etc.) y evoluciona dentro de un lapso corto marcado por la transición de eventos específicos (contraer matrimonio o divorcio, entrar o salir del mercado laboral, entrar o salir de un hogar, etc.). Las transiciones están siempre articuladas a trayectorias que les dan significado y forma distintiva” y pueden tener consecuencias inmediatas en otros dominios o efectos acumulativos en la vida de los individuos. Las transiciones pueden guiar o modificar, redirigir o reforzar trayectorias de vida.

En la próxima sección avanzamos en la definición de los aspectos conceptuales y técnicos que nos permitieron reconstruir e incorporar la dimensión temporal y explicitamos los múltiples esquemas de análisis que posibilita el uso combinado de una encuesta estructurada y un calendario de historia de vida.

## ESQUEMAS DE ANÁLISIS POSIBLES A PARTIR DEL USO COMBINADO DE UN CUESTIONARIO ESTRUCTURADO Y UN CALENDARIO DE HISTORIA DE VIDA

Como se desprende de los aportes y modelos temporales presentados en la sección anterior, no se puede pensar el tiempo como una categoría unívoca y unidimensional. En este sentido, la temporalidad debe ser abordada en su pluralidad, atendiendo a las escalas disímiles en que transcurre y se mide el tiempo en las distintas esferas de la vida de los individuos. Prestar atención al carácter plural de la temporalidad lleva a captar la duración de ciertos estados (estudio, desempleo, actividad, etc.), el ritmo de diversos procesos (la inserción laboral estable, el abandono del hogar familiar, la formación de una familia, etc.), la sincronización temporal de duraciones, etapas y procesos y el desencuentro o la acumulación de tiempos. La conjunción de estos procesos configura y modela las trayectorias laborales.

En función de las características del instrumento de recolección de datos y de sus fundamentos teórico-metodológicos, proponemos un conjunto de esquemas de análisis posibles para registrar la pluralidad de temporalidades que se manifiestan en las trayectorias laborales de los grupos bajo estudio.

### • Relación entre trayectorias y tiempo histórico

Un primer esquema de análisis enfatiza la combinación y articulación entre el tiempo histórico del desarrollo de la sociedad y el tiempo biográfico del ciclo vital de las personas que, si bien en el plano individual se adaptan a las ten-

dencias históricas en curso, también a su modo “hacen la historia” (Jelín, 1976). Este esquema nos permitirá abordar problemáticas y develar dinámicas respecto del modo en que las trayectorias de vida y el tiempo histórico se estructuran mutuamente. La exploración de la relación entre cambio histórico y biografía necesariamente se vuelve compleja, incluyendo líneas de determinación recíproca. Las vinculaciones entre las transformaciones sociales y las historias personales no son directas, sino que existen mecanismos sociales intermediarios. Para abordar las posibles articulaciones e intermediaciones hay que complementar cortes transversales y longitudinales.

El estudio de trayectorias ofrece una vía privilegiada para enmarcar los eventos vitales en un contexto sociohistórico específico. Existen diferentes maneras de estudiar el efecto de los cambios históricos en el curso de vida individual. Por un lado, se puede indagar sobre lo que se denomina *efecto de cohorte*, es decir, cómo los cambios históricos se traducen en patrones de vida diferenciados para sucesivas cohortes de nacimiento, como por ejemplo, las mujeres más jóvenes y las mayores antes de la Segunda Guerra Mundial (Elder, 1994, pp. 5-6). En este sentido, para nuestro caso en particular, es relevante preguntarse en qué momento distintas cohortes de trabajadores ingresaron al mercado de trabajo y de qué modo el contexto de esa inserción afectó sus probabilidades de movilidad social a lo largo de sus trayectorias.

Asimismo, podríamos preguntarnos por las consecuencias e impactos intergeneracionales de situaciones de crisis económica y polarización social sobre las generaciones futuras. También es importante estudiar cómo un determinado período histórico afecta a los miembros de una misma cohorte de trabajadores de manera diferencial de acuerdo con la categoría ocupacional, con el género y con el nivel educativo. El enfoque longitudinal hace posible detectar configuraciones diversas con impacto muy significativo no solo en las oportunidades de vida de los entrevistados, sino también en las de las siguientes generaciones.

### • Diversidad en la homogeneidad

Otro esquema de análisis posible pone el foco en la diversidad que presentan los itinerarios laborales para una población que a nivel agregado aparece como relativamente homogénea (teniendo en cuenta sus características sociodemográficas y su inscripción territorial en un espacio segregado). Poder dar cuenta de esta heterogeneidad resulta necesario para comprender con mayor profundidad el carácter no unidireccional y polivalente de los efectos de las transformaciones macroestructurales de las décadas recientes.

La idea de diversidad en la homogeneidad también se relaciona con el concepto de temporalidades sociales. En este sentido es pertinente analizar si en distintos segmentos sociales nos encontramos con diversas temporalidades. Siguiendo a Panaia, podemos preguntarnos si en algunos grupos ocupacionales predominan tiempos relacionados con los proyectos y la planificación, mientras

que en otros grupos priman los tiempos marcados por la coyuntura y la inmediatez. Asimismo, el registro, análisis y captación de estas lógicas temporales nos permitirían visualizar en una misma trayectoria momentos donde se puede planificar y proyectar a largo plazo y tiempos de coyuntura donde solo es posible pensar en resolver problemas inmediatos (Panaia, 2009, pp- 8-9).

### • Entrelazamiento entre distintas dimensiones

Por último, presentamos un modelo de análisis que nos permite registrar las intersecciones y entrelazamientos entre diversos ámbitos o dominios (trabajo, vida reproductiva, escolaridad, etc.). Es decir, el eje central de este esquema reside en su utilidad para captar cómo se entrelazan distintas dimensiones en el transcurso de las vidas individuales (intersecciones entre lo laboral, lo familiar, lo educativo y lo residencial).

A partir del estudio longitudinal de las trayectorias laborales y de sus vinculaciones con otros dominios, como la familia y la educación, podremos explorar las interdependencias entre transiciones y el impacto de eventos previos en la vida ocupacional sobre transiciones ocupacionales futuras. Esta mirada permite evidenciar el modo en que un determinado evento en una dimensión de la trayectoria (por ejemplo, finalizar los estudios o perder el trabajo) tiene ramificaciones y repercusiones en otras dimensiones. Por ejemplo, diversos estudios han evidenciado la conexión entre la edad de ingreso al mercado laboral y los logros ocupacionales alcanzados entre los 30 y los 40 años, así como la incidencia del número y el momento de nacimiento de los hijos en la participación laboral de las mujeres (Jelín, 1976; Blanco, 2001).

## CONCLUSIONES

En este artículo, hemos presentado un conjunto de reflexiones sobre los desafíos que supuso la articulación de un cuestionario estructurado y un calendario de historia de vida para el estudio longitudinal de inserciones laborales. Hemos considerado en detalle las características de la metodología empleada, sus antecedentes teórico-metodológicos y su inscripción en el mapa posible de estrategias de investigación sociológica. El análisis realizado puso de manifiesto las potencialidades de llevar a cabo la combinación metodológica propuesta. La investigación produjo un conjunto de datos cuantitativos que condensan información más completa, longitudinal y multifocal que la que se hubiera obtenido mediante una encuesta tradicional en un momento dado en el tiempo. La densidad del dato elaborado está intrínsecamente vinculada con el modo en que se captó y procesó la información. La combinación de una encuesta tradicional y un calendario de historia de vida permitió tener múltiples vías para recabar información y reforzar su confiabilidad, e hizo posible reconstruir la trayectoria que subyace a cada evento y cambio de estado. Aun teniendo en cuenta las dificultades mencionadas en relación con el desborde de información y con la falta de registro de los sentidos atribuidos por los propios entrevistados, cree-

mos que el abordaje propuesto permite una mejor articulación de la dimensión sincrónica y la dimensión diacrónica en la captación de una realidad compleja y heterogénea.

Asimismo, retomamos diversas propuestas teórico-metodológicas en torno al manejo de la dimensión temporal. Enfatizando el carácter plural y multidimensional de la temporalidad, presentamos tres esquemas de análisis posibles a partir del uso combinado de una encuesta tradicional y un calendario de historia de vida: el primer esquema se enfoca en la interacción entre procesos macroestructurales e itinerarios biográficos; el segundo esquema busca dar cuenta de la heterogeneidad en las trayectorias individuales dentro de una población relativamente homogénea a nivel agregado y, asimismo, ilumina la existencia de distintas lógicas temporales dentro de una misma trayectoria y las diferencias en las lógicas temporales que caracterizan las trayectorias típicas de distintos grupos sociales; y, por último, el tercer esquema apunta a evidenciar los entrecruzamientos entre diversas esferas de las trayectorias. La combinación de los diferentes esquemas de análisis nos ha permitido adoptar una perspectiva más compleja, longitudinal y multifocal de los procesos bajo estudio. En esto reside la riqueza teórico-metodológica y empírica del instrumento presentado.

Esperamos que esta reflexión contribuya al debate sobre la integración de estrategias de investigación cualitativas y cuantitativas. Para algunos autores, la integración de estilos de investigación cuanti-cuali constituye un esfuerzo vano, dado que cada estilo se enmarca en paradigmas diferentes y su utilización conjunta produciría distorsiones tanto en la recolección como en el análisis de los datos. Por ejemplo, Sale y otros (2002) argumentan que no se debe ir más allá del uso complementario de estrategias cuantitativas y cualitativas, dado que la aplicación de “métodos mixtos” supone una falta de claridad con respecto a qué es lo que se está investigando y cuál es el producto final de la investigación. Sin embargo, otros autores no están de acuerdo con esta perspectiva y, por el contrario, enfatizan las potencialidades de integrar los métodos cuantitativos y cualitativos. Aun así, cómo llevar a cabo esta integración de manera fructífera constituye un desafío no resuelto (Pacheco y Blanco, 2003, p. 86).

En este sentido, nuestro trabajo, asociando un cuestionario estructurado con un calendario de historia de vida –combinación que desdibuja y pone en tensión la división tajante entre métodos cuantitativos y cualitativos–, se inscribe entre los esfuerzos por proporcionar elementos para responder a este desafío. (Ver Anexo)

## BIBLIOGRAFÍA

BALÁN, J., H. BROWNING y E. JELÍN (1973), *Men in a developing society: Geographic and social mobility in Monterrey, México*, Austin (Texas), University of Texas Press.

BALÁN, J., H. BROWNING y otros (1974), “El uso de historias vitales en encuestas y su análisis mediante computadoras”, en J. BALÁN (ed.), *Las historias de vida en Ciencias Sociales: Teoría y Técnica*, Buenos Aires, Nueva Visión.

BALÁN, J. y E. JELÍN (1979), *La estructura social en la biografía personal*, Buenos Aires, CEDES, Estudios Sociales n° 9.

BERTAUX, D. e I. BERTAUX-WIAME (1993), “Historias de vida del oficio de panadero”, en J. MARINAS y C. SANTAMARINA (eds.), *La historia oral: métodos y experiencias*, Madrid, Debate.

BLANCO, M. (2001), “Trayectorias laborales y cambio generacional: mujeres de sectores medios en la Ciudad de México”, en *Revista Mexicana de Sociología*, vol. 63, n° 2, México D.F., Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, pp. 91-III.

----- (2002), “Trabajo y familia: entrelazamiento de trayectorias vitales”, en *Estudios Demográficos y Urbanos* 51, vol. 17, n° 3, México D.F., El Colegio de México, pp. 447-483.

BOURDIEU, P. (1999), “Comprender”, en P. BOURDIEU, *La miseria del mundo*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, pp. 527-543.

CHÁVEZ MOLINA, E. (2002), “Estudio de las condiciones de vida en Ministro Rivadavia”, informe para el Secretariado de Enlace de Comunidades Autogestionarias (inédito).

CRESWELL, J. W. (1995), *Research design: qualitative and quantitative approaches*, Thousand Oaks, California, Sage.

DUREAU, F. (1999), “Dos ejemplos de cuestionarios biográficos aplicados en Bogotá y en tres ciudades petroleras de Casanare”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 14, n° 3, México D.F., EL Colegio de México, septiembre-diciembre, pp. 631-673.

ELDER, G. (1978), “Cycles, Courses and Cohorts: Reflections on Theoretical and Methodological Approaches to the Historical Study of Family Development”, en *Journal of Social History*, vol. 12, n° 1, Virginia, George Mason University Press in Fairfax.

----- (1985), *Life Course Dynamics. Trajectories and transitions 1968-1980*, Ithaca, Nueva York, Cornell University Press.

----- (1991), "Lives and social change", en W. HEINZ, *Theoretical advances in life course research. Status passages and the life course*, Volumen 1, Weinheim, Deutscher Studien Verlag.

ELDER, G. H. JR. (1994), "Time, Human Agency, and Social Change: Perspectives on the Life Course", en *Social Psychology Quarterly*, 57(1), Chicago, Northwestern University, pp. 4-15.

ELDER, G. H. JR. y J. K. LIKER (1982), "Hard Times in Women's Lives: Historical Influences Across Forty Years", en *American Journal of Sociology*, 88(2), Chicago, University of Chicago Press, pp. 241-269.

FREEDMAN, D., A. THORNTON, D. CAMBURN, D. ALWIN y L. YOUNG-DE MARCO (1988), "The Life History Calendar: A Technique for Collecting Retrospective Data", en *Sociological Methodology*, 18, University of Illinois, American Sociological Association, pp. 37-68.

GALLART, M. A., M. J. MORENO, M. CERRUTTI y A. L. SUÁREZ (1992), "Las trabajadoras de villas: familia, educación y trabajo", en *Cuadernos del CENEP*, n° 46, Buenos Aires, Centro de Estudios de Población (CENEP).

GODARD, F. (1996), "El debate y la práctica sobre el uso de las historias de vida en las ciencias sociales", en F. GODARD y R. CABANES, *Uso de las Historias de Vida en las Ciencias Sociales*, Bogotá, Universidad Externado de Colombia, Centro de Investigaciones sobre Dinámica Social Serie II.

IVANKOVA N. V., J. W. CRESWELL y S. L. STICK (2006), "Using Mixed-Methods Sequential Explanatory Design: From Theory to Practice", en *Field Methods*, 18 (3), Sage Publications, pp. 3-20.

JELÍN, E. (1976), "El tiempo biográfico y el cambio histórico: reflexiones sobre el uso de historias de vida a partir de la experiencia de Monterrey", Buenos Aires, CEDES, Estudios Sociales n° 1.

MUÑOZ TERRA, L. (2007), "Trayectorias laborales precarias: un particular eslabonamiento de acontecimientos causales", en A. EGÚA y S. ORTALÉ (coord.), *Los significados de la pobreza*, Buenos Aires, Editorial Biblos, pp. 49-64.

OLIVEIRA, O. y B. GARCÍA (1986), "Encuestas, ¿hasta dónde?", en R. CORONA y otros, *Problemas metodológicos en la investigación sociodemográfica*, México D.F., PISPAL- El Colegio de México.

PACHECO E. y M. BLANCO (2003), "En busca de la 'metodología mixta' entre un estudio de corte cualitativo y el seguimiento de una cohorte en una encuesta retrospectiva", en *Estudios Demográficos y Urbanos*, 17(3), México D.F., El Colegio de México, pp. 485-521.

PANAIA, M. (2005), "El desafío de incorporar la medición de la duración del empleo en el mercado de trabajo", en *Revista Laboratorio/on line. Revista de Estudios sobre Cambio Social*, año VI, n° 17-18, otoño-invierno. Disponible en: [http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/lavbo/textos/17-18\\_6.htm](http://www.catedras.fsoc.uba.ar/salvia/lavbo/textos/17-18_6.htm)

----- (2006), *Trayectorias de ingenieros tecnológicos. Graduados y alumnos en el mercado de trabajo*, Buenos Aires, Miño y Dávila-Universidad Tecnológica Nacional, Regional General Pacheco.

----- (2009), “Interrogantes sobre las temporalidades y los desafíos para los jóvenes insertos”, en M. PANAIÁ (coord.), *Inserción de jóvenes en el mercado de trabajo*, Buenos Aires, Editorial La Colmena.

PRIES, L. (1996), “¿Institucionalización o desinstitucionalización del curso de vida? Biografía y sociedad como un enfoque integrativo e interdisciplinario”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, vol. 11, n° 2, México D.F., El Colegio de México, mayo-agosto, pp. 395-417.

SALE, J. E. M., L. H. LOHFELD y K. BRAZIL (2002), “Revisiting the Quantitative-Qualitative Debate: Implications for Mixed-Methods Research”, en *Quality and Quantity*, 36, pp. 43-53.

SALVIA, A. (2007), “Consideraciones sobre la transición a la modernidad, la exclusión social y la marginalidad económica”, en A. SALVIA y E. CHÁVEZ MOLINA (comps.), *Sombras de una marginalidad fragmentada*, Buenos Aires, Editorial Miño y Dávila.

SAUTÚ, R. (2000), “‘Marketización’ y feminización del mercado de trabajo en Buenos Aires: perspectivas macro y microsociales”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, 15(1), México D.F., El Colegio de México, pp.123-147.

SAUTÚ, R. (comp.) (2004), *El método biográfico. La reconstrucción de la sociedad a partir del testimonio de los actores*, Buenos Aires, Lumiere.

SOLÍS, P. y F. BILLARI (2003), “Vidas laborales entre la continuidad y el cambio social: Trayectorias ocupacionales masculinas en Monterrey, México”, en *Estudios Demográficos y Urbanos*, 54, vol. 18, México D.F., El Colegio de México.

TARRÉS, M. L. (2001), “Lo cualitativo como tradición”, en M. L. TARRÉS (coord.), *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*, México D.F., Porrúa -El Colegio de México- FLACSO.

TASHAKKORI, A. y C. TEDDLIE (1998), *Mixed Methodology. Combining Qualitative and Quantitative Approaches*, Thousand Oaks, California, Sage.

TUIRÁN, R. (1996), “Transición de la adolescencia a la edad adulta en México”, en C. WELTI (coord.), *Dinámica demográfica y cambio social, XX Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología*, México D.F., Fondo de Población de las Naciones Unidas-The Mac Arthur Foundation-UNAM.

----- (2001), “Estructura familiar y trayectorias de vida en México”, en C. GOMES (comp.), *Procesos sociales, población y familia. Alternativas teóricas y empíricas en las investigaciones sobre vida doméstica*, México D.F., Porrúa-FLACSO.

WIESNER ROJAS, M. L. (2001), "Lo biográfico en sociología. Entre la diversidad de contenidos y la necesidad de especificar conceptos", en M. L. TARRÉS (coord.), *Observar, escuchar y comprender. Sobre la tradición cualitativa en la investigación social*, México D.F., Porrúa -El Colegio de México- FLACSO.

THOMAS, W. I. y F. ZNANIECKI (1918), *The Polish Peasant in Europe and America*, Boston, Gorham Press.

## ANEXO

### Fragmento del calendario de historia de vida

Año	1998	1999	2000
Edad			
Situación ocupacional	(186)	(198)	(210)
Motivo del cambio en la situación ocupacional	(187)	(199)	(211)
Nombre de la ocupación principal y descripción de la tarea	(188)	(200)	(212)
Categoría ocupacional/ CODIFICADA	(189)	(201)	(213)
Estabilidad en la ocupación principal	(190)	(202)	(214)
Registro de la ocupación principal	(191)	(203)	(215)
Rama de actividad de la ocupación principal	(192)	(204)	(216)
Tamaño del establecimiento	(193)	(205)	(217)
Ingresos laborales mensuales	(194)	(206)	(218)
Evaluación de ingresos	(195)	(207)	(219)
Satisfacción con la ocupación principal actual	(196)	(208)	(220)
Segundo trabajo	(197)	(209)	(221)

## RESUMEN

El presente artículo se enmarca en un proyecto de investigación más amplio, realizado en la localidad de Ministro Rivadavia en el Partido de Alte. Brown. La investigación tiene como objetivo evaluar los procesos de movilidad, estancamiento y marginalización social en el período 1994-2008, para una población con elevados índices de pobreza e inserciones laborales precarias e informales. En este estudio nos proponemos reflexionar sobre los desafíos que implicó la articulación entre un cuestionario estructurado y un calendario de historia de vida para el análisis de trayectorias laborales. El trabajo presenta las características de la metodología empleada, discute sus antecedentes teórico-metodológicos y especifica dónde se inscribe la articulación metodológica propuesta en el mapa posible de estrategias de investigación sociológica. A lo largo del artículo, retomamos los debates y propuestas en torno al manejo de la dimensión temporal y presentamos distintos esquemas de análisis centrados en la consideración del tiempo en sus múltiples manifestaciones micro y macrosociales. El artículo contribuye al debate sobre la integración de estrategias de investigación cualitativas y cuantitativas, y evidencia las potencialidades del instrumento propuesto para captar la temporalidad en su carácter plural y multidimensional.

## ABSTRACT

The present article is part of a larger research project carried out in the town of Ministro Rivadavia; the study aims to examine processes of social mobility, stagnation, and social marginalization for the 1994-2008 period, with regard to a population with high levels of poverty and precarious and informal jobs. In this article, we seek to reflect on the challenges resulting from combining a structured questionnaire and a life history calendar for the study of work trajectories. The paper presents the characteristics of the methodology employed, discusses its theoretical and methodological background, and specifies how the proposed methodological combination fits in the map of existing strategies of social inquiry. Throughout the article, we revisit debates and proposals about how to handle the dimension of time and present different schemes of analysis centered on the treatment of time in its multiple micro and macro manifestations. The article adds to the debate on the integration of qualitative and quantitative research strategies, and shows the potential of the proposed instrument to capture time in its plural and multidimensional character.

## PALABRAS CLAVE

INTEGRACIÓN METODOLÓGICA  
TRAYECTORIAS LABORALES  
CALENDARIO DE HISTORIA DE VIDA  
ENFOQUE LONGITUDINAL

## KEY WORDS

INTEGRATION OF METHODS  
JOB TRAJECTORIES  
LIFE HISTORY CALENDAR  
LONGITUDINAL APPROACH

## PERSPECTIVAS CLÁSICAS Y CONTEMPORÁNEAS SOBRE LA ESTRATIFICACIÓN SOCIAL. APORTES DEL ANÁLISIS DE CLASE Y DE LA PERSPECTIVA DE LAS ELITES PARA EL ESTUDIO DE LOS ESTRATOS SUPERIORES

*Rodolfo Iuliano*

Emplear la terminología de las “clases” es siempre y lógicamente participar de una *transacción* social. Así, si uno le asigna a alguien la pertenencia a una clase, con ello e *ipso facto* está también asignándose a sí mismo y asignándole a su interlocutor la pertenencia a una determinada “clase”. Emplear la terminología de “clases” es un *acto* social y (desde el punto de vista nocional) es entrar en relaciones sociales con otros. Además, por lo menos en el sistema de “clases” inglés, implica expresar un juicio de valor. Porque ¿qué es sino un juicio de valor declarar de los demás o de uno mismo que tal es socialmente “superior” o “inferior”, que pertenece a la clase “alta”, a la “media” o a la “baja” (o “trabajadora”)² (Estos hechos son, como sostendré luego, los que posiblemente impulsen a historiadores y sociólogos a tratar de evitar esta terminología; porque ¿cómo podría un historiador o un sociólogo estar expresando juicios de valor sociales?)³.

P. N. Furbank, *Un placer inconfesable o la idea de clase social*, 2005.

### INTRODUCCIÓN

Las interrogaciones en torno a los actores, espacios y procesos sociales situados en la zona superior de la estructura social han sido problematizados o

Este artículo recoge parte del trabajo que he llevado a cabo en mi tesis de maestría. Una versión anterior fue discutida en las Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercado de Trabajo organizadas por la Red SIMEL y el Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS) de la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) en junio de 2010. Quiero agradecer especialmente los comentarios de Eduardo Chávez Molina y de todos aquellos –cuyos nombres no puedo detallar aquí por razones de espacio– que han hecho su aporte a este trabajo.

Rodolfo Iuliano es Licenciado en Sociología (UNLP), Magister en Ciencias Sociales (UNLP), candidato a Doctor en Antropología Social (Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES)-UNSAM). E-mail: rodolfoiuliano@gmail.com

analizados desde al menos dos ópticas: la perspectiva de las clases sociales y la perspectiva de las elites.

Como el estudio de los objetos empíricos en ciencias sociales depende en buena medida de la concepción de las diferencias sociales que asuma el investigador, en el primer apartado de este trabajo analizamos los supuestos de los cuales se derivan las dos principales perspectivas de clase: la relacional y la gradacional. A su vez, situados en una de las más importantes revisiones de la perspectiva de clase de la segunda mitad del siglo XX, procuramos dar cuenta del énfasis crítico que el paradigma posindustrial puso sobre el análisis de clase. Por otra parte, el presente artículo aborda críticamente el aporte de la perspectiva clásica de las elites y de algunos intentos de articulación entre dicho enfoque y la perspectiva de clase, en función de la elaboración de un marco de análisis de los objetos y problemas relativos a los estratos superiores.

Estas perspectivas clásicas fueron revisadas y reelaboradas hacia fines del siglo XX, operación que retomamos en el segundo apartado. Neomarxistas y neoweberianos reelaboraron un dispositivo de análisis de las diferencias sociales revisando los paradigmas clásicos a la luz de las transformaciones en la estructura social de los países desarrollados de la segunda mitad del siglo XX, ofreciendo nuevas representaciones sobre las categorías sociales encumbradas, cuyos contrastes cobraban forma a partir del lugar explicativo que cada corriente le daba a la propiedad o al control de los recursos económicos.

Junto a estas reelaboraciones de la tradición clasista, fueron configurándose las revisiones críticas provenientes del contexto francés, tanto por la vía bourdieuana como por la vía touraineana. Consideraremos sumariamente a estos desarrollos, prestando especial atención, por un lado, al programa bourdieuano de superación del dualismo objetivismo-subjetivismo y, por otro lado, al diagnóstico posttouraineano –elaborado a partir de la recepción de las tesis de Touraine (1969) sobre la sociedad posindustrial– referido a la tendencial escisión entre dominación y estratificación social, en el contexto histórico del declive de las instituciones y de la disolución de la idea de sociedad.

El artículo concluye abordando algunas problematizaciones desarrolladas dentro de la bibliografía reciente sobre elites, con el fin de recuperar ciertos elementos analíticos valiosos para el estudio de los estratos superiores. En este sentido, intentamos remarcar el aporte de los enfoques que ponen énfasis, no tanto en las dinámicas de reproducción como en las de reconversión, recomposición –e incluso disolución– operantes entre los grupos de elite y los estratos superiores.

En las líneas que siguen, más que hacer una exégesis exhaustiva de las diferentes perspectivas y posiciones sobre los fenómenos de las clases sociales y las elites, intentamos poner de relieve una serie de elementos que nos permitan encuadrar ángulos de visión productivos, a los fines de abordar los objetos de investigación situados en la cúspide de la estructura social. El encuentro de estos ángulos de análisis con los diferentes objetos de investigación representa un

terreno privilegiado para la exploración empírica de los temas aquí abordados, a la vez que una instancia necesaria para validar buena parte de lo expuesto.

## PERSPECTIVAS CLÁSICAS EN TORNO A LAS CLASES SOCIALES Y LAS ELITES

Las perspectivas sobre las clases sociales han sido clasificadas, en función del atributo valorado como estructurante de la diferenciación social, en perspectivas gradacionales y perspectivas relacionales (Wright, 1978 y 1997, pp. 27-34). Las primeras estructuran las diferencias de clase en torno a la distribución cuantitativa de la renta o del prestigio; las relacionales, en cambio, establecen las definiciones de clase en términos cualitativos, a partir de las posiciones diferenciales que los agentes ocupan en la estructura de relaciones sociales, de modo que las clases no son percibidas como unidades discretas sino en su reciprocidad (Feito Alonso, 1997, pp. 30-31). Dentro de estas perspectivas, las clases son un sistema de definiciones relacionales en la medida en que cada una se constituye en relación con la otra.

Siguiendo a Giddens (1994), vemos que el concepto relacional de clase social en su versión marxista no solo comprende una mirada de totalidad social sino que es explicativo de la misma, mientras que en su versión weberiana la perspectiva de clase es un principio de estructuración de las diferencias que convive con otros, como el principio del estatus o el principio de la profesión (Weber, 1996, pp. 242-248, 682-694). De todos modos, la multiplicación weberiana de los principios articuladores de las diferencias sociales no implica un abandono de la preocupación por la totalidad, ya que para el autor la totalización cognoscible de la sociedad en el capitalismo puede darse precisamente bajo la lógica de las clases sociales, de los grupos de estatus o de los partidos políticos de forma históricamente variable.

Otra diferencia entre las dos perspectivas se refiere al papel del investigador en la definición de la clase: en las perspectivas gradacionales la estructura social es concebida como un agregado de estratos o capas recortadas de un continuo por el investigador, mientras que para las perspectivas relacionales la estructura social se compone de grupos diferenciados realmente existentes que el investigador se limita a representar (Del Cueto y Luzzi, 2008, p. 11). A partir de estas definiciones sobre la existencia real de las clases sociales, estas perspectivas difieren en el grado de productividad social atribuido a las mismas: mientras que para el enfoque gradacional los estratos sociales son construcciones abstractas, organizadas para el análisis del investigador, en el enfoque relacional las clases sociales expresan y producen a su vez diferentes identidades, moralidades, estilos de vida, conciencia, subjetividades, etc. Esta representación de la estructura social como una trama de posiciones relacionadas en torno a las cuales pueden establecerse afinidades con identificaciones, categorías culturales o estados de conciencia ha suscitado una serie de análisis relativos a las caracte-

rísticas de esas relaciones, al grado de determinación o de homología entre esas dimensiones.

