



Universidad de Buenos Aires
Facultad de Ciencias Económicas
Biblioteca "Alfredo L. Palacios"



El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método

Filadoro, Ariel

2011

Cita APA: Filadoro, A. (2014). El análisis económico regional desde una perspectiva multiescalar: una propuesta de conceptualización y método. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas

Este documento forma parte de la colección de tesis doctorales de la Biblioteca Central "Alfredo L. Palacios". Su utilización debe ser acompañada por la cita bibliográfica con reconocimiento de la fuente.
Fuente: Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires

Cat 1501/1231



UNIVERSIDAD DE BUENOS AIRES
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS



DOCTORADO

CATALOGADO

TESIS

EL ANALISIS ECONOMICO REGIONAL DESDE UNA PERSPECTIVA
MULTIESCALAR. UNA PROPUESTA DE CONCEPTUALIZACION Y
METODO

top. F. 3114, C. 21
F3A

Alumno: Ariel Filadoro
Director de Tesis: Eduardo Basualdo

Miembros del tribunal de tesis:

Graciela Gutman
Alejandro Rofman
Martin Schorr
Pablo Lavarello
Marta Beckerman

Fecha de defensa de la tesis: 3 de Julio de 2014

SECRETARIA DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS
ALFONSO L. PALACIOS
D. ALFREDO L. PALACIOS

Índice

Introducción	4
Primera Parte: Conceptualización y propuesta teórica	8
Sección I: Definiciones preliminares y antecedentes	11
Definiciones preliminares	11
Antecedentes.....	15
Los enfoques cuantitativos	18
Los antecedentes críticos	21
La nueva ortodoxia regionalista (NOR).....	25
Una propuesta teórica y metodológica	34
Sección II: El análisis regional desde una perspectiva estructural, multiescalar y multidimensional	36
Hermenéutica y teoría económica regional	36
Conceptos fundamentales del análisis regional	42
El tiempo	42
El espacio	48
Del espacio al territorio	54
Las regiones y lo regional.....	56
Escala y multiescalaridad	61
Hacia una perspectiva estructural: el concepto de estructuración aplicado al análisis regional	71
Las estructuras en distintas ciencias.....	71
Las estructuras sociales	74
Las estructuras económicas y la articulación micro-macro	79
Las dimensiones estructurales de acumulación y distribución: hacia un enfoque multiescalar.....	99
El régimen de acumulación y sus dimensiones estructurales a lo largo del tiempo.....	100
Las dimensiones estructurales.....	102
Coherencia estructurada y multiescalaridad.....	128
Continuidades y rupturas: la coherencia estructurada en el tiempo y el espacio ..	128
Multiescalaridad y concentración de poder territorial	148
Segunda Parte: Metodología de análisis regional multidimensional y multiescalar	152
De las subestructuras de acumulación y distribución a los complejos productivos	154
Configuración territorial y factores de localización de las actividades productivas	163
Análisis multidimensional y multiescalar: las dimensiones estructurales aplicadas a complejos productivos.....	169



Tercera Parte: Aplicación a un caso	188
Aproximación a los complejos productivos presentes en las subestructuras de acumulación y distribución regionales	190
La selección del caso para la aplicación del método	196
El complejo azucarero en el NOA	197
Caracterización de las relaciones técnicas del complejo.....	197
Indicadores generales.....	200
Análisis de las dimensiones estructurales (relaciones económicas)	208
Configuración territorial	208
Formas de la competencia.....	216
Relación salarial	235
Forma de Estado	239
Régimen monetario	242
Régimen internacional.....	244
Complejo azucarero: el rol de las escalas en las dimensiones estructurales	248
Conclusiones y resultados generales	252
Bibliografía	262
General	262
Mundial.....	268
Nacional	270
Regional	275
Índice de Esquemas	280
Índice de Cuadros	281
Índice de Mapas	281
Índice de Gráficos	282

Introducción

Las estructuras productivas regionales se encuentran sujetas a profundas transformaciones, que representan verdaderos desafíos para el desarrollo económico regional en términos teóricos, metodológicos y prácticos. Estos cambios están vinculados a lógicas mundiales, nacionales y propiamente regionales.

A escala mundial, las transformaciones que se han registrado en las últimas décadas indudablemente han traído aparejadas consecuencias importantes en los ámbitos territoriales nacionales y regionales. Algunas de ellas están asociadas a: una creciente transnacionalización del capital; fuertes aumentos en los flujos del comercio mundial; nuevas formas de especialización en la división internacional del trabajo; episodios de crisis en diversos países con fuertes consecuencias en distintas partes del mundo; e innovaciones tecnológicas de muy diversa naturaleza –fundamentalmente procesos y técnicas productivas que han propiciado fabulosos aumentos en la productividad del trabajo y tecnologías de información, comunicación y transporte–. La fragmentación y relocalización de las cadenas productivas globales en búsqueda de ventajas locacionales forman parte de este proceso así como la volatilidad del mercado mundial derivada de la desregulación del capital financiero.

A escala nacional, los cambios no han sido menores, pues durante las últimas décadas se produjeron transformaciones estructurales en el modo de funcionamiento de la economía argentina. Los elementos que se pueden citar incluyen la apertura de la economía; desregulación generalizada con una reformulación estructural en las competencias del Estado; endeudamiento externo; hiperinflación; privatizaciones; fuerte extranjerización de la propiedad de las empresas más grandes del país; entre otros. Si bien algunos de estos elementos han sido parcialmente revertidos en la actual fase ascendente del ciclo económico, es innegable la profundidad de los sucesivos cambios y sus duraderos alcances en las estructuras productivas regionales.

Lógicamente, a escala regional, las consecuencias resultan diferenciales según la estructura productiva propia de cada región. No obstante, los desafíos del desarrollo regional recrudecieron, puesto que se consolidó la fragmentación y polarización, tanto entre regiones como al interior de cada una. Las brechas que dan forma a esta polarización pueden observarse en indicadores de ingresos, productivos, tecnológicos y sociales. Por otra parte, también en esta escala tuvieron lugar cambios en la modalidad de intervención de los Estados provinciales, a partir de la federalización de diversas potestades durante la década del '90.

Esta problemática, como es lógico, incluye una gran cantidad de aristas, pues se trata de un fenómeno al que se puede estudiar de muy diversas formas. En la medida en que el objeto de la economía regional no tiene una referencia unívoca, que las estructuras productivas regionales son heterogéneas y que los casos de estudio generalmente cuentan con particularidades asociadas a las realidades regionales, no es materia de sorpresa que existan múltiples tipos de abordaje en los estudios de economía regional.

A pesar de ello, es posible reconocer la existencia de, por un lado, un conjunto de enfoques que han ganado una influencia significativa durante las últimas décadas. Se trata de aproximaciones basadas en conceptos como el desarrollo local, los *clusters*, las cadenas globales de valor o los distritos industriales. En general, cada uno tiende a enfatizar diversos aspectos pero comparten una aproximación a las actividades productivas regionales donde prevalece la idea de que las regiones pueden “pensar globalmente y actuar localmente”, frase que fue extendida en la literatura de referencia, en la cual subyace un cierto vínculo directo entre la escala regional y la escala mundial. Desde esta perspectiva, los ámbitos territoriales subnacionales contarían con capacidad para forjar su propio destino si así se lo propusiesen, de manera que postulan a las regiones como ámbitos relativamente autosuficientes para emprender el camino del desarrollo a partir de iniciativas de política que faciliten una serie de condiciones a las empresas. Estos enfoques, pertenecientes a una Nueva Ortodoxia Regionalista –a los que se dedicará en las próximas páginas un breve análisis crítico– adolecen de una serie de limitantes, entre los que se destaca el hecho de desconocer los condicionantes derivados del retraso estructural y de las asimetrías de poder.

Por otro lado, se registran abordajes que, de diversa forma, terminan tomando gran distancia de la realidad a favor de mayores niveles de abstracción. Esto incluye diferentes variantes de modelización matemática y econométrica cuyo objetivo, en general, es proveer herramientas analíticas que, si bien resultan muy útiles para medir, estimar, dimensionar y relacionar variables cuantitativamente, por sí solas no son suficientes para la toma de decisiones sobre los problemas del desarrollo regional.

Dentro de los enfoques de alto nivel de abstracción también pueden incluirse variantes analíticas cualitativas que, al acuñar reflexiones teóricas críticas de los procesos de desarrollo, por lo general no buscan proponer herramientas metodológicas para efectuar una aproximación a casos de estudio concretos.

Ante esta forma de fragmentación y dispersión de pautas analíticas, el abordaje del problema de las transformaciones ocurridas en la escala regional adolece de categorías relativamente

metódicas y sistemáticas. Esta carencia se manifiesta al investigador que pretende estudiar casos concretos de desarrollo regional y es tanto teórica como metodológica.

Frente a esta problemática emergen las inquietudes que animan el presente trabajo de tesis, en el que se busca dar forma a un modo de analizar los fenómenos regionales que contribuya a la comprensión de los vínculos entre las referidas transformaciones a escala mundial y nacional y aquellas que tuvieron lugar en las estructuras productivas regionales.

La propuesta es multiescalar, ya que procura integrar las escalas mundial, nacional y regional en un mismo enfoque. A su vez, se propone la aplicación de un conjunto de dimensiones analíticas para el estudio de las estructuras productivas en las diferentes escalas, por lo tanto la misma también es, en este sentido, multidimensional.

El método adoptado para comprender el funcionamiento de las estructuras productivas regionales consiste en interpretar el modo en que inciden diferentes factores –lo que incluye la identificación, jerarquización y articulación de elementos– para explicar los fenómenos bajo estudio, en otras palabras, apela a los principios de la hermenéutica.

En suma, esta tesis tiene como principal objetivo proponer un enfoque teórico y metodológico para el abordaje de casos de estudio en economía regional, a partir de la interpretación de las estructuras productivas desde una perspectiva multiescalar y multidimensional.

La integración de tres escalas espaciales –mundial, nacional y regional– tiene el propósito de identificar la manera en que éstas se articulan, a los fines de una mejor comprensión de la evolución y de los condicionamientos que enfrentan, en materia de desarrollo, las estructuras productivas regionales.

El recorrido analítico del trabajo se desarrolla en tres partes, según puede verse en la estructura general de la tesis que se presenta en el Esquema 1.

La Primera Parte se concentra, precisamente, en dar forma a la propuesta teórica. En tanto los objetivos centrales del trabajo se inscriben en este campo, aquí se plantean los antecedentes y la propuesta propiamente dicha. Así, esta Primera Parte consta de una Primera Sección donde se señalan definiciones preliminares y antecedentes de las distintas corrientes de pensamiento en materia de análisis regional. En una Segunda Sección, se desarrollan los distintos conceptos que, de manera articulada, conforman el enfoque teórico propuesto en esta tesis.

Esquema 1. Estructura General de la Tesis

Primera Parte

Sección I. Definiciones preliminares y Antecedentes

Sección II. Conceptualización y propuesta teórica

Segunda Parte

**Metodología de análisis regional multidimensional y
multiescalar**

Tercera Parte

Aplicación a un caso: el Complejo Azucarero en el NOA

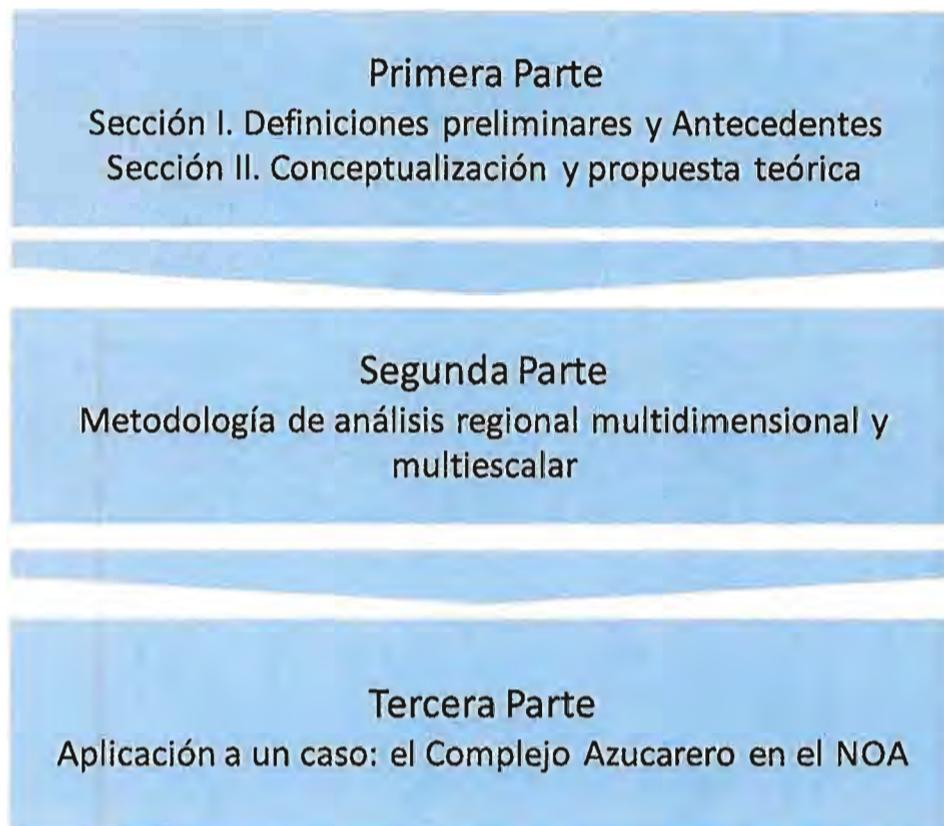
Fuente: Elaboración propia

El marco metodológico, es decir, la operacionalización del enfoque teórico propuesto en la sección previa, es desarrollado en la Segunda Parte de la tesis. Allí se plantean criterios y pautas para la identificación, delimitación y análisis de complejos productivos regionales, a fin de comprender las características de su desarrollo y obstáculos, articulando el modo en que operan las dinámicas mundiales, nacionales y regionales con las diferentes dimensiones que conforman la propuesta teórica.

En la Tercera Parte se realiza la aplicación de la metodología a un caso de estudio. Se seleccionó el Complejo Azucarero en el Noroeste Argentino (NOA), a partir del cual se pretende mostrar el modo en que es posible aplicar las categorías propuestas y su utilidad para comprender el funcionamiento del mismo. En otras palabras, se busca exponer el potencial heurístico del enfoque.

Primera Parte: Conceptualización y propuesta teórica

Esquema 1. Estructura General de la Tesis



Fuente: Elaboración propia

El marco metodológico, es decir, la operacionalización del enfoque teórico propuesto en la sección previa, es desarrollado en la Segunda Parte de la tesis. Allí se plantean criterios y pautas para la identificación, delimitación y análisis de complejos productivos regionales, a fin de comprender las características de su desarrollo y obstáculos, articulando el modo en que operan las dinámicas mundiales, nacionales y regionales con las diferentes dimensiones que conforman la propuesta teórica.

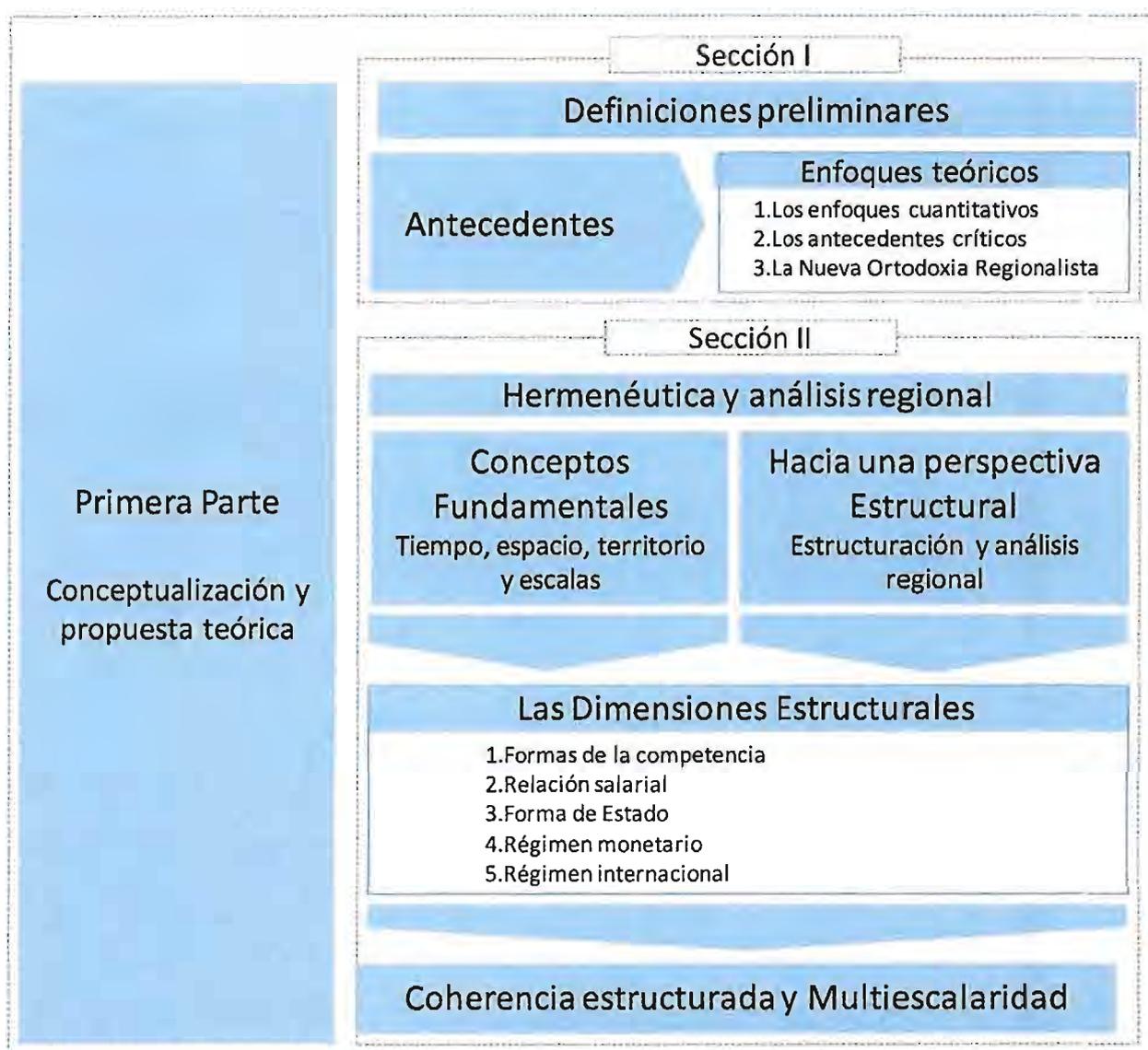
En la Tercera Parte se realiza la aplicación de la metodología a un caso de estudio. Se seleccionó el Complejo Azucarero en el Noroeste Argentino (NOA), a partir del cual se pretende mostrar el modo en que es posible aplicar las categorías propuestas y su utilidad para comprender el funcionamiento del mismo. En otras palabras, se busca exponer el potencial heurístico del enfoque.