Un conjunto de autores señalan la importancia de incorporar a estas dos perspectivas sobre las clases sociales la perspectiva nativa (entre otros, Del Cueto y Luzzi, 2008, p. 12; Visacovsky y Garguin, 2009, p. 13). En efecto, al lado de esas definiciones objetivas de las clases y de los estratos sociales, las ciencias sociales comienzan a señalar la relevancia analítica de estudiar las clasificaciones que los propios sujetos realizan de su posición social y de la de otros miembros de su comunidad, de modo de integrar analíticamente el sistema de diferencias “objetivas” con las representaciones subjetivas sobre esas diferencias. En definitiva, se pone de manifiesto la importancia de interrogarse sobre los fenómenos de diferenciación y estratificación social a partir de restituir el estatuto explicativo de las categorizaciones nativas, sin renunciar por ello a una perspectiva de totalidad social.

La expresión más acabada del gradacionismo es la de la estratificación social heredera del estructural-funcionalismo norteamericano, donde la desigualdad de posiciones se explica por la diferencia de recompensas sociales distribuidas entre las múltiples actividades. Los estratos no son concebidos como espacios de lazos sociales o comunitarios, sino como construcciones estadísticas, y la estructura de estratificación es concebida en términos de su multidimensionalidad, donde ningún atributo puede ser reducido a otro (Feito Alonso, 1997, p. 32).

Junto con la hegemonía de la perspectiva de la estratificación social que conoció la sociedad del bienestar de los años 50 y principios de los 60 y del relativo reflujó de las teorías relacionales de las clases sociales, fue tomando forma otro enfoque alternativo a la teoría relacional de las clases sociales. Las teorías de la sociedad posindustrial (entre otros, Bell, 1986 y Touraine, 1969) desarrollaron una imagen que relativizaba el lugar estructurante de la burguesía, resaltando el papel cada vez más orientador del proceso social de los actores técnicos, científicos y culturales. A diferencia de las perspectivas funcionalistas de la estratificación social, esta impugnación del enfoque clasista no parte de la premisa del orden social, sino del conflicto, y sostiene la existencia de la dominación social pero enfatizando que ha sobrepasado las fronteras de la vida económica hacia la totalidad de la vida social. En este sentido, el imaginario que producían y reproducían las perspectivas posindustriales hacia fines de los 60 y principios de los 70 era un imaginario de integración social, y partía del supuesto de una tendencia creciente a la formación de sociedades de clase media ampliada, donde se superaría el momento económico material y la sociedad pasaría a estar organizada en torno al eje del conflicto posmaterial. Así, una serie de mecanismos conseguirían desactivar los movimientos que atacaban las bases del sistema, habilitando la proliferación de demandas, intereses y conflictos sectoriales singulares, que disputaban diferentes segmentos o dimensiones de la historicidad del proceso social.

Como adelantáramos al comienzo, el estudio de los actores y procesos que operan en las alturas de la estructura social ha sido enfocado también desde la perspectiva de las elites. La noción de elite es una herencia sociológica de Pareto y Mosca y, con algunas salvedades axiológicas, permite trabajar con actores ubicados en posiciones sociales e institucionales privilegiadas sin que esto implique el grado de articulación de una clase y dando cuenta de la dimensión jerárquica o asimétrica que pueden asumir las relaciones sociales independientemente del “sistema político” o del “modo de producción”.

Los desarrollos de esta perspectiva ligaron al repertorio de representaciones eruditas sobre el papel social de las elites la conocida “ley de hierro de las oligarquías” postulada por Robert Michels (Burnham, 1945, p. 204), según la cual, tanto en los sistemas modernos y democráticos como en los regímenes monárquicos, la toma de decisiones queda en manos de un grupo selecto, es decir de una elite. En franca polémica teórico-política con el socialismo y oponiendo la noción de elite a la de clase social (Bottomore, 1965, pp. 7-28), los elitistas sostienen que las elites son autoproductivas y, a su vez, productoras de la sociedad. En definitiva, se dibuja una representación donde aquella materia social que no está dentro de los contornos de las elites es identificada como una materia residual.

En el marco de las perspectivas de las elites, pero desde un ángulo crítico que busca restituir elementos del análisis de clase al estudio de las elites, Wright Mills sostiene que “para comprender la elite como clase social, tenemos que examinar toda una serie de pequeños ambientes en que las personas se tratan íntima y directamente, el más obvio de los cuales, históricamente, ha sido la familia de clase alta, pero los más importantes de los cuales son actualmente la escuela secundaria y el club” (Wright Mills, 1978, p. 22). El autor establece una diferencia entre “minoría poderosa” o “minoría del poder” –que estaría constituida por aquellos que ocupan las más altas posiciones de la sociedad– y “consultores del poder” –es decir, la capa inmediatamente inferior constituida por asesores, portavoces, creadores de opinión– que también “forman parte del escenario inmediato en que se representa el drama de la minoría” (Wright Mills, 1978, p. 12). Esta perspectiva se destaca porque permite conceptualizar a la elite como un conjunto de agentes que ocupan posiciones de influencia en las diversas esferas sociales y que son capaces de influir tanto en los destinos de contingentes sociales más amplio como en su experiencia simbólica a través del control de los “medios de orientación” (Elias, 1993). Esta concepción de la elite pone en valor el elemento de imputación exterior, donde la elite es más bien una categoría social y no tanto un grupo social, en la medida en que los elementos de autoadscripción no asumirían una centralidad en esta definición.

La tesis de la “elite del poder” presentada por Wright Mills (1978) ha sido muy criticada por sobreestimar el elemento integrador y la armonía que reinaría dentro de los círculos sociales selectos. La representación que el autor elabora presenta una elite estructurada en función del consenso y la coopera-

ción, invisibilizando los elementos de conflicto, tensión y desacuerdo que con frecuencia enfrentan a determinados segmentos y grupos de elite (Giddens, 1994, p. 199).

A partir de una sistematización del repertorio de categorías acuñadas en el marco de la perspectiva de las elites, se ha puesto en evidencia la necesidad de analizar los sentidos diferenciales atribuidos a estas categorías (Giddens, 1994, pp. 136-137). Vale la pena señalar en este punto la productividad del esquema de análisis que sugiere Giddens en su clásico trabajo sobre la estructura de clases en las sociedades avanzadas, donde, a través de una inflexión weberiana, articula la noción de clase social con la noción de elite, pero despojando a esta última del componente fatalista y ahistórico constitutivo de las teorías clásicas de las elites. En efecto, sin renunciar a un marco relacional para el análisis de las clases sociales, Giddens argumenta a favor de la necesidad de pensar el modo en que se procesa el reclutamiento y la movilidad social desde diferentes posiciones de la clase alta hacia las posiciones específicas de elite, entendidas como las posiciones que se encuentran a la cabeza de las diferentes actividades económicas, políticas, culturales, etc. (Giddens, 1994, pp.137, 190).

## ANÁLISIS DE CLASE Y PERSPECTIVAS DE LAS ELITES REVISITADOS

Las perspectivas de clase han sido revisadas y reelaboradas desde enfoques neomarxistas (entre otros, Poulantzas, 1977 y Miliband, 1991) y neoweberianos (entre otros, Darhendorf, 1979 y Parkin, 1984). Dentro de estas reelaboraciones se destacan los trabajos de Wright (1992, 1994 y 1997) y Goldthorpe (Goldthorpe 1987 y 1992 y Goldthorpe y Erikson, 1992) no solo por el grado de legitimidad que sus propuestas han conquistado entre los investigadores que abordan empíricamente los fenómenos referidos a la estructura social, las clases sociales y la movilidad social, sino por el grado de performatividad de sus cuadros de análisis en relación con ese campo de investigaciones empíricas.

Estos autores reconceptualizaron las categorías de la diferenciación social a la luz de los cambios históricos acontecidos en el capitalismo contemporáneo, pero conservando los supuestos teóricos heredados de los modelos relacionales y gradacionales clásicos (Feito, 1997, p. 79). Los conocidos modelos de Wright (1994 y 1997) procuraron dibujar un esquema de análisis que contemplara tanto la diferenciación por la posición de control de los medios de producción como aquella derivada del control de los medios de organización/dirección y de la acumulación de credenciales educativas. Sin embargo, al desarrollarse dentro de una matriz relacional (y agonística), este modelo es reconocido como neomarxista porque no considera aleatorio el orden de determinación de estas tres dimensiones, sino que atribuye a la diferenciación por propiedad un valor explicativo mucho mayor que el que atribuye a la diferenciación por dirección o por cualificación.

Por su parte, los modelos desarrollados por Goldthorpe (Goldthorpe, 1987 y Goldthorpe y Erikson, 1992) tienden a elaborar una representación de la diferenciación social en donde el vector de la propiedad asume una misma jerarquía explicativa que el vector del conocimiento/cualificación, motivo por el cual este cuadro de análisis es identificado como neoweberiano. Se dibuja así un esquema de clases sociales donde las diferencias ya no se explican en términos del lugar ocupado dentro de las relaciones de producción, sino de acuerdo con la distribución desigual, aunque no necesariamente conflictiva, de determinados atributos.

Estas diferencias se ponen especialmente en evidencia si prestamos atención al modo en que estos autores elaboran las representaciones de las clases altas en las sociedades capitalistas contemporáneas: mientras que para Wright la “burguesía” conforma una clase diferenciada respecto de los altos directivos y ejecutivos en la medida en que los separa la frontera de la propiedad (Wright, 1994), Goldthorpe conceptualiza a la clase alta como “clase de servicio” dentro de la cual amalgama tanto a los grandes empleadores como a los grandes directivos y profesionales de empresa, derribando la frontera de la propiedad (Goldthorpe, 1992).

De todos modos, estos abordajes diferenciales en torno al estudio de las clases sociales no implican que los autores formulen sus perspectivas de manera irreconciliable en todos los aspectos. Por el contrario, algunos trabajos más recientes ponen en evidencia intentos de confluencia, como puede leerse en un artículo de Goldthorpe donde explicita los supuestos compartidos con Wright en relación con una definición sociológica del concepto de clase: “la segunda oposición que deseo discutir es aquella entre un énfasis en atributos individuales y un énfasis en relaciones sociales al pensar acerca de las clases. Aquí nuevamente, estoy claramente del mismo lado de la barricada que Erik Olin Wright” (Goldthorpe, 2008, p. 351).

A la vez que fundamenta su perspectiva relacional de las diferencias de clase, Goldthorpe insiste en la necesidad de definir las fronteras del concepto de clase social, para evitar los usos que explican una multiplicidad de diferencias sociales en función de las diferencias de clase (Goldthorpe, 2007 y 2008, p. 350). En esta línea puede situarse su proyecto reciente de trabajar con las diferencias de clase en relación con las diferencias de estatus, de modo de poder abordar los distintos objetos de investigación de acuerdo con el campo social en que se inscriban. Así, siguiendo un camino de marcada orientación weberiana, se concibe que el principio de diferenciación tiene un componente empírico ineludible y depende fuertemente del tipo de actividad a la que se aboquen los sujetos: las diferencias de clase se manifiestan más fuertemente en el campo económico, en tanto que las diferencias de estatus se revelan más enfáticamente en el campo de los consumos culturales (Goldthorpe y Chang, 2007).

En la misma dirección que Goldthorpe se expresa Wright en diversas oportunidades (Wright, 1997, 2005, p. 18 y 2008, p. 338), remarcando que la

principal identificación entre las perspectivas neoweberianas y neomarxistas de análisis de clase apunta a subrayar una definición fuertemente social de las clases, por oposición a las definiciones por atributos u opciones individuales, en definitiva, las gradacionales. Sin embargo, el autor insiste en mostrar que aún hoy se mantiene vigente una diferencia sustantiva entre los marcos de análisis de las perspectivas de inspiración marxista y aquellas de inspiración weberiana: el énfasis en la dimensión de la explotación y dominación se evidencia más fuertemente en las primeras que en las segundas (Wright, 2008, pp. 333, 341). Esto se debe a que, en contraposición con las perspectivas neoweberianas cuya apuesta explicativa de las diferencias de clase gira en torno a los mecanismos de cierre social y de control de oportunidades relativas a las diversas ocupaciones (Wright, 2008, p. 340), los neomarxistas mantienen al posicionamiento de los sujetos en el sistema de relaciones de producción como vector central de explicación de las clases sociales. La atribución de valor analítico y explicativo a dicho posicionamiento es lo que, de acuerdo con el autor, habilita al análisis de clase de cuño marxista, porque ofrece una explicación objetivamente fundamentada de la dimensión de la dominación y la explotación, entendida en función del control diferencial de clase sobre el esfuerzo y el trabajo (Wright, 2005, pp. 16-19, 23).

Recientemente, Wright ha fundamentado la posibilidad de construir una perspectiva integradora para el análisis de clase, es decir, de ajuste de las premisas de las diferentes tradiciones de investigación para habilitar un ensamble recíproco y superador: la tradición ligada a la perspectiva de la estratificación tiene la cuenta pendiente de incorporar una perspectiva estructural capaz de percibir un sistema de posiciones que antecede, y en buena medida determina, a las trayectorias individuales; por su parte, la tradición weberiana, al elaborar la distinción entre un principio de explicación estructural y uno individual, estaría en muy buenas condiciones para incorporar a su análisis un elemento considerado como valioso: la dimensión de la explotación y la dominación como dominio regulador de las relaciones de clase; y finalmente, la tradición marxista tiene en su haber tanto la matriz de análisis relacional como la puesta en valor de la dimensión de la explotación y la dominación en tanto estructurante de las diferencias de clase, pero se enfrenta al desafío de asumirse, en una inflexión pragmática, como un programa de investigación concreto, renunciando en alguna medida a su autoimagen hipertrofiada –es decir, a la clásica representación del marxismo como clave explicativa de la totalidad, como paradigma definitivo de comprensión de lo social (Wright, 2009, pp. 10-11).

Estos abordajes estructurales resultan un aporte importante para la elaboración de una perspectiva de análisis sobre las prácticas y los espacios de sociabilidad de las clases altas y de las elites, en la medida en que nos permiten mapear empíricamente a las categorías sociales que se recortan en la cúspide de la sociedad, dentro del marco más amplio de la estructura social, ofreciendo elementos significativos para enmarcar y dimensionar las clasificaciones, experiencias y operaciones identificatorias producidas por los agentes en ese mundo de la práctica.

Uno de los esfuerzos analíticos más fructíferos en la tarea de superar el dualismo objetivismo-subjetivismo en el análisis de los fenómenos sociales en general, y de las clases sociales en particular, ha sido el desarrollado por Bourdieu en torno a su *teoría de la práctica* (Bourdieu, 1991).<sup>1</sup> Bourdieu analiza la problemática de las clases sociales a partir de dos dimensiones fundamentales: una epistemológica y otra sociológica. En cuanto a la dimensión epistemológica, propone una diferenciación entre las nociones teóricas que construye el investigador (“clase en el papel”) y los grupos históricos operantes en el mundo social (“clase real”) (Bourdieu, 1990). En el orden del análisis sociológico, ofrece una interpretación sobre el fenómeno de las clases sociales “reales” en términos positivos, dejando de lado el énfasis normativo que embarga a los análisis más frecuentes provenientes del campo de estudios marxistas. Las nociones de “clase sociológica” y “clase en el papel” enfatizan el carácter construido del concepto de clase, en tanto clasificación diseñada por el investigador que permite analizar e incluso prever las prácticas de un grupo empírico determinado. Este grupo podría denominarse “clase probable”, pues existen elementos teóricos que permiten suponer que los agentes representados por el concepto serán más propensos a tomar determinados rumbos de acción que otros agentes que no reúnen las características fenomenológicas de aquellos. Cuando esto ocurre, podemos hablar de “clase real” y, de este modo, designar a un grupo de agentes que comparten determinados atributos y que se encuentran efectivamente movilizados en tanto grupo.

Esta propuesta teórica entra en tensión con los análisis marxistas que toman a la clase sociológica como una clase fenoménica, como si el concepto existiera en el plano real –con esto no estamos sosteniendo que una construcción teórica como la de “clase en el papel” no sea una entidad real, sino que acaece en un plano diferente al de las prácticas, es decir, que tiene existencia real en el plano simbólico–. “La validez misma de la clasificación [en el papel] amenaza con incitar a percibir las clases teóricas, agrupaciones ficticias que sólo existen en la hoja de papel, por decisión intelectual del investigador, como clases reales, grupos reales, constituidos como tales en la realidad.” (Bourdieu, 1997, p. 22).

En este sentido, un buen ejemplo son las proposiciones que aparecen en la obra de Lukács *Historia y conciencia de clase* (1969), donde se define a priori a un conjunto de actores (el proletariado) como clase. Luego, se le atribuye la facultad de redimir al colectivo en su totalidad, bajo el supuesto de que la clase expresa en sus condiciones de existencia el paroxismo de la explotación. Finalmente, al no observarse fenoménicamente que el proletariado encarna el cambio social redentor, se ofrece una explicación *ad hoc* fundada en el argumento de la falsa conciencia, que abre la puerta a la aparición necesaria de una vanguardia portadora de la verdad redentora. Pues bien, este tipo de circularidades normativas

1 En una dirección muy próxima se orientan los conocidos trabajos de Giddens (2006) sobre la teoría de la estructuración, que por cuestiones de espacio no vamos a desarrollar aquí.

son las que Bourdieu confronta con su propuesta analítica, que, en los propios términos del autor, intenta romper con los análisis sustancialistas (que asumen que la condición de clase es esencial al sujeto, más que el emergente de una trama relacional), economicistas (que reducen la condición de clase a una posición en el campo económico) y objetivistas (que desconocen las operaciones políticas y simbólicas necesarias para la constitución de la clase) (Bourdieu, 1990). “Las clases sociales no existen (aun cuando la labor política orientada por la teoría de Marx haya podido contribuir, en algunos casos, a hacerlas existir por lo menos a través de las instancias de movilización y de los mandatarios). Lo que existe es un espacio social, un espacio de diferencias, en el que las clases existen en cierto modo en estado virtual, en punteado, no como algo dado sino como algo que se trata de construir.” (Bourdieu, 1997, p. 25).

De este modo, Bourdieu amonesta al positivismo objetivista de Marx acercándose a una perspectiva de clase más bien procesual y constructivista como la thompsoniana (Corcuff, 2009), según la cual las condiciones materiales nunca determinan completamente la conformación de las clases sociales, sino que se encuentran mediadas por un conjunto de prácticas y vivencias significativas, que Thompson elabora con su categoría de *experiencia* (Thompson, 1989).

En la perspectiva de Bourdieu, la limitación de ciertos reduccionismos marxistas habría radicado en deducir de la comunión de condicionamientos de un grupo una identidad de grupo y la existencia de una unidad de grupo. La clase no existe espontáneamente sino que demanda un trabajo de presentación y manifestación política con el objeto de constituir al grupo a nivel simbólico, trabajo usualmente encarnado por los responsables del grupo.

En definitiva, siguiendo a Weininger, podemos sostener que la elaboración bourdieuana del análisis de clase implica la puesta en valor del elemento simbólico en la producción de las diferencias de clase, por el camino de las políticas de clasificación que contribuyen, por un lado, a construir las fronteras grupales e identitarias, y por otro, a estructurar jerarquías entre dichos agrupamientos (Weininger, 2005, pp. 142-144).

El modelo de análisis de clase de Bourdieu ha sido revisado y discutido desde distintos ángulos, entre los cuales se destaca el planteo en perspectiva postouraineana expresado por Dubet y Martuccelli (2000) quienes señalan que, desde la perspectiva de Bourdieu, las clases sociales son concebidas como el “espacio de espacios” pero rara vez ingresan empíricamente en los trabajos de investigación, y cuando lo hacen funcionan como una última instancia de los *habitus* y los campos, cuyo determinante preponderante tiende a ser el capital económico (Dubet y Martuccelli, 2000, p. 124). Por otra parte, estos autores sostienen que la noción de *habitus* amplió tanto su referencialidad para dar cuenta de una multiplicidad de determinantes de la práctica que terminó por desdibujarse la dimensión de clase, el *habitus de clase*, en sentido estricto (Dubet y Martuccelli, 2000, p. 124).

Finalmente, asumiendo la eficacia generalizada del proceso de individuación inicialmente teorizado por Dumont (1987), Dubet y Martuccelli sostienen que la tesis bourdieuana de la homología entre prácticas culturales, gustos personales y posiciones de clase induce a una minusvalía analítica para abordar el estudio de los fenómenos sociales contemporáneos, dada la múltiple inscripción social y la creciente movilidad de los individuos entre diversos espacios sociales y variadas adscripciones identitarias.

Esta inflexión touraineana de la sociología francesa está en consonancia con los aportes realizados por un conjunto de trabajos que han abordado un fenómeno de especial interés para el presente artículo: el debilitamiento del principio explicativo de las clases sociales, cuyo valor como principal vector de explicación de las diferencias y los conflictos sociales debería circunscribirse a un determinado tipo de formación social y a determinado contexto histórico, es decir, al capitalismo industrial como se lo conoció hasta mediados de siglo XX (entre otros, Pakulski y Waters, 1996; Pakulski, 2005 y Clark y Lipset, 2001).

En esta dirección, y partiendo del diagnóstico del declive de las instituciones y de la idea misma de sociedad, Dubet y Martuccelli han elaborado una crítica profunda en torno a la estructura de clases y a los análisis de clases que comprende. Estos trabajos sostienen que la explicación clasista de las diferencias sociales ha perdido materialidad dado que la matriz social que la sustentaba se ha desdibujado. En ese sentido, como el análisis de clase parte de la postulación de un sistema social de dominación, y el acontecer ha conducido a la multiplicación de los conflictos y a la disolución de la dominación sistémica como una unidad, en la actualidad los criterios de estratificación no remiten mecánicamente a una estructura de dominación. Es decir, que las clases y los conflictos de clase ya no funcionarían como un camino analítico-explicativo de la estructuración de la sociedad y de sus conflictos centrales (Dubet y Martuccelli, 2000, pp. 93-125). “Las clases sociales, que eran en su comienzo y en un solo y mismo movimiento lo que había que explicar y el principio de explicación, pierden esta capacidad en la medida en que se está en presencia de una complejización de la diferenciación social, de la difusión de ciertos modelos culturales, de la disminución del aislamiento social de ciertos grupos, y de la separación creciente de las dimensiones esenciales de la acción.” (Dubet y Martuccelli, 2000, p. 96).

Uno de los elementos centrales de este enfoque se refiere a que el análisis de clase pasó de la unidimensionalidad a la multidimensionalidad, en la medida en que la posición de clase se fundaba casi exclusivamente en el rol profesional. Como las sociedades desarrolladas son mayormente asalariadas, esto presenta un problema para la determinación de la condición de clase: o bien todos pertenecen a la clase que vende su fuerza de trabajo, de modo que por abarcativo el concepto pierde fuerza explicativa; o bien, debe reducirse arbitrariamente al grupo que a cambio del salario realiza trabajo productivo o industrial.

De acuerdo con estos autores, la noción de clase social hacía referencia a tres dimensiones en las cuales se habría operado una disolución: 1) la clase en

relación con una posición social, un lugar ocupado en el mercado, una función profesional; 2) la clase como una comunidad de vida, como un estilo de vida y una constitución identitaria; 3) la clase referida a la historicidad, a la dinámica social, es decir, la clase ya no como una estructura, un estrato, sino como un proceso inscripto en la realidad social –en definitiva, la clase en su dimensión de actor social.

Para Dubet y Martuccelli las clases sociales estaban demarcadas por fronteras que eran más lábiles que las que separaban a las categorías de los sistemas previos de estratificación, pero que, de todos modos, integraban comunidades de vida, y estas comunidades de vida explicaban mejor que otras variables –como los ingresos– algunas decisiones y cursos de acción de los individuos –como las prácticas de consumo–. Sin embargo, estas comunidades de vida también estuvieron atravesadas por un proceso de disolución, en la medida en que los “modos de vida” más o menos recortados por fronteras comenzaron a ser desplazados por los “niveles de vida” propios de la sociedad de masas. Con el desarrollo de la educación, con la heterogeneización de las formas familiares de organización, el enraizamiento de individuos provenientes de diferentes socializaciones o modos de vida se debilita, y comienzan a compartir la misma categoría socioprofesional: al tiempo que empieza a tomar forma un espacio social y moral compartido que algunos denominan clases medias, se va desdibujando el esquema polar de grupos opuestos (Dubet y Martuccelli, 2000, pp. 101-103). Este proceso, que el paradigma touraineano considera como una disminución de la distancia social y cultural entre los grupos sociales, es interpretado por autores marxistas como Jameson (1991) o Harvey (1998) como una nueva lógica de dominación del capitalismo en su fase posmoderna, donde el patrón de acumulación se flexibiliza estructurando prácticas de consumo homogéneas a partir de un trabajo de producción de novedades, de dilución de las fronteras entre alta y baja cultura (Dubet y Martuccelli, 2000, p. 104).

El diagnóstico de estos autores sobre el estado de situación de las clases sociales y del análisis de clase es que, a la vez que se desdibujan las fronteras de las clases, se multiplican los criterios de clasificación, en tanto que asumen protagonismo en el análisis los criterios que hacen foco en elementos de autoclasicación (la explicación de clase cede un espacio explicativo a las singularidades de las trayectorias y experiencias individuales) y en elementos culturales como las “culturas juveniles”, las identificaciones de género, las filiaciones deportivas, etcétera.

Finalmente, la revisión posttouraineana de las perspectivas de clase realiza un balance crítico de los paradigmas relacional y gradacional, o, en los propios términos de los autores, de las perspectivas de la dominación y de la estratificación. De acuerdo con su interpretación, la fuerza del análisis de clase residía en que permitía conocer los procesos de dominación social: las oposiciones de clase no expresaban simplemente la distribución diferencial de individuos en una escala de desigualdades –como hemos visto que postula el paradigma gradacional de la estratificación social–. La diversificación de los principios de

dominación y explotación puso en evidencia las dificultades de ese paradigma para el estudio de las diferencias sociales contemporáneas. En definitiva, lo que se habría operado es una separación entre dominación y estratificación: por un lado, actuaría una clasificación que implica estratificación sin dominación –la que desagrega las categorías de clase baja, clase media y clase alta–; y, frente a estas teorías de la estratificación que desdibujan los principios de dominación, las teorías de la dominación pierden de vista a los grupos sociales reales.

La revisión y reformulación de las perspectivas sobre la estratificación social ha producido recientemente en los estudios sociales de las elites un corpus bibliográfico que se enfoca especialmente en los procesos de producción y reproducción de las categorías y grupos de elite.

Una de las preocupaciones recurrentes de esos estudios, heredada en buena medida de los clásicos elitistas, se refiere a la forma en que los grupos de elite consiguen producir y reproducir su posición de privilegio, y en este sentido, al modo en que conservan su legitimidad, sus fundamentos culturales (Shore, 2009, p. 25).

Algunos autores (Cohen, 1981) han mostrado con evidencias empíricas que la legitimidad de los grupos de elite se construye mediante la combinación de intereses particularistas con intereses universalistas, es decir que los grupos dominantes consiguen naturalizar su dominio en la medida en que la reproducción de sus intereses es percibida como la reproducción de los intereses de las mayorías o, en otros términos, en la medida en que consiguen establecer su hegemonía (Gramsci, 1992).

Recuperando para los estudios de las elites el aporte del análisis marxista sobre la relación entre la clase en sí y la clase para sí (Giddens, 1994) –que expresa la preocupación por la relación entre la dimensión objetiva de la clase y su dimensión de articulación política y simbólica–, la bibliografía reciente muestra que los grupos de elite fundan su preeminencia no solo en las relaciones de poder que consiguen producir e inclinar a su favor, sino en la construcción de conciencia, en el autorreconocimiento como grupo (Shore, 2009, p. 26; Boltanski, 1987, p. 10).

El trabajo de Boltanski (1987) sobre los ejecutivos franceses (*cadres*)<sup>2</sup> permite enfocar la discusión en los mecanismos a través de los cuales se constituyen los grupos y las categorías sociales de elite, prestando atención a los procesos de identificación, integración y simbolización comunes a las trayectorias de dichos grupos. De acuerdo con Monique De Saint Martin, el trabajo de Boltanski permitió desustancializar y hacer una genealogía de esos grupos dirigentes (De Saint Martin, 2002, p. 128). En este sentido, la categoría *cadre* tuvo mucha fuerza en los años 1960 y 1970, pero en la actualidad no es común que los grupos se

2 *Cadre* en Francia se refiere a un estrato social surgido del reacomodamiento de las clases medias y altas entre los años 1930 y 1960, asociado a la conducción y dirección de empresas públicas y privadas.

definan como ejecutivos; es decir, que habría que interrogarse por la fragilidad actual de la cohesión de dicho grupo.

A partir de sus estudios sobre las familias nobles francesas, De Saint Martin muestra que son mucho más frecuentes los trabajos sobre la formación de nuevas elites y grupos dirigentes que los estudios sobre la disolución, sobre el “crepúsculo de los grandes”, sobre los procesos de desagregación, planteando un conjunto de interrogantes muy productivos para el estudio de los grupos de elite. La autora sostiene que los miembros de la nobleza no se definían como tales durante los años 1980 y 1990, situación que suscita la siguiente cuestión: ¿se puede considerar nobles o descendientes de la nobleza a los grupos que no se definen a sí mismos de ese modo, ni son abordados en los relevamientos poblacionales a partir de esas categorías sociocupacionales, ni gozan de los derechos o privilegios jurídicos prerrevolucionarios? (De Saint Martin, 2002). Si en el siglo XIX la nobleza aparece derrotada, tanto en sus tradicionales prerrogativas como en su centralidad en el orden social, es cierto que aún persiste como agrupamiento, aunque sin un nombre legítimo. Sin embargo, en el siglo XX la nobleza ya ni siquiera aparece como grupo. Entonces, ¿cómo abordar el estudio de la nobleza, destronada en la Revolución, inventada y reinventada, pero actualmente disgregada? ¿No se trata acaso simplemente de una creencia? ¿Existe alguna trama de relaciones estables que permita interpretarla como grupo? En definitiva, ¿cómo pensar al mismo tiempo la diversidad del grupo y su relativa unidad, sin caer en una ficcionalización del mismo? (De Saint Martin, 2002, p. 128).

Una respuesta a esta pregunta no puede ser sino el fruto de una indagación empírica encarnada en contextos regionales, nacionales o incluso locales, como lo evidencian los trabajos de Abner Cohen sobre la elite criolla de Sierra Leona, al mostrar que las fronteras grupales de los criollos se producen y reproducen entre un contingente heterogéneo de personas a través de una serie de rituales y celebraciones (bautismos, cumpleaños, velorios, etc.) que, entre otras cosas, siempre dramatizan posiciones de poder (Cohen, 1981, pp. 216-217). En la misma dirección, la incipiente investigación empírica autóctona en torno a grupos de elite en la Argentina (entre otros, Badaró, 2009; Heredia, 2003; Hernández, 2007 y Vecchioli, 2007), si bien abocada a problemáticas muy diversas, comienza a dar respuesta a la pregunta por la producción de la identidad grupal entre individuos de diferentes trayectorias, abriendo un campo de indagaciones todavía por explorar.

Cuando De Saint Martin aborda las prácticas de identificación en la nobleza, nuevamente sitúa una serie de interrogantes clave para un programa de estudios sociales de las elites. Algunos descendientes de la nobleza se identifican con su pasado y sus antepasados nobles, pero otros toman distancia, intentan borrar su pasado, su nombre, buscan dejar de ser interpelados como aristócratas, se recluyen en el anonimato. Otros se ubican en posiciones intermedias, negando su condición de nobles, pero manifestando un estatus diferenciado del resto, “nobles de alma”. Señala que hay que tener en cuenta la san-

ción social –risas, burlas, condena– que pesa sobre la posibilidad de presentarse como noble, con los privilegios que ello implica, y que funciona también como un elemento disuasorio al respecto, en el contexto de una sociedad republicana. Para algunos agentes de familias tradicionalmente nobles, asumir públicamente que la nobleza ha dejado de existir significa encarar una estrategia que les permite conservar algunos de sus privilegios en el escenario de una sociedad republicana. Se trata de su sistema particular de distinción, donde aceptan ser parte de la sociedad negando sus privilegios de linaje pero diferenciándose del resto por sus valores morales –como la generosidad o el desinterés– o por su historia y su temporalidad, o por sus apellidos distinguidos por un “de”. Aparecen nuevos tipos de diferencias evocadas. La confianza que los descendientes de la nobleza tienen sobre sí mismos se relaciona con su larga trayectoria, con su perduración en la historia.

Este programa de estudios de las elites nobles representa un punto de comparación privilegiado para poner en perspectiva las indagaciones sobre las formas de diferenciación actuantes en los países sin pasado noble como la Argentina, o con un pasado imperial de muy corta duración como Brasil, cuyas estructuras de dominación producen y reproducen posiciones de clase dominante y grupos de elite específicos. Las preguntas por los principios de distinción, de integración y diferenciación operantes en las nuevas y viejas formas de estratificación social en las sociedades latinoamericanas (entre otros, Lima, 2008 y Heredia, 2009) adquieren toda su especificidad histórica y sociológica si se las analiza comparativamente en el marco de estudios sobre otras configuraciones sociales como las europeas que investiga De Saint Martin.

En el programa para el estudio sociológico de las elites que dibuja la autora, un punto interesante a tomar en cuenta se refiere a su señalamiento crítico respecto de la impronta reproductivista en el estudio del *habitus* de clase presente en el enfoque de Bourdieu, y especialmente en las investigaciones de sus discípulos y colaboradores sobre los grupos de elite. De acuerdo con De Saint Martin, no debemos interrogarnos “solamente sobre la composición, la formación o la reproducción de las elites sino cada vez más sobre el desarrollo de nuevas formas de legitimación y de nuevas tecnologías de poder, tanto como de una nueva retórica. La reestructuración de las elites en torno de principios de legitimación más técnicos no excluye la utilización de antiguas ventajas; el poder de los expertos no reposa sólo sobre la competencia, los diplomas o la ciencia. Son las contradicciones entre la legitimidad reivindicada en nombre de principios universales y los modos de legitimación objetivamente puestos en práctica las que ahora demandan ser analizadas como así también las operaciones de construcción de nuevos principios de justificación” (De Saint Martin, 2001, p. 72).

La fuerza heurística de esta perspectiva en el contexto autóctono, con sus particularidades en la estructuración de su sistema de diferencias sociales, debe ser calibrada comparativamente, prestando especial atención a las transformaciones recientemente acontecidas. En este sentido, vale la pena adelantar

aquí que consideramos muy productiva para el análisis de la estructura social argentina contemporánea la categoría de “reconversión”—que De Saint Martin recupera del repertorio bourdieuano—, en la medida en que puede iluminar mejor que la categoría de reproducción social los cambios que se operan en las capas superiores.<sup>3</sup> Si esto es así, la noción de reconversión podría facilitar el análisis de los mecanismos capilares, microsociológicos, mediante los cuales los estratos sociales enriquecidos recientemente intentan consolidar su nueva posición social a través de la acumulación de capital social y simbólico.

Pero mirándonos en el espejo de la trayectoria seguida por las elites nobles, que intentaban convertir su capital social y simbólico en capital cultural y económico (De Saint Martin, 2002), podemos preguntarnos si esa lógica no se invierte en el marco de las transformaciones recientes acontecidas en las camadas superiores argentinas, donde se observa la convivencia de formas tradicionales con formas emergentes de clase alta (Heredia, 2009); pero, a diferencia de lo observado por De Saint Martin para la nobleza francesa, aquí serían los grupos recientemente enriquecidos los que buscan y eventualmente consiguen consolidar sus trayectorias de ascenso social y de acumulación de capital económico a partir de la reconversión de dicho capital en prestigio y capital simbólico.<sup>4</sup>

Haciendo un balance de la literatura sobre elites y sobre clases sociales desarrollada en el siglo XX, un conjunto de autores (entre otros, Froud, Savage, Tampubolon y Williams, 2006) sostienen que hay que superar dos tendencias analíticas que dificultan el programa de estudios de las elites para el siglo XXI: por un lado, las perspectivas que parten del supuesto de que la existencia de las elites se explica como una supervivencia premoderna, como residuo que resiste a la modernización; por otro, las perspectivas que conceptualizan a las elites como cuerpos perfectamente integrados, círculos cerrados que ejercen el poder y el control social articuladamente.

Inspirados, entre otras cosas, en los señalamientos que Bauman y otros realizaban por los años 1980 a propósito de una nueva forma de diferenciación entre masas locales y elites globales, los autores proponen para la agenda de

3 En este sentido, se ha señalado que, al calor de la moda-Bourdieu que se extendió en el medio académico de la Argentina (y posiblemente de otros países), un conjunto de interpretaciones y exégesis de la obra de este autor ha exacerbado el carácter reproductivista de su sistema conceptual. Sin embargo, como sostiene Pablo Semán, “a esta altura de los acontecimientos, ni el reproductivismo es sólo el nombre del ‘problema’ de Bourdieu (muchas veces justamente señalado), ni Bourdieu es tan solo un reproductivista (algo totalmente olvidado). Hay explicaciones reproductivistas que parten de Bourdieu, pero lo conjugan con sociologías menos autoconscientes de sus compromisos normativos, y son peores. Hay críticas a Bourdieu que son tan banales y superficiales como su utilización como caballo de batalla. Entonces, cuando hablo de reproductivismo me refiero, centralmente, al carácter de círculo de hierro que se les da a explicaciones basadas en la dialéctica, parcialmente innegable, entre lo que se inculca y lo que se solicita socialmente” (Semán, 2006, p. 178).

4 Esta interrogación ha tenido algún grado de acogida en diversos trabajos que enfocaron su interés en torno a los espacios de socialización y sociabilidad de estas categorías emergentes (entre otros, Svampa, 2001 y Podestá, 2009).

investigación el estudio empírico de la fluidez, la complejidad y la internacionalización de las elites, las redes a través de las cuales se articulan, teniendo en cuenta los vínculos entre diferentes instituciones locales y globales.

Estos autores, suman su voz a las críticas contra la teoría de las clases sociales de Bourdieu, recalcando que, al estructurarse sobre la noción de recursos o capital más que sobre la posición sociocupacional, el análisis bourdieuano deriva las clases del control de los recursos, con lo cual aparece el problema de que cualquier elemento que pueda estar en disputa, o que pueda ser movilizador del éxito personal, es susceptible de ser definido, *a posteriori* y *ad hoc*, como capital. Finalmente, y en sintonía con los señalamientos de De Saint Martin, la productividad de la perspectiva bourdieuana para el análisis de las elites y las clases altas dependería de la posibilidad de conjurar sus inclinaciones funcionales, evitando la imagen de unas clases dominantes que aparecen retratadas como eficaces y competentes artífices de la reproducción de sus privilegios.

Finalmente, un aporte interesante para la discusión abordada en el presente artículo se refiere a la propuesta de poner en tela de juicio la frecuente identificación entre los ricos y la clase alta o clase capitalista, en la medida en que no toda desigualdad implica estructuración de clase (Kingston, 2000, p. 159). En este sentido, la evidencia estadística mostraría que la posición de elite, es decir, el control diferencial de un determinado recurso, no expresa ni la cohesión ni la identidad demográfica propias del concepto de clase (Kingston, 2000, p. 160), especialmente si se toma en cuenta que muchas de las definiciones de clase parten de la relación con la propiedad, con el consecuente problema de la vasta heterogeneidad existente en la amplia gama de propietarios en las sociedades capitalistas (Kingston, 2000, p. 161).

Para concluir, consideramos provechoso el señalamiento de Goldthorpe quien sostiene, en un trabajo abocado a discutir los cambios en el grado de determinación del clivaje de clase sobre las opciones políticas de los ciudadanos en las democracias de los países desarrollados, que, aun en caso de que ese clivaje manifieste de manera más dudosa y ambigua una estructura de afinidades con las opciones políticas, resulta imperioso encarar un trabajo de revisión de la noción de clase, de manera de poner en valor su poder explicativo, pero a través de una concienzuda tarea de operacionalización que lo torne receptivo de las nuevas dinámicas sociales e históricas (Goldthorpe, 2001, pp. 117-118).

## CONSIDERACIONES FINALES

En este trabajo hemos procurado recortar ciertos ángulos de visión para el estudio de las capas superiores y de las elites en las sociedades contemporáneas.

En esta dirección, intentamos mostrar cómo las perspectivas clásicas sobre las clases sociales pueden expresar diversas matrices de diferenciación social y disímiles representaciones de la totalidad social, que dependen de que las

diferencias se conciban como cuantitativas –de grado– o bien como cualitativas, estructurantes de posiciones que se definen recíprocamente.

Estas matrices de la diferenciación social han inspirado revisiones y reelaboraciones de los modelos clásicos del análisis de clase, alumbrando herramientas que siguen produciendo conocimientos relevantes sobre la totalidad social y sobre las clases privilegiadas en particular. En este sentido, deseamos subrayar el aporte de las revisiones de la perspectiva de clase porque habilitan un ángulo de análisis de los fenómenos sociales que parte de la premisa de la existencia de un sistema de relaciones más o menos regulares que operan algún grado de determinación sobre las acciones individuales o grupales, ya sea que enfatecemos la dimensión económica o la dimensión cultural y simbólica.

El trabajo ha procurado, a su vez, elaborar una problematización de los elementos centrales de la perspectiva de las elites sociales. Retomando los análisis de los clásicos elitistas, así como las reformulaciones operadas desde los estudios contemporáneos, hemos puesto de relieve las potencialidades de la perspectiva de elite como dispositivo de análisis de los fenómenos y procesos que acontecen en las camadas superiores de la estructura social contemporánea. Por este camino, tratamos de mostrar un enfoque capaz de analizar el modo en que las elites sociales consiguen reproducirse o, por el contrario, reconvertirse o disolverse, prestando atención no solo al componente material –los recursos que son capaces de movilizar a su favor– sino al componente simbólico, referido a su lucha por conquistar la hegemonía, es decir, por presentar sus intereses como los del colectivo en su conjunto.

Finalmente, podemos interrogarnos sobre el valor analítico de la perspectiva de clase y del análisis de las elites para el estudio de los estratos superiores en un contexto social y académico en que se multiplican los vectores de diferenciación social y los conflictos sociales. En buena medida, el presente artículo ha intentado demarcar algunas coordenadas a partir de las cuales aproximarnos a una posible respuesta: si, por un lado, la perspectiva de clase pone a nuestra disposición una hipótesis de totalidad que permite un abordaje integrador, donde los fenómenos que acontecen en la cúspide social pueden ser explicados en términos de su estructura de relaciones con otras fracciones de clase, por otro lado, la perspectiva de las elites habilita un dispositivo de análisis muy útil para explicar la dinámica de determinados grupos de poder a partir de una hipótesis de autonomía relativa, la cual permite estudiar los procesos y mecanismos de producción, reproducción y descomposición de los grupos de elite, así como los trayectos de ascenso o descenso individual y grupal, la acumulación de capitales y las diferentes formas de reconversión y legitimación de los mismos.

Por último, concluimos el presente artículo sugiriendo que la productividad de estos ángulos de análisis solo podrá calibrarse por completo a partir del abordaje empírico de los fenómenos sociales concretos, elaborados como objetos de investigación cuya naturaleza determinará en buena medida cuál será la o las perspectivas analíticas más adecuadas para su estudio.

## BIBLIOGRAFÍA

BADARÓ, Máximo (2009), *Militares o ciudadanos. La formación de los oficiales del Ejército Argentino*, Buenos Aires, Prometeo.

BELL, Daniel (1986), *El advenimiento de la sociedad post-industrial: un intento de prognosis social*, Madrid, Alianza.

BOLTANSKI, Luc (1987), *The making of a class. Cadres in French Society*, Cambridge, Cambridge University Press.

BOTTOMORE, Tom (1965), *Minorías selectas y sociedad*, Madrid, Gredos.

BOURDIEU, Pierre (1990), “Espacio social y génesis de las clases”, en Pierre BOURDIEU, *Sociología y cultura*, México D.F., Consejo Nacional para la Cultura y las Artes/Editorial Grijalbo

----- (1991), *El sentido práctico*, Madrid, Taurus.

----- (1997), “Espacio social y espacio simbólico”, en Pierre BOURDIEU, *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona, Alfaguara.

BURNHAM, James (1945), *Los maquiavelistas: defensores de la libertad*, Buenos Aires, Emecé.

CLARK, Terry y Seymour LIPSET (2001), “Are social class dying?”, en Terry CLARK y Seymour LIPSET, *The breakdown of class politics. A debate on post-industrial stratification*, Washington, Woodrow Wilson Center Press.

COHEN, Abner (1981), *The politics of elite culture. Explorations in the dramaturgy of power in a modern african society*, Londres, University of California Press.

CORCUFF, Philippe (2009), “Pierre Bourdieu (1930-2002) leído de otra manera. Crítica social post-marxista y el problema de la singularidad individual”, en *Cultura y representaciones sociales*, año 4, n° 7, México D.F., Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, septiembre. Disponible en: <http://www.culturayrs.org.mx/revista/num7/Corcuff09.pdf>

DAHRENDORF, Robert (1979), *Las clases y su conflicto en la sociedad industrial*, Madrid, Rialp.

DE SAINT MARTIN, Monique (2001), “¿Reproducción o recomposición de las élites? Las élites administrativas, económicas y políticas en Francia”, en *Anuario IEHS*, n° 16, Tandil (Pcia. de Buenos Aires), Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires.

----- (2002), “Coeção e diversificação: os decendentes da nobreza na França do final do século XX”, en *Mana*, vol. 8, n° 2, Río de Janeiro, Programa de Pós-Graduação em Antropologia Social (PPGAS-Museu Nacional).

DEL CUETO, Carla y Mariana LUZZI (2008), *Rompecabezas. Transformaciones en la estructura social argentina (1983-2008)*, Buenos Aires, Biblioteca Nacional-UNGS.

DUBET, François y Danilo MARTUCHELLI (2000), *¿En qué sociedad vivimos?*, Buenos Aires, Losada.

DUMONT, Louis (1987), *Homo Hierarchicus. Ensayo sobre el sistema de castas*, Madrid, Aguilar.

ELIAS, Norbert (1993), *El proceso de la civilización: investigaciones socio-genéticas y psicogenéticas*, Buenos Aires, FCE.

FEITO ALONSO, Rafael (1997), *Estructura social contemporánea. Las clases sociales en los países industrializados*, Madrid, Siglo XXI.

FROUD, Julie, Mike SAVAGE, Gindo TAMPUBOLON y Karel WILLIAMS (2006), "Rethinking elite research", en *CRESO Working Paper Series*, n° 12, Manchester, Centre for Research on Socio-Cultural Change (CRESO), The University of Manchester. Disponible en <http://www.archive.cresc.ac.uk/documents/papers/wp12.pdf>

FURBANK, P. N. (2005), *Un placer inconfesable o la idea de clase social*, Buenos Aires, Paidós, pp. 33.

GIDDENS, Anthony (1994), *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, Madrid, Alianza Universidad.

----- (2006), *La constitución de la sociedad*, Buenos Aires, Amorrortu.

GOLDTHORPE, John (1987), *Social mobility and class structure in modern Britain*, Oxford, Clarendon Press.

----- (1992), "Sobre la clase de servicio, su formación y su futuro", en *Revista Zona Abierta*, n° 59-60, Madrid, Fundación Pablo Iglesias.

----- (2001), "Class and politics in advanced industrial societies", en CLARK, Terry y LIPSET, Seymour, *The Breakdown of Class Politics. A Debate on Post-Industrial Stratification*, Woodrow Wilson Center Press, Washington.

----- (2007), *On Sociology. Volume Two*, Stanford, Stanford University Press.

----- (2008), "Two oppositions in studies of class: a reflection", en Annette LAREAU y Dalton CONLEY (comps.), *Social class: how does it work?*, Nueva York, Russell Sage Foundation.

GOLDTHORPE, John y R. ERIKSON (1992), *The constant flux: a study of class mobility in industrial societies*, Oxford, Clarendon Press.

GOLDTHORPE, John y Tak Wing CHANG (2007), "Class and status: the conceptual distinction and its empirical relevance", en *American Sociological Review*, 72, 4, Washington, American Sociological Association.

GRAMSCI, Antonio (1992), *Antología*, México D.F., Siglo XXI.

HARVEY, David (1998), *La condición de la posmodernidad: investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Buenos Aires, Amorrortu.

HEREDIA, Mariana (2003), "Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital", en *Revista Mexicana de Sociología*, n° 1, Año LXV, México D.F., Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, pp 77-115.

----- (2009), "Ricos estructurales y nuevos ricos en la Ciudad de Buenos Aires. Primeras pistas conceptuales y empíricas", ponencia en *Congress of the Latin American Studies Asociation (LASA)*, Rio de Janeiro, Brasil, 11-14 de junio.

HERNÁNDEZ, Valeria (2007), "El fenómeno económico y cultural del boom de la soja y el empresariado innovador", en *Desarrollo Económico-Revista de Ciencias Sociales*, vol. 47, n° 187, Buenos Aires, Instituto de Desarrollo Económico y Social.

JAMESON, Frederic (1991), *El postmodernismo o la lógica cultural del capitalismo avanzado*, Buenos Aires, Paidós.

KINGSTON, Paul (2000), *The classless society*, Stanford, Stanford University Press.

LIMA, Diana Nogueira de Oliveira (2008), *Sujeitos e objetos do sucesso: antropología do Brasil emergente*, Rio de Janeiro, Garamond.

LUKÁCS, Georg (1969), *Historia y conciencia de clase*, México D.F., Grijalbo.

MILIBAND, Ralph (1991), *El Estado en la sociedad capitalista*, México D.F., Siglo XXI.

PAKULSKI, Jan (2005), "Foundations of a post-class analysis", en Eric Olin WRIGHT (ed.), *Approaches to class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

PAKULSKI, Jan y Malcom WATERS (1996), *The dead of class*, Londres, Sage Publications.

PARKIN, Frank (1984), *Marxismo y teoría de clase. Una crítica burguesa*, Madrid, Espasa-Calpe.

PODESTÁ, Diego (2009), "Clubes de elite. Sociabilidad privilegiada del tiempo libre", ponencia en *XXVII Congreso del ALAS*, Buenos Aires.

POULANTZAS, Nicos (1977), *Las clases sociales en el capitalismo actual*, Madrid, Siglo XXI.

SEMÁN, Pablo (2006), “Ni demonios ni desiertos”, en Pablo SEMÁN, *Bajo Profundo. Exploraciones descentradas sobre cultura popular y masiva*, Buenos Aires, Editorial Gorla.

SHORE, Cris (2009), “Hacia una antropología de las elites”, en *Etnografías Contemporáneas*, año 4, n° 4, Buenos Aires, Centro de Investigaciones Etnográficas, Escuela de Humanidades de la UNSAM [Traducción de “Towards an anthropology of elites”, en Cris SHORE y Stephen NUGENT (comps.), *Elite cultures: anthropological perspectives*, Londres y Nueva York, Routledge, 2002.

SVAMPA, Maristella (2001), *Los que ganaron. La vida en los countries y barrios privados*, Buenos Aires, Biblos.

THOMPSON, Edward Palmer (1989), *La formación de la clase obrera en Inglaterra*, Barcelona, Crítica.

TOURAINE, Alain (1969), *La sociedad post-industrial*, Barcelona, Ariel.

VECCHIOLI, Virginia (2007), “Derechos Humanos y compromiso militante. Un recorrido por la constitución de esta causa a través del activismo de los profesionales del derecho”, en *Etnografías contemporáneas*, Año 1, n° 3, Buenos Aires, Centro de Investigaciones Etnográficas, Escuela de Humanidades de la UNSAM.

VISACOVSKY, Sergio y Enrique GARGUIN (2009), “Introducción”, en Sergio VISACOVSKY y Enrique GARGUIN (comps.), *Moralidades, economías e identidades de clase media. Estudios históricos y etnográficos*, Buenos Aires, Antropofagia.

WEBER, Max (1996), *Economía y sociedad*, México D.F., FCE.

WEININGER, Elliott (2005), “Foundations of Bourdieu’s class analysis”, en Eric Olin WRIGHT (ed.), *Approaches to Class Analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

WRIGHT, Eric Olin (1978), *Class structure and income inequality*, Nueva York, Academic Press.

----- (1992), “Reflexionando una vez más sobre el concepto de estructura de clases”, en *Revista Zona Abierta*, n° 59-60, Madrid, Fundación Pablo Iglesias, pp. 17-73.

----- (1994), *Clases*, Madrid, Siglo XXI.

----- (1997), *Class counts: comparative studies in class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

----- (2005), "Foundations of a neo-marxist class analysis", en Eric Olin WRIGHT (ed.), *Approaches to class analysis*, Cambridge, Cambridge University Press.

----- (2008), "Logics of class analysis", en Annette LAREAU y Dalton CONLEY (comps.), *Social Class: How Does It Work?*, Nueva York, Russell Sage Foundation.

----- (2009), "From Grand Paradigm Battles to Pragmatist Realism: Towards an Integrated Class Analysis", paper presentado en la conferencia *Comprehending Class*, Johannesburgo (Sudáfrica), University of Johannesburg, junio.

WRIGHT MILLS, Charles (1978), *La Elite del Poder*, México D.F., FCE.

## RESUMEN

El presente artículo procura poner en consideración algunos elementos analíticos, presentes tanto en los estudios sociales de las élites como en las perspectivas sobre las clases sociales, que representan un aporte para la investigación de los procesos de estratificación social en general, y de los estratos superiores en particular.

En esta dirección, se analizan los supuestos de los cuales derivan las dos principales perspectivas de clase, la relacional y la gradacional, así como las diferentes revisiones y reelaboraciones desarrolladas a lo largo del siglo XX. Por otro lado, se aborda críticamente el aporte de la perspectiva clásica de las élites y de algunos intentos de articulación entre dicho enfoque y la perspectiva de clase.

El artículo concluye considerando algunas problematizaciones desarrolladas dentro de la bibliografía reciente sobre élites, con el fin de recuperar ciertos elementos analíticos valiosos para el estudio de los estratos superiores. En este sentido, intenta resaltar el aporte de los enfoques que procuran articular la dinámica de la reproducción con las de la recomposición e incluso disolución, operantes entre los grupos de elite y los estratos superiores.

## ABSTRACT

The present article tries to take some analytical elements from elite's social studies and social class perspectives' into consideration, as they represent a contribution to the investigation into social stratification processes in general, and upper strata in particular.

In that way, this work analyses the assumptions that supports the main class perspectives, the relational and the gradational ones, as well as the different revisions and reelaborations developed around the 20th century.

The article concludes dealing with some problematization developed by the recent elite's bibliography, in order to recover some analytical elements valuable to upper strata studies. In that sense, it tries to highlight the contribution of the approaches that articulate reproduction with recomposition and dissolution dynamics, between elite groups and upper strata.

## PALABRAS CLAVE

ESTRATIFICACIÓN SOCIAL  
 CLASES SOCIALES  
 ELITES  
 ESTRATOS SUPERIORES

## KEY WORDS

SOCIAL STRATIFICATION  
 SOCIAL CLASS  
 ELITES  
 UPPER STRATA

# PROMOCIÓN DE LA INCLUSIÓN SOCIAL A TRAVÉS DE PROGRAMAS SOCIALES: LOS CASOS DEL “BANCO POPULAR DE LA BUENA FE” Y “ARGENTINA TRABAJA”

*Matías José Iucci*

## INTRODUCCIÓN

Este trabajo indaga en clave comparativa las propuestas de inclusión social presentes en dos programas que impulsa el Ministerio de Desarrollo Social de Nación: “Banco Popular de la Buena Fe” y “Argentina Trabaja”. Ambos programas se asemejan en su objetivo de incluir a sus beneficiarios en el mercado de trabajo, pero difieren en sus estrategias: mientras que el “Banco Popular” impulsa el microemprendimiento, el programa “Argentina Trabaja” propone involucrar a sus destinatarios en empresas cooperativas.

Enmarcamos el trabajo dentro de un conjunto de estudios que abordan el Estado “en acción” (véase Oszlack y O’Donnell, 1984), considerando que las políticas que impulsa constituyen una de sus acciones principales y que centrarse en ellas es un punto de vista válido para caracterizar sus formas de dominación sobre la sociedad.

En cuanto a la metodología, nos propusimos abordar las políticas estatales no solamente a partir del análisis de documentos escritos, sino también sobre la base de la observación de las manifestaciones concretas, en discursos y acciones, de los agentes encargados de su implementación. Tal aproximación se

Una primera versión de este estudio fue presentada en las “Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercado de Trabajo” desarrolladas en la Universidad Nacional de La Plata (UNLP) en junio de 2010.

Este trabajo se enmarca en un proyecto de investigación más amplio, realizado en el marco de una beca de Formación Superior otorgada por la Universidad Nacional de La Plata (UNLP). A su vez, es parte de una línea de investigación integrada al proyecto “Distintas perspectivas para el análisis de la pobreza y las políticas sociales” (2006-2009), radicado en el Dpto. de Sociología y CIMECS/IdHICS-UNLP. El proyecto cuenta con el apoyo del CONICET y del Programa de Incentivos del Ministerio de Educación.

Matías J. Iucci es Licenciado en Sociología (UNLP), Magíster en Gobierno y Desarrollo (UNSAM). Becario de Formación Superior de la UNLP, Ayudante diplomado en la cátedra Sociología Política (Departamento de Sociología, UNLP). Pertenencia institucional: Centro Interdisciplinario de Metodología de la Investigación Social (CIMECS)/Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdHICS), Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación (FaHCE), Universidad Nacional de La Plata (UNLP). E.mail: matiasiu@yahoo.com.ar

llevó a cabo en un municipio de la Provincia de Buenos Aires que denominamos “El Saladero”<sup>1</sup> a través de la observación participante en diversos contextos vinculados a la implementación de ambos programas.