Primera Parte: Conceptualización y propuesta teórica

En esta Primera Parte se presentan distintos elementos que conforman el enfoque teórico de la tesis. Para ello se toman como punto de partida de la Sección I algunas definiciones preliminares que permiten caracterizar qué se entiende por estructura de acumulación y distribución, categoría de central importancia en este trabajo. El capítulo que sigue consta de antecedentes relevantes para el abordaje del objeto de estudio; allí se rastrean los aportes más significativos en el campo de la economía regional y se propone un agrupamiento de las corrientes contemporáneas en tres tipos de enfoques.

La Sección II de esta Primera Parte constituye el núcleo de la propuesta teórica del trabajo. En el primer capítulo de la misma se desarrolla la noción de hermenéutica procurando dar cuenta de su pertinencia y utilidad para su aplicación al análisis regional. Se trata de un método que contribuye a reposicionar el análisis basado en la imputación causal a partir de la comprensión e identificación de factores que inciden en los fenómenos bajo estudio.

Esquema 2. Estructura Analítica del Marco Conceptual



Fuente: Elaboración propia

Los dos apartados siguientes sientan bases para desarrollar las dimensiones estructurales que son tratadas más adelante. El primero de ellos recupera de manera estilizada conceptos fundamentales para el análisis regional; se trata de una versión crítica de las nociones de tiempo, espacio, territorio y escalas, consideradas como pilares del enfoque propuesto.

En el mismo sentido, y paralelamente, se trabaja la noción de estructura como categoría teórica para dar forma a un enfoque adecuado a las subestructuras de acumulación y distribución regionales, objeto de estudio de esta tesis. Tomando como punto de partida el modo en que los enfoques estructuralistas han sido adoptados en distintas disciplinas, y en las ciencias sociales en particular, se plantea la aplicación del concepto de estructuración a los ámbitos productivos en distintas escalas, desde los establecimientos –concebidos como unidades mínimas de producción– a la estructura mundial de acumulación, procurando mostrar la interconexión entre las diferentes subestructuras. Este capítulo no sigue una lógica estrictamente secuencial con el anterior, sino que ambos constituyen un antecedente que permite un mejor tratamiento de lo que se presenta luego.

Las dimensiones estructurales, eje sobre el que gira el capítulo siguiente, contribuyen al abordaje multiescalar, pues su aplicación brinda la posibilidad de tratar elementos que ayudan a comprender el funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Las formas de la competencia, la relación salarial, la forma de Estado, el régimen monetario y el régimen internacional permiten articular lógicas mundiales, nacionales y regionales, jerarquizando la incidencia que cada una tiene sobre los ámbitos territoriales bajo análisis.

El último capítulo de esta primera parte del trabajo procura dar cuenta de ciertos rasgos esenciales del funcionamiento y dinámica de la acumulación y la distribución. Esto se lleva a cabo mediante la aplicación del concepto de coherencia estructurada, que contribuye mediante el uso de las categorías desarrolladas, a mostrar pautas de funcionamiento (y crisis) estructural que operan en las distintas escalas analizadas.

Sección I: Definiciones preliminares y antecedentes

Definiciones preliminares¹

Tal como sucede con la teoría económica en general, no existe una definición consensuada acerca del objeto de estudio de la economía regional. En este trabajo se considera que la **economía regional** estudia la organización espacial de las relaciones sociales de producción, procurando dar cuenta de su forma y funcionamiento². La interacción entre formas espaciales y relaciones de producción resulta el eje organizador de la perspectiva de la economía regional, y contribuye, de este modo, a enriquecer el estudio de la generación y apropiación del producto así como de la acumulación de capital en diversos ámbitos territoriales³.

Estudiar la **generación del producto** remite al conjunto de factores que deben reunirse en un ámbito territorial delimitado para hacer posible la producción misma: desde capacidades humanas, dotaciones de equipos, maquinaria o condiciones del medio natural, hasta las propias reglas que impone la competencia en el marco del capitalismo. Es conveniente subrayar la necesidad de fijación al territorio de ciertas dotaciones de capital, así como el rol esencial que desempeña la espacialidad, concebida como dimensión estrictamente necesaria para materializar toda forma de trabajo humano, elemento constitutivo de las capacidades productivas. El estudio de la **apropiación del producto**⁴ implica conocer la modalidad que asume la distribución del ingreso entre clases sociales en el ámbito territorial de referencia, así como la heterogeneidad en esta capacidad de apropiación al interior de cada una de las clases sociales. Comenzando por el reparto en el interior de la clase capitalista, típicamente, la apropiación se resuelve a través de la capacidad de fijar precios –es decir, aquellas empresas cuyas mercancías logran ser vendidas a precios relativamente más altos, participarán en mayor medida de la apropiación del producto social–, lo que implica trayectorias muy diferentes en materia de ingresos para las distintas fracciones del capital. Simultáneamente, se dirimen los

¹ En este apartado se adopta una definición para la noción de **economía regional** y de **estructura de acumulación y distribución**. Otras categorías fundamentales como espacio, territorio, región, escala y estructura serán desarrolladas en apartados subsiguientes.

² Esta definición fue elaborada en base a Coraggio (1988) y Massey (1991).

³ Estas tres instancias (generación, apropiación y acumulación) del ciclo de producción y reproducción social han sido desarrolladas para el análisis del excedente económico (Filadoro, 2003). Aquí se definen en términos generales para hacer referencia al producto total de una economía.

⁴ Aquí se adopta la noción de apropiación del producto siguiendo a Furtado (1968). La identidad entre producto e ingreso, tal como es definida en las cuentas nacionales, permite asociar la apropiación del producto a la distribución del ingreso.

niveles de salario en cada sector de actividad; lógicamente, ambas instancias generan conjuntamente una alta dispersión de ingresos entre trabajadores. En cuanto a la apropiación del producto entre clases sociales, el resultado varía de acuerdo al nivel que registren los salarios en relación con el precio de las mercancías producidas, tanto en cada sector, como a nivel agregado. Dependiendo del nivel de agregación que se trate y de los fines analíticos que se persigan, puede pensarse en la participación de los salarios en los costos de producción de cada mercancía o bien en la participación de los salarios en el producto social –si se trata tal reparto a nivel macroeconómico–⁵. La **acumulación de capital** es el flujo de inversiones realizadas que materializan técnicas y prefiguran las capacidades productivas existentes en cada ámbito territorial. De este modo, establece condiciones –más habilitantes o restrictivas según la cualidad, tipo de técnica y volumen de las inversiones– a la estructura productiva emplazada en tales ámbitos. Estas inversiones adscriben al territorio nuevas aptitudes que, a su vez, pueden ampliar el horizonte para la generación del producto en el futuro. De este modo, la acumulación de capital da forma, y por tanto, prefigura las capacidades productivas a lo largo del tiempo.

El modo en que se configura la interacción entre estructuras de generación, apropiación y acumulación en los diversos territorios fija sus potencialidades productivas.

Esquema 3. Interacción entre instancias del ciclo productivo



Fuente: Elaboración propia

Se trata de tres instancias que se retroalimentan, ya que si en la instancia de generación se determina *qué* y *cuánto* se produce, las condiciones de apropiación definen en qué medida

⁵ Es decir, la distribución funcional del ingreso entre el capital y el trabajo.

participan distintas clases –*quién se lo apropia*– y, a su vez, la acumulación fija el umbral a los flujos futuros de producto –*cómo, qué y cuánto se producirá*–.

Estas tres instancias del ciclo productivo constituyen los pilares centrales del concepto de **estructura de acumulación y distribución**, al que se referirá sistemáticamente en este trabajo. En el marco de la economía regional tal como se planteó, la adopción de este concepto apunta a destacar dos dimensiones específicas de una estructura productiva.

Por un lado, la estructura de acumulación, que integra tanto la generación como la acumulación de capital, y condiciona la composición sectorial del producto –es decir, qué bienes se producen en determinado ámbito territorial (especialización)–, como así también las características de tal estructura en materia de concentración y centralización del capital⁶ – forma, tamaño y demás características de la propiedad y la competencia–.

Por otro lado, la estructura de distribución, donde se considera el modo en que tiene lugar la apropiación del producto entre clases y en el interior de cada una.

De esta manera, las tres instancias del esquema anterior componen los elementos centrales de la estructura de acumulación y distribución, las que, a su vez, dan forma a la estructura productiva⁷.

Esquema 4. Estructura de acumulación y distribución



Fuente: Elaboración propia

⁶ La definición que se adopta para la concentración y centralización del capital puede verse en el acápite "Formas de la competencia" (p.169) de este trabajo.

⁷ La noción de estructura productiva es, tanto como muchas otras, una categoría relativamente polisémica, ya que es utilizada con diversas acepciones. Por ello y procurando minimizar sesgos involuntarios, aquí se especifican las estructuras de acumulación y distribución tal como fueron definidas como componentes básicos de la misma.

Así, e independientemente de la escala territorial que se trate (mundial, nacional o regional), el tipo de análisis de la estructura productiva apunta a indagar sobre la generación, apropiación y acumulación.

Resulta particularmente importante insistir en la necesaria espacialidad de estas instancias, pues, de algún modo, la jerarquización de la dimensión espacial y, particularmente, el estudio del modo en que condiciona el resto de los componentes de una estructura productiva, contribuye a que la economía regional dé forma a un campo analítico propio⁸. Es por ello que la economía regional es el prisma elegido para el estudio de fenómenos económicos en los que la configuración territorial aparece como una de las primeras referencias organizadoras⁹.

Por último, cabe destacar que delimitar espacialmente no significa desconocer lo que sucede fuera del ámbito seleccionado. Por el contrario, en la mayoría de los casos, los fenómenos que son objeto de estudio de la economía regional, difícilmente pueden ser comprendidos sin establecer el modo en que inciden las distintas escalas espaciales sobre estos ámbitos, o bien, para decirlo de otro modo, el “afuera” condiciona el desarrollo en el “adentro” de dicho ámbito. La noción de escalas analíticas –fundamentalmente espaciales, pero también temporales– constituyen un concepto fundamental para articular esta relación “adentro-afuera”.

⁸ Sucede que, en la medida en que todos los fenómenos económicos, de alguna forma, están fillados espacialmente, podría concluirse que toda economía es economía regional. Sin embargo, cobra sentido reconocer que, al estudiar un cierto fenómeno, el analista elige el modo y herramental analítico para su estudio. Dicho de otro modo, la economía regional se diferencia por el reconocimiento e importancia de la configuración espacial de los fenómenos económicos. En el extremo, no podría existir una geografía que no se pregunte por el “*dónde*” ni una historia que desatienda el “*cuándo*”. Más adelante se volverá sobre estas cuestiones en el acápite donde se caracterizan las nociones de tiempo y espacio a adoptar en este trabajo.

⁹ Estudiar la economía del Noreste Argentino (NEA) o de la provincia de Tucumán establece un modo de aproximación que, implícita o explícitamente, reposiciona la dimensión espacial. No obstante, vale decir que esto no quita que la territorialidad de los fenómenos económicos no tenga incidencia, ni sea pertinente su incorporación al análisis, cuando la escala elegida sea nacional o mundial. Por el contrario, en esta tesis se problematiza y, de algún modo, la misma se basa en, la importancia que las distintas escalas territoriales tienen para la comprensión de ciertos fenómenos económicos.

Antecedentes

La teoría regional es un campo de análisis que resulta relativamente subsidiario de los grandes temas que ocupan a la teoría económica. Desde el surgimiento de los referentes canónicos de la economía política a partir de mediados del siglo XVIII –Adam Smith, David Ricardo y Karl Marx– la búsqueda por conceptualizar el funcionamiento del capitalismo tiende a relegar a la espacialidad de los fenómenos a un rol poco más que complementario. El planteo de la renta diferencial de la tierra en David Ricardo fue, de algún modo, la aproximación que mayor relevancia dio a la dimensión espacial entre los clásicos.

A continuación se rastrean antecedentes que han contribuido –aunque de muy diversa forma– a tópicos vinculados con las estructuras de acumulación y distribución desde una perspectiva territorial. En esta selección se cuentan aquellos aportes que han ido dando forma a las grandes corrientes analíticas que existen en la actualidad: desde clásicos seleccionados del desarrollo económico, pasando por teóricos de la localización, hasta geógrafos y regionalistas.

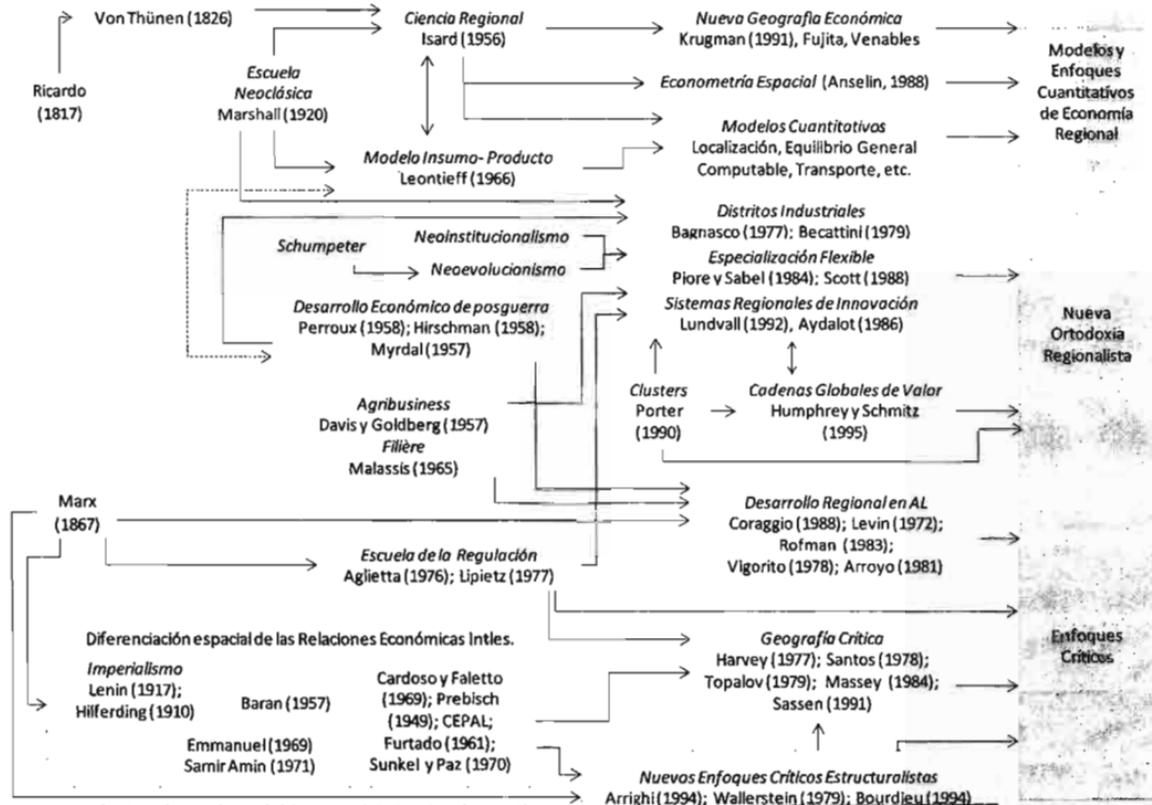
Como se puede apreciar, el campo de autores y aportes a destacar es potencialmente muy vasto, por lo que se han incorporado aquellos que representan elementos implícita o explícitamente vinculados con la problemática y alcances de este trabajo, ya sea porque efectuaron contribuciones duraderas, o bien porque han postulado conceptos para discutir, incorporar o reformular a un nuevo contexto.

Sobre la base de una extensa literatura, y tomando como apoyatura los trabajos de Fernández, Amin y Vigil (2008); Gutman y Gorenstein (2003); Benko (1999); y Graziano da Silva (1994), se procuró un agrupamiento de aportes y, mediante la integración de rasgos comunes, se pudieron diferenciar tres tipos de enfoques en teoría regional:

1. Modelos y Enfoques cuantitativos
2. La Nueva Ortodoxia Regionalista
3. Enfoques Críticos

Desde luego que, tanto la línea demarcatoria entre los autores que son referenciados y aquellos que no se mencionan, como el modo de agruparlos, es una tarea que reconoce cierta tensión entre criterios, donde surgen casos “de frontera” y, por tanto, no está exenta de ciertas arbitrariedades. No obstante, se considera que esta esquematización contribuye a dar forma a un mapa de corrientes teóricas en economía regional.

Esquema 5. Antecedentes teóricos seleccionados en Teoría Regional



Nota: entre paréntesis se coloca, para la mayoría de los autores, el año de su obra más reconocida.

Fuente: elaboración propia en base a Fernández, Amín y Vigà (2010), Gutman y Gorstein (2003), Benito (1999), Graziano da Silva (1994) y fuentes diversas.

Antes de caracterizar los aportes que se identifican con los tres enfoques planteados, conviene señalar la existencia de diversos tipos de abordajes conceptuales que han prevalecido en materia de desarrollo durante la década del '50 y '60 del siglo pasado, concebidos en los países desarrollados, con una gran influencia tanto en la práctica –materializada en políticas desarrollistas en Latinoamérica– como en la teoría.

Por un lado, y al amparo de un paradigma keynesiano de intervención para el desarrollo económico, surgen enfoques como el de Perroux, Hirschmann o Myrdal, herederos de una concepción del desarrollo donde el desafío es concebido como el tránsito de un sendero que se inicia en el subdesarrollo y va avanzando en esta dimensión. Si bien estos trabajos se conciben desde la perspectiva del desarrollo de los países, las especificidades territoriales comienzan a ser parte de la misma problemática, en tanto el estudio de casos concretos impone tal necesidad.

Cabe señalar que, aun tomando cierta distancia de la monolítica perspectiva de las etapas del desarrollo que planteara Rostow (1961), los polos industriales de Perroux, los eslabonamientos hacia atrás y adelante en el marco de un crecimiento desequilibrado a la Hirschmann o la causación acumulativa de Myrdal, comparten la presunción de que el desarrollo es una instancia a la que se llega a partir de una decisiva acción del Estado, capaz de generar las condiciones adecuadas para acelerar el proceso de desarrollo.

Perroux quería referirse no sólo a la presencia de varias industrias puestas en comunicación entre sí, sino que introducía también en el análisis tres elementos: la existencia de una industria clave, el supuesto de que el régimen económico del "complejo" era de no competencia, y la idea de concentración territorial. (Grazianno da Silva, 1994, p. 208)

Al amparo de un tipo de recorte que reconoce la existencia de actividades industriales clave de gran escala y baja concurrencia, plantean esquemas conceptuales que justifican fuertes flujos de inversión pública en infraestructura y la provisión directa de aquellos insumos elaborados por tales industrias clave –por ejemplo, el acero o el petróleo y sus derivados–. Cabe destacar que, desde una lectura crítica y con la perspectiva que ofrece el paso del tiempo, en estos enfoques subyace una visión *lineal* del desarrollo económico. Esta *linealidad* remite a una concepción según la cual la planificación de la inversión pública genera las condiciones –necesarias y suficientes– para lograr mayores flujos de inversión y aumento de la capacidad productiva bajo distintas modalidades de propiedad (pública, privada y mixta). De algún modo, se inscriben dentro de un contexto histórico donde se concibe que la inversión pública planificada es capaz de comandar el proceso de desarrollo económico en el capitalismo.