Desde esta perspectiva, observaremos a lo largo del trabajo las formas bajo las que el Estado, por medio de sus políticas sociales, ejerce la explicitación de los objetivos esperados sobre las poblaciones que domina. A lo largo del trabajo, lo veremos capacitando e impulsando la adscripción a valores solidarios entre los destinatarios de estos programas. Específicamente, la incorporación a espacios laborales propuesta por estos programas sociales se acompaña de metas de inclusión a través de ámbitos grupales de sociabilidad donde la solidaridad, en el caso del “Banco Popular”, y la igualdad, en las cooperativas de “Argentina Trabaja”, representan el principal lazo social al que deben adherir los involucrados.

La exposición del trabajo se divide en cuatro partes. La primera considera algunas orientaciones que ha tomado la política social en el período que va de 2003 a 2010, es decir, durante los gobiernos kirchneristas. La segunda caracteriza al “Banco Popular”, mientras que la tercera hace lo mismo con “Argentina Trabaja”. En la cuarta parte se presentan algunos elementos en clave comparada sobre estos programas, así como algunos señalamientos críticos sobre los mismos.

## “LA MEJOR POLÍTICA SOCIAL ES EL TRABAJO”:<sup>2</sup> PLANES Y PROGRAMAS SOCIALES EN EL MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL DE NACIÓN A PARTIR DE 2003

A partir de 2003, desde el Ministerio de Desarrollo Social de Nación se comenzó a argumentar en torno a la necesidad de implementar políticas sociales que se diferenciaron de las anteriores, perspectiva que se hizo visible, entre otros ámbitos, en discursos pronunciados en actos en los cuales los agentes de ese Ministerio ponían en escena las políticas ministeriales. En tales discursos, dichos agentes se mostraban reacios hacia las “políticas neoliberales” de los noventa y a favor de modalidades de gestión que apuntaran (entre otras varias direcciones que no se analizan aquí), a la inserción en el mercado laboral de los potenciales beneficiarios de los programas sociales.

Así, en la ciudad de El Saladero, en un acto que reunió a agentes ministeriales nacionales, provinciales y autoridades municipales con destinatarios de

1 Hacemos mención a un nombre ficticio que se utiliza con el fin de preservar nombres propios. Se trata de un municipio de alrededor de 100.000 habitantes, ubicado en cercanías de la ciudad de La Plata, capital de la Provincia de Buenos Aires

2 La frase hace mención a las palabras –que aquí se transcriben– con las que Alicia Kirchner, Ministra de Desarrollo Social de la Nación, cerró un de sus actos en El Saladero en febrero de 2009.

planes y programas sociales en una jornada destinada a plantear concepciones sobre la “economía social”,<sup>3</sup> los discursos del Ministro de Desarrollo Humano de la Provincia de Buenos Aires y de la Ministra de Desarrollo Social de Nación, en clara sintonía, afirmaron lo siguiente:

Solamente [queremos] decir que apostamos a la economía social, decir que el trabajo es el ordenador social, que para que haya menos pobreza tiene que haber más ocupación, inclusión de los jóvenes y que por esto estamos con la ley de microcrédito. Y que nosotros creemos que este camino que se abre, de la economía social, es inclusión, ocupación, trabajo, capitalización para los sectores más pobres (fragmento del discurso pronunciado por Daniel Arroyo, Ministro de Desarrollo Humano de la Provincia de Buenos Aires).

Luego habló la Ministra Alicia Kirchner, que mencionó:

Recién decía Daniel, la economía social, decían algunos, no mueve las agujas de reloj. Yo quiero decir que las sacude bastante. Y realmente ustedes y las organizaciones de microcréditos, ustedes van a seguir construyendo organización social. Porque el microcrédito, más allá que dar un discurso, es un valor social. [...] Vamos a seguir apoyando a los microemprendedores. Siempre lo digo, porque ¡la mejor política social es el trabajo! ¡El trabajo es el mejor valor social! ¡A no bajar los brazos y a seguir trabajando por esto!!! Un beso grande para todos” (Alicia Kirchner, Ministra de Desarrollo Social de la Nación).

Las presentaciones orales de Ministros y agentes estatales apuntaban en la misma dirección que se reflejaba en documentos institucionales que sustentaban las iniciativas ministeriales.

Así, entre los considerandos que dieron lugar a la resolución que originó el programa “Argentina Trabaja” se mencionaba:

En función de la profundización de las políticas instrumentadas desde el Ministerio de Desarrollo Social, surge como imperiosa la necesidad de gestionar nuevas herramientas e instrumentos específicos que coadyuden a consolidar un mecanismo central de redistribución del ingreso, propiciando de esta forma el empleo como instrumento de integración social, resultando primordial el accionar de cooperativas y mutuales, como vías de ingreso al empleo, teniendo en cuenta que no hay política social transformadora de la realidad que no se sustente en el trabajo digno (Ministerio de Desarrollo Social, 2009b).

3 La jornada se denominó “Comisión Nacional de Microcrédito. El microcrédito acompañando el trabajo popular con los valores de la economía social” y se celebró en El Saladero los primeros días de febrero de 2009. Los fragmentos de los discursos que aquí se reproducen fueron tomados por el autor del trabajo el día 12 de febrero de 2009.

El microcrédito y la organización cooperativa y/o mutual se convirtieron en instrumentos que los formadores de políticas en el nivel ministerial utilizaron para construir políticas sociales, al menos desde 2003 en adelante, herramientas con las cuales intentaban integrar población desocupada al mercado de trabajo.<sup>4</sup> Estas formas se plasmaron en dos programas puntuales: “Banco Popular de la Buena Fe” y “Argentina Trabaja”.

¿Qué proponían estos programas? ¿Qué significados le otorgaban a la inclusión social? Los próximos dos apartados tratan sobre esto.

## EL BANCO POPULAR DE LA BUENA FE

En 2003 el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación lanzó el programa “Banco Popular de la Buena Fe” como un componente dentro del Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social “Manos a la Obra”.<sup>5</sup> En un libro institucional se afirma que el programa se había inspirado en una experiencia que estaba desarrollando en aquel momento una ONG de la ciudad de La Plata, que involucraba a agentes de la sociedad civil en la gestión del programa.<sup>6</sup>

4 Antes de continuar, debemos hacer una salvedad: no es la intención del trabajo afirmar que hay una única orientación prevaleciente en torno a la política social en el nivel nacional, y esto por diferentes motivos. En primer lugar, como afirman entre otros Ilari (2006) y Andrenacci (2002), no es evidente la especificidad de la política social en relación con cualquier otra política pública; es decir, a pesar de sus múltiples definiciones, no es posible afirmar con precisión qué es y qué no una política social. En este trabajo, como se puede ver, adoptamos la postura según la cual la política social es aquello que hacen las agencias estatales encargadas de tales asuntos. En segundo lugar, y vinculado con esto último, sobre la política social no solo tiene injerencia el Ministerio de Desarrollo Social de Nación, sino otras agencias nacionales, provinciales y municipales, cuyos planes, programas y objetivos pueden no coincidir e incluso orientarse en direcciones contrarias. En tercer lugar, si bien las acciones en torno a la economía social y al trabajo eran escenificadas constantemente por parte del Ministerio Nacional, este Ministerio también implementaba otras iniciativas materializadas en planes y programas que se comenzaron a desarrollar en 2003 y que apuntaban en otras direcciones (principalmente, según la página institucional de este Ministerio, el Plan Familias, el Plan Nacional de Seguridad Alimentaria, el Plan Nacional de Deportes). Teniendo en cuenta todos estos aspectos, pensamos que se vuelve al menos espinoso hablar de un modelo único de política social; por esta razón, optamos por abordar alguna de sus orientaciones recientes.

5 El Plan “Manos a la Obra” se lanzó en 2003 y tenía los siguientes objetivos: “1. Contribuir a la mejora del ingreso de la población en situación de vulnerabilidad social en todo el país; 2. Promover el sector de la economía social o solidaria mediante el apoyo técnico y financiero a emprendimientos productivos de inclusión social generados en procesos de desarrollo social; 3. Fortalecer a organizaciones públicas y privadas, así como a espacios asociativos y redes para mejorar los procesos de desarrollo local e incrementar el capital social a nivel local, y generar, al mismo tiempo, mayores capacidades y opciones a las personas, promoviendo la descentralización con la participación de los actores locales” (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2005, p. 17).

6 Según documento del Ministerio de Desarrollo Social de Nación (2008). El Programa asignaba un lugar privilegiado a las ONG para su gestión. Bajo la denominación de “gestión asociada”, hacía partícipes a las ONG (entre las que distinguía entre regionales y locales) en distintos aspectos del programa. El Ministerio seleccionaba a las “organizaciones regionales” a las que les transfería los fondos necesarios para las capacitaciones, los microcréditos y lo gastos operativos. Las “organizaciones regionales”, con la supervisión del Ministerio, convocaban y seleccionaban a las “organizaciones locales” que eran las que funcionaban como bancos populares. El Centro Don Bosco, ubicado en uno de los barrios de El Saladero, tenía esta denominación. Esas ONG debían transferir los fondos hacia estas últimas y dar cuenta de las rendiciones administrativas correspondientes.

En 2006 el Congreso Nacional aprobó la Ley del Microcrédito (Ley Nacional N° 26.117 “Promoción del microcrédito para el desarrollo de la economía social”), que regulaba y promovía la actividad, con lo cual –según se argumentaba en la fuente citada– el programa iba a adquirir mayor estabilidad institucional.

A lo largo de estos años, el “Banco Popular” se expandió desde la Provincia de Buenos Aires a otras provincias<sup>7</sup> y pasó de tener, en 2003, 30 organizaciones que otorgaban créditos a abarcar a 443 en el año 2007, con lo cual la cantidad de emprendimientos aumentó considerablemente (véase en Ministerio de Desarrollo Social, 2008).

En cuanto a las explicaciones sobre su nombre, en los manuales y documentos institucionales del Programa son frecuentes las comparaciones entre el “Banco Popular” y los bancos que se desenvuelven en el sistema financiero dentro de una economía capitalista: a semejanza de estos, el “Banco Popular” presta dinero y exige su devolución; pero, en contraposición, mientras que en los primeros hay un interés y una actividad lucrativa por parte de una empresa financiera, en el “Banco Popular” no existe tal interés económico por parte de la agencia prestamista; además, la garantía de devolución del préstamo debe ser de tipo “solidaria”.<sup>8</sup> Y, como definición mínima de este lazo social, se explica que “cada uno evalúa y aprueba el proyecto de los otros miembros y garantiza el pago de su cuota” (Ministerio de Desarrollo Social, 2008, p. 3). Para esto, es necesario crear, entre los integrantes del Banco, “confianza”, sobre cuya base se generaría la “buena fe”.

El programa se define a su vez como “Popular” ya que está destinado “a sectores populares”, discriminados de acuerdo con las siguientes características: que no tuvieran posibilidades de acceder a un crédito en el banco financiero, que fueran desocupados y, a la vez, mayores de 18 años.

Entre sus múltiples y variados objetivos, se encuentran los siguientes:

- Generar autoempleo en sectores populares excluidos, a través del otorgamiento de pequeños préstamos de garantía solidaria y mejorar la calidad de vida de los sectores populares más empobrecidos.
- Promover una economía alternativa al modelo neoliberal que ha generado exclusión y pobreza, en la que se prioriza a la persona con sus saberes y habilidades con el fin de que logre autosustentarse y generar ingresos para sí y su familia.

7 Tucumán, Santiago del Estero, Catamarca, Jujuy, Salta, La Rioja, Chaco, Corrientes, Formosa, Misiones, Córdoba, Entre Ríos, Santa Fe, Mendoza, San Luis, Neuquén, Río Negro.

8 Sobre las características de la solidaridad en este programa, véase Kowerbein y Douthitzky, 2007.

- Promover una mayor participación social y política de los actores participantes y el fortalecimiento del tejido social en las siguientes dimensiones relacionales:

- a) Entre sectores populares
- b) Entre sectores populares y organizaciones comunitarias participantes
- c) Entre sectores populares y el Estado
- d) Entre todos los actores involucrados de nuestra patria (dimensión nacional): trabajar juntos por una “comunidad organizada”.

- Impulsar el protagonismo y la autonomía de cada persona a través de la promoción de sus propias habilidades y saberes que generan trabajo digno, dejando de lado todo tipo de asistencialismo y dependencia.

- Fortalecer y recuperar valores tales como la solidaridad, la confianza mutua, la responsabilidad, la honestidad.

- Incentivar la capacidad de soñar y de gestar nuevas utopías. Es posible pensar en un mundo distinto sin excluidos, donde todos tengan oportunidad de un trabajo genuino, acceso a la salud, a la educación y a una vida digna (Ministerio de Desarrollo Social de Nación, s/f c, pp. 4 y 5).

Como se detalla a continuación, estos objetivos eran frecuentemente subrayados en los discursos de los agentes encargados del funcionamiento del programa. De hecho, el programa llamaba “promotoras” a las encargadas de desarrollar las actividades del pequeño banco. Eran personas que integraban la ONG y que habían recibido cursos de formación en las destrezas que exigía el manejo del programa. Las “promotoras” se distinguían de las “prestatarias”, nombre con el que se designaba a quienes recibían los préstamos que otorgaba el programa.

### **El Banco como una casa. Significados y orientaciones de algunos valores del Banco Popular**

Como leímos en los objetivos del programa, el funcionamiento y la implementación del “Banco Popular” no giraban únicamente en torno la puesta en práctica de un microemprendimiento. A la par de los proyectos individuales que hundían sus raíces en la económica monetaria, se debía generar y transmitir un conjunto de valores entre sus participantes, lo que habla no solamente de una inserción laboral sino también, y con un fuerte énfasis, de una inclusión dentro de ciertos ámbitos de sociabilidad.

Tanto es así que una condición para el desarrollo del proyecto económico era la práctica social de estos valores, entre otros: asistir a las reuniones semanales, interiorizarse en los proyectos de los compañeros, ser solidario, mantener una actitud hacia el grupo por sobre las actitudes individuales, orientarse según un lazo de confianza.

Esta inmersión en valores no era el resultado de un capricho; en última instancia, era congruente con las intenciones de desarrollar una economía sustentada en los valores de una “economía social”, que en la visión y exposición de las “promotoras” del “Banco Popular” se oponía radicalmente a una “economía capitalista”.

Las promotoras explicaban detalladamente a las prestatarias todo este entramado de significados en el marco de encuentros semanales de asistencia obligatoria para todas las personas que participaban del programa.

En uno de estos encuentros, ocurridos en las instalaciones de una ONG en uno de los barrios de El Saladero, la promotora, siguiendo atentamente las sugerencias del *Manual del Banco Popular* redactado por agentes ministeriales, se valió de la metáfora de una “casa” para caracterizar tales encuentros.<sup>9</sup> La “casa”, en el discurso de la promotora, le permitía desentrañar aspectos del funcionamiento del programa, así como valores, objetivos, aspiraciones y orientaciones generales del mismo. De este modo, “el techo” significaba las aspiraciones máximas del programa:

Esta es la diferencia entre los que sería una economía social y una economía capitalista. En la economía capitalista, ¿qué quiero yo?... ganancia por la ganancia. [En] la economía social quiero ganar pero teniendo en cuenta al otro, no quitándole la cabeza, sino que quiero ganar, quiero dinero para mí, pero también para el otro. Entonces, cuando nosotros empezamos a armar esta casita, el techo de este proyecto es la economía solidaria, lo que nosotros llamamos economía social: nosotros queremos trabajar para subsistir, pero no a costa del otro sino con el otro (Palabras de la Promotora del Banco Popular durante un encuentro semanal del grupo, 22 de mayo de 2009).

Si el techo simbolizaba las “aspiraciones máximas”, la casa también se componía de columnas, que “sostenían toda la casa”. Una de estas columnas era la “solidaridad”, en cuyo nombre la promotora instó a preguntarse por el otro, por el compañero de grupo; otra columna era la “dignidad”: “cada uno sabe que viene acá porque quiere trabajar, porque no está esperando que el otro haga las cosas por uno, sino porque tiene la cultura de que esto es un trabajo”. A su vez, la dignidad se emparentaba directamente con el reconocimiento de que las actividades dentro del “Banco Popular” iban a ser tomadas como un “trabajo”. Además, señalaba otros valores complementarios, como la “mística”:

[...] es la confianza, es eso, [...] también uno quiere hablar a veces de alegría, de que no todo es tan racional, sino que muchas veces están nuestros recreos, están los cumpleaños que se festejan, están... no sé, los viajes que se hacen, está la música... porque hay un cd con una música preciosa del

9 Desarrollaremos este tema en las páginas siguientes, a los fines explicitar algunos detalles de este programa social.

banquito; yo traje el equipo para escuchar... La idea sería también esa, que podamos escuchar nuestra música, que nos identifique, que cuando uno escuche esa canción diga “esto es del banquito”; esto es la mística; es tan importante como el microcrédito (Ibídem).

#### La casa también tenía paredes:

¿Cuáles son las paredes del banquito? Primero, el valor de la palabra: mi palabra vale, la palabra de mi amiga vale, y si no es mi amiga y es mi compañera, también vale. O sea, no solo tomo la palabra del que yo quiero, aunque piense diferente. La otra pared es la responsabilidad compartida, eso también aparece. Por otro lado, la honestidad y la confianza mutua. [...] ¿Qué es la responsabilidad compartida? Es que si yo digo que voy a venir, porque mi grupo tiene que venir, y yo hoy no vine, estoy faltando a mi responsabilidad compartida; entonces, si ponemos un horario de reunión, bueno, vamos a tener que buscar la manera de que todos seamos responsables en que vengan a ese horario, buscar la manera de tratar de no faltar por mis compañeras... (Ibídem).

#### La síntesis que realizó esta promotora fue la siguiente:

Bueno, más o menos lo que queríamos hacer... es que para qué hablamos de solidaridad, de puerta, de grupo, de honestidad, ¿para qué? Para llegar a una vida digna; entonces, ¿cuál es el tesoro del banquito? Porque, decíamos, la puerta es el grupo... ¿pero cuál es el tesoro?...es eso, que todos podamos tener educación, que todos podamos tener salud, que todos podamos tener trabajo... (Ibídem).

Allí la promotora introdujo los mecanismos utilizados por el “Banco Popular”: se confería un monto de dinero –el primer préstamo tenía un tope máximo de 500 pesos– para desarrollar un microemprendimiento individual (podía ser de reventa de productos, de servicios o de producción) en el marco de un grupo compuesto por cinco personas, quienes otorgaban la garantía del préstamo que el Banco le daba a cada uno de ellos. El préstamo debía ser devuelto en su totalidad en el plazo de 6 meses, con una periodicidad semanal, es decir en 24 cuotas fijas. Se esperaba que el reintegro del préstamo surgiera de la ganancia obtenida por el microemprendimiento.

La garantía solidaria exigía que quien no podía pagar la cuota semanal debía ser ayudado de algún modo por el compañero; en última instancia, eran los compañeros quienes debían abonar el préstamo si ocurría lo peor, o sea, que el prestatario se retirara y dejara de abonar.

A los fines de organizar la devolución del dinero y para renovar el compromiso solidario con el grupo en el que cada persona se incorporaba, se realizaban reuniones semanales de carácter obligatorio. Allí se desarrollaban distintas actividades vinculadas tanto con el pago de la cuota semanal del pro-

grama, como con la organización y puesta en práctica de los valores mencionados anteriormente.

Bajo la modalidad reseñada, quedaban unidos de un modo ineludible el compromiso hacia el grupo y las bases solidarias de este programa, junto al desarrollo individual del proyecto económico. Es decir que, para lograr los objetivos del proyecto económico, era necesario regirse según las prácticas sociales que el programa llamaba solidarias.

¿Qué significados podemos atribuirle a la metáfora de la casa? Creemos que puede verse las intenciones del Estado por encauzar dentro de parámetros esperados las prácticas de un conjunto social que considera “excluido”.

Así como Bourdieu mostraba que la visión de familia, según la interpretación dominante, trataba de una ficción social bien fundada, sustentada en rituales tendientes a su institucionalización y que tenían como efecto la construcción de realidad y la validación de toda relación social, y en definitiva, de la reproducción social (Bourdieu, 1997), el discurso sobre la casa que nos presentaba el programa social, dejaba ver la visión estatal, es decir, la visión dominante acerca de los modos en los que los sujetos debían comportarse.

Se trataba, según nuestro parecer, de una forma sutil de disciplinar<sup>10</sup> las prácticas de los sujetos desposeídos de capitales y de incluirlos socialmente en un mundo que se presentaba como no conflictivo.

Aquello que oculta este discurso, así como lo hace para Bourdieu la construcción dominante de la noción de familia, son las reales condiciones de existencia y el conjunto de tensiones y disputas que se encuentran presentes entre estos actores y, especialmente, entre agentes estatales encargados de promocionar estos programas y actores desposeídos de capitales.

En síntesis, las aspiraciones del Programa apuntaban a la inclusión en el mercado laboral de las personas “prestatarias” del mismo a través del desarrollo personal de un proyecto económico. Pero, a su vez, para lograr emprender este proyecto, era necesario regular las prácticas sociales según particulares códigos que las promotoras se encargaban de transmitir y de actualizar en cada reunión semanal: en el “Banco Popular”, los valores que debían circular entre los compañeros, según lo enfatizaban esas promotoras, eran tan importantes como los bienes económicos que pudieran llegar a obtener con el microempendimiento.

## LAS COOPERATIVAS DE “ARGENTINA TRABAJA”

El Programa Ingreso Social con Trabajo “Argentina Trabaja” se creó en 2009 a través de una resolución del Ministerio del Desarrollo Social de la Nación.

10 En el sentido otorgado por Foucault (1989).

El Programa, se aclaraba en la resolución que le dio origen, se iba a extender por todo el territorio nacional. Según datos de un documento del Ministerio (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2010), en el marco de este programa, hasta principios de 2010 se crearon en todo el país 1.014 cooperativas que involucraban a alrededor de 84.000 cooperativistas.

Entre los objetivos del Programa “Argentina Trabaja” se encontraban “la promoción del desarrollo económico y la inclusión social a través de la generación de nuevos puestos de trabajo genuino, con igualdad de oportunidades, fundado en el trabajo organizado y comunitario incentivando e impulsando la formación de organizaciones sociales de trabajadores (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, 2009b). En cuanto a la población beneficiaria, en un cuadernillo informativo se anunciaba: “Está destinado a personas sin ingresos formales en el grupo familiar, ni prestaciones de pensiones, jubilaciones nacionales ni otros planes sociales, a excepción del Programa de Seguridad Alimentaria (Ministerio de Desarrollo Social de la Nación, s/f b).

Según fuentes ministeriales (ídem), desde 2003 en adelante, como parte de sus políticas sociales, el Ministerio apoyaba y fomentaba la conformación de cooperativas de distinta naturaleza. Así, en 2004, se promovió la creación de cooperativas de trabajo conformadas por beneficiarios de planes sociales (en aquel momento, en su mayoría pertenecientes al “Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados” para la construcción de Centros de Integración Comunitarias en territorios designados por agentes municipales y ministeriales).

Tras formarse las primeras cooperativas en El Saladero, en mayo de 2009 se realizó un acto oficial que sirvió al mismo tiempo como presentación del Programa en el municipio y para la capacitación de los destinatarios del mismo en formas empresariales de tipo cooperativas. Veremos que, en forma similar al “Banco Popular”, se pensaba la inclusión social en el mercado de trabajo a la par de la inclusión dentro de grupos (en este caso de empresas cooperativas) en los que la igualdad en la toma de decisiones debía ser un valor permanente.

En el apartado siguiente, seguiremos la exposición de uno de los oradores para observar estas características de la inclusión social.

### ¿Qué es una cooperativa para el Programa “Argentina Trabaja”?

Uno de los primeros oradores de aquel día comentó características generales del programa, entre las que destacó que “cada una de las cooperativistas va a recibir una remuneración de 1.344 pesos mensuales y también van a ser inscriptos como monotributistas sociales, con lo cual van a poder acceder a una obra social y jubilación” (Fragmento de las palabras pronunciadas por el coordinador municipal del Programa “Argentina Trabaja” frente a los cooperativistas durante la jornada de capacitación en marzo de 2009). Aunque la remuneración era de carácter individual, se pensaba a la inclusión social de las personas en forma semejante a la del Programa “Banco Popular de la Buena Fe”, es decir,

en un ámbito de sociabilidad entre pares donde los valores de igualdad tuvieran un lugar destacado.

Estas características fueron subrayadas en la exposición realizada en diciembre de 2009 en El Saladero por agentes encargados de dictar la capacitación y vinculados al Instituto Nacional de Economía Social (INAES):

Hay una definición que dice que una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se han unido voluntariamente para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes por medio de una empresa de propiedad conjunta y democráticamente controlada. ¿Entendieron? Mentira, nadie entendió un pomo. Vamos a agarrar esa definición para explicarla (Fragmento de la exposición del capacitador de cooperativistas del Programa “Argentina Trabaja” durante la jornada de capacitación de cooperativistas en marzo de 2009).

Con estas palabras comenzó el capacitador, y por el tiempo de una hora y media fue desagregando los conceptos involucrados en la definición.

Siguiendo con la definición, estamos haciendo una *empresa*. No estamos haciendo un movimiento social, no estamos haciendo un partido político. Estamos haciendo una empresa. Vamos a ser dueños de una empresa. Pero si yo no aprendo a administrar mi empresa, hago macanas. Cuando manejo mi empresa, quizás empiezo a perder plata. Quizás ahí tenga que ver el tema de los aprendizajes. Van a ser dueños de una empresa constructora y van a tener que aprender, no solo a laburar, sino a ver cómo funciona esa empresa. Al principio va a estar “papá Estado” que va a estar dando trabajo. Pero mañana, “papá Estado” puede no estar. Entonces, lo que tenemos que hacer es aprender (Ibídem).

Las advertencias que ponía en sus ejemplos estaban en relación con la formación del mundo empresarial. De acuerdo con el Programa, se trataba de insertarse en el mundo del trabajo en calidad de empresarios. Ahora bien, también se trataba de mantener el mundo de la economía al margen de la política: no se relacionaba al Programa con un movimiento social ni con un partido político, aunque mencionaba un vínculo necesario con el Estado.

A continuación, se desvió de la explicación del término “cooperativa” para comparar este Programa con otros programas sociales:

Ese es el desafío que tenemos por delante. Esto no es un subsidio y nada más. Si yo les doy plata, mañana no tienen. Tienen que pensar en el futuro. Tienen que estar preparados para cuando les toque estar abajo. Esto es interesante, porque si tengo una empresa soy dueño de mi trabajo, no depende de la plata del Estado, y no estoy pensando “¿quién carajo me va a regalar la bolsita de comida?”. Porque tenés plata y vas a poder ir a la carnicería. Para todo esto es para lo que nos tenemos que preparar. Porque mañana esto puede cambiar y te vuelven dar una bolsita de polenta. Está

bien la bolsita de polenta, nos mató el hambre. Pero nosotros vamos a ser los dueños de ganar nuestro dinero y con ese dinero hacer lo que se nos cante. ¿Está claro? (Ibídem).

De algún modo, el capacitador estaba argumentando una superación de programas sociales destacando la siguiente ventaja: la cooperativa permitía ser dueño de una empresa y ganar dinero ya no como beneficiarios de un programa, sino como propietarios de empresa. Este cambio de estatus contrastaba con la dependencia y hacía fácilmente visibles las ventajas del “Argentina Trabaja” sobre otros programas que otorgaban productos alimentarios.

Siguiendo con la especificación del tipo de empresa social, y en tanto tal, debían respetarse los valores allí implícitos:

Esta empresa es una empresa social porque no va a haber patrones. Vamos a ser todos patrones y también todos obreros. Vamos a ser todos indios y vamos a ser todos caciques. ¿Eh? No es fácil llevar esto adelante, vamos a tener que aprender a vivir con el hermano. Olvidarnos del sálvense quien pueda, y empezar a entender que o nos salvamos todos o no se salva nadie (Ibídem).

La empresa “social” se enmarcaba en el concepto de “economía social”, en parte, porque los medios de producción dentro de la empresa eran de propiedad colectiva –ya que dependían de ella– y, a su vez, porque se establecía la “igualdad” de todos los cooperativistas en la toma de decisiones:

Tenemos una forma de organizarnos los cooperativistas: la asamblea. ¿Qué es la asamblea? Es el órgano democrático donde todos los miembros de la cooperativa tienen derecho a opinar y a votar. Van a tener voz y voto. Todos los socios, no importa si sos hombre, si sos mujer, si tenés pelo corto. Todos opinan por igual y cada opinión vale un voto. ¿Está? Esto es una de las cosas de los valores que están en juego en la cooperativa. Es el valor de la igualdad (Ibídem).

El capacitador marcaba una tensión entre esta forma organizativa (la asamblea) y los cargos dentro de la empresa:

En la primera asamblea, van a aprobar punto por punto el estatuto y van a formar el consejo administrativo. Son tres: presidente, tesorero y secretario. Los tres consejeros forman lo que el estatuto general llama el Consejo de Administración. Este es el órgano ejecutivo de la cooperativa. Porque imaginate que no nos vamos a juntar los 16 para ver si compramos una bolsa de cemento. Porque si no, nos la pasaríamos hablando, y no trabajando (Ibídem).

Explicó también que iban a elegir a un síndico y a los suplentes de estos cargos. De este modo, comentó, de las 16 personas que integraban la cooperativa, siete ocupaban un cargo. Hizo aclaraciones sobre estas cuestiones:

Vamos a hablar un poquito de los roles. El presidente no labura de presidente. El presidente labura con la pala. Ser presidente es un trabajo honorario, tuvo el honor de ser elegido por sus compañeros. El secretario no labura con la lapicera. Labura con la pala. También es un cargo honorario, tiene el honor de ser elegido por sus compañeros. El tesorero no labura contando billetes. Labura con la pala. Ser tesorero es un cargo honorario. ¿Está claro esto? No quiero ver mañana un presidente, un señor de saco y corbata que tiene su empresa constructora. El presidente es igual que los demás, está en una zanja, arriba del tractor, haciendo lo que tiene que hacer. Si tiene una reunión, deja la pala, va, vuelve, termina y agarra la pala (Ibídem).

El capacitador era consciente de que asignar roles y funciones jerárquicas dentro de una empresa que consagraba valores de igualdad participativa en el marco de una asamblea para el conjunto podría traer contradicciones. Por esto realizaba las aclaraciones recién comentadas.

La charla continuó con algunas recomendaciones para proteger a los socios en casos puntuales en los que el presidente, el síndico y/o el tesorero estuvieran cometiendo actos ilícitos (tales como robar plata de la cooperativa y/o robar herramientas). En tales casos, los cooperativistas debían recurrir a la figura del síndico, o bien, convocar al INAES.

En síntesis, el Programa “Argentina Trabaja” involucraba a sujetos dentro de una estructura grupal, gestionada por el programa estatal, con las intenciones de fomentar la empresa de tipo cooperativa, cuyos propietarios eran los mismos cooperativistas, quienes la mantendrían en forma autónoma respecto del poder estatal.

Una vez conformada, la empresa iba a ser contratada por el municipio para realizar las obras que los agentes municipales consideraran. Sin embargo, en última instancia y de acuerdo con lo reseñado en esta capacitación, se aspiraba a que la empresa se autonomizara del Estado, se consolidara y compitiera como tal dentro del mercado laboral.

Los destinatarios del Programa eran incluidos en una estructura empresarial en el que la igualdad era un valor intrínseco. En el marco de la cooperativa, todos sus integrantes mantenían un estatus de igualdad y, en tanto semejantes, podían expresarse y votar en la asamblea sobre los temas que consideraran pertinentes.

Como venimos destacando, la inclusión que se buscaba con estos programas no se restringía al mercado laboral sino que abarcaba también un espacio de sociabilidad que se pretendía igualitario. En lo que sigue, observaremos más de cerca estas dos propuestas

## DOS PROGRAMAS SOCIALES DE INCLUSIÓN EN EL MERCADO LABORAL CON VALORES SOLIDARIOS

Con vistas a observar desde una perspectiva crítica estos dos programas, cabe preguntarse: ¿qué alcances tiene la inclusión social en estas propuestas?, ¿cómo piensan la incorporación al mercado laboral de sujetos desempleados o “excluidos” –según la jerga de estos programas?

En primer lugar, y avanzando sobre las semejanzas, debemos mencionar que ambos programas intentan acercar a los “excluidos” al mercado laboral y propiciar, de este modo, la “inclusión social”.

Además, podemos mencionar que, según estos programas, se trata de emancipar a los desempleados del ámbito de la promoción estatal y de acercarlos al mercado con herramientas propias. De allí las distintas intervenciones en torno a capacitaciones y orientaciones de promotores, en instancias de encuentros frecuentes con los destinatarios.

Ambos programas dependen del mismo Ministerio y encuentran en la “economía social” un ámbito discursivo general que, como vimos al inicio de este trabajo, se instituye como una de las insignias de las políticas sociales de este Ministerio a partir de 2003. Para ello, las actividades de los destinatarios de estos programas son presentadas como alternativas al modo de producción capitalista al fundarse en lazos sociales distintivos: en vez de relaciones de explotación, deberían prevalecer lazos de solidaridad e igualdad.

En ambos casos, se piensa a la inclusión social al mismo tiempo como ingreso al mundo laboral e incorporación en ámbitos de sociabilidad que funcionen de acuerdo con lazos sociales solidarios o igualitarios.

Pero, en este abanico de similitudes, encontramos algunas diferencias: mientras que el “Banco Popular de la Buena Fe” promueve el microcrédito y, a través del mismo, el “autoempleo” como forma de asegurar un ingreso individual y familiar, el Programa “Argentina Trabaja” inserta a los destinatarios dentro de un estructura empresarial de tipo cooperativa.

Por otro lado, difieren en las estrategias que buscó el Ministerio para implementar estas políticas: mientras que “Argentina Trabaja” encuentra en el nivel municipal del Estado las instancias de implementación, el “Banco Popular de la Buena Fe” saltea esta instancia para descargar, dentro de estrategias que dieron en llamar “gestión asociada”, las actividades operativas en organizaciones de la sociedad civil.

Por otro lado, en ambos programas son diversas las modalidades de canalización de recursos: mientras que el trabajo en cooperativas implica una remuneración mensual que se otorga a cambio de la presencia física en el lugar de trabajo, el “Banco Popular” otorga un préstamo con el que los destinatarios deben desarrollar sus proyectos laborales y obtener réditos.

Dada esta presentación comparada, introducimos algunas reflexiones que se pueden pensar como desafíos. Organizamos en tres las cuestiones que nos disparan dudas e interrogantes y en torno a las cuales se podrían iniciar investigaciones que aporten conocimientos al respecto: la primera cuestión se vincula con el discurso en torno a la “economía social”; la segunda se relaciona con el supuesto sobre el actor social altruista que subyace a estos programas; la tercera tiene que ver con algunos elementos no explicitados que podrían incidir en el funcionamiento del programa.

Sobre el primer punto, expusimos en páginas anteriores que, desde la perspectiva ministerial, los intentos por fundar una “economía social” se acompañan del cuestionamiento de las formas de producción propias del capitalismo. Al respecto, nos llama la atención el modo en que la “mano izquierda” (Bourdieu, 1999) del Estado, que apunta hacia la solidaridad y cooperación, se distingue de otras políticas y otras áreas estatales que apuntan, entre otras cuestiones, a regular un patrón de acumulación y distribución de la riqueza para el conjunto de la sociedad dentro de los parámetros esperados para una economía capitalista.

De acuerdo con esto, entendemos que, más allá de las concepciones y aspiraciones de promover formas alternativas de producción, circulación y apropiación de los bienes producidos, no es posible suspender las relaciones de dominación inherentes al capitalismo. Al menos, no únicamente a partir de la enunciación de un conjunto de proposiciones que afirmen realizarlo. En otras palabras, consideramos que, si la propuesta tiende a generar valores sociales en una acumulación alternativa del capital, el desafío es involucrar al conjunto de las estructuras estatales en esta dirección y no solamente a un sector, representado por un área ministerial. Al respecto, retomando los planteos de Bourdieu, nos preguntamos sobre los alcances y el posible éxito de esas propuestas alternativas.

En relación con esto, lo que encierran los discursos programáticos responde a las intenciones de regir el mundo de estos actores sociales excluidos según prácticas altruistas, de desempeño comunitario y/o grupal, dentro de orientaciones no conflictivas, regidas por la igualdad y por la solidaridad. Retomando las expresiones de la promotora del Banco Popular, podemos sumar este conjunto de valores que el Programa afirman promover entre los destinatarios: solidaridad, dignidad, mística, confianza, valor de la palabra, responsabilidad compartida, honestidad; mientras que, según el capacitador del INAES –por cierto, con una carga valorativa menos majestuosa que la de dicha promotora–, se trata de “salvarse todos o nadie”, de una igualdad entre pares.

Sin embargo, no debemos olvidar que los destinatarios de estos programas reproducen sus condiciones de existencia y organizan sus círculos de relaciones sociales dentro de aquella misma sociedad capitalista desigual, donde los esfuerzos por obtener un programa social podrían ser comprendidos como una de las variadas estrategias de reproducción social en contextos de pobreza (Eguía

y Ortale, 2007). Tal como lo vienen explicitando en forma consensuada un conjunto de investigaciones sobre el tema (entre otras, Auyero, 2001; Frederic, 2004; Merklen, 2005; Vommaro, 2006; Canevaro y Lapegna, 2009), el funcionamiento de determinado programa social no es independiente de lazos de cooperación y solidaridad entre grupos formados por el Estado y por asociaciones de sociales y vecinales, pero tampoco de la exclusión, de la cooptación con fines político-partidarios, de la corrupción, del clientelismo, entre otras posibles relaciones de dominación de quienes otorgan los programas respecto de sus destinatarios.

Entendemos las buenas intenciones por promover estos valores, pero, si se trata de entronizar la solidaridad e igualdad como modalidad de orientación de prácticas de actores socialmente excluidos, no es posible olvidar estas relaciones de poder implícitas en el entramado social.

Dado que los programas se esfuerzan por acortar distancias entre los “excluidos” y el mercado de trabajo a través de las estrategias ya descritas, pensamos que hay algunos elementos que los lineamientos programáticos omiten y que podrían generar dificultades en el desarrollo de los proyectos:

- Por el lado de las cooperativas: si bien en las capacitaciones se mencionaron las intenciones de desarrollar empresas sociales de tipo cooperativas en forma autónoma e independiente del Estado, ni en los lineamientos programáticos ni en los discursos de los agentes encargados de implementar el programa se encontraron referencias precisas sobre las modalidades a través de las que se pensaba alentar la adquisición por parte de las cooperativas de capacidades empresariales que permitieran competir en el mercado prescindiendo de la ayuda estatal.

- Por el lado de los microemprendimientos: si bien se constatan esfuerzos estatales por inaugurar proyectos económicos y orientar en esta dirección a los destinatarios del programa, no se expresaron claras orientaciones sobre las posibilidades de crecimiento de estos proyectos económicos en el ámbito del mercado.

En síntesis, aunque encontramos lineamientos programáticos y exposiciones de quienes implementan estos programas tendientes a regir prácticas sociales orientadas en direcciones que denominamos altruistas, notamos un escaso desarrollo discursivo que tematice las chances de insertar exitosamente y de forma sustentable los emprendimientos productivos organizados por estos programas.

## COMENTARIOS FINALES

En este trabajo se examinaron dos programas sociales que impulsó el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación durante los gobiernos kirchneristas.

Hemos señalado que ambos se encuentran enmarcados dentro de un discurso que critica las políticas neoliberales de los noventa y se afirma en la

“economía social” y que, a partir de ello, impulsa proyectos tendientes a la inclusión de individuos en el mercado de trabajo.

Encontramos dos modalidades diferentes de acercar a los “excluidos” al mundo del trabajo: mientras que el “Banco Popular de la Buena Fe” promueve el microcrédito y, a través del mismo, el “autoempleo” como forma de asegurar un ingreso individual y familiar de los destinatarios, el Programa “Argentina Trabaja” inserta a sus beneficiarios dentro de una estructura empresarial de tipo cooperativa.

Asimismo, observamos que, durante la implementación de estos programas en un municipio de la Provincia de Buenos Aires, se realizaron esfuerzos por promover valores tales como la solidaridad, la confianza, el valor de la palabra, la igualdad. Esto nos llevó a concluir que la inclusión social que se propone no trata únicamente de acercar excluidos al ámbito laboral, sino de incluir dentro de ámbitos de sociabilidad orientados según prácticas sociales que caracterizamos como altruistas.

Bustelo y Minujin (1997) entendían que, frente a una “ciudadanía asistida” característica de políticas económicas y sociales propias de una tradición conservadora, se erigía una “ciudadanía emancipada” que, entre otros rasgos, sostenía la oferta de oportunidades para acceder de manera equitativa a bienes relevantes, una justicia basada en la solidaridad colectiva y una preocupación por el bien común, siendo el “nosotros” (y no las personas) la dimensión fundante de la sociedad. Consideramos que el horizonte de expectativas de los agentes ministeriales se encuentra, en parte, dentro de este marco; y, a partir de esto, nos preguntamos acerca de los pasos firmes dados en esta dirección.

Afirmamos que con este rumbo, se vuelve necesario un Estado pedagógico, que explicita y fundamente ante sus destinatarios aquello que intenta promover. En este sentido, se hace evidente el disciplinamiento<sup>11</sup> de los comportamientos y el control sobre las valoraciones posibles de estos sectores sociales, en un horizonte de prácticas sociales esperadas, como formas específicas de dominación sobre estos sectores.

De acuerdo con los interrogantes sugeridos y los desafíos planteados, entendemos que hacen falta más que “buenas intenciones” (Cardarelli y Rosenfeld, 2000) para organizar y planear la reproducción social de sectores excluidos de modo de alcanzar la inclusión definitiva de los mismos en las estructuras económicas y sociales.

11 La referencia es a Foucault, 1989.

## BIBLIOGRAFÍA

ANDRENACCI, Luciano (org.) (2002), *Cuestión social en el Gran Buenos Aires*, Buenos Aires, Ed. Al Margen.

ANDRENACCI, Luciano, Lidia IKEI, Elina MECLE y Alejandra CORVALÁN (2006), "La Argentina en pie y en paz: acerca del Plan Jefas y Jefes de Hogar Desocupados y el modelo de política social de la Argentina contemporánea", en Luciano ANDRENACCI (comp.), *Problemas de política social en la Argentina contemporánea*, Buenos Aires, UNGS- Prometeo.

AUYERO, Javier (2001), *La política de los pobres. Las prácticas clientelistas del peronismo*, Buenos Aires, Manantial.

BOURDIEU, Pierre (1996), "Espíritu de Estado. Génesis y estructura del campo burocrático", en revista *Sociedad*, n° 8, Buenos Aires, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, abril.

----- (1997), "El espíritu de familia", en Pierre BOURDIEU, *Razones prácticas. Sobre la teoría de la acción*, Barcelona, Anagrama.

----- (1999) "La Dimisión del Estado", en Pierre BOURDIEU (comp.) *La miseria del mundo*, Buenos Aires, FCE.

BUSTELO, Eduardo y Alberto MINUJIN (1997), "La política social esqui-va", en Rafael MENJIVAR y otros (eds.), *Pobreza, exclusión y política social*, Costa Rica, FLACSO.

CANEVARO, Santiago y Pablo LAPEGNA (2009), "Cruzando márgenes: segregación territorial y relaciones de poder en un barrio de Buenos Aires", en Alejandro GRIMSON, María Cecilia FERRAUDI CURTO y Ramiro SEGURA (comps.), *La vida política en los barrios populares de Buenos Aires*, Buenos Aires, Prometeo Libros.

CARDARELLI, Graciela y Mónica ROSENFELD (2000), "Con las mejores intenciones. Acerca de la relación entre el Estado pedagógico y los agentes sociales", en Silvia DUSCHATZKY (comp.), *Tutelados y asistidos. Programas sociales, políticas públicas y subjetividad*, Buenos Aires, Paidós.

EGUÍA, Amalia y Susana ORTALE (coords.) (2007), *Los significados de la pobreza*, Buenos Aires, Biblos.

FREDERIC, Sabina (2004), *Buenos vecinos, malos políticos. Moralidad y política en el Gran Buenos Aires*, Buenos Aires, Prometeo Libros.

FOUCAULT, Michel (1989), *Vigilar y castigar. Nacimiento de la prisión*, Buenos Aires, Siglo XXI (Primera edición en francés 1976).

ILARI, Sergio (2006) ,“Entre el género y la especie. Reflexionando sobre la naturaleza de la Política y la Gestión Social”, en Revista *Circunstancia*, año 4, n° 11, Madrid, Instituto Universitario de Investigación Ortega y Gasset, septiembre.

KOWERBAIN, Adrián y Samanta DOUTCHITZKY (2007), “¿Transmitir o producir conocimientos? Un análisis comparativo de la implementación de una política social a nivel local”, en *Cuadernos de Antropología Social*, n° 25, Buenos Aires, UBA, enero/julio.

MERKLEN, Denis (2005), *Pobres ciudadanos. Las clases populares en la era democrática (Argentina, 1983-2003)*, Buenos Aires, Gorla.

OSZLACK, Oscar y Guillermo O'DONNELL (1984), “Estado y políticas públicas en América Latina: hacia una estrategia de investigación”; en Bernardo KLIKSBERG y J. SULBRANDT (comps.), *Para investigar la administración pública: modelos y experiencias latinoamericanos*, Madrid, Ministerio de Administraciones Públicas, INAP.

VOMMARO, Gabriel (2006), “‘Acá no conseguís nada si no estás en política’. Los sectores populares y la participación en espacios barriales de sociabilidad política”, en *Anuario de Estudios en Antropología Social*, Buenos Aires, IDES.

## Otras fuentes

MINISTERIO DE DESARROLLO SOCIAL DE LA NACIÓN (2005), *Plan Nacional de Desarrollo Local y Economía Social Manos a la Obra, Documento institucional*, Buenos Aires.

----- (2008), “*De Vuelta en Pié*”, 2002-2007. *Sistematización del Banco Popular de la Buena Fe*, Buenos Aires,

----- (2009a), *Rendimos Cuentas. Diciembre 2007-Mayo 2009*, Buenos Aires.

----- (2009b), *Resolución 3182*, Buenos Aires, 6 de Agosto de 2009.

----- (2010), *Nota N° 2057*, Buenos Aires, 10 de Marzo de 2010.

----- (s/f a), *Banco Popular de la Buena Fe. Manual de Trabajo*, Buenos Aires.

----- (s/f b), *Guía informativa sobre el Programa de Ingreso Social con Trabajo*, Buenos Aires.

----- (s/f c), “*Cooperativas del Programa Argentina Trabaja*”, Buenos Aires.

MINISTERIO DE DESARROLLO HUMANO DE LA PROVINCIA DE BUENOS AIRES (2004), *Guía de Planes, Programas y Proyectos Sociales*, Prov. de Buenos Aires.

## RESUMEN

Este trabajo indaga en clave comparativa las propuestas de inclusión social presentes en dos programas impulsados por el Ministerio de Desarrollo Social de la Nación: el “Banco Popular de la Buena Fe” y el “Argentina Trabaja”. El mismo se elaboró a partir de metodología cualitativa, especialmente a través del análisis de documentos ministeriales y de la observación participante en distintos contextos vinculados con su implementación en un municipio de la Provincia de Buenos Aires. Ambos programas se asemejan en que buscan incluir a sus beneficiarios en el mercado de trabajo, aunque difieren en sus estrategias: mientras que el “Banco Popular” impulsa el microemprendimiento, el programa “Argentina Trabaja” propone involucrar a sus destinatarios en empresas cooperativas. A su vez, en su afán por diferenciarse de otros programas sociales promovidos por el Estado en etapas previas (principalmente en la década de los noventa), ambos intentan generar valores y prácticas enmarcadas dentro de la “economía social”.

## ABSTRACT

This work investigates in comparative key, the present offers of social incorporation in two programs stimulated by the Department of Social Development of the Nation: “Banco Popular de la Buena Fe” (Popular Bank of the Good Faith) and “Argentina Trabaja” (Argentina Works). The same one was elaborated from qualitative methodology, specially across analysis of ministerial documents and of observation participant in different contexts linked with his implementation in a municipality of the Province of Buenos Aires. Both programs are alike in that they seek to include his beneficiaries on the labor market, though they differ in his strategies: whereas the “Banco Popular” stimulates the small business, the program “Argentina Trabaja” it proposes to involve his addressees in cooperative companies. In turn, in his zeal for differing from other social programs promoted by the State in previous stages (principally in the decade of '90), they try to generate both values and practices framed inside the “social economy”.

## PALABRAS CLAVE

PROGRAMAS SOCIALES  
ECONOMÍA SOCIAL  
INCLUSIÓN SOCIAL

## KEY WORDS

SOCIAL PROGRAMS  
SOCIAL ECONOMY  
SOCIAL INCLUSION

# ESTADO, TECNOLOGÍA Y TERRITORIO: EL DESARROLLO DE BIENES COMPLEJOS EN PAÍSES PERIFÉRICOS

*Mariana Versino*  
*Cintia Russo*

## INTRODUCCIÓN

Abordar el estudio de procesos de producción de bienes complejos en regiones “periféricas” requiere de la construcción de marcos analíticos que no dejen de tomar en consideración ninguno de los elementos de su desarrollo. Si ello ya es así desde la perspectiva constructivista de análisis de la tecnología que se sostiene en este trabajo, lo es más en el caso de pretender dar cuenta de estas trayectorias productivas en territorios en los que la generación de este tipo de bienes no es lo usual, ni se despliega en forma homogénea en los tejidos industriales en los que se insertan.

En este sentido, no se trata de analizar solamente la dimensión económica que entra en juego en la posibilidad de la existencia de estos emprendimientos, sino también las dimensiones espacio/territorial, ideológico/cultural, cognitiva, organizacional/institucional y política que, con variaciones históricas a lo largo de las trayectorias particulares, están ineludiblemente presentes en su desarrollo, porque, en su conjunto, estas dimensiones no solo pueden ser más “determinantes” que la económica sino que no pueden comprenderse más que en su interjuego y conectividad –hecho que difícilmente se puede encontrar en los análisis provenientes de los enfoques disciplinares existentes.

El presente trabajo se enmarca en el proyecto “Producción de bienes complejos: transformaciones territoriales, creación de conocimientos tecnológicos locales y el papel del Estado en Argentina”, PIP N°112-20090100935 CONICET/CEUR, 2010/2012.

Mariana Versino es Socióloga, Magíster en Política y Gestión de la Ciencia y la Tecnología (UBA), Doctora en Política Científica y Tecnológica (DPCT-UNICAMP), Investigadora del CONICET/CEUR, Profesora del Departamento de Sociología (FAHCE-UNLP). E-mail: mversino@conicet.gov.ar

Cintia Russo es Magíster en Economía (Universidad Nacional Autónoma de México), Doctora en Geografía (Sorbonne Nouvelle, París III), Docente-Investigadora del Departamento de Economía y Administración (UNQ) y del Instituto de Geografía (FFyL-UBA). E-mail: crusso@unq.edu.ar

Los trabajos que se han ocupado de construir teorizaciones referidas al cambio tecnológico en general y a la producción de bienes complejos en particular aún no han elaborado marcos teóricos capaces de explicar la complejidad que supone su análisis de una manera completa y consistente. La mayoría de las aproximaciones existentes provienen de diferentes matrices disciplinares (historia, economía, sociología, política etc.) y abordan el cambio tecnológico en forma sesgada y parcial, respondiendo a los intereses cognitivos propios de la tradición de la respectiva disciplina. Y la complejidad a que aludimos refiere a la inevitable presencia de elementos que –aunque susceptibles de agruparse analíticamente según dimensiones como las mencionadas– exigen para su comprensión una aproximación que permita visualizar la complementariedad y articulación “enraizada” en la dinámica que los constituye.

Una de las dimensiones que hemos de tener en cuenta particularmente en este trabajo se vincula con el estudio de los procesos de desarrollo de bienes complejos en el marco del análisis territorial. El mismo conduce a indagar cómo y a través de qué mecanismos se constituyen y “funcionan” las actividades productivas de bienes complejos y las regiones y qué “ventajas” y “desventajas” se construyen y reconstruyen en un sentido amplio –esto es, por ejemplo, ventajas asentadas en los saberes y en la formación de los recursos humanos de una región–. En el vacío creado por el debilitamiento del Estado nacional en las últimas casi tres décadas del siglo XX, emerge –aunque con configuraciones asimétricas e inestables– un nuevo conjunto de relaciones a escala global-local. En este sentido, se busca indagar en qué medida el contexto regional y nacional ha favorecido el desarrollo de algún tipo de “ventaja” para la región y cuáles han sido los efectos, por ejemplo, de la cultura del trabajo como potencialidad de un territorio frente a los procesos de reestructuración e internacionalización.

Partimos de la convicción de que toda interpretación sobre los procesos territoriales debe cimentarse en una masa de evidencia empírica que solo es posible obtener a partir del estudio de caso. En ese marco, la reconstrucción de la trayectoria de sectores productivos de bienes complejos, de sus estrategias y resultados, de la relación e influencia en el territorio, así como de sus estructuras y formas de organización productiva, es pensada como “resultado del” y “un aporte al” estudio de las especificidades de las regiones industriales. Para ello se incorporan al análisis las dimensiones mencionadas que, en su articulación, sostienen la potencialidad de las empresas de los distintos sectores, el entramado productivo que dichos emprendimientos generan, el “aprovechamiento de” y su “contribución a” la formación de recursos humanos y la constitución de una identidad regional forjada a lo largo de su historia.

El presente trabajo es un ejercicio de reflexión en torno a la utilización de un marco teórico-metodológico que permita comprender la existencia de este tipo particular de iniciativas en la región latinoamericana a partir del caso argentino en particular. Se trata, en este sentido, de proponer un abordaje analítico que haga viable la integración de categorías provenientes de diferen-

tes disciplinas y dentro de una construcción conceptual que posea la suficiente flexibilidad como para permitir la generación de nuevas conceptualizaciones más adecuadas para la descripción de las características particulares que adquiere este objeto de estudio cuando es analizado en un específico espacio socio-tecnológico.

## LA PRODUCCIÓN DE BIENES COMPLEJOS Y EL ABORDAJE ANALÍTICO SELECCIONADO

La noción de bienes complejos alude a una denominación utilizada dentro de la literatura del *management* de la innovación. Los llamados “bienes y sistemas complejos” (Hobday, 1998 y 2000; Davis y Hobday, 2005) son productos “basados en proyectos”, de un alto costo unitario y “hechos a medida”. En este sentido, sus dinámicas, tanto de producción como innovativa, se diferencian de las de los bienes de producción en serie que son relativamente más simples. Este tipo de bienes tiene un alto componente de ingeniería, un importante valor agregado en conocimiento (ya sea ingenieril o científico-tecnológico) y son fabricados por unidad o en series limitadas, en contraste con las series que resultan de una línea de montaje tradicional. En algunos casos pueden montarse usando componentes estandarizados producidos en serie, pero el diseño y la integración de los componentes en el producto final supone la producción de un tipo “único” para cumplir los requerimientos de clientes particulares. De allí también que el cliente o usuario sea parte “participante” y no tan solo “interesada” en el proceso de producción. Como ejemplos de este tipo de productos se pueden mencionar los aviones, los buques de gran porte, los reactores nucleares, las locomotoras, los satélites, los sistemas informáticos complejos, los sistemas de telecomunicación, los simuladores de vuelo, entre otros.

Lo que hace “complejo” a un producto puede establecerse a partir de diferentes criterios. En términos generales, hay coincidencia en que un producto complejo puede definirse ya sea por el número de “niveles” que integra (sistema, subsistemas, conjuntos, componentes...), por la cantidad de componentes que lo conforman, así como por la cantidad y “calidad” de interacciones entre los mismos. Otros criterios para la definición de la complejidad de un producto pueden referirse, entre otros aspectos, a su “funcionalidad” (funciones diversas e interrelacionadas), a su “estructura” (el grado de interdependencia de los componentes) o a su “operación” (usos alternativos para diferentes usuarios).

La relevancia del estudio de estos emprendimientos se relaciona con la importancia que tienen en la promoción de dinámicas territoriales generadoras de empleo calificado, de entramados socioproductivos más densos y de mayores interacciones entre las instituciones públicas de investigación y desarrollo y el sector productivo.

Asimismo, se trata de un tipo de producción en cuyo “funcionamiento” el Estado desempeña un papel clave. De allí que su análisis, especialmente en el contexto latinoamericano en el que el sector privado no tiene una tradición con-

solidada en el desarrollo de este tipo de productos, es de particular interés para la comprensión de la presencia y lógica de participación estatal en la producción.

En el mercado de este tipo de productos el Estado históricamente ha estado presente como potencial cliente –definiendo las normas técnicas de su funcionamiento para garantizar la seguridad o para regular las condiciones de la competencia–, como financiador de las iniciativas o directamente como actor involucrado en su producción. De allí también que los procesos de producción y los mercados de este tipo de productos se encuentren muchas veces altamente politizados y que esta dimensión no pueda dejarse de lado en su estudio.

El abordaje seleccionado para analizar este tipo de desarrollo parte de concebir a la tecnología como un proceso de construcción social de múltiples dimensiones. El supuesto ontológico/epistemológico<sup>1</sup> que está en la base de la perspectiva constructivista adoptada es que la realidad es una construcción social (Berger y Luckmann, 1994). Se parte de la idea de que las tecnologías son construidas socialmente a partir de la experiencia y de la interpretación cognitiva que los actores elaboran sobre ella. La tecnología existente no es la única posible en el camino de desarrollo de una lógica determinada por aspectos “puramente técnicos”. Por el contrario, es el resultado de diversas negociaciones por parte de diferentes grupos de actores, negociaciones que no puede suponerse que estén determinadas por algún factor exógeno en particular. De ahí la imposibilidad de prever hipótesis que sesguen la mirada en forma previa en función de la identificación de variables definidas como las determinantes universales –tanto espacial como temporalmente– de los procesos de producción de tecnologías.

Así, la perspectiva constructivista en que se sustenta esta aproximación se asienta en la idea de que no es posible distinguir *a priori* “factores” que, como vectores exógenos, determinen los procesos de producción de tecnologías. A saber, existen elementos políticos, sociales, culturales, territoriales, económicos, etc., pero ellos no son exógenos al proceso mismo de construcción de las tecnologías. Entendidos como dimensiones, deben ser identificados a partir de la descripción empírica del proceso estudiado, esto es, historiando la forma en que dichas dimensiones operaron en cada caso.