Otro grupo de abordajes que van a oficiar de antecedente relevante, en particular en las concepciones teóricas tanto de los enfoques críticos como de la Nueva Ortodoxia Regionalista, son aquellos desarrollados por los norteamericanos J. H. Davis y Goldberg (1957) en Harvard, así como por el francés Louis Malassis (1965). Focalizados en el estudio de ciertas actividades agrícolas, los primeros plantearon el concepto de *agribusiness*, con el objeto de ampliar la noción de una agricultura concebida como actividad primaria relativamente aislada y, de este modo, proponen pensarla en interrelación con el resto de la economía; en particular a partir de insumos agropecuarios, servicios de almacenamiento y, fundamentalmente, el procesamiento de tales productos agropecuarios.

La introducción del concepto de *filière* (o cadena) es atribuida a Malassis, quien es uno de los primeros que inscribe este proceso de transformación secuencial de productos agrícolas en el concepto de "sistema agroalimentario". La *filière* agroalimentaria remite a "los itinerarios seguidos por un determinado producto dentro del sistema de producción-transformación-distribución, y los diferentes flujos que a él están ligados" (Graziano da Silva, 1994, p. 217). Metodológicamente, se concentró en la identificación del producto y los agentes intervinientes así como en los mecanismos de regulación.

Luego de referir a contribuciones que resultaron pilares ineludibles de la temática, a continuación se plantean los tres grupos de aportes o enfoques.

Los enfoques cuantitativos

Menos célebre que David Ricardo –aunque contemporáneo del mismo–, el alemán Johann Heinrich Von Thünen formuló hacia 1826 un planteo sobre las rentas de ubicación de las actividades económicas afín con la noción ricardiana de la renta del suelo. Sentó las bases de un modo de concepción del espacio donde la distancia es asociada a un costo de transporte que se minimiza procurando la búsqueda de beneficios máximos para diferentes actividades económicas. Este enfoque será luego recuperado por los modelos neoclásicos.

El trabajo de Von Thünen propone un esquema según el cual diferentes producciones que compiten por el uso del suelo, se localizarán más o menos próximas a un mercado de referencia, según la rentabilidad que reporten frente a los respectivos costos de transporte (proporcionalmente crecientes con la distancia). De un modo análogo a como Ricardo piensa la renta diferencial, plantea la existencia de rentas de localización decrecientes conforme cada actividad se ubica más lejos del mercado y aumenta sus costos de transporte. Tomando estos parámetros como punto de partida, es posible expresar matemáticamente los términos e introducir una serie variable de cultivos que compiten por el uso del suelo.

La importancia de este trabajo en la actualidad no viene dada por su planteo en sí sino por la proyección que ha tenido este modo de conceptualizar el espacio en el análisis de los fenómenos económicos. Concretamente, resulta un precursor canónico de la modelización y enfoques que, desde una perspectiva cuantitativa, incorporan al espacio hasta nuestros días.

Walter Isard –fundador de la Asociación de Ciencia Regional en Estados Unidos¹⁰– desarrolló diversos trabajos sobre localización de las actividades en el espacio, que se inscribieron en una perspectiva de desarrollo regional. Algunas de sus obras más destacadas fueron *Location and Space Economy* (1956); *Industrial Complex Analysis and Regional Development* (1959), así como *Methods of Regional Analysis* (1960). En general, sus esfuerzos tendieron hacia la modelización y desarrollos cuantitativos. Isard también colaboró con Leontief para adaptar al análisis regional el modelo de insumo-producto propuesto por este último investigador ruso, quien se radicara en Estados Unidos.

El desarrollo de estas tablas insumo-producto por parte de Wassily Leontief refleja la interdependencia estructural de los distintos sectores de una economía y constituye un instrumento analítico cuantitativo de referencia en esta temática.

El análisis input-output no es más que una consecuencia práctica de aquella teoría clásica que postula la interdependencia general de las variables económicas. Considera esta teoría que el conjunto de la economía de una región, un país o el mundo constituye un sistema único, y se esfuerza por expresar la totalidad de sus funciones en términos de aquellas de sus propiedades estructurales que son susceptibles de cuantificación. (Leontief, 1993, p. 48).

Este modo sencillo de plantear el modelo insumo-producto abrió las puertas para que se consolide como una herramienta útil en la planificación del desarrollo, pues, entre otros usos, permite cuantificar efectos directos e indirectos asociados al crecimiento de sectores seleccionados. Actualmente, diversos países tienen incorporadas las matrices insumo-producto a sus Sistema de Cuentas Nacionales¹¹. El balance intersectorial de una economía, se refleja en un modelo de equilibrio general y, típicamente, el ejercicio de simulación consiste en

¹⁰ Esta institución dio forma, hacia 1989, a la Asociación Internacional de Ciencia Regional (RSAI, son sus siglas en inglés) y, desde entonces, nuclea asociaciones de diversos países del mundo. En Argentina fue fundada en 2009 la Sociedad Argentina de Economía Regional, como miembro asociado a la RSAI. Por el momento, la Asociación en Argentina ha organizado sus primeras Jornadas en 2010 con una convocatoria relativamente amplia (“Competitividad en las Economías Regionales”), realizadas en la Universidad Nacional de San Martín. En general, han tenido una presencia importante los enfoques cuantitativos. No obstante, cabe señalar que, si bien se inscribe en un contexto de tradición cuantitativa, la institución en sí postula objetivos generales y amplios que no están restringidos a técnicas específicas de análisis. Se trata de una asociación civil constituida por integrantes individuales, cuyo origen está fuertemente ligado a las investigaciones realizadas en el ámbito del Banco Central de la República Argentina.

¹¹ Según datos de la OCDE, 45 países cuentan con este tipo de tablas. Véase <http://www.oecd.org/sti/inputoutput/>.

definir un vector alternativo de demanda final para dimensionar el efecto multiplicador que tal demanda tiene sobre los diversos sectores de la economía.

El desarrollo ulterior de técnicas matemáticas y computacionales ha permitido que estos sistemas de equilibrio pudieran sofisticarse. Actualmente existen las Matrices de Contabilidad Social que, además de las relaciones insumo-producto, incorporan una mayor apertura: la remuneración al trabajo y al capital, así como a los sectores Institucionales como el gobierno y los hogares detallando sus respectivas estructuras de ingresos y gastos. También es posible incorporar una matriz de flujos financieros. Este instrumento, que requiere un mayor volumen de información para su estimación y uso que las tablas insumo-producto, permite simular efectos mucho más sofisticados al amparo de numerosos supuestos. Al igual que el modelo de Leontief, este esquema se basa en un tipo de cierre de equilibrio general walrasiano y el rol que desempeña la espacialidad está asociado al recorte territorial que se adopte.

Las matrices de contabilidad social, en general, se operan en modelos de equilibrio general computable (conocidos como modelos CGE por sus siglas en inglés), cuya potencia operativa permite resolver sistemas altamente complejos. En el marco de estas plataformas computacionales, también se pueden operar diversos modelos de transporte, donde el espacio, típicamente, incide como costo para el movimiento de bienes, ya sea para el aprovisionamiento o para la venta. Tanto los modelos de transporte más simples como los más sofisticados, procuran optimizar funciones objetivo donde el transporte oficia de costo.

Luc Anselin, por otro lado, es un referente excluyente de los inicios de la econometría espacial. Su trabajo *Spatial Econometrics: Methods and Models* (1988) marca un hito en la incorporación de la dimensión espacial a la modelización econométrica. Básicamente, abre la puerta para el desarrollo de indicadores que capten la *dependencia espacial*, según la cual aquello que sucede en un lugar ejerce influencia sobre lo que acontece en su proximidad y la *heterogeneidad espacial*, donde se expone la no uniformidad en la distribución de atributos en el espacio. El desarrollo de matrices de proximidad espacial –método para codificar algebraicamente la vecindad entre ámbitos espaciales– ha abierto un universo de posibilidades muy amplio para el estudio de relaciones espaciales y su cuantificación en el campo de la econometría.

Paul Krugman (1997, 2008), junto a otros, como Masahisa Fujita y Anthony Venables, se constituyeron en referentes de una Nueva Geografía Económica. Desde los primeros aportes de Krugman a fines de los años '90, se han desarrollado diferentes trabajos cuya característica común consiste en la modelización matemática de diversos aspectos vinculados a las

actividades económicas y su disposición en el espacio, mediante la combinación de técnicas utilizadas en la organización industrial, el comercio internacional y el crecimiento económico. La interacción de rendimientos crecientes, costos de transporte y el movimiento de factores de la producción es aplicada al estudio de una amplia gama de procesos de aglomeración en materia de desarrollo regional, urbano y de comercio internacional.

El rasgo común que aglutina a estos enfoques que se han esquematizado como “cuantitativos”, consiste en el modo en que conciben al espacio¹². Mientras en las tablas insumo-producto o las matrices de contabilidad social el espacio está asociado a ámbitos y escalas para las cuales la información es relevada y está disponible, en el caso de los modelos de econometría espacial o de la Nueva Geografía Económica, el espacio es concebido de manera tal que sus propiedades resultan estables —es decir, que no se alteran a lo largo del tiempo— y mensurables en una dimensión necesariamente homogénea. En algunos casos, es posible valorizar su incidencia al incorporarlo como costo a ecuaciones de optimización, en tanto resulta de una combinación de distancia —que oficia de cantidad— multiplicada por el respectivo precio del transporte. La representación del espacio de esta forma se conoce como isotrópica¹³.

Los antecedentes críticos

Existe una cierta correspondencia entre el surgimiento del capitalismo en los países centrales y la aparición de enfoques teóricos gestados al calor de la experiencia del propio desarrollo en aquellos países, y tal como resulta esperable, los clásicos de la Economía Política surgieron en Inglaterra, Francia y Alemania fundamentalmente. En estos primeros enfoques, es notable el lugar subsidiario que ocupó la referencia espacial, pues regiones y territorios no constituyen factores de relevancia dentro de tales esquemas analíticos.

En cambio, en aquellos ámbitos del planeta donde no se dieron procesos tempranos de industrialización y las estructuras de acumulación se basaron en la explotación de recursos naturales, los enfoques teóricos interpelaron las características de un tipo de desarrollo desigual y se vieron forzados a distinguir territorialmente los procesos de acumulación. En efecto, la división internacional del trabajo y sus modos de concentración de poder en los países con mayores niveles de crecimiento, fue el eje ordenador de trabajos que

¹² Y, como se verá más adelante, también al tiempo.

¹³ Este concepto se retoma en el acápite “El espacio” (p. 48).

problematizaron las relaciones económicas internacionales asimétricas. Así, estas primeras críticas al desarrollo abordaron la diferenciación territorial en la teoría económica.

Vladimir Lenin o Rudolph Hilferding con la conceptualización del imperialismo, Paul Baran y su planteo de la inviabilidad del desarrollo para los países dependientes, Samir Amin problematizando las características de la acumulación mundial y Arghiri Emmanuel al criticar los intercambios entre países centrales y periféricos, todos ellos, abrieron el camino para discutir los procesos de desarrollo capitalista en los países con menores niveles de industrialización. Y esta tendencia se refuerza con el aporte de los distintos representantes del estructuralismo dependientista latinoamericano al estilo de Prebisch; Cardoso y Faltetto; o Sunkel y Paz, entre otros. Como se dijo, es la propia problemática que se presenta en estos países la que fuerza la diferenciación y problematización de los territorios en la discusión sobre el desarrollo.

Estos enfoques, sin duda, ofician de antecedente y marco de referencia para la discusión regional en América Latina durante los años '70, pues las dificultades para la industrialización que motivaron a los dependientistas, tenían su correlato en estructuras regionales de acumulación retardatarias o precapitalistas. Durante esta década, se produce una recuperación y ruptura crítica con los abordajes teóricos aplicables al análisis regional concebidos en países centrales —al estilo de Perroux o Malassis—. Las nuevas corrientes que aplican un enfoque estructuralista al análisis regional, de distinto modo, se aproximan al estudio de las asimetrías y desigualdades que los procesos de desarrollo regional van poniendo de manifiesto.

José Luis Coraggio (1987), Pablo Levín (1981) y Alejandro Rofman (1984), se focalizaron en el estudio de subestructuras de acumulación y distribución, y procuraron identificar diversos mecanismos para dar cuenta de las “trabas” o límites al desarrollo económico regional. Sus aportes procuraron caracterizar conjuntos de actividades en el territorio y, a partir de allí, estudiar las lógicas de valorización del capital, explotación de la fuerza de trabajo y distribución del ingreso que operan en cada caso. Estos recortes contribuyeron metodológicamente a individualizar *Complejos* o *Subsistemas Productivos* en el análisis regional. En general, adoptaron como criterio analítico que las relaciones económicas que operan al interior de cada circuito son diferenciables de las que operan fuera de él, lo que permite estudiar cada uno como una unidad de análisis con ciertos niveles de autonomía en relación con su entorno.

José Luis Coraggio, con la publicación de *Territorios en Transición* (1988), efectúa un aporte muy significativo para el análisis regional aplicado en Latinoamérica. Habiendo participado de

experiencias de planificación regional en Nicaragua durante los años '70, el autor de esta obra integra una gran cantidad de conceptos: estructuras sociales, espacialidad, implicancias territoriales, modalidades de explotación y reproducción de la fuerza de trabajo, y los inscribe en una estrategia metodológica para la planificación regional, pensando en las especificidades que presentan los países latinoamericanos. En la introducción de la citada obra, señala que

El planteamiento de la cuestión regional en América Latina debe fundamentarse, indudablemente, en un conocimiento particularizado de la problemática específica de los diversos países latinoamericanos, ubicados histórica y geográficamente. Requiere, asimismo, de un sistema de conceptos ordenadores que permitan organizar las investigaciones empíricas, interpretar sus resultados y reinscribirlos en una continua revisión de las concepciones teóricas pertinentes. (Coraggio, 1988, p. 23)

Complementariamente, articula la noción de subsistema con los complejos territoriales de producción y reproducción, ofreciendo un planteo articulador de un conjunto de dimensiones económicas, sociales y políticas (Coraggio, 1987).

Pablo Levín (1972) trabajó sobre la definición, recorte y aplicación de subsistemas económicos dentro de la estructura económica concebida como un sistema. Sus trabajos en esta línea, al igual que en el caso de Coraggio, están dirigidos al aporte de conceptos para la planificación económica. Contribuye con criterios para efectuar la delimitación metodológica de los subsistemas, así como con la identificación de mecanismos por medio de los cuales unas unidades empresariales logran trayectorias de acumulación marcadamente superiores a otras que, en muchos casos, permanecen en un círculo vicioso marcado por el estrangulamiento en sus ingresos.

Alejandro Rofman, por su parte, se concentra en el estudio de un gran número de casos concretos de acumulación regional en Argentina adoptando el concepto de circuitos de acumulación regional. Problematicando las asimetrías en la captación de ingresos, aplica el concepto de excedente económico a los estudios regionales, en particular para efectuar, por ejemplo, el seguimiento de la capacidad de pequeños productores para retener el excedente generado en los espacios de acumulación regionales donde llevan a cabo la producción (algodón en el NEA, fruticultura en el Alto Valle de Río Negro, azúcar en Tucumán, entre otros). Según la capacidad de los distintos agentes para apropiarse del mismo, estarán en condiciones más o menos favorables para poner en marcha procesos de acumulación de capital. Los agentes involucrados en estos procesos de desarrollo regional reconocen casos que van desde campesinos con modalidades de reproducción precapitalista hasta empresas modernas con altos niveles de tecnificación (Rofman, 1984).

En esta línea también cabe inscribir a Raúl Vigorito (1979) y Gonzalo Arroyo (1981), quienes estudiaron asimetrías en las cadenas de transformación de productos agrarios y plantearon la

categoría de “núcleo” de los complejos productivos. Estudiaron el vínculo entre estos núcleos y la capacidad desarrollada para la generación, apropiación y empleo de excedente económico por parte de empresas transnacionales.

Cabe señalar que, si bien estos aportes tienen una difusión relativamente amplia en Latinoamérica, no se han traducido de manera extendida en acciones de política económica, ya que en los años '70 siguió prevaleciendo y, a la vez, llegando a sus propios límites, la impronta keynesiana de inversión pública para el desarrollo regional¹⁴.

Las contribuciones de la geografía crítica, por su parte, han permitido reformular la perspectiva del desarrollo en las distintas escalas. David Harvey (1977) conceptualizó la interacción entre la acumulación capitalista y las formas espaciales inaugurando un prolífico modo de concebir el espacio, perspectiva que comparte con otros referentes decisivos: el brasileño Milton Santos (1978) y Doreen Massey (1984). Christian Topalov (1979) analizó las tensiones y contradicciones del desarrollo capitalista en los ámbitos urbanos, mostrando cómo el Estado, los intereses del capital privado y los requerimientos para la reproducción y movilidad de la fuerza de trabajo, se integran y materializan en tales ámbitos. El análisis de las ciudades globales de Saskia Sassen (1991), bien puede ser incorporado dentro de la geografía crítica (a pesar de su formación en sociología), pues muestra el modo en que cobra forma la integración de las estructuras económicas, sociales y financieras en la escala mundial.

Los aportes de la teoría de la regulación resultan un influjo inspirador a diferentes versiones dentro de la conceptualización regional, tanto a enfoques críticos como a los que fueron incluidos dentro de la Nueva Ortodoxia Regionalista¹⁵. El trabajo canónico de Michel Aglietta (1976) inauguró un enfoque integrador de distintas dimensiones analíticas que, en su primera versión, analizó en profundidad el fordismo en Estados Unidos. Desde entonces, las transformaciones en la acumulación y modalidades de producción hacia formas de posfordismo han sido abordadas por diferentes autores tributarios de enfoques críticos, entre los que se destaca Alain Lipietz (1979) quien ha estudiado cómo en el pasaje del fordismo al

¹⁴ En la actualidad, pueden señalarse diversos ámbitos e investigadores en Argentina donde, de diversa forma, estos antecedentes se proyectan con nuevas inquietudes y enfoques críticos. Cabe señalar al Centro de Estudios Urbanos y Regionales (CEUR) y a diversos institutos de Universidades Nacionales –como el Programa de Economías Regionales y Estudios Territoriales (PERT) en la Facultad de Filosofía y Letras (UBA); el Grupo de Investigación Estado Territorio y Economía (GIETE) de la Universidad Nacional del Litoral; el Instituto de Investigaciones Geohistóricas (IIGHI) de la Universidad Nacional del Nordeste; o el Laboratorio patagónico de investigación para el ordenamiento ambiental y territorial (LIPAT) de la Universidad Nacional del Comahue–, muchos de ellos participantes de la Red Nacional de Economías Regionales nucleadas en el Plan Fénix, iniciativa organizada por la Universidad de Buenos Aires.

¹⁵ De hecho una reapropiación crítica de las categorías de la regulación se propone en este mismo trabajo.

posfordismo tiene lugar una forma distinta de ocupar y producir territorios por parte de las industrias.