En este sentido, la idea de “tejido inconsútil” o “sin costuras” presente en las perspectivas constructivistas de análisis sociológico de la tecnología plantea no solo que los elementos “no-tecnológicos” son importantes para comprender la construcción de tecnologías, sino que no se puede determinar por adelantado cuándo un problema deba ser tratado como “social” o como “tecnológico”. La “naturaleza” misma de la producción de bienes complejos como objeto de estudio es entonces diferente a la de dichos procesos construidos desde los

1 El debate en torno a los problemas derivados de este supuesto es desconsiderado desde la perspectiva de los estudios de la sociología de la tecnología: no se asume ninguna posición ontológica respecto de la realidad, ni tampoco sobre los aspectos epistemológicos vinculados a su conocimiento (Bijker, 1993).

enfoques tradicionales, los cuales, en general, continúan estableciendo claras distinciones entre los aspectos sociales y los técnicos. Desde esta perspectiva, “lo social” (en un sentido amplio y abarcador de múltiples dimensiones) y “lo tecnológico” se construyen en un mismo movimiento y no pueden discernirse más que analíticamente en el ejercicio retórico propio del discurso científico, el cual debe, a su vez, –siendo consciente de ello– intentar recuperar el fenómeno analizado de la manera que permita dar mejor cuenta de dicha concepción de su objeto.

Se entiende que este enfoque es más adecuado para el estudio del objeto considerado, dada la necesidad de construir nuevas categorías que expliquen las particularidades del despliegue de procesos de construcción de bienes complejos en países subdesarrollados. Para el seguimiento de los procesos de generación de tecnologías en países periféricos, las herramientas teóricas existentes son limitadas porque fueron pensadas para otras realidades. Esos procesos adquieren una complejidad y especificidad propias por cuanto se desenvuelven en espacios en los que no existe una densidad socio-tecnoproductiva que induzca a la adopción de comportamientos relativamente homogéneos para el conjunto de los actores.<sup>2</sup> Embarcarse en investigaciones con marcos teóricos que establecen relaciones causales lineales entre variables predeterminadas inhibiría la posibilidad de comprensión de nuevas realidades que, en cambio, abre una perspectiva como la adoptada.

Este punto de partida define la selección de un abordaje de corte eminentemente sociológico, pero desde una concepción teórico-metodológica que permite la incorporación de herramientas conceptuales de distintas disciplinas para analizar las dimensiones que se considera deben ser abordadas. De esta manera, el enfoque empírico propuesto requiere de un instrumental analítico que permita el seguimiento de experiencias concretas en las que se generó y utilizó productivamente el conocimiento científico y/o tecnológico. Desde la perspectiva adoptada, la existencia de producciones complejas no se puede explicar por un solo factor: una política determinada, una oportunidad de mercado, la disponibilidad de ciertos recursos o la acumulación de ciertas capacidades techno-productivas. De allí la necesidad de contar con herramientas que, en función de sus diferentes niveles de corte analítico y escalar y de su alcance explicativo así como del enfoque teórico del cual provengan, permitan analizar y ordenar la información empírica, al mismo tiempo que integrarla y combinarla en argumentaciones de un mayor poder explicativo.

De este modo, para comprender algunas de las dimensiones de los procesos de producción de bienes complejos analizados, se incorporan conceptos provenientes de algunos subcampos de las ciencias sociales y del análisis or-

2 Aun cuando, partiendo de una visión crítica en relación con la existencia de ‘best practices’ pasibles de ser replicadas por diferentes actores techno-productivos, es reconocido el hecho de que la imitación es un mecanismo utilizado para la incorporación de conocimientos en las organizaciones (Nelson y Winter, 1982).

ganizacional, político, ideológico y espacio-territorial. Cabe destacar que, en los trabajos realizados desde la perspectiva de la construcción social de la tecnología (SCOT) (Santos, 1999), las herramientas vinculadas con los aspectos organizacional y espacial han estado escasamente trabajadas, cuando no definitivamente ausentes. En nuestro caso, aunque solo en parte, la introducción de categorías provenientes de otros enfoques analíticos puede explicarse en función del objetivo y el objeto de la investigación, dado que la misma no intenta una búsqueda estrictamente asimilable a la del enfoque constructivista del programa SCOT de la sociología de la tecnología. En este sentido, no se tiene como objetivo ni realizar el análisis de un artefacto singular, ni demostrar que las tecnologías consideradas fueron “socialmente construidas”: la intención es comprender cómo es que tales tecnologías se desarrollaron en espacios socio-tecnoindustriales en los que no se encuentra un tejido productivo que hiciera esperable su existencia. El interés último es el de identificar los elementos que permitieron la producción de bienes complejos en distintos momentos históricos y localizaciones geográficas del país para identificar en qué se basa la posibilidad de existencia de estos desarrollos en el ámbito regional.

Esta visión subyacente acerca del cambio tecnológico y de los elementos en juego en la producción de bienes complejos es la elegida para dar cuenta de las distintas iniciativas existentes en nuestro país y será retomada a partir de algunas consideraciones generales en las conclusiones.<sup>3</sup>

## BREVE PRESENTACIÓN DE CASOS DE PRODUCCIÓN DE BIENES COMPLEJOS EN LA ARGENTINA

Los sectores de bienes complejos en la Argentina tuvieron su origen a inicios del siglo XX y su (dis)continuidad a lo largo del tiempo varía según los casos. En este apartado, y solo con el objeto de realizar una aproximación esquemática, se presentan los sectores aeroespacial, naval y nuclear. Para esta presentación panorámica inicial se realiza, entonces, una diferenciación por sectores en los que existieron casos de empresas –en su mayoría públicas– de bienes complejos, sean estos aviones, buques de gran porte, reactores nucleares o satélites.

### El sector aeroespacial

Una etapa inicial (1912-1927) de este sector se remonta a la creación de la Escuela de Aviación Militar (EAM) con el mejoramiento del diseño de uno de los entrenadores en uso en la época –el Henri Farman 50 hp– y la construcción de una pequeña serie de este modelo modificado. Entre 1913 y la actualidad se

<sup>3</sup> Para un desarrollo posible del abordaje seleccionado en términos de categorías y niveles de análisis, véase Versino, 2006.

diseñaron alrededor de 2.000 aviones militares de distinto tipo, bajo licencia o a partir de diseños propios, según los momentos de desarrollo del sector y el origen de los fabricantes. Representativo de esta primera fase fue el desarrollo de productos como el Farman “Tipo El Palomar” (tres ejemplares construidos y dos modificados en la EAM en la década de 1910).

El sector surge asociado a los proyectos estratégicos de la Fuerza Aérea, y es con la creación en 1927 de la Fábrica Militar de Aviones (FMA) que se instala por primera vez en el país una empresa pública de bienes complejos. A partir de este momento y hasta 1943 se desarrolla una etapa de consolidación en la que la FMA encara programas de desarrollo y construcción de aeronaves y componentes (tanto nacionales como extranjeros) cada vez más complejos. El grado de calificación de la mano de obra local que caracterizó a este período permitió a la industria alcanzar el momento de más alto nivel de integración nacional de las aeronaves.

En gran medida por el aislamiento impuesto por la Segunda Guerra Mundial, la FMA se decidió a investigar y emplear materiales alternativos de origen nacional y a construir las aeronaves y todos sus componentes localmente. En esta primera etapa se construyen bajo licencia, entre otros, el entrenador Avro K.504 Gosport y el caza Dewoitine D.21 y la familia “Tronco” (Ae.M.O.1, Ae.M.Oe.1 y Ae.M.Oe.2), de los que se fabricaron más de 60 ejemplares a mediados de la década de 1930.

Con el fin de la Segunda Guerra Mundial tuvo lugar una etapa de expansión (1944-1952) en la que la disponibilidad de divisas en las arcas gubernamentales, la llegada de ingenieros aeronáuticos alemanes, italianos y franceses desempleados en Europa y la disposición británica a proveer motores y accesorios aeronáuticos de última generación permitieron que se visualizara como objetivo a ser alcanzado la autonomía en el desarrollo y construcción de aeronaves de altas prestaciones y avanzada tecnología. Logros emblemáticos de esta fase fueron los cazas a reacción I.Ae.27 Pulqui e I.Ae.33 Pulqui II, pero también el I.Ae.DL.22 y el I.Ae.24 Calquín, con más de 300 aviones construidos a fines de la década de 1940.

La Fábrica Militar de Aviones pasó a denominarse Instituto Aerotécnico en 1943 e Industrias Aeronáuticas y Mecánicas del Estado (IAME) en 1952, esta última con más de 10.000 operarios. A partir de este organismo, en 1957 surge la Dirección Nacional de Fabricación e Investigación Aeronáutica (DINFIA) que hacia 1967 se subdivide, creándose Industrias Mecánicas del Estado (IME) destinada a la producción automotriz. Desde 1967, las plantas de la DINFIA volvieron al nombre originario de Fábrica Militar de Aviones y en 1968 pasó a denominarse Área de Material Córdoba (AMC) (Angueira y Tonini, 1986).

Entre 1952 y 1968 se inicia una etapa caracterizada por una fuerte retracción de las actividades de desarrollo y producción aeronáuticas. Aun cuando puede destacarse la producción de los utilitarios I.A.35 Huanquero (34 ejemplares) y el transporte I.A.50 G-II (35 ejemplares), se produce una gran pérdida de

recursos humanos. Desde mediados de la década de 1950 y hasta el inicio del proyecto I.A. 63 Pampa, la producción aeronáutica se limita a la fabricación bajo licencia y a la construcción de modelos de diseño local relativamente poco complejos (Lalouf, 2005).

Entre 1968 y hasta mediados de la década del 1990 se retoman algunos proyectos de desarrollo y producción aeronáutica y el fortalecimiento de actividades de experimentación espacial. Durante este largo período se da por momentos una mayor proyección internacional: la industria argentina participa de los salones de Le Bourget y Farnborough y se realizan acuerdos comerciales o de cooperación técnica con firmas brasileñas, europeas e israelíes y un producto argentino, el Pampa 2.000, participa en una competencia de las Fuerzas Armadas norteamericanas. En este período sobresalen el bombardero de ataque IA-58 Pucará (110 ejemplares), el entrenador avanzado I.A. 63 Pampa (el último programa de desarrollo y construcción de aeronaves de la industria aeronáutica militar argentina, del que se fabricaron 15 ejemplares) y la modernización de cazas supersónicos Dagger (programa Finger, 25 ejemplares) y el misil balístico Cóndor II.

La disminución del poder político de las Fuerzas Armadas y la contracción del gasto en defensa contribuyen al estancamiento del sector y determinan la cesión de la principal planta aeroespacial del país a capitales extranjeros. Desde mediados de 1990 la industria aeronáutica nacional se reorienta hacia segmentos menos demandantes y competitivos de mantenimiento, modificación, modernización y subcontratación industrial. Característicos de esta fase son el entrenador artillado AT.63 Pampa (evolución del IA.63) y la modernización de cazas A.4AR Fighting Hawk (36 ejemplares). A esta trayectoria de la aeronáutica militar habría que sumar los proyectos de construcción de aeronaves civiles que fueron patrocinados por las FF.AA., tal como fue el caso de RACA (producción bajo licencia de helicópteros Hughes), Chincul (aviones livianos Piper) o Aero Boero (diseños propios).

Desde 1961, con la creación de la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (CNIE) dependiente de la Fuerza Aérea Argentina, se realizan experiencias científicas de estudios atmosféricos mediante el lanzamiento de cohetes y globos estratosféricos. A través del Instituto de Investigación Aeronáutica y Espacial, se diseñó una familia de cohetes-sonda –el Orion, el Rigel y el Castor– con los cuales se realizaron lanzamientos desde Chamental, en la Provincia de La Rioja, con cargas útiles científicas para el estudio de perfiles de radiación X en la atmósfera.

Entre los proyectos de producción de bienes complejos derivados de las investigaciones espaciales, cabe mencionar el del misil Cóndor II, desarrollado hacia fines de la década de 1970 por la Fuerza Aérea durante el último régimen militar y que, a pesar de las presiones combinadas de los Estados Unidos e Israel, no había sido interrumpido tras el advenimiento del régimen democrático en 1983. En 1985 y 1987, respectivamente, se sancionan los decretos secretos 604 –por el cual el Ejecutivo aprueba los programas Cóndor I y Cóndor II– y 1315 –que

permitía la continuación del Cóndor II y la exportación de parte de su tecnología a través de una nueva sociedad anónima, la empresa Integradora Aeroespacial S.A. (INTESA)–. Otros logros fueron la exposición del Cóndor 1-AIII en el 36° Salón de Aeronáutica y Espacio en París en mayo de 1985 por parte de los oficiales de la Fuerza Aérea Argentina –estrategia que estuvo destinada a retrasar las presiones internacionales en contra del proyecto a través de su presentación pública– y la primera prueba “de banco” de los motores de combustible sólido desarrollados para el Cóndor II en la planta de Falda del Carmen (Córdoba) a principios de 1988.

El gobierno de Carlos Menem adoptó un paso en la dirección deseada por los Estados Unidos cuando en 1990 sancionó el decreto secreto 1373 que dispuso la disolución de la empresa INTESA, la rescisión de los contratos firmados por ella y la colocación de la planta de Falda del Carmen bajo el mando directo del jefe del Estado Mayor de la Fuerza Aérea. Por su parte, los técnicos del Programa Secreto Cóndor debían colocar todo en manos de la Comisión Nacional de Investigaciones Espaciales (CNIE). El fin del proyecto Cóndor constituyó un paso previo a cualquier posible negociación sobre los dos temas que interesaban a los oficiales aéreos argentinos: la cooperación militar bilateral y la compra del avión argentino Pampa por parte de la Fuerza Aérea norteamericana; asimismo, inició una etapa de colaboración entre la NASA y la Comisión Nacional de Asuntos Espaciales (CONAE) creada en 1991, que hizo lugar a la incorporación de proveedores locales como contratistas para la construcción de satélites de observación en el marco del Plan Nacional Espacial, como es el caso de la empresa pública INVAP SE antes abocada exclusivamente al área nuclear. Tal como sucede con el sector nuclear, recién hacia mediados de los años 2000 surge el intento de recuperación de la iniciativa estatal en este campo.

## El sector naval pesado

Desde los años 1930 hasta la actualidad, podemos identificar las siguientes etapas en la trayectoria de la industria naval pesada nacional:

- 1879-1942: orígenes de la industria con los primeros talleres de reparación;
- 1942-1953: se fundan los pilares del sector: creación de la flota mercante estatal y de los astilleros de construcción (AFNE);
- 1955-1980: etapa de mayor expansión del sector (astilleros públicos y privados) cuyo principal demandante es el Estado –Marina, YPF, YCF, Flota Mercante del Estado, Empresa Flota Fluvial del Estado Argentino (EFFEA), Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA)–;
- 1989-2003: desarticulación de los mecanismos de incentivos al sector: se elimina el fondo de Marina;
- 1993-2003: reestructuración, cierre y privatización de astilleros públicos y privados (ARS, Tandanor);

- 2004-...: reactivación del sector a través de la recuperación y reestatación de los astilleros del Estado (reparación y construcción).

Los orígenes del sector naval pesado están ligados a la instalación de los Talleres Nacionales de Marina en 1879, en el varadero sobre el Río Luján, trasladados años después a la Dársena Norte en el Puerto de Buenos Aires y rebautizados en 1922 con el nombre de Arsenal Naval de Buenos Aires. El Arsenal Naval estaba dirigido por la Armada Argentina y la Administración General de Puertos, bajo el sistema legal de una sociedad anónima, con mayoría de capital estatal, y en 1970 se transformó en Tandanor.

En la década de 1930 se crean los embriones de astilleros públicos y privados para barcos de gran porte: la Sociedad Colectiva Hansen y Puccini – antecesora de Astilleros Argentinos Río de la Plata (ASTARSA)– y los Talleres Generales de la Base Naval de Río Santiago. En esta etapa el Estado juega un papel determinante, despliega acciones y crea instrumentos para el fomento de la industria naval como *regulador* de la actividad, como *productor* (ya que administra astilleros), como *demandante* de embarcaciones, como *proveedor o articulador* de mecanismos de financiamiento y como *inversor* (aumento de la capacidad instalada de los astilleros a través de obras públicas). El Estado financia, mediante decretos especiales, las obras de construcción de gradas, muelles, relleno y dragado, así como el reacondicionamiento de los talleres navales estatales.

Un hito en la trayectoria de la industria naval pesada argentina es la creación, en 1953, de Astilleros y Fábricas Navales del Estado (AFNE), integrada por el Astillero Río Santiago (ARS) y la Fábrica Naval de Explosivos (FANAZUL) (Decreto 10.627). El Astillero Río Santiago, ubicado en el Partido de Ensenada, en la Región Metropolitana Sur de Buenos Aires a orillas del Río Santiago, fue creado bajo el gobierno peronista como parte del complejo militar industrial y de la estrategia de desarrollo y fortalecimiento de la industria pesada. El embrión del ARS fueron los talleres generales de la base naval de la Armada Argentina en Río Santiago. La actividad naval industrial se concentra, históricamente, en la Provincia de Buenos Aires (entre los partidos de Tigre, San Fernando, San Isidro, Vicente López, Campana, Avellaneda y Ensenada).

Con la creación de la Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA) (Ley n° 15.761 del 30/09/60), el gobierno nacional decidió en 1961 la renovación de su flota con unidades construidas en el país.<sup>4</sup> ELMA fue, junto con la Armada Argentina, uno de los principales armadores del ARS que construyó para la empresa de la marina mercante 16 buques de gran porte, el 30% de los barcos construidos en el astillero entre 1953 y 2008 (Memorias y Balances, varios años). Hasta mediados de la década de 1980, los principales armadores argentinos fueron: la Marina de Guerra, YPF, YCF, la Flota Mercante del Estado, la Empresa

4 Los antecedentes de la flota mercante se pueden remontar a 1941 con la creación de la Flota Mercante del Estado que luego, en 1959, se fusiona con la Flota Argentina de Ultramar para formar ELMA.

Flota Fluvial del Estado Argentino (EFFEA) y la Empresa Líneas Marítimas Argentinas (ELMA).

El ARS se inició como un astillero estatal integrado con tendencia a la autosuficiencia y, si bien no la alcanzó nunca en todas las fases productivas, desarrolló una trama de proveedores en la región, con “efecto derrame” positivo. Tandanor es un astillero primordialmente de reparaciones, con un menor grado de integración, que también generó una trama de proveedores y subcontratistas. Desde fines de los 1950 y hasta mediados de los 1970, en todo el sector naval pesado en la Argentina se llegaron a construir 15 buques por año, con un nivel total de empleo de 9.000 trabajadores (CEP, 2005). En esta producción el sector estatal, AFNE, tuvo una participación decisiva.

Esta etapa de expansión de la industria naval pesada se puede asociar a las mejoras en el acceso al financiamiento (implementación del crédito naval administrado por el Banco de Crédito Industrial Argentino) y a la capacidad productiva del sector. La creación del Fondo de la Marina Mercante (FMM) contribuye al fortalecimiento de la industria. En este sentido, la Marina Mercante argentina tiene un régimen de reserva de cargas que le asegura una participación en los fletes de comercio exterior y con el FMM financia a los armadores, a los astilleros, a establecimientos metalúrgicos y a otras industrias afines para la construcción, reparación o modernización de barcos. En este período se logra, entonces, un significativo desarrollo ingenieril y tecnológico con la formación de ingenieros y técnicos navales en escuelas industriales de fábrica y en el sistema educativo formal (carreras de ingeniería naval en las universidades nacionales, escuelas industriales y técnicas). Los astilleros ARS, Tandanor, Alianza, Astarsa, el Arsenal Naval de Puerto Belgrano y el de Zárate tenían escuelas de formación, de las cuales se nutrían el resto de las empresas que estaban alrededor de estos complejos. Se trataba de la formación de personal en diversos oficios, lo cual permitía su aprovechamiento por parte del resto del tejido industrial a partir del aporte de recursos humanos con un elevado grado de calificación. La desarticulación de la industria naval en los 1990 fue tan crítica que hoy se registra una importante deficiencia de técnicos e ingenieros navales (Cfr. Nallib Fadel, actual presidente de Tandanor, en diario *La Nación*, 20 de junio de 2010).

La implementación en los años noventa de las políticas de apertura económica, desregulación, privatizaciones y, finalmente, de la llamada Reforma del Estado implicaron para la industria naval pesada una reestructuración y decadencia acompañadas de una drástica caída de la demanda local. En este contexto, algunos astilleros derivaron su actividad hacia la reparación y transformación de embarcaciones. Entre 1985 y 1993 se registró una caída de casi el 78% de su ocupación y del 84% de la mano de obra asalariada (UIA, 2005). Los efectos regresivos de estas políticas perjudicaron a la industria naval pesada por la liberalización del mercado de transporte internacional de mercaderías, por lo que los armadores locales enfrentaron la competencia de los operadores internacionales, perdiendo privilegios de las reservas de cargas (Calá, Mauro,

Graña y Borello, 2008). Por otra parte, se desreguló la actividad de la Marina Mercante y se permitió que las embarcaciones extranjeras tuvieran el derecho de ser consideradas como de bandera nacional. La marina mercante nacional se redujo: de 149 unidades en 1991 pasa a tener a 66 en 2003 (texto del Decreto 1010/04) (CEP, 2005).

La eliminación del Fondo de Marina Mercante en 1993, principal fuente de financiamiento para la construcción naval, inició la decadencia de la industria naval pesada que continuaría con la reducción de la demanda del Estado que quedaría circunscripta a la reparación de barcos para la Armada y la Prefectura Nacional. Ese mismo año el ARS fue “provincializado”, lo que le permitió evitar la privatización y posibilitó su lenta recuperación sostenida a partir de su vínculo con el mercado internacional.

A comienzos de la década de 1990 se planteó la privatización de Tandador (Resol. Ministerio de Defensa 931/91). Pocos años después, en 1999, la justicia federal declaró su quiebra y la empresa funcionó hasta 2007 gerenciada por sus trabajadores, con un interventor judicial. Finalmente, el 30 de marzo de 2007, se firmó el Decreto 315/07 que permitió al Estado recuperar el astillero Tandador. Se creó entonces un polo naval de construcción y reparación de buques, el astillero Tandador que, junto con el “Almirante Storni” –ex Domec García– de la Armada Argentina, integra el Complejo Industrial Naval Argentino (CINAR) dependiente del Ministerio de Defensa.

El complejo naval se encuentra ubicado en el canal sur, sobre el estuario del Río de la Plata, actualmente el único acceso a la hidrovía (ríos Paraguay, Paraná y De La Plata), sobre los que se encuentran los puertos aptos para operaciones con buques oceánicos. La importancia estratégica del CINAR se asienta no solo en el hecho de que Buenos Aires es puerto terminal en el Cono Sur, sino también en las dimensiones del complejo que permiten la reparación de buques de gran magnitud (con más de 6.000 toneladas y 140 metros de eslora) ([www.tandador.com.ar](http://www.tandador.com.ar)).<sup>5</sup>

Entre 1991 y 2009 Tandador reparó 1.350 unidades navales de las cuales más del 70% correspondieron a barcos de bandera extranjera, seguido por trabajos para el Estado. La demanda de servicios de Tandador demostraría que se ha logrado una ecuación competitiva: ubicación física + instalaciones y equipamientos + mano de obra calificada. La suma de estos componentes permitiría satisfacer aquellos aspectos primordiales necesarios para realizar los servicios de reparación naval: calidad; cumplimiento en tiempos y costos competitivos.

5 La pieza clave de la competitividad del astillero es el Syncrolift, una plataforma –adquirida en 1978– que eleva los buques, los saca del agua y los coloca a seco. Los servicios con los que cuenta el astillero Tandador son: 1.400 m de muelles propios disponibles, grúas flotantes, grúas móviles, provisión de agua y energía eléctrica, oficinas para los armadores, asistencia aduanera (véase [www.tandador.com.ar](http://www.tandador.com.ar)).

En la etapa que se abre desde 2002/2003, según datos preliminares del último Censo Nacional Económico del año 2005 (CNE 05), se observa que la rama industrial naval ocupa casi 5.000 personas en forma directa, con un número mayor de empleos indirectos dado el carácter de concurrente de la industria naval (la cadena naval se constituye de empresas que proveen materia prima y equipos, los astilleros y armadores).

Luego de una década de contracción de la actividad, a partir de 2003 se registra una recuperación muy lenta de la industria naval (armadores, proveedores, sector portuario) que, por las características del sector, requiere de la recuperación y formación de las capacidades perdidas durante los años precedentes.

El ARS y Tandandor son los pilares de la actual industria naval pesada argentina e históricamente su producción estuvo orientada hacia el mercado interno, fundamentalmente armadores nacionales. Desde fines de la década de 1980, ARS y Tandandor atravesaron períodos de crisis, decadencia y privatización, hasta que, finalmente, en los años 2000 gracias a la intervención de políticas públicas, lograron sobrevivir como astilleros estatales de montaje y reparaciones.

## El sector nuclear

En 1948 el gobierno argentino de Juan Domingo Perón inicia secretamente un programa de investigación para obtener energía por fusión nuclear, que lideró el físico austríaco Ronald Richter en la Isla Huemul, cercana a la ciudad de Bariloche. Lo que se conoció luego como el “*affaire* Richter” resultó una estafa al Estado argentino; pero, no obstante, constituye el punto de partida de la decisión de definir al área nuclear como un sector estratégico del Estado nacional y de lo que luego se transformaría en una tradición de investigación sólida en el campo nuclear.

Un programa de formación de recursos humanos fue impulsado por la entonces Dirección Nacional de Energía Atómica, que había sido creada en 1950 y que desde 1956 pasaría a constituir la Comisión Nacional de Energía Atómica (CNEA). En Bariloche, el personal técnico y administrativo y las instalaciones y equipos del frustrado “proyecto Huemul” de fusión nuclear fueron la base para la creación de una Escuela de Física de nivel internacional, que luego se transformaría en el Instituto Balseiro. La CNEA, a través de sus Centros Atómicos de Bariloche, Constituyentes y Ezeiza, formó técnicos y profesionales en las áreas de física nuclear, química inorgánica, aplicaciones médicas y geología, entre las principales.

En una primera fase, entre 1950 y 1969, la CNEA cumplió un papel clave en la acumulación de capacidades tecnológicas para el sector. En los primeros años la institución se dedicó al desarrollo de radioisótopos para uso medicinal, pero ya en 1958 logró desarrollar y construir íntegramente el primer reactor nuclear de experimentación latinoamericano. En los inicios de los años 1960 la Argentina comienza a pensar en la instalación de centrales nucleoelectricas, primero en términos de la eficiencia de la tecnología nuclear para la generación

de energía (Atucha I) y luego en relación con los efectos para el desarrollo de la industria de “alta tecnología” otorgando una mayor participación en los proyectos a las empresas locales (Embalse).

En 1970 comenzó una nueva etapa con la formulación del primer Plan Nuclear, que buscó dotar a la Argentina de por lo menos 10 centrales nucleares en el término de 20 años y promover el desarrollo de combustibles nucleares. La planta Atucha I se hizo operativa en 1974 a partir de la compra de un reactor a Siemens (Alemania); y recién en 1984 empezó a operar comercialmente la planta de Embalse con un reactor Candu de AECL (Canadá). Durante este período, la CNEA continuó avanzando en tecnología para el desarrollo del ciclo de combustible y apoyando a la industria local desde el Departamento de Metalurgia a través del programa SATI (creado en 1961) y del Programa de Investigaciones Aplicadas (creado en el CAB en 1971). La ideología tecno-nacionalista e industrialista de quien entonces estaba a cargo del Departamento, Jorge Sábato, influyó en gran parte de los técnicos y profesionales de la institución y coadyuvó a la obtención de una capacidad tecnológica cercana a la autonomía en materia nuclear y a la promoción de empresas locales proveedoras del sector.

En esta etapa (1970-1989) y con distintas formas de participación de la CNEA se crean: en 1976 la empresa de tecnología Investigación Aplicada (INVAP SE); en 1977 Nuclear Mendoza Sociedad del Estado; en 1980 la Empresa Nuclear Argentina de Centrales Eléctricas (ENACE); en 1981 Combustibles Nucleares Argentinos (CONUAR SA), empresa mixta entre CNEA y PECOM Nuclear; en 1986 la Fábrica de Aleaciones Especiales S.A. (FAESA) y Córdoba Alta Tecnología SE (CORATEC); en 1985 la empresa Alta Tecnología Sociedad del Estado (ALTEC SE); en 1989 la Empresa Neuquina de Servicios de Ingeniería SE (ENSI SE) para la operación de la Planta Industrial de Agua Pesada de Arroyito.

La dictadura militar que se instauró en 1976 apoyó el desarrollo de los proyectos estratégicos llevados adelante por la CNEA a través de empresas públicas contratistas, como lo fue el proyecto de enriquecimiento de uranio iniciado en 1978 y la venta de un reactor de potencia a Perú. Desde 1982 Argentina cuenta con el control completo sobre el ciclo de desarrollo de combustibles nucleares, y el primer gobierno democrático continuó apoyando al sector, aunque con signos iniciales de desconfianza y con un recorte en el financiamiento dada la crisis de la deuda externa, lo cual impacta en el desarrollo de los planes nucleares programados.