Por último, cabe apuntar otros aportes a la conceptualización de estructuras económicas y sociales a escala mundial. Del mismo modo que el dependentismo latinoamericano contribuyó a catalizar la discusión sobre el desarrollo aplicado a ámbitos regionales en los años '70, diversas corrientes estructuralistas relativamente contemporáneas nutren a las versiones críticas de la teoría regional en la actualidad. Giovanni Arrighi (1994), Immanuel Wallerstein (1979) o Pierre Bourdieu (1994), resultan ejemplos en tal sentido.

La nueva ortodoxia regionalista (NOR)

A partir de los años '80, tiene lugar una revisión conceptual que aglutina a diversos enfoques que, dada su alta difusión, hoy constituyen uno de los pilares del "estado del arte" en materia de conceptualización regional. Siguiendo el trabajo de Fernández, Amin y Vigil (2008), el denominador común que los aglutina es el modo en que conciben los espacios regionales de acumulación, pues dotan a las regiones de un conjunto de atributos con importantes implicancias teóricas, metodológicas y de política económica. Fundamentalmente, esta Nueva Ortodoxia Regionalista (NOR)¹⁶ concibe a la región como una entidad relativamente autónoma pasible de captar inversiones y propiciar el desarrollo económico de manera relativamente autocontenida.

Lógicamente, integrar en un mismo grupo a los *Distritos Industriales* de Bagnasco (1977) y Beccatini (1979); la *Especialización Flexible* de Piore y Sabel (1984); los *clusters* de Michael Porter (1990); las *cadena globales de valor* de Humphrey y Schmitz (1995); junto con los *Sistemas Regionales de Innovación* de Lundvall (1992) y Aydalot (1986) exige precisar en qué consisten los factores que comparten. Dado que la importancia de tales enfoques para este trabajo consiste en las implicancias tanto teóricas como metodológicas y de política económica, se los analizará conjuntamente haciendo especial énfasis en el contexto en el cual surgen, cómo son absorbidos por diversas instituciones y el tipo de políticas que prescriben.

Estos enfoques comienzan a tomar forma y son difundidos en un contexto donde retrocede la intervención del Estado en favor del establecimiento de "pautas de mercado" tanto en América Latina como en los países desarrollados. Se tienden a abandonar enfoques sistémicos

¹⁶ Este es el modo que adoptan Fernández, Amin y Vigil (2008) para denominar al conjunto de trabajos de referencia.

y estructurales en favor de recortes basados en los conceptos mencionados: *clusters*, sistemas regionales de innovación, cadenas de valor, competitividad o distritos industriales.

Resulta esclarecedor estudiar cómo ha surgido, se desarrolló y fue incorporada institucionalmente una metodología de análisis regional que prescribe modalidades de intervención de tipo local reposicionando en un primer plano a las regiones, es decir, ámbitos acotados a escalas subnacionales —muchas veces municipales— de implementación de acciones. En efecto, si durante la vigencia del Estado de Bienestar Keynesiano las políticas de desarrollo regional eran pensadas, típicamente, desde una escala nacional para ser aplicadas en las distintas regiones, a partir de los años '90 cobran auge lineamientos que tienden a revertir este tipo de racionalidad. Las nuevas directrices de política establecen el foco analítico en las regiones y la escala de intervención tiende a ser local.

Fernández, Amin y Vigil (2008) muestran cómo surgen estos nuevos dispositivos conceptuales y el modo en que ha operado el pasaje desde los ámbitos de producción académica a instituciones multilaterales de desarrollo, por ejemplo, desde CEPAL y PNUD, hasta instituciones financieras, como el BID o el Banco Mundial. Para ello plantean que las transformaciones en la esfera productiva mundial, ciertos casos “exitosos” de regiones que lograron desarrollarse aceleradamente y algunos conceptos, se han combinado para consolidar el *corpus* de esta nueva ortodoxia regionalista.

En primer término, resaltan la importancia del pasaje que, a escala mundial, operó desde estructuras de acumulación fordistas a otras donde predomina la puesta en funcionamiento de un sistema global con sincronización de producción e intercambio en tiempo real (“justo a tiempo”). Se trata de cambios estructurales en la acumulación mundial que inciden y condicionan los modos en que los distintos espacios se posicionan en tal estructura. Un esquema de acumulación flexible a escala global caracterizado por lógicas de relocalización de actividades hacia regiones con ventajas para la valorización del capital.

En segundo término, señalan que una serie de experiencias de desarrollo local aparecen como “casos paradigmáticos” y serán recuperados persistentemente: los “distritos industriales” de la Tercera Italia, principalmente la Emilia Romagna y Toscana; el caso de Baden-Wurtemberg en Alemania y el Silicon Valley californiano.

En tercer lugar, identifican dos corrientes teóricas que contribuyeron a reposicionar al territorio: por un lado, los enfoques de raigambre regulacionista que enfatizaron la especialización flexible de acumulación de capital en una economía mundial donde se intensifican los intercambios comerciales a escala global y, por otro, el desarrollo llevado a

cabo por Michael Porter en el *Institute for Strategy and Competitiveness* de la Universidad de Harvard sobre la base del concepto de *cluster*. Los primeros subrayaron la importancia de concebir las políticas trascendiendo el ámbito empresarial y poniendo énfasis en cuestiones relacionales y de aprendizaje tecnológico. En este contexto fue concebida la idea de “regiones de aprendizaje” de claro corte schumpeteriano. En el caso de Porter, resulta significativo que su esquema fue concebido para la empresa y, sin mayores ajustes, fue adaptado a las regiones. Sobre la base del *cluster* entendido como “un grupo de empresas interconectadas y de instituciones asociadas, ligadas por intereses comunes y complementarios, geográficamente próximos”¹⁷, más temprano que tarde se extrapó la dimensión territorial desde el ámbito empresarial al regional. Parte de esta labor fue llevada adelante en el Instituto de Estudios del Desarrollo (*Institute of Development Studies – IDS*) de Sussex y el Instituto Alemán de Desarrollo (*German Development Institute – GDI*), donde el concepto de *cluster* adquirió significativa relevancia y se articuló con los enfoques de cadenas de valor globales en redes transnacionales, las que pasaron a officiar de soporte para estos mismos estudios.

Conviene contextualizar históricamente la incorporación de la NOR, pues su auge se da cuando los efectos del neoliberalismo habían dejado una marca profunda en la capacidad de generación de políticas públicas por parte de los Estados de América Latina y, a su vez, se había cristalizado un cambio estructural regresivo de magnitudes fenomenales. Concretamente, ante una radical amputación de funciones y competencias de los Estados nacionales, estos lineamientos de política regional coincidieron con la institucionalización de las reformas inspiradas en el Consenso de Washington¹⁸. En este contexto, los dispositivos de la NOR ofrecieron una manera “armoniosa” de articular políticas públicas con un reposicionamiento de los actores del sector privado o, para decirlo de otro modo, de “superar” la dicotomía Estado – mercado.

Fueron particularmente efectivos al considerar la trayectoria por la que atravesaban las economías regionales en Argentina, pues las mismas se encontraban expuestas a un fuerte ajuste desde la última dictadura militar (1976-1983), en medio de un redireccionamiento

¹⁷ La cita corresponde al trabajo de Fernández, Amin y Vigli (2008), p. 26, donde refieren a la definición de Porter (1998).

¹⁸ El Consenso de Washington consistió en un conjunto de lineamientos de política para los países en desarrollo elaborado en 1989 por John Williamson. Se trató de un decálogo de medidas impulsadas por organismos multilaterales de crédito que recortaban fuertemente la intervención del Estado en estas economías, propiciando el funcionamiento de mercados desregulados. Básicamente, las medidas prescribían disciplina fiscal, privatización de empresas públicas, desregulación y liberalización del comercio exterior. Argentina fue uno de los países que más lejos llevó estas medidas durante los años '90.

estructural hacia los mercados externos, que se profundizó a partir de la década del '90. Si durante la vigencia de la sustitución de importaciones (1930-1976) su principal inserción combinaba la provisión de distintos productos regionales y materias primas para la elaboración en el mercado interno con la venta a mercados externos, a partir de los años '90, buena parte de las actividades regionales se reorientó bruscamente hacia el exterior, compitiendo con los umbrales de productividad internacionales. Típicamente, reorientaron su producción hacia la exportación y fue en este contexto en que se aplicaron los programas centrados en conceptos de la NOR. Dicho de otro modo, la apertura de la economía, que significó un fuerte ajuste a las regiones extrapampeanas en el país, propició un contexto de alta receptividad a los programas de *clusters*, *cadenas de valor*, *aglomerados productivos*, *competitividad* y *desarrollo local*, pues se ofrecieron en medio de un profundo proceso de reestructuración regresiva. En ese contexto, resultaron funcionales al pragmatismo y posibilismo neoliberal. Aún siendo muy pocos los agentes públicos y privados con una genuina convicción sobre la conveniencia de este tipo de programas, estos instrumentos de desarrollo tuvieron –y aún tienen– una amplia receptividad y aplicación. Precisamente, en un marco tan obtuso, permitieron inyectar ciertos recursos en las economías regionales.

En el cuadro siguiente se expone la secuencia institucional que dio como resultado la incorporación de estos conceptos a los organismos financieros multilaterales, los cuales actualmente financian políticas de desarrollo local mediante distintos programas.

La Nueva Ortodoxia Regionalista con Llegada a América Latina

Think Tanks académicos	IDS - Institute for Development Studies Referentes: Hubert Schmitz, John Humphrey y Khalid Nadvi
Organismos Supranacionales	UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development)
	ONUDI (Cluster / Network Development Programme)
Organismos financieros	Banco Mundial (Local Economic Development)

Fuente: Fernández, Amin y Vigil, 2008, p.45

Con el ánimo de puntualizar constructivamente elementos críticos sobre ese universo de lineamientos de política que se derivan de la aplicación de estos conceptos, a continuación se

tipifican distintos factores que señalan fuertes limitantes al modo de encarar la política económica regional que caracteriza a la NOR.

- El reduccionismo metodológico de la NOR

En términos generales, las regiones tienden a ser concebidas como ámbitos autónomos para el diseño de política. De hecho, tiene lugar un reposicionamiento de la región como unidad de análisis y los gobiernos comunales como agentes de política. Cuando aluden a instancias políticas *supralocales* –como los gobiernos provinciales y nacionales– les confieren un rol pasivo y meramente contextual, puesto que el eje gira sobre las acciones locales. El precepto “pensar globalmente, actuar localmente” resume la posición subsidiaria que atribuyen al rol de las instituciones de gobierno de mayor escala.

Tal como es planteado por Ash Amin,

las localidades han quedado posicionadas como ‘causas, consecuencias y –pretendido-remedio de la inequidad regional’, hecho que trabaja en plena armonía con los programas neoliberales que reclaman prescindir de las ‘antiguas’ políticas redistributivas de matriz keynesiana con las que se procuraba abordar las desigualdades de las regiones menos favorecidas. (Fernández y otros, 2008, p.86).

Estos mismos autores enfatizan que la NOR usa mal las escalas de análisis, lo que conduce a inconsistencias, pues apelan a aspectos comunitarios como la confianza e intimidad obtenida a nivel intraterritorial y, por otro lado, desconocen el modo en que opera la apertura a la globalización, implicando una fuerte competencia y, muchas veces, la desaparición de numerosos agentes productivos.

Víctor Fernández destaca que tratar a las regiones/localidades como entidades autónomas – omitiendo que se inscriben en una dinámica nacional y global–, junto con la creencia de ganar competitividad regional en base a, simplemente, la obtención de calidad, resulta funcional al enfoque neoliberal propagado por los soportes del capital global. En efecto, omiten el problema del poder económico y su configuración espacial, por ejemplo, en la relación entre multinacionales –o grandes empresas locales– y agentes subordinados.

En el mismo sentido, opera un reduccionismo al instalar una serie de casos elegidos arbitrariamente, sobre la base de los cuales se conciben políticas para extrapolar a nuevos escenarios, transfiriendo las experiencias¹⁹.

¹⁹ En Argentina, el caso paradigmático de desarrollo local es la localidad de Rafaela, en la Provincia de Santa Fé.

El reduccionismo también consiste en concentrarse en agentes proexportadores descuidando el resto de los agentes productivos, el Estado y las instituciones, omitiendo toda configuración territorial y de contexto histórico-geográfico.

Al subsumir la realidad regional a conceptos difusos y simplificadores, la complejidad de los escenarios es reducida y, de allí, tienden a proliferar, por una parte, la urgencia como parámetro para la celeridad en acciones más bien improvisadas y, por otra, soluciones simplistas e inmediatas con una pretendida capacidad para sortear las barreras del círculo vicioso del subdesarrollo.

- El empoderamiento de los trabajadores

La NOR tiende a desplazar las relaciones de poder y el Estado, y presenta escenarios donde todos son ganadores. Se apela a un universo de valores como la cohesión, confianza y colaboración aplicados a la articulación entre empresas que, en un gran número de ocasiones, resulta fuera de contexto, pues, en general, se observan asimetrías y distintos factores de poder operando como los modos típicos de relación entre esas empresas (Fernández, Amin y Vigil, 2008).

Prevalece la armonía para tratar factores no económicos; en particular los conceptos de capital social, confianza y reciprocidad contribuyen a delinear escenarios de desarrollo libres de conflictos. Se trabaja a partir de una fuerte despolitización de conceptos, donde se excluyen cuestiones centrales a la valorización del capital, tal como la reproducción de la fuerza de trabajo.

En efecto, la noción de *empowerment* –o empoderamiento– es utilizada para caracterizar la nueva manera en que los trabajadores adquieren capacidades productivas, y verían fortalecida, así, su condición. Nuevamente, se omiten las relaciones jerárquicas dentro del proceso de acumulación al desconocer la asimetría estructural entre los trabajadores y empresarios²⁰. Resulta, al menos, exagerado reposicionar el estatus de la fuerza de trabajo en la estructura de poder por el hecho de adquirir capacidades para manejar tecnologías de avanzada. Dicho de otra manera, el operar maquinaria tecnológicamente sofisticada no subvierte las asimetrías entre el capital y el trabajo.

Ash Amin plantea, a propósito de estas asimetrías omitidas en el enfoque de la NOR, que

el desconocimiento de estos aspectos por la adopción de una fórmula mágica, simplista y lineal centrada sólo en el “empoderamiento local” a través de la descentralización, la

²⁰ También son omitidas las asimetrías y capacidades diferenciales entre las distintas empresas.

formación de agencias de desarrollo y la promoción de clusters, lejos de significar una adecuada y generalizada inserción de las regiones en la globalización, implica [...] una transferencia de responsabilidades a una elite local claramente incapacitada de manejar poderes, fuerzas y acciones políticas y económicas que se reproducen en un escenario más amplio y generan procesos de creciente concentración y selectividad económica, institucional y espacial, que afectan particularmente a las regiones más rezagadas. (Fernández y otros, 2008, p. 87).

Se trata de una “utopía regional” que remite a una región teórica, imaginaria, pues etimológicamente, u-topía significa no-lugar o lugar que no existe. En el sentido más estricto del término, entonces, puede plantearse que las regiones que prefigura la NOR son utópicas.

- Concentración de poder económico y Estados nacionales

Del mismo modo que se sobreestiman las capacidades de los trabajadores, tiende a ser subestimado el poder que detentan los grandes agentes económicos integrados en los ámbitos de desarrollo regional.

Así, políticas centradas en conceptos como *clusters* o *regiones de aprendizaje* pueden resultar, de acuerdo al planteo de John Lovering, un

instrumento discursivo fácilmente capturable por intereses creados, como los de los citados organismos y las corporaciones políticas y económicas –fundamentalmente financieras– que se desenvuelven a nivel global. Para estos grandes actores, la resucitación de lo urbano-regional, y en ello la movilización cooperativa de los recursos locales, representa un eficaz instrumento para legitimar el desmantelamiento de los patrones de concertación colectivos, nacionalmente organizados durante el fordismo, los que marcaron pautas redistributivas en favor de la fuerza de trabajo y los territorios más postergados, gravando para ello, entre otros, a esas corporaciones”. (Fernández y otros, 2008, p.69)²¹.

Existe muy poca verosimilitud en el enfoque de la cooperación, pues se omiten los límites que las grandes empresas ponen a las acciones cooperativas. Al mismo tiempo, tiende a suceder que aquellas experiencias de asociación exitosas, tarde o temprano suelen ser captadas y subordinadas por grupos económicos locales o transnacionales que comandan las acciones y acumulación de las empresas de menor tamaño relativo.

Las políticas y enfoques de desarrollo local resultan, así, funcionales a la acumulación de grandes actores globales, en tanto dejan a las corporaciones operar en ámbitos donde los Estados provinciales y municipales en modo alguno cuentan con capacidad para establecer límites a la búsqueda de beneficios de estas empresas. Conviene subrayar que este aspecto opera tanto para empresas pertenecientes a grupos económicos locales como del exterior, dado que frecuentemente comparten racionalidades de acumulación que implican la transferencia directa o indirecta de recursos públicos.

²¹ Los autores citan el trabajo, dentro del mismo libro, escrito por John Lovering.

En términos generales, este tipo de situaciones han proliferado en Argentina luego de la “federalización” de funciones y recursos instaurados a partir de la última Reforma Constitucional de 1994. Es el caso, por ejemplo, de los recursos hidrocarbúricos y mineros. Frecuentemente sucede que los presupuestos de gobiernos provinciales entran varias veces en la facturación anual de los grupos transnacionales²².

De este modo, mientras simultáneamente fue desmantelada la capacidad de planificación del Estado nacional y se impulsó la descentralización de sus competencias, estos esquemas teóricos reivindican las capacidades de los gobiernos locales para establecer sus propias pautas de desarrollo. Conviene puntualizar que se trata de una dicotomía falaz entre centralismo nacional o federalismo, puesto que una estructura federal no puede construirse espontáneamente a partir de un compulsivo desentendimiento del Estado nacional de cuestiones de planificación, tal como ha venido sucediendo en las últimas décadas en el país y que se profundizó a partir de 1994. Y mucho menos si la gestión de los recursos se inscribe en esquemas de profundas asimetrías de poder entre grandes corporaciones y gobiernos locales, en tanto los intereses de estos últimos se encuentran sujetos a fuertes amenazas de cooptación.

Adicionalmente, es frecuente que las élites de poder locales desarrollen estrategias adaptativas para capitalizar en su beneficio los recursos que se distribuyen en este tipo de programas. Pues tienden a existir relaciones de tipo “endogámicas” entre los gobiernos provinciales o municipales y las élites de poder²³.

- Resultados en las regiones rezagadas

Fernández, Amin y Vigil coinciden en señalar que

ni en el centro, donde se han generado ni en América Latina [...], el despliegue de la NOR ha servido para generar un desarrollo regional Integral e integrador, capaz de revertir tendencias globales y dinámicas regionales clara y crecientemente asimétricas. Es decir, cuando miramos los procesos de desarrollo desde una perspectiva global, constatamos que la emergencia y desarrollo de la NOR y su instalación en las políticas y programas de las instituciones supranacionales y nacionales no ha venido acompañada de un proceso de convergencias ni entre países ni entre regiones dentro de los países (Fernández y otros, 2008, p.64).

²² El gobierno de Catamarca administró un presupuesto provincial de 2.8 mil millones de pesos durante 2007, mientras que las exportaciones de Minera Alumbrera —empresa que explota yacimientos de cobre en esa provincia— fueron, durante el mismo año, de más de 5 mil millones de pesos.

²³ Esto significa que, en un número significativo de casos, son los mismos presidentes de las cámaras y empresas más importantes de los sectores productivos provinciales los que encabezan ministerios y secretarías de producción.

En términos generales, el conjunto de políticas inspiradas en estos enfoques conceptuales no han propiciado cambios que reviertan la regresividad imperante en las estructuras productivas regionales donde se aplican. Dicho de otro modo, para disminuir las brechas crecientes que se registran entre los agentes económicos tanto al interior de las regiones como entre las mismas, es preciso colocar en un lugar central a las estructuras en las que estos agentes se desempeñan y el modo en que éstas condicionan su desenvolvimiento. En tanto estas mismas estructuras son las que resultan restrictivas, para revertir esquemas regresivos las políticas que apuntan a dotar de ciertas capacidades a aquellos agentes rezagados no parecen efectivas. Estos agentes están retrasados porque la misma estructura ejerce fuertes restricciones a su desarrollo. Experiencias fallidas sugieren que la mayor parte de las veces resulta estéril inyectar recursos económicos donde las asimetrías entre agentes son pronunciadas, pues lo que tiende a suceder es que, a través de distintos mecanismos de apropiación –como la capacidad para fijar precios–, los recursos son retenidos por aquellos agentes que detentan mayores fortalezas y, en efecto, comandan la acumulación de las empresas de su entorno y se apropian de tales recursos.

- Algunas Implicancias del enfoque analítico

De cierta forma, al restringir el modo de abordar el desarrollo regional a estos cánones, se estructura un escenario posibilista en el cual existen una serie de preceptos sobre los que no parece haber margen de acción.

En términos generales, la NOR supone, siguiendo la sistematización efectuada por Víctor Fernández, tres concesiones básicas:

1. El control macroeconómico se da a escala supranacional y los Estados nacionales no tendrían capacidad para intervenir en él.
2. Una virtual disolución del Estado Nacional, lo que significa que las políticas regionales deben ser diseñadas e implementadas por las propias regiones a escala subnacional.
3. Se desconsideran las trayectorias históricas, lo que implica desconocer la configuración territorial y sus efectos (Fernández y otros, 2008, p.87).

El problema resulta del propio recorte, pues en un escenario tan restringido es difícil imaginar cómo podrían alterarse las inequidades que existen tanto entre regiones como en el interior de las mismas. Mientras los escenarios se conciben del modo en que lo hace la NOR, resultan acotados los ámbitos de injerencia y difícilmente pueden llevarse adelante las intervenciones

que, por ejemplo, en materia distributiva, podrían tener capacidad para alterar un orden fuertemente regresivo.

De algún modo, elaborar políticas a partir de parámetros tan restrictivos, constituye un modo de propiciar que las grandes empresas desplieguen estrategias de valorización en contextos donde detentan gran concentración de poder relativo y, en cuanto a la política regional, sólo resta atenuar las carencias que proliferan en distintos ámbitos regionales y, así, apenas constituyen políticas paliativas, mas no de desarrollo.

Hasta aquí se estilizaron ciertos rasgos e implicancias de los enfoques inscriptos en la NOR. En la medida en que constituye un conjunto de conceptos que organizan actualmente las formas de intervención del Estado sobre las economías regionales, su análisis incorporó las implicancias sobre política económica regional. El modo de concebir las regiones constituye uno de los elementos que esta tesis se propone discutir y a propósito del cual se plantea la necesidad de dar forma a un enfoque alternativo.

Una propuesta teórica y metodológica

La presentación sistemática de los antecedentes en esta materia es, por demás, una tarea compleja, dado que, precisamente –y esta es una de las inquietudes que anima a esta tesis–, este particular objeto de estudio como es “la economía regional” puede ser definido y abordado de múltiples maneras. La clasificación elegida apuntó precisamente a agruparlos de acuerdo a aquellos elementos que comparten, con el objeto de mostrar cuáles son las áreas del “estado del arte” con las que este trabajo se articula, discute y sobre las cuales constituye un enfoque.

En efecto, esta tesis busca proponer un enfoque tal que permita captar metódicamente las dinámicas de acumulación y distribución a escala regional inscribiéndolas en estructuras de mayor orden –nacionales, mundiales– que, siendo a la vez ámbitos que ofrecen oportunidades, también resultan fuentes de restricciones y condicionamientos. Un enfoque multiescalar, donde las dinámicas locales y regionales se plantean como partes que interactúan con un “todo” de mayor jerarquía, forma parte del núcleo de esta propuesta teórica. Se toman como apoyatura elementos de los enfoques críticos, para la discusión con la “autonomización de las regiones”, propia de la Nueva Ortodoxia Regionalista. Esta tesis se aboca, concretamente, a proponer un método de análisis de las subestructuras de acumulación y distribución regionales con el objeto de ofrecer herramientas analíticas para captar el modo en que funcionan y, eventualmente, concebir políticas para su desarrollo.

A continuación se señalan fundamentos teóricos y epistemológicos para una metodología que, proponiéndose la máxima rigurosidad, esté basada en un marco teórico y analítico capaz de captar especificidades regionales y dar cuenta de las asimetrías y desigualdades que se generan en los procesos de acumulación y distribución.

La propuesta pretende ser a la vez genérica –para poder tener aplicabilidad a distintos casos de estudio regionales– y concreta –en tanto procura dotar de un método aplicable a los estudios de caso regionales–.

Sección II: El análisis regional desde una perspectiva estructural, multiescalar y multidimensional

Hermenéutica y teoría económica regional

La hermenéutica es un concepto que tiene larga tradición en la discusión metodológica de las ciencias sociales. En particular, vinculado a su rol en el estudio de la historia, esta noción refiere fundamentalmente a la idea de *interpretación*. Hans-Georg Gadamer [1900-2002], filósofo alemán, es quien ha realizado los aportes más significativos para la constitución de una Escuela Hermenéutica. Básicamente, el rasgo distintivo de la hermenéutica remite a la comprensión del sentido de un acto o acontecimiento en un contexto determinado. Este principio ha sido aplicado en distintas estructuras analíticas –históricas, sociales, económicas, lingüísticas o filosóficas– y resulta de particular utilidad para el estudio de las subestructuras de acumulación y distribución que se proponen en este trabajo.

El enfoque hermenéutico sienta las bases para una metodología que, por un lado, inscribe todo conocimiento en un marco histórico y lo hace, por tanto, relativo a su época. Esto implica la conciencia de construir un saber cuya validez es siempre provisoria, pues se monta en los cánones de verdad de un determinado tiempo y espacio. Por otro lado, al proponer que los elementos que dotan de validez al acto de comprensión pertenecen al propio contexto, todo saber exige una selección de los mismos con ánimo de reconstruir su sentido, y así dar cuenta de los fenómenos. En otras palabras, para estudiar un fenómeno, se trata de seleccionar elementos que permitan comprender por qué sucede lo que sucede. Y esta selección es siempre relativa a determinado contexto.

Para esclarecer el concepto de hermenéutica y propiciar su utilización para el estudio de las subestructuras económicas, resulta pertinente revisar su utilidad en la lingüística y en la historia. En el caso del lenguaje, mientras la gramática funciona como estructura organizadora de cada enunciado, a su vez, cada palabra se carga de significado mediante un doble proceso: por un lado, el que viene asociado al vocablo en el diccionario –ámbito propio de la semántica– pero, por otro, cada palabra ajusta y completa su significado tomando elementos de su entorno. Y este entorno se refiere tanto a la sintaxis –dado que la palabra cobrará uno u otro significado de acuerdo al que tengan otras palabras que la acompañan– como al contexto espacio temporal, en tanto una misma frase puede tener un sentido distinto si es enunciada en dos lugares diferentes. Así, la hermenéutica permite efectuar la aproximación al significado de

las palabras y sentencias del lenguaje al procurar su comprensión en el marco de la estructura en la cual tienen lugar.

En el caso de la historia, el trabajo del historiador consiste precisamente en inscribir en un universo de sentido una serie de elementos (acontecimientos, documentos y diversos materiales de archivo) para poder comprender un fenómeno. La acción de la hermenéutica procura "hilvanar" estos diversos elementos de modo tal que esa porción del pasado que tuvo lugar en un determinado contexto espacio temporal pueda resultar inteligible. Y este procedimiento hace que toda verdad histórica sea provisoria, tal como señala Habermas,

Mientras puedan obtenerse nuevos puntos de vista, los mismos sucesos pueden entrar en otras historias y cobrar nuevas significaciones. Sólo podríamos dar una descripción definitiva y completa de un suceso histórico cuando pudiéramos estar seguros de que ya no van a obtenerse nuevos puntos de vista, es decir, cuando pudiéramos anticipar todos los puntos de vista relevantes que puedan obtenerse en el futuro. (Habermas, 1988, p. 244).

De acuerdo a Gadamer, "podemos definir el 'sentido histórico' por la disponibilidad y el talento del historiador para comprender el pasado, quizá incluso exótico, a partir del contexto propio desde donde él se encuentra" (Gadamer, 2003, p. 42).

De este modo, la hermenéutica procura captar un significado a partir de un movimiento circular entre el todo y las partes: cada uno de los elementos de un determinado fenómeno permiten ir dotando de sentido a la estructura que los contiene y, así, prefigurar el funcionamiento y características de la misma²⁴.

A partir de esta perspectiva, es factible volver a revisar y, de algún modo articular, dos tradiciones metodológicas rivales que se presentan tanto en economía regional como en la economía y las ciencias sociales en general. Por una parte, el conocimiento nomotético-deductivo cuya pretensión consiste en la elaboración de leyes y formalizaciones del saber, utilizando herramientas provistas por el desarrollo obtenido en diversos campos de la matemática. Se trata de un modo de hacer y pensar a las ciencias sociales que, en cierta medida, procura replicar –y toma como referencia– los métodos de las ciencias naturales²⁵. Por otra parte, la tradición que reivindica el conocimiento ideográfico, es decir, aquel cuya pretensión no consiste en elaborar leyes válidas para todo tiempo y lugar, sino todo lo

²⁴ "La hermenéutica debe partir del hecho de que comprender es estar en relación a la vez *con la cosa misma* que se manifiesta por la tradición y *con una tradición* desde donde la cosa puede hablarme" (Gadamer, 2003, p.109)

²⁵ Los modelos de localización, de equilibrio y, en general, los modelos neoclásicos son expresiones, en el campo de la economía, de este tipo de saber. Por ejemplo, el enfoque neoclásico del crecimiento apela a la noción de estado estacionario para modelizar las trayectorias de acumulación e incremento de los niveles de producto en una economía. Esto implica colocar el esfuerzo analítico, en primer lugar, en la modelización, y luego, en la detección de regularidades y contrastación empírica. La econometría aporta de un modo sistemático herramientas para trabajar en la búsqueda de estas regularidades con una inscripción fuerte en el campo de una teorización nomotética.

contrario: construir verdades acotadas, parciales y válidas para dar cuenta de una serie de fenómenos específicos, en el extremo una serie de fenómenos únicos, irrepetibles y, por tanto, imposibles de explicar por fuera de sus propios términos²⁶.

Puede decirse que la hermenéutica permite trazar un vínculo entre ambas formas metodológicas rivales en tanto, a partir de la comprensión de fenómenos económicos y sociales, contribuye a individualizar factores que intervienen en lo específico tanto como a aportar términos para la elaboración de planteos más generales.

En este sentido, Julio H. G. Olivera ha planteado la importancia que el trabajo hermenéutico desempeña para la ciencia económica:

Establecer el sentido de una acción implica interpretarla. El estudio de la actividad económica envuelve así ineludiblemente una labor interpretativa. La ciencia que trata de la actividad económica, la ciencia económica, es por consiguiente una ciencia de la interpretación, una hermenéutica; y en virtud de la naturaleza de su objeto, una hermenéutica social. Lo propio de la elaboración hermenéutica no es formular leyes generales sino esquemas de interpretación.

Este punto debe subrayarse. Las leyes no agotan el contenido de una ciencia de interpretación ni marcan su límite operativo. Cuando un esquema de interpretación se combina con una regularidad de hecho, el resultado es una ley; pero el mismo esquema puede ser eficaz para dilucidar fenómenos poco frecuentes y hasta configuraciones excepcionales. El análisis económico se emplea extensamente en el estudio de la Gran Depresión, a pesar de los rasgos singulares de ese acontecimiento.

Un esquema de interpretación no es una mera hipótesis ni un modelo descriptivo o predictivo, sino un modo de traducir la realidad y de hacerla inteligible. La construcción de tales esquemas, sobre todo en la forma de teorías sistemáticas, agrega potencialidades al conocimiento. Su variedad es tan útil al intérprete como lo es para el pintor la policromía de la paleta. [...] En sustancia, un esquema de interpretación es un instrumento analítico para capturar el sentido de la realidad. (Olivera, 1994, pp. 1471-1472).

El planteo de Olivera puede tomarse como punto de partida para el análisis de las subestructuras de acumulación y distribución regionales que constituyen el objeto de estudio de esta tesis. Pues sienta bases para un trabajo que contiene una gran cantidad de atributos ideográficos, en la medida en que los casos de estudio del desarrollo regional son siempre acotados, cargados de especificidad. Por ejemplo, para el estudio de la gran minería en la actualidad y su desempeño en el norte argentino se trata de abordar, básicamente, un solo caso²⁷. ¿En qué medida resultan útiles para este estudio modelos y leyes generales –propios de

²⁶ Esta diferenciación entre ciencias nomotéticas e ideográficas puede verse en Wallerstein (2004) o, de manera más detallada, en Rossi, Piero: "Introducción", en *Max Weber: Ensayos sobre metodología sociológica*, Buenos Aires, Ed. Amorrortu, 1973. Rossi sintetiza el recorrido de este debate en las ciencias sociales y su influencia sobre el pensamiento de Max Weber reflejado, entre otras obras, en *Economía y Sociedad*.

²⁷ La primer gran mina a cielo abierto de la Argentina es la que corresponde a un yacimiento ubicado en Catamarca, en las proximidades de los departamentos de Andalgalá y Belén que explota Minera Alumbrera Ltd. Si bien existen algunos proyectos que están en su fase de puesta en marcha, este es el caso precursor y del único que es posible extraer indicadores de producción y desempeño.

los saberes nomotéticos— cuando la mayor parte de los factores que intervienen son específicos y acotados a ciertos parámetros espacio temporales? La respuesta a este interrogante es, en buena medida, relativa a la escala que se considere. A escala mundial, existen esquemas interpretativos, modelos y leyes de la economía que aportan elementos para comprender cómo, por ejemplo, estas empresas maximizan ganancias en yacimientos de todo el mundo. Sin embargo, a escala regional, buena parte de sus comportamientos dependen de las particularidades del medio, la regulación del Estado nacional y provincial, la disponibilidad de trabajadores a la medida de las calificaciones que requiere, la dotación de infraestructura con la que cuenta, etc. Inclusive una especificidad que aparece a escala regional es precisamente el poder de comando que las empresas de la megaminería consiguen en su despliegue transnacional. En casos como el señalado, la comprensión o “introspección” en el objeto de estudio a escala regional resulta el modo más prolífico de análisis en tanto permite discernir qué obedece a lógicas de mayor escala de aquello que es eminentemente específico de un ámbito territorial más acotado.

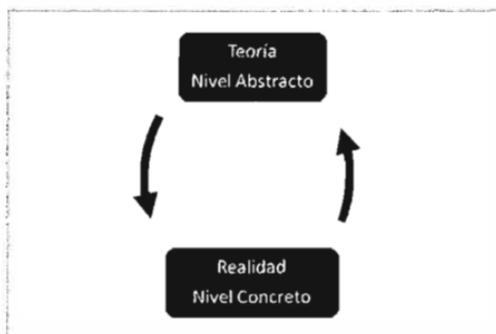
Es en este sentido que la hermenéutica constituye una pauta metodológica para el estudio de las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Recurrentemente, el análisis a escala regional se enfrenta a lo específico, lo concreto, casos donde la aplicación de principios generales tiende a ser acotada. Por lo tanto, la potencia de un análisis dependerá crucialmente de la individualización de las dimensiones analíticas más relevantes para dar cuenta del fenómeno bajo estudio. Y esta selección no puede hacer otra cosa que ir y venir del contexto regional hacia principios más generales para volver a reconsiderar lo específico.

Recapitulando, puede señalarse que el uso de la hermenéutica como método para el estudio de las estructuras de acumulación y distribución tiene dos grandes implicancias: epistemológicas y metodológicas.

- a. Epistemológicas: porque contribuye a terminar de completar el sentido, validez y la capacidad explicativa de los principios teóricos generales de la economía al tiempo de aplicarlos a los casos concretos de estudio, así como también ayuda a reformularlos y enriquecerlos. La teoría procura ofrecer conceptos abstractos cuya capacidad de dar cuenta de la realidad se prueba cuando se enfrentan a ella y, en el caso de las estructuras de acumulación y distribución territoriales, necesariamente se interpela la teoría a partir de lo que se observa en fenómenos concretos cargados de especificidades. La hermenéutica facilita dar ese salto de lo abstracto a lo concreto. En sentido contrario, también ayuda al proceso inverso que parte de lo concreto hacia lo

abstracto, pues contribuye a dar forma a nuevas conceptualizaciones partiendo de la complejidad de la realidad económica en busca de principios abstractos.

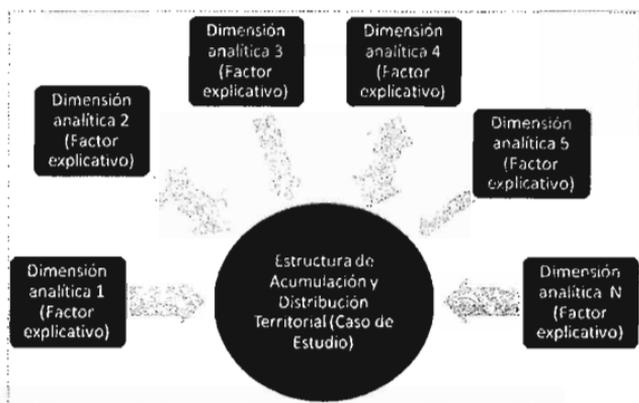
Esquema 6. Implicancias Epistemológicas de un enfoque hermenéutico



Fuente: Elaboración propia

- b. Metodológicas: porque puede tomar de un modo afirmativo a las realidades territoriales, captar la complejidad de los casos concretos bajo análisis y desarrollar un esquema analítico a su medida. Los factores explicativos se seleccionan, analizan y jerarquizan según el objeto de estudio y, de este modo, no se amputan *a priori* las especificidades territoriales que presenta cada caso. Dada la complejidad y multidimensionalidad características de las estructuras de acumulación y distribución en el territorio, los criterios de selección de dimensiones analíticas a incorporar (incluyendo las variables e indicadores pertinentes) permiten adaptar el esquema explicativo al fenómeno en ciernes. Ese "movimiento circular entre el todo y las partes" va dando forma a un marco interpretativo que procura dar cuenta del funcionamiento propio del fenómeno bajo estudio. Adicionalmente, una vez captada esta lógica propia y específica, resulta factible analizar el modo en que tal fenómeno se estructura en lógicas de mayor escala.