A partir de 1990 se inicia un nuevo ciclo. Con el segundo gobierno democrático se establece un proceso de apertura económica y desregulación acompañado por la privatización de la mayor parte de las empresas públicas y una estrategia de alineamiento con la política internacional norteamericana, lo cual tuvo consecuencias tanto en el sector nuclear (suspensión de envíos a Irán) como en el aeroespacial (cancelación del proyecto Cóndor II). En 1994 la CNEA fue dividida en la Autoridad Regulatoria Nuclear (ARN), Nucleoeléctrica Argentina SA (NASA) –a cargo de las centrales nucleares en operación y en cons-

trucción– y la CNEA, en la cual quedó el sector de investigación y desarrollo. Además, se anunció la privatización de las tres centrales nucleares –incluida Atucha II aún no finalizada– que luego no pudieron concretarse.

Hacia mediados de los años 2000, esta situación parece revertirse a partir de una reactivación del plan nuclear con el inicio de operaciones de la planta Atucha II, la construcción de una nueva central nucleoelectrónica y la puesta en funcionamiento de la planta de enriquecimiento de uranio de Pilcaniyeu.

## CONSIDERACIONES FINALES

Teniendo en cuenta la sucinta y genérica caracterización de la evolución y desarrollo de emprendimientos en algunos sectores en los que se da la producción de bienes complejos, se destaca la diferencia en las distintas etapas en que se instalan empresas productoras en el ámbito nacional.

Considerando algunos de los escasos ejemplos existentes en el país, se observa que: dentro del sector aeroespacial, la Fábrica Militar de Aviones se crea tempranamente, en 1927; en el sector naval, Astilleros y Fábricas Navales del Estado surge hacia mediados del siglo XX, en 1953; y en el sector nuclear, una empresa como Investigación Aplicada SE surge en 1976 y se desarrolla, si se quiere paradójicamente, en el inicio de un período caracterizado por un proceso de fuerte desindustrialización para el resto de la economía en general y de estos sectores en particular.

Aunque con desarrollos temporales diferenciados, este tipo de emprendimientos comparte algunas características comunes que solo pueden comprenderse si se toma en consideración el conjunto de dimensiones señaladas como parte del enfoque adoptado para el análisis en el presente trabajo.

Este tipo de empresas, como la mayoría de las producciones en sectores complejos en el ámbito latinoamericano, nace asociado a un interés militar estratégico casi siempre vinculado con el desarrollo de tecnología local como vía para el logro de la soberanía. Si bien, a propósito de los diversos casos, debe reverse la *forma* en que el pensamiento militar y el accionar de las FFAA está (o no) presente, el pensamiento tecno-nacionalista que acompaña la mayoría de este tipo de experiencias puede ser revisitado a la hora de analizar los distintos sectores en que se manifiesta (Adler, 1987).

Asimismo, se advierten diferencias en las trayectorias de este tipo de empresas en términos de su continuidad o discontinuidad a lo largo del tiempo. De allí, la importancia de recuperar los elementos ideológico/culturales que aglutinan a quienes llevan adelante estos emprendimientos en los casos en que no se han discontinuado los proyectos, junto con la identificación de los elementos que permitieron su subsistencia o frustraron su sostenimiento. En el intento por identificar cuáles fueron los mecanismos que permitieron sobrevivir o no a este tipo de emprendimientos a través de las distintas coyunturas político-económicas por las que atravesó el país, no alcanza con evaluar tan solo las

variables económicas que pudieran o no hacer rentables las iniciativas. En este sentido, cabe destacar que, para el recorte realizado en función del tipo de bienes producidos, si bien pueden varias los elementos que han sido los más relevantes a lo largo de una misma historia, es la forma en que se articulan en distintos momentos lo que permite comprender su viabilidad.

Otro elemento relevante es el hecho de que en el ámbito nacional la mayoría de este tipo de empresas es pública. Así, interesa destacar la heterogeneidad de las respuestas de las empresas y su capacidad (o no) de adaptarse a entornos cambiantes. La crisis y el desempeño de las empresas públicas en economías como la argentina en particular se observan tanto en sus dinámicas internas –organización del proceso productivo, búsqueda de nuevos mercados geográficos y de productos, construcción de capacidades competitivas, etc.– como en sus habilidades para seguir produciendo en un medio que se modifica de manera sustantiva a lo largo de su historia. Lo verificable en los casos analizados es que en la producción de bienes complejos la participación del Estado es clave para su “funcionamiento”.

De allí que el análisis de estos emprendimientos, especialmente en el contexto nacional aunque también latinoamericano –en donde el sector privado no tiene una tradición consolidada en el desarrollo de este tipo de productos–, es de particular interés para la comprensión de la forma de participación estatal en las iniciativas. En el mercado de este tipo de bienes el Estado está presente tanto como potencial cliente –definiendo las normas técnicas de su funcionamiento ya sea para garantizar la seguridad o para regular las condiciones de la competencia–, como bajo la forma de financiador de las iniciativas o directamente como involucrado en su generación. De allí también que los procesos de producción y los mercados de este tipo de bienes se encuentren muchas veces altamente politizados.

El hecho de que la producción de bienes complejos esté vinculada no solo con la seguridad nacional definida por las élites nacionales (civil y militar) sino también con la fabricación de productos tecnológicamente complejos que implican un cierto nivel de desarrollo de la ciencia y la tecnología hace que el papel del Estado en varios niveles de implementación de las políticas públicas se vuelva crucial.

Cabe destacar, asimismo, que la localización de estos emprendimientos no es aleatoria. La producción de bienes complejos se desarrolla en regiones que presentan determinadas condiciones ya sea en su tejido productivo, en su infraestructura, en los recursos humanos calificados y en las instituciones para su formación (universidades, centros de investigación, escuelas técnicas). En particular en relación con este último elemento, puede sostenerse que las regiones en las que se ha desarrollado la producción de este tipo de bienes cuentan con una identidad otorgada por una historia arraigada en la formación de recursos humanos técnico-profesionales o en la cooptación de los mismos, sin los cuales este tipo de iniciativas no hubiesen tenido lugar.

## BIBLIOGRAFÍA

ADLER, Emanuel (1986), "Ideological 'Guerrillas' and the Quest for Technological Autonomy: Domestic Computer Industry", en *International Organization*, n° 40, Massachussets, MIT Press, pp. 673-705.

----- (1987), *The power of ideology. The quest for technological autonomy in Argentina and Brazil*, Berkeley, University of California Press.

----- (1988), "State Institutions, Ideology, and Autonomous Technological Development: Computers and Nuclear Energy in Argentina and Brazil", en *Latin American Research Review*, n° 23, Pittsburgh, Latin American Studies Association, pp. 59-90.

ANGUEIRA, M. y A. TONINI (1986), *Capitalismo de Estado (1927-1956)*, Buenos Aires, CEAL.

BARBERO, M. y C. RUSSO (2009), "Las empresas públicas en Argentina: una perspectiva histórica", en el II Coloquio del Grupo Trinacional de Estudios Empresariales e Historia Económica, México D.F.

BELINI, Claudio (2006), "Reestructurando el Estado industrial: el caso de la privatización de la DINIE 1955-1962", en *Revista Desarrollo Económico*, vol. 46, n° 181, Buenos Aires, IDES, abril-junio.

BELINI, Claudio y Marcelo ROUGIER (2008), *El Estado empresario en la industria argentina*, Buenos Aires, Manantial.

BELLINI, Nicola (1996), *Stato e Industria nelle economie contemporanee*, Roma, Donzelli Editore.

BERGER, Peter y T. LUCKMANN (1994), *La construcción social de la realidad*, Buenos Aires, Amorrortu.

BIJKER, Wiebe E. (1993), "Do not despair: There is life after Constructivism", en *Science, Technology and Human Values*, 18, Pittsburgh, Sage Periodicals Press, pp. 113-138.

CALÁ, Daniela, Lucía MAURO, Fernando GRAÑA y José A. BORELLO (2008), *La Industria Naval Argentina: Antecedentes, dinámica reciente y situación actual*, Mar del Plata, FCEYS (inédito).

CENTRO DE ESTUDIOS PARA LA PRODUCCIÓN (CEP) (2005), *La industria naval en la Argentina*, documento de trabajo. Disponible en: <http://www.industria.gov.ar/cep>

----- (2005), "La industria Naval Pesada en la Argentina", septiembre. Disponible en: <http://www.cep.gov.ar/html/industrial.htm>.

----- (2006), "La industria Naval Liviana en la Argentina", marzo. Disponible en: <http://www.cep.gov.ar/html/industrial.htm>.

COMÍN, Francisco y Pablo Marín ACEÑA (comps.) (1991), *Historia de la empresa pública en España*, Madrid, Espasa Calpe.

COSCIA, S. (1981), *La industria naval pesada. Desarrollo y perspectivas del mercado argentino*, Buenos Aires, Banco Nacional de Desarrollo (BND), Gerencia de Investigaciones Económicas, Departamento de Estudios Sectoriales.

DAVIES, A. y M. HOBDAJ (2005), *The business of projects: Managing innovation in Complex Products and Systems*, Cambridge, Cambridge University Press.

EVANS, Peter (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.

FEDERACIÓN DE LA INDUSTRIA NAVAL ARGENTINA (FINA) (2001), *Evolución reciente de la industria naval argentina*, Documento de trabajo, Buenos Aires, FINA.

FUNDACIÓN DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS LATINOAMERICANAS (FIEL) (1976), *Las empresas públicas en la economía argentina*. Buenos Aires, Consejo Empresario Argentino.

FRASSA, Juliana (2009), "Evitando el naufragio de la privatización. El caso del Astillero Río Santiago en los 90", tesis de Maestría en Ciencias Sociales del Trabajo-UBA (inédito).

GADANO, Nicolás (2006), *Historia del petróleo en Argentina 1907-1955*, Buenos Aires, Ed. Edhasa.

GONZÁLEZ CLIMENT, Aurelio (1973), *Historia de la industria naval argentina*, Buenos Aires, AFNE.

HOBDAJ, Mike (1998), "Product complexity, innovation and industrial organization", en *Research Policy*, Amsterdam, Elsevier, pp. 689-710.

----- (2000), "The project-based organization: an ideal form for managing complex products and systems?", en *Research Policy*, Amsterdam, Elsevier, pp. 871-893.

HYMANS, Jaques (2001), "Of Gauchos and Gringos: Why Argentina Never Wanted the Bomb, and Why America Thought It Did", en *Security Studies*, n° 10 (3), Londres, Routledge, pp. 153-85.

LALOUF, Alberto (2005), "Construcción y desconstrucción de un 'caza nacional'. Análisis sociotécnico de la experiencia de diseño y producción de los aviones Pulqui I y II (Argentina, 1946/1960)", tesis de Maestría, Universidad Nacional de Quilmes, Buenos Aires (inédita).

MARISCOTTI, M. (1985), *El secreto atómico de Huemul*, Buenos Aires, Ed. Sudamericana-Planeta.

MÉNDEZ, R. e I. CARAVACA BARROSO (1999), *Organización industrial y territorio*, Madrid, Síntesis.

NELSON, Richard y S. WINTER (1982), *An Evolutionary Theory of Economic Change*, Cambridge, Harvard University Press.

PANAIA, M., R. LESSER y P. SKUPCH (1973), *Estudios sobre los orígenes del peronismo*, Buenos Aires, Siglo XXI.

TONINELLI, P. A. (ed.) (2000), *The Rise and Fall of State-Owned Enterprise in the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press.

SALERNO, E. (2002), “Una aproximación a las características del Estado empresario: La Administración General de los Ferrocarriles del Estado”, en XVIII Jornadas de Historia Económica, Mendoza.

REGALSKY, Andrés M. y Elena SALERNO (2006), “En los comienzos de la empresa pública argentina. Una aproximación a dos casos: la Administración de los Ferrocarriles del Estado y las Obras Sanitarias de la Nación antes de 1930”, en XIV International Economic History Congress, Helsinki. Disponible en: <http://www.helsinki.fi/iehc2006/papers3/Regalsky.pdf>

SANTOS, Milton (1999), *A natureza do espaço. Técnica e tempo. Razão e Emoção*, San Pablo, Ed. Hucitec.

SCHVARZER, Jorge (1979), “Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina”, *Economía de América Latina*, n° 3, México D.F., Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE).

UGALDE, Alfredo (1983), *Las empresas públicas en la Argentina. Magnitud y origen*. Buenos Aires, CEPAL, Documento de Trabajo n° 3.

UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA (UIA) (2005), “Cadena de Valor de la Industria Naval en la Región Pampeana”, en 5to Foro Federal de la Industria-Región Pampeana, jornada de trabajo de 26 y 27 de mayo, Mar del Plata.

UNITED NATIONS (UN) (2008), *Public Enterprises: Unresolved Challenges and New Opportunities*, Department of Economic and Social Affairs Division for Public Administration and Development. Management Publication based on the Expert Group Meeting on Re-inventing Public Enterprise and their Management, Nueva York, UN.

VERSINO, M. (2006), *Análisis socio-técnico de procesos de producción de tecnologías conocimiento-intensivas en países subdesarrollados. La trayectoria de una empresa nuclear y espacial argentina (1970-2005)*, tesis de doctorado, Campinas (Brasil), Ed. UNICAMP.

## RESUMEN

El presente trabajo consiste en un ejercicio de reflexión en relación con el abordaje analítico requerido para el estudio de la producción de “bienes complejos” en países periféricos con referencia a diferentes trayectorias sectoriales en la Argentina. En un primer apartado, se establece la definición de bienes complejos adoptada y los supuestos que subyacen a la propuesta analítica seleccionada dada la complejidad requerida para el análisis de este tipo de objetos de estudio. En un segundo momento, se presentan los sectores en el marco de los cuales han existido en la Argentina producciones de este tipo de bienes. Para finalizar, se da cuenta tanto de la importancia del análisis de este tipo de producciones, por las características de las dinámicas socio-terrotoriales que despliegan, como de la necesidad del abordaje propuesto para comprender la construcción enraizada del territorio, la tecnología y el Estado entre algunos de los elementos que se encuentran presentes en los casos analizados.

## ABSTRACT

The work is an exercise in reflection about the analytical approach required to study the production of “complex products” in peripheral countries referring to different paths sector in Argentina. It is established in the first part the adopted definition of complex products and the assumptions underlying the selected analytical approach, given the complexity required for the analysis of such objects of study. In a second moment are presented the sectors in the frame of which there have existed in Argentina productions of this type of goods. Finally, it is stated both the importance of analyzing this type of production for the characteristics of the socio-techno-territorial dynamics they display, so much as the need of the approach proposed to understand the deeply rooted construction of the territory, the technology and the state between some of the elements that are present in the analyzed cases.

## PALABRAS CLAVE

BIENES COMPLEJOS  
DESARROLLO TECNOLÓGICO  
ESTADO EMPRESARIO  
DINÁMICAS TERRITORIALES

## KEY WORDS

COMPLEX PRODUCTS  
TECHNOLOGICAL DEVELOPMENT  
ENTREPRENEURIAL STATE  
TERRITORIAL DYNAMICS

## RED SIMEL

# JORNADAS NACIONALES DE ESTUDIOS REGIONALES Y MERCADO DE TRABAJO

*La Plata, 10 y 11 de junio de 2010*

La Red SIMEL organizó las Jornadas Nacionales sobre Estudios Regionales y Mercado de Trabajo con el objetivo de consolidar y ampliar el espacio de discusión e intercambio entre investigadores dedicados a problemáticas económicas y sociolaborales de diferentes regiones del país.

Las jornadas se organizaron en conjunto con el Instituto de Investigaciones en Humanidades y Ciencias Sociales (IdIHCS, UNLP-CONICET) a través de una de sus unidades de investigación, el Centro Interdisciplinario de Metodología de las Ciencias Sociales (CIMECS) y tuvieron lugar los días 10 y 11 de junio de 2010 en la Facultad de Humanidades y Ciencias de la Educación de la Universidad Nacional de La Plata, ubicada en la calle 48 e/ 6 y 7 s/n de dicha ciudad.

Se contó con ocho mesas temáticas, con ponencias, y dos mesas panel, a saber: “Mercados de trabajo en la Argentina en el actual ciclo económico: tendencias y debates metodológicos”, a cargo de los Dres. Jorge Paz, Leonardo Gasparini y Agustín Salvia, y “Escenario macroeconómico y economías regionales”, a cargo de los Dres. Nidia Tadeo y Daniel Heymann.

A continuación se presentan las relatorías correspondientes a las ocho mesas temáticas desarrolladas en el marco de las Jornadas.

## Mesa 1: Fuentes y metodologías cuantitativas y cualitativas en los estudios regionales y del mercado de trabajo

**Coordinadoras:** Nora Lac Prugent (UNR), María Josefa Suárez (UNLP) y Juliana Santa María (UNLP).

### Ponencias presentadas:

- “La dimensión espacial en los análisis de los mercados de trabajo” de Héctor Luis Adriani (CIMECS-IdICHs-UNLP-CONICET).

- “Efecto del desempleo sobre la trayectoria en el mercado de trabajo. Propuesta para su estudio a través de una encuesta en la Ciudad de Buenos Aires” de Mariana Álvarez (UNGS) y Ana Laura Fernández (UNGS).

- “Mercado de Trabajo en el Gran Santa Fe: Medición y Análisis” de María Rosario Bauzá (Observatorio Social-UNL) y Rocco Bertinetti (Observatorio Social-UNL).

- “Experiencia innovadora en la construcción de fuentes de información para la elaboración de indicadores del mercado laboral –Provincia del Chaco–. Metodología para el relevamiento de la encuesta provincial trimestral a hogares (EPHO) en la Provincia del Chaco” de Lucila Bonilla (Dpto. de Economía. FCE-UNNE), Moira Carrió (Dpto. de Economía. FCE-UNNE), Daniela Torrente (Dpto. de Economía. FCE-UNNE), María Olga Augusto (Estadística y Censos, Provincia del Chaco) y Martín Moreno (Estadística y Censos, Provincia del Chaco).

- “La necesidad de una herramienta para medir el hambre en los hogares de la región” de Nora Lac Prugent (IIE- FCEyE-UNR), Norberto Martín (IIE- FCEyE-UNR) y María Margarita Musante (IIE- FCEyE-UNR).

Durante el desarrollo de la mesa se presentaron cinco propuestas relativas a diferentes temas vinculados con el eje planteado. Dichas propuestas se refirieron a: las diversas formas de análisis de la dimensión espacial en los mercados de trabajo, los efectos del desempleo en las trayectorias laborales en la Ciudad de Buenos Aires, el comportamiento de la demanda laboral en la Ciudad de Santa Fe, las condiciones de pobreza en el Gran Rosario, y la implementación de una Encuesta Provincial a Hogares en la Provincia del Chaco.

A raíz de las exposiciones de los participantes y de los comentarios realizados en torno a las mismas, se generó un espacio de debate en el que se discutió sobre los temas planteados.

Se destacó así la existencia de numerosos esfuerzos realizados desde los distintos ámbitos –tanto desde las instituciones académicas como desde las áreas de gestión– por recabar y sistematizar información de diferentes regiones sobre la situación del mercado de trabajo, información que se considera de sumo

interés no solo para el desarrollo de la actividad científica sino también para la definición y ejecución de políticas orientadas a modificar la situación existente. En relación con ello, durante el debate se hizo hincapié en las falencias de articulación y continuidad en el tiempo que presentan habitualmente estas fuentes de información –por tratarse de emprendimientos parciales, generalmente asistemáticos–, presentándose esto como un problema para los diferentes abordajes.

Vinculado con lo anterior, se hizo especial mención a la actual situación del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) remarcándose, por un lado, la necesidad de contar con información de referencia nacional proveniente de los organismos públicos y, por otro lado, la importancia de disponer a nivel regional/provincial de información específica que pueda dar cuenta de la particularidad de cada caso en relación con ciertos temas. Asimismo, se insistió en la relevancia de trabajar complementariamente con información proveniente de fuentes cuantitativas y cualitativas, de manera tal de enriquecer los abordajes planteados.

En este sentido, surgió en el debate la continua preocupación que representan para la Red SIMEL las falencias de información sistematizada que permitan reflejar la realidad del mercado laboral regional, destacándose en este sentido los aportes realizados desde las Universidades.

## **Mesa 2: El mundo del trabajo y la nueva agricultura: transformaciones e incertidumbres**

**Coordinadores:** Daniela Nieto (UNLP), Jorge Olguín (UNSL) y Andrea Delfino (UNL).

### **Ponencias presentadas:**

- “Situación actual y tendencial del mercado laboral santafesino. Estudio comparado de tipologías de localidades” de Eduardo Alfaro (FCE-CEGeDeTS-UNL), Lucía Glimberg (FCE-CEGeDeTS-UNL) y Maricel Massera (FCE-CEGeDeTS-UNL).
- “Procesos de trabajo en productos frescos de exportación: organización del trabajo y condiciones laborales en el empaque de cítricos dulces de Entre Ríos desde 2002” de Nidia Tadeo (FaHCE-UNLP)
- “Transformaciones en la institucionalidad y regulación del Estado sobre el sistema agrícola pampeano: su responsabilidad social en los impactos no deseados de la agriculturización” de Ana Beltrán (FCE-CEGeDeTS-UNL).
- “Las fracturas sociales contemporáneas en el agro pampeano desde la mirada de los reguladores del Estado. Una indagación sobre el vínculo entre Estado y Sociedad Civil” de Ignacio Trucco (FCE-CEGeDeTS-UNL).

- “La relación laboral en los arrozales correntinos: entre la tradición y la innovación” de Melina Ramos (IIGG-FCS- UBA).
  - “Características de nueva ruralidad en espacios rurales tradicionales. El caso de Nueva Francia, departamento Silípica, Provincia de Santiago del Estero” de María José Martínez Pagani (CEIL-PIETTE-CONICET).
  - “Dinámica demográfica y urbana en la pampa monoagrarizada de principios del milenio” de Hugo Arrillaga (FCE-FICH-CEGeDeTS-UNL) y Gabriela Busso (FCE-FICH-CEGeDeTS-UNL).
  - “Los impactos de la intensificación del proceso de agriculturización en las comunidades locales. Una mirada desde los actores sociales del territorio en el centro de la Provincia de Santa Fe” de Andrea Delfino (FCE-CEGeDeTS-UNL).
- “Situación del mercado laboral en dos localidades de la Provincia de San Luis en la zona de influencia de la agriculturización” de Jorge Olguín (UNSL) y Virginia Vílchez (UNSL).
- “El mercado de trabajo de la Provincia de Entre Ríos, transformaciones y nuevas realidades” de Magdalena Reta (PID-UNER).

En términos generales, es posible agrupar los trabajos presentados en la mesa en tres grandes grupos.

Dentro de un *primer grupo* –en el cual pueden incluirse los trabajos de Martínez Pagani y de Ramos–, se abordaron y caracterizaron las relaciones laborales en el ámbito extra-pampeano. En este sentido, por un lado, se destacaron la pérdida en la importancia relativa de las actividades rurales y el aumento paralelo de las actividades no agrícolas en la Provincia de Santiago del Estero; y, por el otro, se caracterizó la reconfiguración de los agentes de la cadena del arroz como caso emblemático de la reconversión productiva de los 90 en la Zona Mesopotámica bajo el marco del eje de integración regional MERCOSUR.

Un *segundo grupo* de trabajos –entre los cuales se encuentran los de Beltrán, Alfaro-Glimberg-Massera, Trucco, Delfino y Arrillaga-Busso– se focalizó en los diferentes impactos (demográficos, transformaciones en el mundo del trabajo, representaciones de actores sociales, etc.) del proceso de agriculturización en el corazón de la Región Pampeana. Los trabajos se centraron en: 1) el modo en que las transformaciones en la institucionalidad y en la capacidad regulatoria del Estado sobre el sistema agrícola pampeano posibilitaron la ocurrencia de impactos negativos sobre el tejido social; 2) las características de los mercados de trabajo en localidades pequeñas y medianas y grandes aglomerados de la Provincia de Santa Fe durante la posconvertibilidad. El escenario descripto muestra altos niveles de precariedad e inequidad en los tres tipos de localidades con mayores niveles de intensidad en las pequeñas; 3) las interpretaciones de los agentes del Estado (tanto políticos como funcionarios de la burocracia permanente) respecto de las transformaciones ocurridas en la matriz productiva

agraria en la Provincia de Santa Fe; 4) las transformaciones que se dieron en las formas de distribución y asiento de la población en la Región Pampeana. En este sentido, se destaca que las micro y pequeñas localidades son las que evidencian mayor ritmo de crecimiento y que la evolución demográfica de las localidades resultó en esta década inversamente proporcional a su tamaño; 5) la mirada de diferentes actores sociales identificados en el territorio de la región central de la Provincia de Santa Fe sobre los impactos que ha tenido la intensificación del proceso de agriculturización en las comunidades locales.

Finalmente, un *tercer grupo* de trabajos –Olguín-Vilchez, Reta y Tadeo– abordó las problemáticas laborales en los márgenes de la Región Pampeana, intentado mostrar las diferencias y las similitudes con la mencionada región. Los trabajos presentaron las transformaciones en las estructuras de los mercados de trabajo de regiones colindantes con la Región Pampeana marcando los cambios introducidos tanto por el avance del proceso de sojización como por la permanencia de producciones microlocalizadas, como la frutihortícola. Dentro de este último aspecto, se abordaron las modificaciones producidas en la organización del trabajo y en las condiciones laborales a partir de la rápida expansión observada en las grandes plantas de empaque de exportación de cítricos desde 2002. Se señaló el crecimiento en la demanda de trabajadores a pesar del incremento en la introducción de tecnología, con la permanencia de un patrón salarial tradicional de remuneraciones bajas que no refleja las competencias y calificaciones requeridas a los trabajadores.

### Mesa 3: Trabajo infantil y adolescente y economía regional

**Coordinadores:** Jorge Paz (UNSa), Liliana Bergesio (UNJu) y María Eugenia Rausky (UNLP).

#### Ponencias presentadas:

- “Trabajo infantil y adolescente en basurales. Avances de investigación de un estudio rápido para la Provincia de Jujuy (Argentina)” de Liliana Bergesio (UNJu /COPRETI Jujuy), Adrián Menacho (COPRETI Jujuy), Claudia Spione (COPRETI Jujuy) y Mabel Vargas (COPRETI Jujuy).
- “Trabajo y escuela: niños del oeste platense en perspectiva antropológica” de Mariel Campaninni (LIAS-UNLP).
- “Trabajo infantil y pobreza: un análisis de su especificidad en Bahía Blanca” de Belén Noceti (UNS-CONICET) y Stella Pérez (UNS).
- “La calle y los niños: estrategias laborales en espacios públicos de la ciudad” de María Eugenia Rausky (CIMECS-IDIHCS-UNLP-CONICET).

El trabajo de Bergesio, Menacho, Spione y Vargas está basado en una investigación con financiamiento de UNICEF, OIT y la Dirección Provincial de Trabajo de Jujuy. Los autores se propusieron estudiar la problemática de trabajo infantil y adolescente en basurales, la cual constituye una de las peores formas de trabajo infantil. Entre las conclusiones, se destacó que en todos los basurales relevados se pudo identificar una clara ausencia, desconocimiento o indiferencia (dependiendo del caso) de instituciones estatales ante la situación de niños y adolescentes en basurales, lo cual involucra a escuelas, puestos de salud, policía o municipios locales. Como contracara, se constató la presencia de organizaciones de la comunidad, aunque con escasos recursos humanos y materiales, que buscan de manera constante la articulación con instituciones estatales.

La ponencia de Campaninni indagó sobre la relación entre procesos de trabajo y procesos de escolarización en niños pertenecientes a grupos domésticos migrantes asentados en el oeste del Partido de La Plata (Provincia de Buenos Aires). Desde una metodología etnográfica, la investigación propuso describir: ¿cómo recibe la escuela la heterogeneidad que llega a las aulas de la mano de estos niños de procedencias diversas, que trabajan junto a los adultos, en edades consideradas como “desfasadas” para los tiempos escolares? ; ¿cuál es el lugar que asumen en la escuela los niños que trabajan?; ¿en qué modos particulares estos se apropian de lo que la escuela les ofrece: conocimientos, procedimientos, actitudes, valoraciones?

El trabajo de Nocetti y Pérez se focalizó en una evaluación cuantitativa y cualitativa de la situación de trabajo infantil en la ciudad de Bahía Blanca, analizando el fenómeno (visible o invisible) en un barrio pobre en el que tal situación había sido detectado por el personal de la Oficina de Niñez del gobierno municipal.

La investigación de Rausky abordó la peculiaridad que adquiere el hecho de que el trabajo infantil se desarrolle en un ámbito público: ¿de qué modos los niños trabajadores y sus familiares practican y se representan el espacio laboral?; ¿qué repercusiones tiene ello en los sentidos que los sujetos le asignan a su trabajo? Tales preguntas se orientaron a pensar cómo se construye la experiencia de trabajar en la calle. Se pudo descubrir que los significados y los modos que los niños y sus padres tienen de vincularse con el espacio laboral no son únicos, sino múltiples y a veces contrapuestos, y que el modo de gestión del espacio repercute tanto en la organización del mismo como en los sentidos que se construyen sobre la práctica laboral.