Esquema 7. Implicancias metodológicas de un enfoque hermenéutico



Análisis de Casos: Instancias de la imputación y explicación

1. Definición de la estructura de acumulación y distribución territorial a estudiar
2. Selección de n dimensiones analíticas pertinentes
3. Identificación de la incidencia y tipo de causalidad entre las dimensiones analíticas (factores explicativos)
4. Jerarquización y evaluación de su capacidad para dar cuenta del funcionamiento de la Estructura de Acumulación y Distribución

Fuente: Elaboración propia

Estos principios metodológicos derivados de la perspectiva hermenéutica organizan la propuesta de método y aplicación a casos de estudio que se desarrolla en la segunda parte de este trabajo.

Conceptos fundamentales del análisis regional

La acumulación de capital y el aumento del producto per cápita son procesos que reconocen una materialidad efectiva y concreta: máquinas que contribuyen a la mecanización de la agricultura y equipamiento de la industria, fábricas, aglomeraciones industriales, incorporación de tierras a la producción agropecuaria, explotación de minas para la extracción de diversos minerales, laboratorios de investigación básica, trabajadores calificados, desarrollo tecnológico aplicado. Son todos factores que remiten a experiencias en un tiempo y espacio concretos cuando se trata de estudiar el proceso histórico de desarrollo de una determinada región. No obstante, para la conceptualización de tales procesos, en buena parte de los enfoques convencionales, la importancia de ambas dimensiones es relativamente dejada de lado.

Contar con una aproximación a los conceptos de tiempo, espacio, territorio y región es fundamental para abordar la dinámica de los procesos de desarrollo desde la economía regional.

Immanuel Wallerstein plantea claramente la naturaleza de un problema que alcanza no sólo a la economía sino también a las ciencias sociales:

Uno de los logros más notables de la epistemología de las ciencias sociales ha sido eliminar el Tiempo Espacio del análisis, lo que no significa que nunca se haya hablado de la geografía y la cronología. Claro que sí, y mucho, pero se las ha considerado constantes físicas y por lo tanto variables exógenas más que creaciones sociales fluidas y por ende variables no simplemente endógenas sino cruciales para comprender la estructura social y la transformación histórica. Incluso en la actualidad raras veces consideramos la multiplicidad de Tiempo Espacios que nos confrontan y por consiguiente poco nos preocupa cuáles usamos o deberíamos usar para descifrar nuestras realidades sociales. (Wallerstein, 2004, p. 4).

En este apartado, luego de caracterizar brevemente las formas de tratamiento del tiempo y el espacio en la teoría económica convencional, se plantea la importancia de recuperarlos críticamente para su incorporación al esquema de análisis propuesto en esta tesis. Contribuyen, por lo tanto, a esclarecer atributos esenciales de los procesos de desarrollo, particularmente porque permiten una mejor comprensión de los factores que operan como condicionantes a tales procesos.

El tiempo

Existen numerosos autores y referencias que cuestionan el tratamiento del tiempo en la teoría económica en general y en la teoría del desarrollo en particular. Celso Furtado plantea que:

La teoría del desarrollo, tal como es concebida en los grandes centros universitarios del mundo occidental, tiene el propósito de mostrar la naturaleza de las variables no-económicas que determinan, en última instancia, el índice de crecimiento de la producción de una economía. Dada una estructura económica, cabría reconstituir sus procesos

fundamentales, de manera que fuese posible identificar las variables exógenas responsables de las variables en el ritmo de desarrollo y de la intensidad del mismo. Dentro de esa línea del pensamiento han sido construidos los múltiples modelos de desarrollo que figuran en la bibliografía corriente. Pero ese punto de vista presenta la falla fundamental de pasar por alto que el desarrollo económico posee una nítida dimensión histórica. La teoría del desarrollo, que se limita a reconstruir en un modelo abstracto –derivado de una experiencia histórica limitada– las articulaciones de determinada estructura, no puede pretender un elevado grado de generalidad. (Furtado, 1964, pp. 149-150).

Sunkel y Paz refieren a que tanto el objeto como el sujeto de la ciencia económica son un producto histórico, lo que impone que todo saber sea, de algún modo, siempre provisorio.

La necesidad de una elaboración teórica original, se apoya sobre la idea de la historicidad del objeto de la ciencia económica, y de las ciencias sociales en general. En otras palabras, se admite que el objeto de esta ciencia es descubrir regularidades en el proceso económico y expresarlas mediante leyes; pero como estas regularidades nos son permanentes, las leyes que las interpretan tendrán una aplicabilidad limitada en el tiempo. En palabras de Schumpeter: "La naturaleza histórica o evolutiva del proceso económico limita incuestionablemente el alcance de los conceptos generales y de las relaciones generales entre ellos (leyes económicas) que son capaces de formular los economistas".

[...] Los propósitos de una teorización original, implica(n) admitir la historicidad del sujeto de la ciencia económica y de las ciencias sociales en general, o sea, que "...el observador analítico es él mismo producto de un medio social dado –y de su situación personal en ese medio– y esto lo condiciona para ver ciertas cosas con preferencia sobre otras, y para verlas desde una perspectiva determinada" (Sunkel y Paz, 2005, pp. 82-83).

Las implicancias de tales afirmaciones invitan a conceptualizar el tiempo con mayor densidad y repensar el tratamiento que recibe en la teoría económica, dado que, por lo general, es concebido de un modo ciertamente limitado.

Aglietta y Orleán, van en el mismo sentido.

Dicho de otra manera, el único problema pertinente del microanálisis es el de la agregación de entidades individuales. No puede tener otro sentido. El sujeto elemental, el famoso homo economicus, está regido por leyes matemáticas simples y estables cuyos fundamentos deben encontrarse en la naturaleza racional del ser humano. Su expresión formal es la maximización de funciones-objetivo bajo restricciones, a la que puede reducirse toda actividad humana. Esta hipótesis conduce lógicamente a negar toda autonomía, toda eficacia a las formas superiores de organización. Llega entonces a ser imposible pensar cualquier novedad en ese sistema cuyos elementos, por definición, se supone que son "entidades individuales, permanentes, que se mantienen en su identidad a través de los cambios y las perturbaciones". La sociedad así descrita se encuentra inmersa en un tiempo lógico, un tiempo sin orientación porque no puede concebir ninguna irreversibilidad. A causa de la reversibilidad del tiempo que implica, tal concepción es esencialmente estática: es incapaz de aprehender las transformaciones que perturban en forma duradera las estructuras sociales y son el principio mismo del movimiento histórico.

[...] El tiempo lineal y reversible de la tradición mecanicista no permitió a la economía política estructurarse como ciencia. Demostró ser inadecuada para aprehender rigurosamente los fenómenos económicos. Limita de manera indebida los horizontes teóricos de los investigadores y los encierra en concepciones ingenuas de la realidad social. [...] ¿Cómo salir del tiempo mudo y conservativo de la mecánica y de su espacio homogéneo e isótropo?; dicho de otra manera, ¿cómo pensar la historia como génesis y perecimiento de formas de organización? (Aglietta y Orleán, 1990, p. 38-40).

En referencia a una obra de Prigogine y Stengers²⁸—quienes estudian la termodinamia y encuentran que incluso en tales ámbitos tienen lugar fenómenos de organización espontánea y creación de nuevas formas no derivables de las anteriores—, los autores franceses van más allá y señalan la necesidad de pensar en una conceptualización que dé lugar a la invención creativa en las actividades humanas: se trata de establecer “una estrategia alternativa a la estrategia mecanicista que testimonia una sensibilidad nueva a las crisis, a las inestabilidades, a las evoluciones, para la cual ‘el tiempo es invención o no es nada’”. (Aglietta y Orleán, 1990, p. 39-40).

Amit Bhaduri señala, siguiendo a Joan Robinson, que:

A pesar de recurrir masivamente a las matemáticas, el análisis económico dinámico se ha mostrado incapaz de tratar el problema del tiempo. [...] En efecto, es imposible llegar a analizar la acumulación del capital en tanto que proceso histórico si no se está dispuesto a enfrentar seriamente los problemas que plantea el tiempo histórico. (Bhaduri, 1985, p.1).

A modo de recapitular los distintos problemas que se reconocen en el tratamiento del tiempo por parte de la teoría económica, vale decir que es generalmente concebido como un instante replicable, reproducible funcionalmente, particularmente en la modelización matemática. Una vez definidos parámetros y relaciones funcionales, la dinámica es el resultado de la agregación de la estática.

Por ejemplo, los modelos utilizados en la teoría del crecimiento económico convencional²⁹ resultan iconográficos. Tomando como caso el modelo de optimización intertemporal de Ramsey es posible señalar algunas particularidades de esta concepción del tiempo. Se modeliza el comportamiento de un individuo—un hombre “racional”— de modo tal que sus parámetros resultan válidos para la representación de los comportamientos sociales en general. Procurando dejar a un lado las implicancias de homologar procesos subjetivos a dinámicas sociales—problema ampliamente atendido por la teoría social, tal como se refiere en distintas partes de este trabajo—, vale decir que las decisiones que toma este agente se derivan de sus parámetros y se replican en el tiempo de manera monótona³⁰.

²⁸ Prigogine y Stengers, *La nouvelle Alliance*, Gallimard, 1979.

²⁹ Los libros de texto de amplia difusión en las carreras de economía en buena parte de las universidades de Estados Unidos y Europa se inscriben en esta línea. Algunos de ellos son: Barro, Robert y Sala-i-Martin, Xavier: *Crecimiento Económico*, Ed. Reverté, Barcelona, 2009; Sala-i-Martin, Xavier: *Apuntes de Crecimiento Económico*, Antoni Bosch Ed., Barcelona, 2000; Jones, Hywell: *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, Ed. Antoni Bosch, Barcelona, 1988; o Jones, Charles: *Introducción al crecimiento económico*, Editorial Pearson Educación, México DF, 2000.

³⁰ En efecto, cuenta con una función de utilidad fija—invariable en el tiempo— y evalúa su consumo de acuerdo a sus preferencias (descontadas por una “tasa de ansiedad”). El nivel de consumo es la decisión que problematiza el modelo y se resuelve mediante la aplicación de técnicas más o menos sofisticadas de cálculo diferencial, pues se

En esta concepción, efectivamente el tiempo es la instancia que media entre una suma de decisiones mecánicas. Así, no existe margen para problematizar el contexto en el que se toman las decisiones –dado que sintetizarlos en una forma funcional es un modo de reduccionismo– ni tampoco para concebir una evolución histórica. Sus decisiones son invariables en el tiempo, impermeables a la historia y la cultura. Se elimina cualquier tipo de “contingencia” como las instituciones, las interacciones sociales o los conflictos entre clases sociales. La coordinación entre sujetos está predeterminada y es inalterable.

Otros ejemplos –en algunos casos con un menor grado de “hermetismo” al cambio histórico pero donde subyace una forma reduccionista de concebir el tiempo– son: los modelos keynesianos de crecimiento al estilo de Harrod-Domar; diversos modelos que, en base a procedimientos econométricos de series de tiempo, modelan decisiones económicas y sociales; o bien ciertos modelos de desarrollo al estilo de las “etapas de Rostow”.

En términos generales, el análisis y problematización del desarrollo se ve reducido a aquellos contextos en donde es aplicable el principio de racionalidad excluyendo todo aquello que no resiste ser subsumido a una lógica formal. En este marco, claramente, el tiempo no tolera cambio ni invención. Y estas limitaciones que se registran en los enfoques de la teoría económica en general, tienen consecuencias analíticas de mayor envergadura cuando se trata de estudios de economía regional.

Sobre estas consideraciones, a continuación se señalan elementos que resultan necesarios para una adecuada incorporación del tiempo histórico al análisis de los procesos de desarrollo, particularmente útil para la conceptualización de las estructuras de acumulación y distribución.

En general, vale decir que, sea cual fuere el punto de partida del análisis, las decisiones del pasado operan como un condicionante estructural para los procesos de desarrollo. Y esto se manifiesta en la morfología y atributos de cualquier estructura de acumulación.

Inscribir el análisis de una subestructura económica en perspectiva histórica implica integrar un conjunto de elementos para hacer aprehensible la problemática, tal como se planteó al presentar el método hermenéutico. Pues el investigador se enfrenta a un sistema social que conforma efectivamente una morfología, es decir, una estructuración jerarquizada de causas y efectos en múltiples direcciones. Las relaciones están sujetas a principios de diferencia cualitativa e influencia desigual, donde resulta fundamental discernir entre elementos que

suman de las utilidades (cuantificables) a lo largo del tiempo desde el instante cero hasta el infinito, según cuánto prefiera ahorrar o consumir este agente.

favorecen la reproducción de un determinado orden de aquellos que introducen transformaciones a tales sistemas.

Para la conceptualización de los procesos de desarrollo es fundamental reconocer la irreversibilidad del tiempo y las implicancias que esta característica imprime a las decisiones en cada tiempo y lugar. En efecto, los contextos históricos generan condiciones para la toma de decisiones –y esto vale inclusive para las unidades productivas y sus decisiones de inversión– de modo tal que un curso de acción puede resultar adecuado a una etapa histórica pero inadecuado a otra, aún si los términos del problema persisten³¹.

La representación de las continuidades y el modo en que se prefigura el devenir tiene fuertes implicancias sobre la estructuración de las capacidades productivas, pues la inversión –vínculo entre decisiones del pasado y el presente y que prefigura la estructura productiva futura– requiere un anclaje sobre algún tipo de representación acerca de cómo será el mañana. Típicamente, cualquier evaluación de proyectos toma como parámetros factores del presente que supone continuarán de manera similar y agrega, según el caso, distintos parámetros para la construcción de escenarios y, de esta manera, la decisión de “hundir” capital es indisoluble del modo en que se percibe un determinado contexto. La construcción de estas representaciones del futuro es cualitativa y cambiante en el tiempo. Dicho en otras palabras, certezas e incertidumbres tienen una frontera difusa y móvil según se trate de una u otra época y tales parámetros condicionan fuertemente las decisiones de inversión.

Por otro lado, buena parte de los procesos que se ponen en marcha en los senderos de desarrollo tienen que ver con la maduración y el paso del tiempo: el aprendizaje y adquisición de capacidades y conocimiento en general son un eje sobre el que pivotea cualquier aumento en la productividad de una economía. Por ejemplo, una estrategia de desarrollo de determinados sectores, como la energía, siderurgia, petroquímica o los hidrocarburos, demanda décadas para la adquisición de aptitudes. En general, las transformaciones estructurales constitutivas de los procesos de desarrollo requieren, inexorablemente, de un tiempo de maduración.

En relación con la productividad de una economía –entendida en su forma más genérica como la relación entre el producto obtenido y los recursos requeridos para su elaboración– el tiempo desempeña un rol central en los procesos productivos tanto en su dimensión cualitativa como

³¹ Es por ello que cuando desde la NOR se propone emular el ejemplo del Silicon Valley o la Tercera Italia, se está haciendo abstracción de factores de gran incidencia en los procesos de desarrollo.

cuantitativa. Pues en cualquier subestructura de acumulación —sea una fábrica o la economía de un país—, división del trabajo, simplificación de tareas y aceleración de ritmos, entre otros, apuntan a producir más en menos tiempo, siendo factores nodales del aumento de la productividad. Mientras el tiempo es, por un lado, una dimensión homogeneizable mediante la medición cronológica —lo que permite incorporarlo como variable homogénea a modelos matemáticos—, también es, por otro lado, la condensación de diferentes formas de hacer las cosas, lo que trae aparejado que una misma labor pueda generar un flujo de producto sustancialmente distinto en dos épocas diferentes³².

El modo en que un determinado grupo social usa el tiempo de trabajo —cualitativamente— representa uno de los principales aspectos vinculados a cómo son satisfechas sus necesidades mediante la transformación de la naturaleza. Y, vinculado al modo en que ese trabajo es utilizado, resulta una cantidad de tiempo afectado a la producción.

También desde el punto de vista de la dinámica de las estructuras económicas en general es importante visualizar el tiempo —irreproducible e irreversible— como concepto social, pues está cargado de un contenido histórico donde se reconocen continuidades y rupturas. En efecto, contrastan períodos donde se condensan ciertas regularidades y la dinámica tiende a funcionar sin grandes tensiones sociales y económicas, con otros en los cuales sobrevienen los cambios; típicamente, las crisis, momentos cargados de contradicciones y disfuncionalidades. Conviene agregar que, en determinados contextos históricos, se proyectan contradicciones del pasado y eclosionan de manera tal que ciertas “verdades históricas” dejan de serlo y se convierten en elementos cuestionables. Y muchos de estos factores ofician de parámetros para la legitimación de decisiones de política económica de signo contrario³³.

Qué puede exigir un trabajador al capitalista y viceversa son factores cargados de historia, contradicciones y conflictos de clase: niveles salariales o condiciones de trabajo nunca son parámetros inmóviles en una sociedad cuyas capacidades productivas se encuentran en

³² No pretende ser este el lugar para una discusión conceptual acerca de la teoría del valor, pero es insoslayable señalar que la diferenciación entre valor de uso y valor de cambio de las mercancías planteada en Smith, Ricardo y Marx —entre otros— remite precisamente al mismo planteo y muestra la centralidad del tiempo de trabajo como concepto canónico sobre el que edificaron la teoría.

³³ Existen sobradas muestras en la historia argentina de cambios en estas “verdades históricas”, por ejemplo, en materia de qué funciones debe asumir el Estado. Entre los casos más representativos, figura el abrupto giro realizado entre los años '80 —donde todavía el Estado presumía de oficiar de “regulador” del mercado— y los años '90 —cuando se instaló la desregulación como parámetro organizador de las decisiones de política económica—. A escala mundial, la crisis del '30 durante el siglo XX tuvo consecuencias análogas, aunque en sentido inverso, pasando de un estado liberal a uno intervencionista en la mayor parte de los países capitalistas de la época.

permanente transformación. Y lógicamente, estas pautas tienen implicancias directas sobre los márgenes de beneficios.

Cabe añadir que este conjunto de factores señalados en relación con el tiempo histórico tendrá incidencia sobre cualquier periodización —o división de la historia en etapas— que se requiera para el análisis de los procesos de desarrollo, básicamente a partir de la identificación de las mencionadas continuidades y rupturas (o crisis). Se volverá sobre esta cuestión más adelante.

Recapitulando, cabe apuntar que estos factores contribuyen a dotar de especificidad a los procesos de desarrollo regional, lo que refuerza la necesidad de dar forma a un enfoque capaz de tomar cuenta de ellos.

El espacio

La teoría económica, en general, reserva un lugar similar al concepto de espacio. De hecho, tal como se señala más adelante, tiempo y espacio son dos dimensiones que, de alguna manera, resultan indisolubles. No obstante, a los efectos de una mayor claridad expositiva, son tratadas por separado antes de abordar su articulación.

Las críticas formuladas a la teoría económica convencional, debido al modo en que conceptualiza el espacio, van en el mismo sentido que las planteadas para la teorización del tiempo.

Las siguientes palabras de José Luis Coraggio resultan útiles como punto de partida.

El espacio no es algo que esté “al lado de otros” objetos físicos, sino que es condición de existencia de éstos. Quedan así descartadas las concepciones que substancializan el espacio y aún aquellas que los presentan como un continente homogéneo, en el cual están las cosas ocupando (o dejando vacío) el espacio mismo.

[...] Esta imposibilidad de existencia sin el sustrato espacial es lo que queremos señalar al decir que el espacio es una determinación constitutiva (e inseparable) de las cosas y los procesos físicos mismos, o cuando decimos que estos son “espaciales”. El espacio es, pues, la condición categorial de lo extenso, pero no es extenso en sí mismo. El espacio no existe por sí mismo. Como ocurre con el tiempo, su momento categorial fundamental es la dimensionalidad. Pero es imposible que las dimensiones existan más allá de aquello de lo cual son las dimensiones (Coraggio, 1988, pp. 28-29).

En lo que sigue se trata de mostrar cómo, al igual que el tiempo, el concepto de espacio es una categoría ineludiblemente cargada de las relaciones sociales y especificidades, si se lo pretende incorporar al análisis económico regional.

En términos generales, los estudios económicos tienden a formular planteos teóricos donde las relaciones de producción e intercambio no tienen una filiación espacial. Suceden en un

lugar teórico, sin mayor precisión y desconocen los distintos modos en que el espacio condiciona los procesos productivos en particular y el desarrollo en general.

La mayor parte de la teoría de la planificación del desarrollo se ha elaborado sin la inclusión del factor espacio. La economía de cada país en desarrollo que hemos considerado se ha subdividido en sectores y, dentro de tales sectores, se han estudiado proyectos y métodos de producción. (Mennes, Tinbergen y Waardenburg, 1980, p. 17).

Y en los casos en que el espacio es considerado en el análisis, se lo piensa homogéneo, lineal y es reducido, típicamente, a dotaciones de recursos naturales y costos de transporte que se incorporan a las decisiones de los agentes productivos. Precisamente los mismos autores citados proponen un enfoque del espacio de estas características:

Hay que admitir, sin embargo, que el aspecto espacial más importante de las cuestiones económicas es la existencia de costos de transporte. Por eso creemos que la medición económica del espacio debe basarse en el nivel de los costos de transporte para una serie de productos.

[...] Este concepto de costos de transporte debe entenderse en su sentido más lato, aplicable a todos los obstáculos que se oponen a la movilidad de los factores de producción (tierra, trabajo, capital), de los productos (bienes y servicios) y de los consumidores de productos. (Mennes, Tinbergen y Waardenburg, 1980, pp. 18-21).

En efecto, también existe un abordaje del espacio que, procurando la aplicación de métodos matemáticos³⁴, lo concibe como una dimensión homogénea. Una de las premisas del referido modelo de Von Thünen es una representación isotrópica del espacio –lo que significa precisamente que posee propiedades homogéneas en toda su extensión³⁵–. Esto implica desconocer la acción del hombre y la historia sobre el mismo y asociar tal dimensión a un problema de distancias. Económicamente, el planteo termina siendo reducido, tal como se señaló, a costos de transporte. El espacio es el ámbito en el cual tienen lugar las decisiones de agentes racionales –donde caben todas las críticas señaladas anteriormente– que, típicamente, enfrentan decisiones de minimización de costos.

En el caso del modelo de Von Thünen este tipo de decisiones de optimización terminan delineando zonas donde se produce un solo tipo de bien, pues cada productor compara costos de producción y de transporte con los ingresos recibidos al vender las mercancías en un determinado mercado. Esta lógica hace que cada zona agrícola –siguiendo una distancia lineal que determina círculos concéntricos en relación con el mercado de referencia– sea destinada, de manera diferencial, a un tipo exclusivo de actividad productiva.

³⁴ Los enfoques cuantitativos presentados entre los antecedentes representan a estos abordajes. Véase el apartado “Los enfoques cuantitativos” (p.18) de esta tesis.

³⁵ Isótropo: dicese de la materia que, con respecto a una propiedad determinada, no presenta direcciones privilegiadas. Diccionario de la Real Academia Española, XXI Edición, Madrid, 1998.

Aquí no se plantea desconocer la incidencia que tienen los costos de transporte sobre la producción de bienes transables, sino mostrar cómo, en muchos casos, estos costos representan virtualmente la única forma en que se incorpora el espacio al análisis.

Si bien remiten a la aplicación de métodos nuevos, tanto la referida econometría espacial –con Luc Anselin (1998) como exponente canónico– como la nueva geografía económica –donde Paul Krugman (1997) desempeña un rol análogo– subyace el mismo modo de concebir el espacio.

Al igual que en el caso del tiempo, el espacio es una instancia que reconoce un conjunto de especificidades tales que, al ser tratado de manera homogénea, se produce un salto de abstracción indudablemente costoso para el análisis regional enfocado en los procesos de desarrollo.

El espacio³⁶ es, de hecho, uno de los factores clave que confiere una entidad específica al modo en que la economía regional estudia la realidad; para decirlo de otro modo, el análisis regional exige un recorte que estudia porciones de la realidad social materialmente localizada, lo que implica repositionar el rol de la espacialidad en la dinámica de las relaciones sociales. A la vez que condiciona las actividades económicas, el espacio es moldeado por las propias actividades que en él se realizan, conformando una dialéctica entre la acción humana y la estructura espacial. Esta representación dialéctica implica superar visiones del espacio como receptáculo o como reflejo de las acciones del hombre.

Concebirlo como receptáculo remite a las clásicas nociones físicas, esto es, aquellas que omiten los vínculos entre la dinámica social y el espacio. Esta concepción plantea que los objetos están contenidos en el espacio y son vistos como independientes de los fenómenos sociales, pues el espacio es un mero soporte que contiene objetos y no existe mayor interacción con las acciones humanas. Según este tipo de enfoques, el espacio es el ámbito donde es posible efectuar un inventario de objetos físicos.

Tratar el espacio como reflejo implica reconocer que las acciones sociales generan un conjunto de efectos observables a nivel espacial. La dinámica tiene la forma de flecha unidireccional entre la sociedad y el espacio, el cual expone pasivamente o “refleja” las mismas y, de este modo, es posible identificar “capas arqueológicas” que, a modo de huellas, quedan en el espacio como producto de las acciones del ser social.

³⁶ El trabajo de Milton Santos (2000) es una obra clásica de referencia para dar con una caracterización del concepto de espacio. Por otra parte, cabe citar el trabajo de Jorge Blanco (2007), quien caracteriza y diferencia de manera muy didáctica los conceptos de espacio y territorio, trabajo que contribuyó a organizar los argumentos que siguen.

Por el contrario, al concebirlo como parte de la realidad social, el espacio se inscribe en una relación dialéctica (bidireccional) con las acciones humanas, pues es estructurado por las acciones que sobre él se llevan a cabo y, a la vez, estructura y condiciona el desenvolvimiento de nuevas acciones³⁷.

Milton Santos plantea que

Los recursos del mundo constituyen, juntos, una totalidad. Entendamos aquí por recurso toda posibilidad, material o no, de acción ofrecida a los hombres (individuos, empresas, instituciones). Recursos son cosas, naturales o artificiales, relaciones compulsivas o espontáneas, Ideas, sentimientos, valores. A partir de la distribución de esos datos, los hombres van cambiándose a sí mismos y a su entorno. Gracias a esa acción transformadora, siempre presente, en cada momento los recursos son otros, es decir, se renuevan, creando otra constelación de datos, otra totalidad.

También los recursos de un país forman una totalidad. [...] Fuera de los lugares, productos, innovaciones, poblaciones, dinero, por más concretos que parezcan, son abstracciones. La definición conjunta e individual de cada uno depende de una localización determinada. Por ello, la formación socioespacial, y no el modo de producción, constituye el instrumento adecuado para entender la historia y el presente de un país. Cada actividad es una manifestación del fenómeno social total.

[...] El espacio como un todo reúne todas esas formas locales de funcionalización y objetivación de la totalidad.

[...] No es un movimiento unidireccional, pues los lugares así constituidos pasan a condicionar la propia división del trabajo, siendo al mismo tiempo un resultado y una condición, si no un factor. Pero es la división del trabajo la que tiene la precedencia causal, en la medida en que es portadora de las fuerzas de transformación, conducidas por acciones nuevas o renovadas, y engarzadas en objetos recientes o antiguos, que las hacen posibles. (Santos, 2000, pp. 111-112).

La dialéctica se materializa en lo que Santos denomina *rugosidades*, en tanto son lo que queda del pasado como forma, espacio construido, paisaje, lo que resta del proceso de supresión, acumulación, superposición, con el que las cosas se sustituyen y acumulan en todos los lugares y, de este modo, condicionan la acción humana (dialéctica forma-contenido) (Santos, 2000).

Por ejemplo, un mismo espacio geográfico, un valle, cambia sus características y amplía sus potencialidades productivas luego de realizar obras de infraestructura para manejo de agua y riego. La disposición de diferentes dotaciones de infraestructura en el espacio implica la transformación del medio conforme a necesidades sociales y, de algún modo, ese medio pasa a ser irreversiblemente diferente (por más que, en el extremo, exista la posibilidad teórica de “derrumbar” una construcción). El ejemplo vale para cualquier obra de infraestructura vial, ferroviaria, eléctrica, etcétera.

³⁷ Esta lógica dialéctica es aplicada en el presente trabajo de manera sistemática, de modo tal que en el acápite de las estructuras sociales y económicas vuelve a cargarse de contenido en un contexto similar, aunque relativamente distinto.

Es importante reconocer esta dinámica de cambio permanente en el espacio, ya sea como producto de la acción del hombre, de la naturaleza o, para expresarlo de manera más adecuada, de la interacción entre ambas. Es en este sentido que se puede afirmar que el espacio no es algo externo a la sociedad sino una instancia estructurada y estructurante de las relaciones sociales.

Todo esto subraya la importancia de la posibilidad de mover de un lugar a otro mercancías, capacidad productiva, gente y dinero, para lo que son decisivas las condiciones que prevalecen en las industrias de transporte y comunicaciones. Durante toda la historia del capitalismo, las innovaciones tecnológicas en ese campo han alterado espectacularmente las condiciones de espacialidad (la fricción de la distancia). (Harvey, 2007, p. 86).

En efecto, la aceleración de los movimientos en el espacio combina ambas dimensiones – tiempo y espacio– de manera, prácticamente, indisoluble. El mismo Harvey hace referencia a una cita de Marx donde plantea, como proceso incesante, ‘la aniquilación del espacio mediante el tiempo’ en la búsqueda por acelerar los movimientos de mercancías:

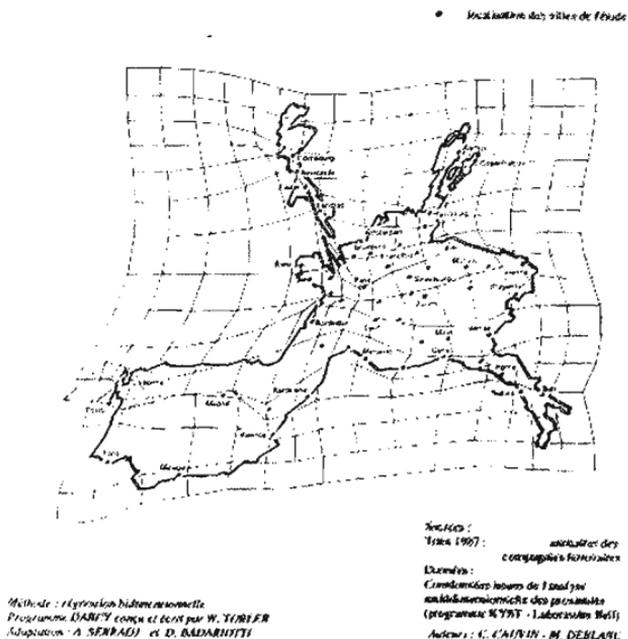
Lo que se puede deducir teóricamente, y que concuerda con el registro histórico-geográfico del capitalismo, es un incesante impulso hacia la reducción o eliminación de las barreras espaciales, junto con impulsos igualmente incesantes hacia la aceleración de la rotación del capital.

[...] La fluidez del movimiento sobre el espacio depende de que se fijen ciertas infraestructuras materiales en el espacio. Ferrocarriles, carreteras, aeropuertos, instalaciones portuarias, redes de cable, sistemas de fibra óptica, redes eléctricas, sistemas de conducción de agua y alcantarillado, oleoductos, etc., constituyen “capital fijo Inserto a la tierra” (a diferencia de otras formas de capital fijo, como los aviones y la maquinaria, que se pueden mover de un lugar a otro). (Harvey, 2007b, pp. 86-87).

El siguiente mapa de Europa, realizado a propósito del tendido de vías para trenes de alta velocidad, resulta esclarecedor al respecto. Los autores lo denominan “espacio funcional”.

Mapa 1. Territorios y distancias temporales (Cauvin, 1999)

ESPACE FONCTIONNEL.



Laboratoire T.R.U.C. - Strasbourg - 1997

Fuente: Study Programme on European Spatial Planning, Working Group 1.1, GEOGRAPHICAL POSITION, Final Report, PART II, Cities and corridors : spatial heterogeneity, Draft, 20 January 2000 Disponible en http://www.mcrit.com/spesp/SPESP_REPORT/geo_position_2.pdf

El mapa está elaborado alterando las proyecciones cartográficas, de modo tal que las distancias se representan de acuerdo al tiempo que requiere su recorrido. Así, puntos que se encuentran a igual distancia física, pero que resultan accesibles en menos tiempo, aparecen más próximos en el mapa. La espacialidad es reformulada en tanto las dotaciones de capital e infraestructura alteran su modo de uso y apropiación.

Por último, vale decir que los procesos de desarrollo histórico en el capitalismo implican una disposición de objetos en el espacio –por cierto cambiante– que tiene como principio organizador una búsqueda permanente de aceleración de movimientos. Tal principio tiene

implicancias trascendentales para el modo en que son conceptualizados los procesos de desarrollo. Pues el mismo es válido tanto en los espacios o ámbitos productivos como en el espacio público. En los primeros, porque existe una presión permanente por encontrar formas más eficientes para el uso del tiempo de trabajo en los establecimientos productivos como medio para incrementar la productividad y, en el caso del espacio público, porque infraestructuras y activos se fijan a tal espacio procurando acelerar los movimientos de mercancías y personas.

Recapitulando lo planteado hasta aquí, pueden señalarse una serie de consecuencias teóricas derivadas de concebir al tiempo y el espacio de una manera no homogénea. En primer lugar, tal concepción permite captar las especificidades de las estructuras productivas concretas, con limitantes, restricciones y desafíos que asumen un contenido específico en cada tiempo y lugar. En segundo lugar, en ambas dimensiones las propias relaciones sociales son condicionadas y condicionantes, en tanto se inscriben en una historia. En tercer lugar, tiempo y espacio remiten a la idea de cambio y transformación, alteración e innovación, en lugar de mera cronología y distancia isotrópica.

Del espacio al territorio

Si bien se registran diversas acepciones para el concepto de territorio, existe cierto consenso en que se trata del “espacio apropiado por la sociedad”³⁸. En tanto las relaciones sociales están atravesadas por lógicas políticas, jurídicas, económicas, simbólicas y culturales, los modos de apropiación del espacio resultan de tal intersección.

En otras palabras, la noción de territorio remite al ejercicio del poder y las asimetrías que resultan de la interacción social. En este contexto, se incorporan todas las relaciones jerárquicas que emanan de tal interacción y se proyectan sobre la capacidad de ejercer el dominio espacial. Como instancia paradigmática, cabe destacar que el ejercicio monopolístico de la violencia en un determinado territorio es condición para la existencia del Estado³⁹.

Además del ejercicio de la violencia, el Estado despliega otras potestades que refuerzan su capacidad de apropiación, como la gestión, división y ordenamiento del espacio. Tales capacidades son ejercidas en diversos niveles institucionales, cada uno con sus respectivas

³⁸ Jorge Blanco (2007) subraya, luego de repasar diversas definiciones, que la apropiación del espacio es el factor clave para la emergencia de la noción de territorio.

³⁹ Véase el apartado “La forma de Estado” (p. 112) donde se refiere a las capacidades que requiere desarrollar un estado para preclarse de tal.

jurisdicciones: desde municipios, departamentos y provincias hasta países e incluso uniones de países –como el Mercosur o la Unión Europea–. Todas estas instancias definen una serie de pautas que regulan las relaciones que se dan al interior de un espacio delimitado. A su vez, aquellas unidades territoriales que tienen igual rango, requieren un reconocimiento recíproco de sus límites (cuando esto no sucede, la conflictividad latente puede desplegarse de forma violenta hasta llegar a la guerra).

Esta capacidad de dominio en el espacio por parte del Estado permite la disposición de infraestructura que, a su vez, resulta también un instrumento para cristalizar tal dominio espacial. Esto se materializa de diversas formas. En primer lugar, porque, por ejemplo mediante la construcción de caminos, es posible controlar el acceso a determinado espacio, lo que constituye una forma efectiva de ejercer el dominio territorial. En segundo lugar, la dotación de infraestructura para el aprovisionamiento de agua, luz, gas o energía eléctrica es otra forma de condicionar el control espacial. Y, por último y más en general, esa misma infraestructura porta un contenido simbólico que efectiviza la capacidad para movilizar recursos por parte del Estado.

No obstante, en la medida en que las relaciones sociales –y las fuentes de poder que de ellas se derivan– constituyen la condición de existencia de un dominio efectivo del espacio, el ejercicio del poder en el capitalismo en modo alguno se agota en el poder público como fuente exclusiva de territorialidad.

En efecto, la propiedad privada es una forma de objetivar la capacidad de ejercer el poder en un determinado ámbito (la empresa) que la legislación del Estado regula y legitima. Dentro de un establecimiento productivo, el propietario de los medios de producción tiene capacidad efectiva de ejercer el poder de comando de la fuerza de trabajo. En tal sentido, el poder que se despliega es eminentemente territorial⁴⁰.

En la medida en que la transformación de la naturaleza para la satisfacción de necesidades humanas tiene lugar en el marco de relaciones sociales capitalistas, la territorialidad –entendida en un sentido amplio como la apropiación social del espacio– está fuertemente vinculada al desarrollo de la técnica, la configuración de la estructura productiva y las relaciones de poder que se cristalizan. Vale decir que, dado que el poder tiene una expresión y un ejercicio territorial, el tipo de poder que una empresa o grupo despliega en un determinado

⁴⁰ Este uso de la propiedad privada también está regulado y legitimado en el caso de ámbitos para la reproducción de los hogares o el esparcimiento.

ámbito, bien puede oficiar de obstáculo para el desarrollo de acciones que, por ejemplo, busquen estimular el desenvolvimiento de nuevas actividades productivas. Dicho en otras palabras, el poder económico se materializa en poder territorial y tal situación puede representar un limitante para tomar decisiones tendientes al desarrollo.

En tanto la forma constitutiva de poder territorial consiste en disponer acciones y objetos en el espacio, todo aquel que detente cierto poder potencialmente amenazado por una iniciativa de política pública, se verá estimulado a disputar la potestad del Estado de implementar una determinada medida. El capital y el Estado, de este modo, redefinen dinámicamente su poder y dominio territorial⁴¹.