De las preguntas y comentarios en relación con los trabajos presentados, surgieron como elementos destacables: la existencia de diversas representaciones (sociales y culturales) de lo que es trabajo y de lo que no lo es; la presencia de múltiples miradas (dependiendo del sector social o del grupo cultural) de lo que es ser niño o adolescente, aspecto que lleva a problematizar la cuestión de la construcción social de las edades, observándose que los criterios cronológicos para delimitar etapas de la vida, como en este caso, no bas-

tan para pensar estas situaciones; la indiferencia de las instituciones del Estado (escuelas, puestos de salud, etc.) ante la problemática en las acciones cotidianas (tal vez no en los discursos, aunque en ocasiones también en ellos). Los estudios presentados, si bien situados en contextos de pobreza, dan cuenta de que no hay una relación lineal entre trabajo infantil y adolescente y pobreza (no en todas las familias pobres los niños y adolescentes trabajan y hay familias no pobres cuyos niños y adolescentes trabajan –por ejemplo, como actores o deportistas–).

En relación con los métodos utilizados, se destacó la tendencia de los estudios, tanto cualitativos como cuantitativos, a reconocer la “voz de los actores” (niños y adolescentes) –es decir, a no construir visiones ajenas a ellos– y la búsqueda de instrumentos que puedan relevar el caso considerado y que, al mismo tiempo, tengan antecedentes de uso en otros contextos.

Entre las conclusiones, cabe destacar las siguientes: 1) sobre la presencia de la temática del trabajo infantil y adolescente en el campo de las ciencias sociales, se señaló que, a pesar del auge que está tomando, en la actualidad en la Argentina estos abordajes son recientes y los estudios de casos, aunque proliferan, no alcanzan todavía para construir teorías de alcance medio o con mayor poder explicativo o de abstracción; y 2) sobre las políticas y el trabajo infantil y adolescente se concluyó que es necesario ampliar y mejorar el conocimiento de las diversas formas de trabajo infantil y adolescente en los distintos contextos para poder diseñar propuestas acordes con la situación real, en lugar de aquellas simplistas que se basan en la naturalización de ciertos conceptos y que no redundan en soluciones efectivas a los conflictos y problemas sociales más acuciantes.

## Mesa 4: Empleo informal y clandestino en las regiones argentinas

**Coordinadoras:** Laura Golovanevsky (UNJu), Maribel Jiménez (UNSA) y Florencia Bravo Almonacid (UNLP).

### Ponencias presentadas:

- “¿Trabajadoras ‘formales’ o ‘informales’? El caso de las empleadas en el sector del servicio doméstico del Área Metropolitana de Buenos Aires” de Ania Tizziani (UNGS).
- “Mercado de Trabajo en Salta: Cuantificación de la Informalidad y Análisis Cíclico” de Ricardo Gabriel Martínez (CEPAL/Bs.As-UBA) y Juan Pablo Balderrama (UTDT).
- “El empleo informal y la estructura del mercado laboral en las regiones argentinas” de Mónica Jiménez (CONICET-IELDE/UNSA-UNLP).
- “Rosario vs. los principales aglomerados del país: ¿hay mejoría relativa en términos de pobreza y distribución del ingreso?” de Marina Liliana Fernández (Fac. de Cs. Económicas y Estadística-UNR), Maite Fernández Costa

(Fac. de Cs. Económicas y Estadística-UNR) y José Rodríguez Peña (Fac. de Cs. Económicas y Estadística-UNR).

En su estudio empírico, Martínez y Balderrama realizaron una caracterización del mercado laboral de la Provincia de Salta, cuantificando el empleo informal y analizando el comportamiento de las principales variables ocupacionales en relación con el ciclo económico. Las tasas de informalidad (definiendo al trabajo informal como “aquellas actividades laborales desarrolladas fuera del marco legal, sin los derechos y beneficios que este provee”) estimadas para la Provincia de Salta a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares y del censo señalan una elevada incidencia del problema que afecta a más de la mitad de los trabajadores, durante 1991-2006. El análisis cíclico de los principales indicadores del mercado laboral durante 1980-2002 muestra una leve asociación entre la tasa de actividad y el Producto Bruto Geográfico (PBG), un comportamiento contracíclico de la tasa de desocupación y uno procíclico de la tasa de empleo que, sin embargo, presenta una tendencia negativa contraria a la observada en el PBG.

Fernández, Fernández Costa y Peña estudiaron el comportamiento de la pobreza y la distribución del ingreso en el Aglomerado Gran Rosario entre 2003 y 2006. A fin de tener un patrón de comparación para evaluar su evolución, contrastaron lo ocurrido en este aglomerado con lo sucedido en los otros dos mayores aglomerados urbanos del país: GBA y Gran Córdoba. Los resultados del análisis descriptivo realizado a partir de los datos de la Encuesta Permanente de Hogares (EPH) sugieren, en Rosario, una mejoría en los indicadores de desigualdad computados –coeficiente de Gini, participación de los deciles de menor ingreso en el ingreso total e ingreso mínimo y máximo de los deciles de menores ingresos– así como en los indicadores de pobreza –tasa y brecha de pobreza e indigencia.

El estudio de Mónica Jiménez analiza cómo la informalidad impacta en la estructura del mercado de trabajo de la Argentina, partiendo de una hipótesis de segmentación del sector formal, con una mirada que enfatiza la cuestión regional. Con una metodología cuantitativa y el uso de técnicas econométricas avanzadas, la autora concluye que dicha hipótesis parece plausible sobre la base de datos correspondientes al período 2004-2007.

Desde un abordaje cualitativo, la ponencia presentada por Tizziani analiza los efectos de las transformaciones en la regulación estatal relativa a la formalización del empleo sobre la experiencia de trabajo de las empleadas domésticas; se considera tanto el marco legal y lo que implica en términos de condiciones de trabajo y salariales, como su puesta en práctica por parte de las empleadas y los empleadores del sector. El estudio está localizado en el Área Metropolitana de Buenos Aires, donde se observa que el servicio doméstico se caracteriza por una gran diversidad de situaciones de trabajo que implican usos, apropiaciones y valoraciones diferenciales de la legislación.

Entre las conclusiones generales de la mesa, se destacó el uso de diferentes vías de análisis, tanto cuantitativas como cualitativas, enfatizándose las complementariedades de ambas metodologías, en el sentido de que las metodologías cuantitativas cumplen un rol necesario para caracterizar y realizar comparaciones temporales y regionales y los abordajes cualitativos sirven especialmente para complejizar y profundizar los enfoques. Otro tema que se debatió en la mesa fue la problemática en torno a la utilización y comparación de datos de bases estadísticas de organismos públicos con fechas posteriores al año 2006.

## **Mesa 5: Nuevas configuraciones productivas en espacios regionales globalizados**

**Coordinadoras:** María Rosa Cicciari (UNPA), Ana María Pérez (UNNE) y Matías Iucci (UNLP).

### **Ponencias presentadas:**

- “Procesos productivos globalizados e inserciones laborales endebles. Reflexiones en base a dos ramas de las Industrias Culturales de la Ciudad de Buenos Aires” de María Noel Bulloni (CEIL-PIETTE-CONICET) y Laura Henry (CEIL-PIETTE-CONICET).
- “La industria naval pesada en la Argentina y Brasil: la intervención del Estado en sectores estratégicos en el MERCOSUR” de Mariana Versino (CEUR-CONICET-UNLP), Juliana Frassa (CEIL-PIETTE-CONICET), Claudiana Guedes de Jesús (UFRRJ-DPCT/UNICAMP) y Leda de Gitahy (DPCT-UNICAMP).
- “La construcción de competencias colectivas regionales. La experiencia de conformación de clusters y sistemas productivos locales en la Argentina” de Alejandro Naclerio (UNLP/UNQUI).
- “Políticas de gestión territorial para la promoción de TIC en la Argentina” de Luciana Guido (CEUR- CONICET) y Mariana Versino (CEUR-CONICET-UNLP).

En su ponencia, Bulloni y Henry presentaron el estudio de dos ramas de las industrias culturales (cine publicitario y prensa escrita) como actividades productivas de innovación y en donde se manifiestan con claridad los aspectos vinculados al proceso productivo “flexibilizado” o por proyectos.

El trabajo de Versino, Frassa, Guedes de Jesús y de Gitahy se centró en la consideración del desarrollo histórico de la industria naval pesada en Brasil y la Argentina, haciendo hincapié en el rol del Estado en ambas experiencias, sus puntos en común y sus diferencias, principalmente a partir de los años noventa. Asimismo, los autores realizaron aportes para comprender la dinámica del de-

sarrollo regional sobre la base del papel que jugó el Estado y de los impactos del proceso privatizador y de transformación productiva de los años noventa.

La presentación de Naclerio puso el énfasis en el análisis de casos de “sistemas productivos locales” a partir de la experiencia concreta del accionar de la Subsecretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional entre los años 2007 a 2009. El autor destacó en detalle los casos de asociatividad que han funcionado en localidades pequeñas.

Por último, el trabajo de Guido y Versino describe experiencias de promoción de TIC en la Argentina. A partir de esta presentación, surgió un interesante intercambio con el expositor anterior, quien resultó ser un informante calificado en la temática por estar vinculado con políticas estatales orientadas hacia la organización de algunos de estos polos tecnológicos.

Luego de estas presentaciones y con la participación de los presentes se produjeron una serie de intercambios centrados en los siguientes puntos, entre otros:

- las relaciones laborales surgidas en torno a instancias de trabajo por proyectos y la flexibilización del trabajo que dicha modalidad suponía;
- la configuración de espacios regionales heterogéneos donde se posibilita el desarrollo de empresas innovadoras vinculadas a las TIC y nuevas formas de organización del trabajo con empresas de tipo tradicional vinculadas, según los casos presentados, a la producción naval.
- los desafíos de la innovación en aspectos organizacionales del proceso productivo en general, y en particular los relacionados con las dificultades para la implementación de políticas estatales orientadas al desarrollo sustentable de sistemas productivos locales.
- las ambigüedades del discurso relacionado con el “emprendedorismo” y las dificultades para llevar a la práctica sus enunciados, tal como se pudo evidenciar en los casos presentados.

## **Mesa 6: Heterogeneidad estructural, mercado de trabajo, pobreza y distribución del ingreso**

**Coordinadores:** Agustín Salvia (UBA), Julieta Vera (UBA) y María Laura Peiró (UNLP).

### **Ponencias presentadas:**

- “Recent Trends in Income Inequality in Latin America (Patrones recientes de la desigualdad de ingresos en América Latina)” de Leonardo

Gasparini (CEDLAS-FCE-UNLP), Guillermo Cruces (CEDLAS-FCE-UNLP) y Leopoldo Tornarolli (CEDLAS-FCE-UNLP).

- “Heterogeneidad estructural, mercado laboral y desigualdad económica: El patrón de distribución de los ingresos y los factores subyacentes” de Agustín Salvia (IIGG-UBA/Observatorio de la Deuda Social-UCA) y Julieta Vera (IIGG-UBA).

- “Las fronteras de la precariedad” de Julieta Longo (CEIL-PIETTE-CONICET).

- “El proceso de precarización laboral en cuatro aglomerados de la Provincia de Buenos Aires durante el período 2003-2009” de María Josefa Suárez (FaHCE-UNLP), Mariela Cotignola (FaHCE-UNLP) y Ariel Alvaríz (FPyCS-UNLP).

Diversas investigaciones señalan que, durante la década de reformas económicas de los años noventa, han tenido lugar procesos de empobrecimiento y concentración de ingresos altamente diferenciados según sector productivo y categoría de inserción económica-ocupacional, dando cuenta, de esta manera, de los cambios en la heterogeneidad de la estructura productiva, así como también de un fuerte proceso de segmentación del mercado de trabajo y de precarización laboral. Reconociendo los amplios antecedentes en la temática, esta mesa de trabajo se propuso reflexionar acerca de los procesos ocurridos en materia de estructura sectorial y ocupacional y de mercado de trabajo y acerca de sus efectos en los niveles de desigualdad económica, tanto durante la década de los noventa como en el período posdevaluación. Las ponencias discutidas durante las Jornadas se orientaron al análisis de los cambios producidos en la desocupación, la subocupación, la calidad de los empleos y la distribución del ingreso, privilegiando la mirada regional.

El trabajo de Gasparini, Cruces y Tornarolli se orientó al estudio de los patrones recientes de cambio en la desigualdad de ingresos en América Latina, mostrando que dicha desigualdad en esa región cayó en los 2000, lo cual sugiere un punto de inflexión respecto del sustancial aumento de las disparidades de ingresos en los 80 y 90. Sin embargo, los autores señalaron que, aunque la reciente caída en la desigualdad es significativa y extendida, acompañando al crecimiento del empleo, no parece estar firmemente basada en un cambio estructural en la estructura del mercado de trabajo.

En la ponencia de Salvia y Vera se postuló que el incremento del nivel de desigualdad de ingresos es el resultado de una profundización del modelo de subdesarrollo desigual y combinado, lo cual habría implicado un agravamiento de la heterogeneidad estructural. En este marco, si bien algunas políticas sociales, así como las propias estrategias de subsistencia de los hogares, habrían procurado compensar los efectos de exclusión, agravaron la heterogeneidad del mercado de trabajo y sus efectos regresivos sobre la distribución del ingreso.

El trabajo de Longo problematiza el concepto de precariedad laboral a partir del análisis de las características del empleo en un segmento del sector servicios, puntualmente a través de un estudio de caso en un hipermercado de la ciudad de La Plata. Se plantea allí que la precariedad debe ser entendida como una forma histórica que adquiere la *experiencia de la explotación*, y que, por lo tanto, es necesario pensarla no como una característica individual de los trabajadores sino como una particularidad de los lugares de trabajo. En este sentido, se introduce en la discusión el concepto de “*ámbitos laborales precarios*”.

Por su parte, Suárez, Cotignola y Alvaríz se propusieron evaluar si las mejoras evidenciadas en los indicadores macroeconómicos a partir de 2003 implicaron modificaciones en el tipo y la calidad de la inserción laboral de los trabajadores, focalizándose en cuatro aglomerados urbanos de la Provincia de Buenos Aires. El análisis desarrollado por los autores permite apreciar no solo la existencia de un importante porcentaje de empleo precario sino también las condiciones que posibilitan y profundizan su reproducción.

Los cuatro trabajos aportan al debate y reflexión acerca de si, en la actual dinámica de crecimiento económico posdevaluación, existen procesos de integración laboral, económica y social que revelen la existencia de un cambio en el modelo de desarrollo. Los integrantes de la mesa discutieron acerca de la existencia –o no– de cambios sustanciales en la estructura productiva y en el mercado de trabajo que permitan modificar el patrón de distribución de manera progresiva y sostenida en el largo plazo.

Distintos expositores han sugerido la hipótesis de que, si bien las políticas desarrolladas en la actual fase de crecimiento que experimenta la Argentina han sido favorables para la generación de empleo a partir de la propia dinámica de acumulación –más industrialista y orientada tanto al mercado interno como externo–, estos procesos no evidencian –al menos todavía– un cambio cualitativo en lo que refiere a una disminución de la heterogeneidad que afecta a la estructura económico-ocupacional, manteniéndose vigente una segmentación de los mercados laborales, puestos e ingresos según rasgos sectoriales no integrados en términos sistémicos.

## **Mesa 7: Procesos de inclusión y exclusión en los mercados de trabajo y de construcción de ciudadanía**

**Coordinadores:** Pablo Barbetti (UNNE), Guillermina Comas (IIGG-UBA), Luis Santarsiero (UNLP).

### **Ponencias presentadas:**

- “Cuando las crisis permean o eluden espacios laborales ‘atípicos’. Un estudio a partir de las vivencias y percepciones de los artesanos en la Argentina”

de Marina Adamini (UNLP), Mariana Busso (UNLP /CEIL-PIETTE-CONICET), Victoria Cafferata (UNLP), Camila Deleo (UNLP) y Mahuén Gallo (UNLP).

- “Estrategias de inclusión sociolaboral juvenil. Acerca del papel del Estado, las empresas y la sociedad civil en los diseños normativos de las políticas públicas” de Pablo Andrés Barbetti (CES-Fac. de Humanidades-UNNE).

- “El mercado laboral en la ciudad de Villa Mercedes (Provincia de San Luis): incidencia del sector público” de Héctor Flores (FICES-UNSL), Martín Gil (FICES-UNSL) y Roxanna Camiletti (FICES-UNSL).

- “Impacto en el empleo de las Pymes en la ciudad de Villa Mercedes-Provincia de San Luis” de Héctor Flores (FICES-UNSL) y Roxanna Camiletti (FICES-UNSL).

- “Fábrica, comunidad y territorio. Paternalismo estatal en la localidad de Ensenada” de Juliana Frassa (CEIL-PIETTE-CONICET) y Leticia Muñoz Terra (CIMECS-IdIHCS-UNLP-CONICET).

- “Implementación de las respuestas institucionales al desempleo: un análisis de las significaciones y prácticas sociales de los sujetos destinatarios” de Mariana Gabrinetti (FTS- UNLP).

- “Hacia una nueva gubernamentalidad de género. ¿Hacia un mayor reconocimiento?” de Nora Goren (UNSAM).

- “Experiencias cotidianas en torno al trabajo en un emprendimiento popular. Estudio de caso de la cooperativa ‘Ulises’ en el distrito de Avellaneda, Pcia. Buenos Aires” de Lucrecia Gusmerotti (CISH-FAHCE-UNLP/ICA-FFyL-UBA).

- “Promoción estatal de la inclusión social a través de programas sociales. Una comparación entre el ‘Banco Popular de la Buena Fe’ y ‘Argentina Trabaja’” de Matías José Lucci (CIMECS-IdIHCS-UNLP-CONICET).

- “Negocios inclusivos: una aproximación a su impacto en el mundo del trabajo” de Jenny Marcela Melo (UNLP).

- “Las actividades laborales que desarrollan los reclusos en la unidad carcelaria de Colonia Pinto de la Provincia de Santiago del Estero” de Silvia Beatriz Rodríguez (INDES-UNSE).

Con respecto a los once trabajos presentados cabe destacar, en primer lugar, que se contó con participantes de las regiones Cuyo, NOA, NEA y Metropolitana. Las producciones, que en todos los casos incluían en las problematizaciones referencias y particularidades de cada uno de estos territorios, fueron inicialmente agrupadas, de acuerdo con las temáticas, en tres ejes: a) dinámicas de inclusión y exclusión sociolaboral en el mercado de trabajo en ámbitos públicos y privados; b) procesos identitarios en ámbitos formales e informales; c) modelos de intervención estatal en procesos de inclusión y construcción de ciudadanía

De este modo, durante el desarrollo de las diferentes sesiones, se dio la oportunidad de intercambiar y comunicar aspectos comunes sobre los distintos análisis que se referían a ciertas transformaciones recientes en la configuración de los mercados de trabajo así como vinculadas con las identidades sociolaborales en distintos ámbitos: problemática de género, trabajo y administración pública; contextos de encierro y actividades laborales; identidades y trayectorias de feriantes y trabajadores informales; contextos locales y territoriales relacionados con experiencias y trayectorias en cooperativas de trabajo; trabajadores de empresas estatales y programas de empleo.

Hemos observado que, de acuerdo con estas temáticas, los horizontes posibles en lo que respecta al uso de técnicas y formas de recolección y análisis de datos son extensos y diversos (registros, documentos, observación con distintos niveles de participación, enfoques cualitativos flexibles aplicados en diversos ámbitos laborales, etc.).

En este mismo sentido, varios de los estudios presentados, basados en un profundo trabajo de campo, pusieron en evidencia y permitieron problematizar la necesidad y la importancia de considerar las condiciones de producción del discurso de los entrevistados. A partir de esta mirada metodológica, se compartieron experiencias y opiniones sobre su contribución en el campo de los estudios de las políticas sociales, especialmente en relación con la comprensión y objetivación de los marcos de referencia y de sentido de los actores que son concebidos como sujetos de dichas políticas.

Por otra parte, se registraron sugerentes aportes para repensar las políticas sociales laborales específicas en relación con programas de empleo y programas destinados a diversos grupos, entre ellos los jóvenes. En general se sostuvo un acuerdo alrededor de la necesidad de hacer mayor hincapié en los límites de este tipo de políticas en relación con la integralidad y complejidad del mundo laboral y del mercado de trabajo. En lo que respecta a la vinculación entre los mencionados programas, la promoción del empleo y su impacto en los procesos de inclusión social y en el mercado de trabajo, incluyendo también programas que contemplan la articulación con sectores privados y empresariales, se consideró que el abordaje en red a nivel microsocioal posibilita un reconocimiento de las actividades por parte de los destinatarios que permite acercamientos y vinculaciones que fortalecen lazos comunales y laborales a veces proyectados por los programas y otras veces no proyectados.

## Mesa 8: Movilidad socioocupacional y trayectorias laborales de la nueva marginalidad territorial

**Coordinadores:** Eduardo Chávez Molina (UBA), Carlos Vacca (UNPA-UARG) y Leticia Muñiz Terra (UNLP).

### Ponencias presentadas:

- “Prácticas sociales organizativas y desarrollo local en una comunidad petrolera. Estudio de caso: los ex agentes de YPF en Caleta Olivia, Provincia de Santa Cruz” de María Rosa Cicciari (Universidad Nacional de la Patagonia Austral-Unidad Académica Caleta Olivia).
- “De la ‘aristocracia’ obrera al autoempleo: ferroviarios y zapleros en Jujuy” de Liliana Bergesio (Facultad de Humanidades y Ciencias Sociales-UNJu) y Laura Golovanevsky (CONICET y Facultad de Ciencias Económicas-UNJu).
- “Trayectorias masculinas precarizadas: análisis del itinerario laboral de los trabajadores desplazados de la refinería YPF La Plata” de Leticia Muñiz Terra (CIMECS-IdIHCS. UNLP-CONICET).
- “Movilidad intergeneracional: aproximaciones desde un barrio del Conurbano Bonaerense”, de Eduardo Chávez Molina (IIGG-UBA y Dto. de Sociología, UNMDP) y Pablo Molina Darteano (IIGG-UBA).
- “Estratificación social y reproducción social entre los estratos superiores en la sociedad contemporánea”, de Rodolfo Iuliano (CIMECS/UNLP-UNSAM-CONICET).

La presentación de Cicciari se propuso indagar desde una perspectiva socioantropológica las articulaciones existentes entre las percepciones de los trabajadores sobre el cambio acaecido en la actividad petrolera y sus posibilidades actuales y futuras de desarrollo percibidas en las esferas personal, familiar y/o comunitaria. Se consideraron las experiencias de vida de los integrantes de la comunidad ypefiana de Caleta Olivia, como estudio de caso que constituye una expresión particular de lo ocurrido en los espacios sociales patagónicos afectados por la reestructuración productiva de sus principales actividades económicas durante los años 90. La puerta de entrada para conocer esta problemática es a través del análisis de trayectorias laborales tales como “de obrero a socio de cooperativa o microempresario” o, según el relato de los propios trabajadores, de “boca de pozo a remisero”.

El trabajo de Bergesio y Golovanevsky se posicionó desde un lugar opuesto a la centralidad del trabajo en las sociedades industriales y al uso de las definiciones estatales sobre el trabajo, proponiendo un análisis desde la perspectiva de los actores sociales y en torno a las dimensiones que ellos consideran “articuladoras” de su propio mundo de vida. El trabajo intenta analizar compa-

rativamente el modo en que la transformación de dos empresas –Ferrocarriles Argentinos y Altos Hornos Zapla– afectó la inserción laboral y las condiciones de vida de sus ex empleados, tanto en los aspectos materiales como simbólicos/identitarios. Entre las conclusiones se destaca el hecho de que, en su mayoría, los ex empleados de ambas empresas en Jujuy no han logrado reinsertarse laboralmente en una situación similar a la que tenían, lo que genera consecuencias en el plano material (para la subsistencia de ellos y sus familias) y también en la construcción y valorización de sus identidades sociolaborales.

La ponencia de Muñiz Terra estudió las trayectorias laborales de los ex trabajadores de la refinería YPF La Plata que, luego de su desplazamiento de la empresa como consecuencia de la privatización, lograron reinsertarse en los emprendimientos productivos constituidos a partir del proceso de tercerización implementado en esta unidad productiva. El objetivo que persiguió la autora fue analizar los itinerarios seguidos por estos ex trabajadores, preocupándose por conocer tanto las particularidades del trabajo que realizaban cuando eran obreros de la empresa como las características de las actividades laborales desplegadas por los ex agentes en los emprendimientos productivos y las percepciones que estos tienen respecto de las mismas. Con tal fin, desarrolló una investigación cualitativa basada en la realización de entrevistas en profundidad a 20 ex trabajadores del sector mantenimiento y servicios de la refinería.

Chávez Molina y Molina Derteano abordaron la problemática de la movilidad social, intentando mostrar su dinámica y su incidencia en la población de un barrio de la periferia del Conurbano Bonaerense, interrogando sobre la situación actual de los hijos en comparación con las condiciones laborales de los padres cuando ellos tenían catorce años. Esta pequeña pero compleja pregunta permitió organizar una serie de resultados y una secuencia analítica que relevan –aunque con dificultades, límites y matices– las posibles dinámicas del cambio temporal en el tipo de categoría ocupacional ocupada por los hijos de hoy. La particularidad del estudio, por un lado, implica la paradoja de que la especificidad del barrio limita la extrapolación de las conclusiones a otros ámbitos territoriales; pero, por otro lado, ofrece la fortaleza de poseer información inédita sobre la movilidad en una población de características del tercer cordón bonaerense.

Por último, en el trabajo de Iuliano, las interrogaciones en torno a los actores, espacios y procesos sociales situados en la zona superior de la estructura social se analizan o cuestionan desde al menos dos ópticas: la perspectiva de las clases sociales y la perspectiva de las elites. El autor procura hacer un aporte a la elaboración de un campo de problemas relativos al estudio de las clases sociales y las elites en las sociedades contemporáneas. En este sentido, más que hacer una exégesis exhaustiva de las diferentes perspectivas y posiciones en torno a estos fenómenos, buscó poner de relieve una serie de elementos que nos permitan encuadrar un ángulo de visión productivo para abordar esos objetos de investigación situados en la cúspide de la sociedad.

## NORMAS PARA LA PUBLICACIÓN DE TRABAJOS

1. Para la presentación de los trabajos se sugiere observar las siguientes recomendaciones:

Los documentos deberán tipearse en Times o Times New Roman cpo. 12, a doble espacio, en formato A4, en mayúscula/minúscula (no utilizar nombres en mayúscula). Se remitirán dos documentos, uno en Word y otro en formato Acrobat (pdf). Deben incluir los cuadros y gráficos.

2. Extensión de los trabajos. Los artículos deberán redactarse procurando no superar los 30 originales. Las comunicaciones, 15 originales y la crítica de libros, 5 originales.

3. Los trabajos deberán acompañarse de un resumen del contenido, en inglés y en castellano, con una extensión máxima de 25 líneas de texto. Deberán presentarse, además, 4 palabras clave en castellano y en inglés.

4. Los mapas y gráficos se incluirán en hojas separadas del texto y se entregarán los archivos electrónicos originales (numerados y titulados correctamente y con indicación de las unidades en que se expresan los valores así como las fuentes correspondientes). Se sugiere evitar toda complejidad innecesaria en su elaboración. Deberán formularse en blanco y negro. Los gráficos o mapas se presentarán para su reproducción directa en alguno de los siguientes programas: Excell, Adobe Illustrator, Adobe PDF y/o Photoshop. En este último caso, la definición no deberá ser inferior a 300 dpi para un tamaño de 12 por 20cm aproximadamente.

5. No se admitirán agregados ni modificaciones una vez que los originales sean entregados a la imprenta.

6. Los trabajos deberán ser originales. Toda aclaración con respecto a versiones anteriores del trabajo (publicación anterior como documento interno, comunicaciones a Congresos, mención de colaboradores, etc.) se mencionará en la primera página, así como la institución de pertenencia del autor, sin numeración de cita al pie.

7. Las citas al pie de página deberán ser numeradas correlativamente, indicando exclusivamente autor y año si se trata de cita bibliográfica.

8. La bibliografía se incluirá al final del trabajo, ordenándose alfabéticamente por autor y colocando primero el apellido y luego el nombre, separando entre comas cada dato. Se observará el siguiente orden:

a) apellido y nombre del autor; b) año de publicación; c) título de la obra, en itálicas; d) volumen, tomo, página, número, si lo hubiera; e) lugar y fecha de publicación; f) editor, si se desea.

Si se trata de un artículo, éste irá entre comillas, marcándose en itálicas la obra o la revista en la que fue publicado. Ejemplos:

1. ROFMAN, Alejandro y Luis A. ROMERO (1973), *Sistema socioeconómico y estructura regional en la Argentina*, Buenos Aires, Amorrortu Editores, pág. 40.

2. LEITE, Marcia (2000), "Trabalho e sociedade em transformação", en *Sociologías Trabalho*, n° 4, año 2, jul/dic, pp. 66-87, Rio Grande do Sul, Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul.

9. Para los colaboradores de la sección Reseñas Bibliográficas se sugiere observar las características de la presentación en la propia revista.

10. En ningún caso los originales serán devueltos. Los artículos presentados son sometidos a una evaluación del Comité Editorial y de árbitros anónimos.

Con la publicación del trabajo, el autor recibirá dos ejemplares de *Estudios Regionales y Mercado de Trabajo*.