Por último, vale decir que esta lógica conflictiva de dominio territorial entre lo público y lo privado es expresión de las tensiones y contradicciones de las relaciones sociales y, de esta manera, las fronteras tanto físicas como simbólicas del poder de uno y otro resultan ciertamente porosas. Se volverá sobre esta cuestión más adelante en el apartado “Multiescalaridad y concentración de poder territorial” (p.148).

Las regiones y lo regional

Tanto la región como lo regional son conceptos a los que se adscriben diversos significados. En el marco de este trabajo resulta importante avanzar en la precisión de los mismos, fundamentalmente, por dos razones. La primera se vincula con el objeto de estudio de esta tesis: las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Habiéndose definido sus términos generales al principio, en este apartado corresponde precisar su condición de regional, es decir, definir cuál es el atributo que hace que una subestructura pueda ser considerada como regional. Y la segunda razón tiene que ver con la importancia que el concepto de región tiene como instrumento para el diseño de políticas de desarrollo. En efecto, en la medida en que las regiones pueden ser vistas como ámbitos de intervención, resulta necesario esclarecer el modo en que se constituyen.

Resulta pertinente tomar como punto de partida algunas ideas –por cierto confusas– que se registran en relación con el término “regional”, en tanto sus usos son muy variados: puede referir a cierto entorno de un determinado ámbito local tanto como a un conjunto de provincias o incluso puede hacer referencia al propio Mercosur o cualquier otro esquema de

⁴¹ De hecho, resulta notable que en la actualidad existen acciones de empresas transnacionales contra Estados nacionales, por ejemplo, en el marco del Centro Internacional de Arreglo de Diferencias Relativas a Inversiones (CIADI).

integración entre países. Por otro lado, y más bien en un plano discursivo, en Argentina es frecuente la referencia a “las economías regionales” para referir a ámbitos territoriales extrapampeanos. Y muchas veces es utilizado para referir a una situación donde implícitamente subyace cierta injusticia, en alusión al desigual desarrollo que tales regiones registran según ciertos indicadores económicos.

Otro elemento que cabe mencionar, es la frecuente omisión de las relaciones sociales que se desenvuelven en el espacio toda vez que se refiere a “regiones ricas” o, por nombrar otro caso, “provincias pobres”. Tal antropomorfismo regional no hace otra cosa que adscribir propiedades humanas a las regiones y contribuir a la indefinición conceptual⁴².

En los debates teóricos, se reproduce tal indefinición, y la discrepancia alcanza al nivel de discutir, por ejemplo, si existen realmente las regiones. El espectro abarca desde posiciones que plantean a la región como una construcción mental (Hilhorst, 1980) hasta quienes sostienen que tal delimitación opera y es posible visualizarla en la realidad de acuerdo a las determinaciones espaciales que resultan de su existencia (Coraggio, 1991)⁴³.

Antes de efectuar una aproximación a los criterios que permiten definir una región, resulta útil señalar los principales aspectos que, según tres referentes clásicos⁴⁴ responsables de haber introducido el concepto de región en geografía, dan forma al enfoque regional. Según el brasileño Rogério Haesbaert, estos clásicos apuntan que el enfoque regional:

- Atribuye una particular importancia a lo específico, lo singular, sin caer en un enfoque empirista y tomando distancia de los recortes lógico-matemáticos.
- Resulta en un estudio integrador o de síntesis, que permite percibir una cohesión o coherencia interna de las regiones, incorporando las múltiples dimensiones del espacio.
- Sostiene una relación entre la región y una meso escala de análisis, referida a un nivel infra-nacional (Haesbaert, 1999, p. 18-19).

Estos tres elementos complementan la definición de economía regional que fue planteada al principio de este trabajo y, al mismo tiempo, permiten prefigurar el contenido del enfoque al

⁴² Tal tipo de referencia constituye un modo de fetichismo regional.

⁴³ Coraggio plantea que para poder identificar regiones efectivamente, un fenómeno deberá estar objetivamente regionalizado. La organización espacial que le corresponde deberá estar conformada en forma de ámbitos particularizados de la relación o en áreas homogéneas diferenciables.

⁴⁴ Se refiere a Vidal de La Blache, Carl Sauer y Richard Hartshorne.

que se pretende dar forma en esta tesis. Así, puede decirse que al análisis económico regional interesan las características y dinámicas de aquellas actividades localizadas en determinados ámbitos específicos, típicamente subnacionales, sobre los cuales convergen una serie de lógicas que el propio análisis procura identificar y articular para su comprensión.

Ahora bien, aun reconociendo que por lo general se trata de ámbitos subnacionales, es preciso contar con elementos para definir a una región. Fundamentalmente, vale decir que cualquier regionalización obedece a la implementación de criterios que permiten, por un lado, identificar factores que posibiliten, en principio analíticamente, aglutinar porciones del espacio. Esto requiere que una región debe contar con ciertos atributos capaces de exhibir una cierta identidad al interior de la misma, es decir, que se registre un determinado nivel de homogeneidad dentro de cada región como producto de la presencia de tales atributos. Por otro lado, estos criterios tienen que implicar una diferenciación hacia afuera, de modo tal que la región sea delimitable espacialmente y diferenciable de su exterior.

Sergio Boisier (1993) y Silvina Quintero Palacios (1995) rastrean los “esfuerzos regionalizadores” realizados en Argentina y abordan la problemática relación entre unidades político-administrativas y regiones. Mientras el primero plantea que en el país ha prevalecido la tradición de crear regiones mediante la agregación artificial de unidades políticas, la segunda no deja de destacar que tales ámbitos territoriales son unidades efectivas de intervención y agrega que:

La tendencia a considerar la región como único concepto que permite aprehender los procesos objetivos de diferenciación geográfica, suele tener como contrapartida la de negar, ignorar o minimizar los límites y ámbitos territoriales instituidos, desechando a priori la posibilidad de que las divisiones convencionales constituyan ámbitos objetivamente determinados y determinantes de las configuraciones geográficas y tengan, en consecuencia, la capacidad de producir diferencias materiales (Quintero Palacios, 1995, p. 70).

Si bien la discusión en torno a si las regiones existen, se crean, producen diferenciación o no, escapa a los objetivos de este trabajo, Quintero Palacios rescata un elemento de significativa importancia para la planificación del desarrollo regional y es que la dominación territorial por parte del Estado no deja de ser un instrumento que produce y configura fuerzas en la dinámica del desarrollo. Esto no significa necesariamente que el Estado tenga capacidad de subvertir la dinámica que la valorización del capital imprime al territorio, pero, de hecho, cuenta, según la época histórica, con un mayor o menor número de herramientas.

En este sentido, resulta pertinente volver sobre algunos de los elementos que fueron criticados de la Nueva Ortodoxia Regionalista, pues en la medida en que las regiones son vistas como ámbitos donde las acciones locales resultan claves para potenciar el desarrollo

económico, se tiende a dejar a un lado la capacidad de intervención de los Estados nacionales en momentos donde la transnacionalización del capital genera fuertes asimetrías entre corporaciones con capacidad para movilizar grandes masas de capital y estados municipales o incluso provinciales.

Dicho en otras palabras, propiciar el desarrollo desde las áreas de intervención pública, tiene como prerequisite que el ejercicio del poder territorial del Estado cuente con probabilidades de alterar el dominio ejercido por otros actores dentro del proceso de acumulación de capital, sean empresas o grupos de otra naturaleza.

En relación con los distintos criterios para delimitar regiones, cabe señalar que, además de los factores político-institucionales, bien pueden ser de índole social, cultural, étnica, agroeconómica, edáfica, pluvial o topográfica, entre muchos otros. En Argentina, como en la mayor parte de los países, existen diversas regionalizaciones según los fines perseguidos por quien efectúa tal delimitación. Por ejemplo, a continuación se presenta un mapa con una regionalización elaborada por el Ministerio de Economía y Finanzas Públicas.

Mapa 2. Ejemplo de Regionalización fundada en criterios político-institucionales



Fuente: Página web de la Subsecretaría de Planificación Económica del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

En efecto, a partir de la sanción de la Constitución Nacional de 1994 las provincias argentinas tienen la facultad de constituir regiones según sus propios objetivos⁴⁵.

En un contexto en el cual buena parte de las subestructuras de acumulación y distribución regionales se encuentran expuestas a fuertes presiones competitivas, resulta interesante la siguiente clasificación de Sergio Boisier, para quien, actualmente, existen tres tipos de regiones: las pivotaes, las asociativas y las virtuales. Las regiones pivotaes corresponden a los territorios organizados complejos de menor tamaño identificables a escala de la división político-administrativa. Estas regiones pueden formar otras de mayor amplitud a partir de la unión voluntaria con unidades territoriales adyacentes, conformando, de esta forma, regiones asociativas. Por otra parte, una región virtual es el resultado de un acuerdo (formal o no) entre dos o más regiones pivotaes o asociativas (contiguas o no) para alcanzar ciertos objetivos. Esta figura de regiones virtuales toma de la configuración de redes de empresas transnacionales la idea de asociaciones conforme a objetivos (Boisier, 1994).

Recapitulando lo planteado hasta aquí, vale decir que, en términos generales, la referencia a “lo regional” –al menos en el marco de este trabajo y en buena medida en la bibliografía especializada– remite a una escala territorial subnacional que rescata las especificidades territoriales y está sujeta a la influencia de múltiples dimensiones que contribuyen a su configuración. Interesa en este trabajo analizar el modo en que las subestructuras de acumulación y distribución se configuran y desarrollan en estos ámbitos. Por otra parte, en la medida en que el interés por el ámbito regional incorpore la pretensión de intervenir sobre la realidad, toda regionalización debería garantizar que, al menos potencialmente, existan elementos para ejercer cierto poder territorial sobre la región analizada.

Por último, y adelantando algunos de los elementos que se tratarán más adelante en los criterios metodológicos para el análisis de casos, vale decir que, en tanto las subestructuras de acumulación y distribución se vinculan a través de flujos de mercancías, personas y dinero –fundamentalmente–, los límites demarcatorios de cada región, requieren la aplicación de diversos criterios simultáneamente⁴⁶. No obstante, antes de abordar tal problema de

⁴⁵ El artículo 124 de la Constitución Nacional faculta a las provincias a “crear regiones para el desarrollo económico y social y establecer órganos con facultades para el cumplimiento de sus fines”. Para más información ver *Regionalización: Nota Metodológica*. Ministerio de Economía y Finanzas Públicas, disponible en la web http://www.mecon.gov.ar/peconomica/dnper/reg_nota_meto.pdf

⁴⁶ Cabe aclarar que, debido a que los fines de este trabajo apuntan a ofrecer elementos analíticos para comprender la dinámica de las subestructuras más que al diseño de políticas públicas específicamente, la delimitación territorial de estas subestructuras no necesariamente coincidirá con ámbitos de ejercicio de poder territorial, es decir, con unidades político-administrativas que reúnen a un grupo de provincias.

delimitación territorial, conviene profundizar sobre la naturaleza y factores que inciden sobre las estructuras de acumulación y distribución regionales. Tal es el eje que recorre los apartados que siguen.

Escalas y multiescalaridad

La escala es una categoría analítica que –al igual que los conceptos previos– reconoce numerosos antecedentes y discusiones en el campo de la geografía⁴⁷ y, crecientemente, en el resto de las ciencias sociales (Swyngedeuw, 1997; Marston, 2000; Brenner, 2001; Dallabrida, 2010; Fernández y Brandao, 2010). El objetivo aquí consiste en efectuar una aproximación conceptual para su utilización en el estudio de las subestructuras de acumulación y distribución regionales, tanto para la noción de escala en general como para su contenido específico al hacer referencia a las escalas mundial, nacional y regional. Complementariamente, se señala el modo en que interactúan estas tres escalas en la configuración de las subestructuras territoriales.

Desde hace unos años a esta parte, se ha concentrado la atención en el análisis multiescalar.

Lo que se puede concluir a partir de la reflexión de varios autores es que la reestructuración económica que impacta los territorios o regiones no se debe a procesos monolíticos sino que es resultado de un entramado de interrelaciones multiescalares.

[...] De manera general, se observa que un conjunto ingente de trabajos de investigación colocó la cuestión de la escala en el centro de las reflexiones sobre la dimensión espacial del desarrollo capitalista (Dallabrida, 2010, pp. 185-186).

El trabajo de Sallie Marston (2000), *La construcción social de la escala*, representa un documento de referencia sobre la discusión en torno al uso de la noción de escala. Como punto de partida señala una serie de usos del término.

La escala cartográfica es la relación entre la distancia en un mapa y la distancia correspondiente en el terreno. La escala geográfica refiere a la extensión espacial de un fenómeno o estudio.

[...] La definición más simple de escala dada por el Diccionario de geografía humana (Johnson y otros, 1994) señala que la escala es un nivel de representación. (Marston, 2000, p. 220) [traducción propia].

El uso que aquí se propone para el concepto de escala apunta a complementar la noción de economía regional definida al principio de este trabajo y ampliada en el apartado anterior. Tomando como referencia que la economía regional estudia la organización espacial de las relaciones sociales de producción, procurando dar cuenta de su forma y funcionamiento, la

⁴⁷ Una serie de trabajos que reflejan el estado actual del debate puede verse en el libro *Escalas y políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*, dirigido por Víctor Ramiro Fernández y Carlos Brandao (2010).

escala es una categoría analítica –y, por tanto, un nivel de representación– que contribuye a caracterizar las diferentes modalidades en que estas relaciones sociales de producción se expanden y articulan en el espacio.

Milton Santos (2000) apunta que:

La noción de escala se aplica a los acontecimientos siguiendo dos acepciones. La primera es la escala de “origen” de las variables involucradas en la producción del acontecimiento. La segunda es la escala de su impacto, de su realización (Santos, 2000, p. 128).

La diferenciación señalada por Santos entre escalas de origen y realización contribuye a individualizar, por un lado, al origen causal o funcional de determinados aspectos de un fenómeno. Esto implica incorporar la representación, racionalidad y estrategia de quienes intervienen sobre el espacio. Se trata no sólo de una escala de representación, sino también del comando de acciones y génesis de poder. Por ejemplo, una corporación multinacional planifica sus ámbitos de producción y comercialización apuntando a una multiplicidad de espacios (escala de origen), pues una estrategia donde intervienen plantas en diversas partes del mundo con una red de logística de ventas en la misma escala, se piensa y actúa de acuerdo a sus capacidades, que son claramente distintas a las que detenta una empresa que sólo opera una planta con aprovisionamiento y ventas de alcance local o regional. La corporación piensa y concibe desde su casa matriz y en este sentido ésta es su escala de origen.

Por otro lado, la escala de impacto o realización, remite a la actuación concreta, es decir, a las acciones que se materializan en un determinado espacio. Siguiendo con el ejemplo de una empresa, el aprovisionamiento, la producción y venta son formas de actuación.

Lo mismo puede plantearse para las potestades estatales o de movimientos políticos o sindicales, pues en ambos casos es posible diferenciar la escala de origen o representación de la escala de impacto o realización. En el Estado, por cierto, los niveles institucionales tienden a ser jerárquicos con estructuras de representación y actuación municipales, provinciales y nacionales –lógica que no se encuentra exenta de superposiciones y contradicciones–. En cuanto a un movimiento sindical, por ejemplo, la construcción de capacidades y defensa de derechos conduce a acciones diversas, ya sea que se represente tal disputa a escala local, regional, nacional o, por caso, internacional. Del mismo modo, la noción de ciudadanía es un concepto que remite a la identificación al interior de un grupo de personas que remiten a la escala nacional. Volviendo al caso de las empresas, la proyección de sus líneas de producto y acción dependerá de su representación escalar, ya sea que apunten a un ámbito local o, en el otro extremo, transnacional.

En términos generales, empresarios capitalistas, trabajadores, instituciones públicas estatales y no estatales, desarrollan acciones sobre ámbitos espaciales donde es posible identificar escalas de origen (comando) y escalas de impacto (realización o actuación). De este modo, puede señalarse que en el extremo, en tanto refieren a la extensión espacial de los fenómenos, existirá una multiplicidad de escalas y su delimitación e interacción dependerá de cada caso de estudio.

La incidencia analítica diferencial de cada escala para cada fenómeno concreto no quita que existan escalas de referencia válidas para una conceptualización de mayor abstracción. En efecto, existen tres niveles escalares –mundial, nacional y regional– cuya referencia y aplicación contribuye al análisis de las subestructuras de acumulación y distribución. Para caracterizar los rasgos más importantes de cada una se tomará como punto de partida el modo en que Peter Taylor, hacia inicios de la década del '80 del siglo XX, se refirió a las escalas mundial, nacional y urbana⁴⁸, enfoque que denominó “la economía política de la escala” (Marston, 2000).

La escala mundial

Se trata de la escala en última instancia, en tanto el modo de producción capitalista es una estructura cuyas redes de producción, intercambio y consumo constituyen una red efectivamente mundial. La planificación y actuación de las empresas conciben a tal escala como el marco de referencia último. Y esto no sólo se aplica a las corporaciones transnacionales, donde resulta evidente, sino que también opera sobre aquellas empresas de operatoria local cuya producción pasa a ser inviable cuando los bienes que elabora compiten en su mercado de referencia, con importaciones de cualquier lugar del planeta.

Esta estructura de acumulación y distribución a escala mundial reconoce ámbitos de producción y consumo en todo el globo que se integran como resultado de la circulación de diversos flujos, entre los que conviene destacar el movimiento de mercancías, personas, dinero e información.

⁴⁸ En este trabajo se aplican parte de los atributos de la escala urbana para redefinirla como la escala regional o urbano-regional. Coraggio (1987) señala que “el recorte apriorístico urbano/regional o urbano/rural de los complejos de articulación no tendría mayor relevancia. Un complejo tendrá posiblemente elementos “urbanos” y elementos “rurales” articulados. Esta determinación de “urbano” o “rural” que generalmente apela a características de la configuración espacial (concentración/dispersión) puede tener un cierto nivel de determinación sobre las dinámica o incluso sobre las características estructurales del complejo (como en el caso de la fuerza de trabajo y las condiciones de su reproducción), pero se trata más bien de una forma expresiva sintética (generalmente empobrecida) de relaciones más profundas (Coraggio, 1987, p. 57).

En efecto, la intensidad con que fluyen bienes, servicios y personas entre las distintas áreas del planeta tiene como soporte material una red de transporte y comunicación que, efectivamente, da un cuerpo concreto a tal integración de la economía mundial.

Lógicamente, los cambios tecnológicos, tanto en los modos en que se realizan los procesos productivos como los registrados en estas redes, afectan los patrones de división espacial del trabajo y las estructuras de acumulación y distribución. También los movimientos de dinero e información refuerzan la integración escalar y se montan sobre tecnologías que propician la existencia de un sincronismo a nivel mundial. La intensificación de intercambios genera, a su vez, presiones competitivas y propician la concentración económica en actividades sujetas a economías de escala.

Marston propone incorporar al análisis escalar que tradicionalmente se basa en rasgos de la producción, los aspectos vinculados a la reproducción social. Esto es, pautas de consumo y, más en general, parámetros de representación y subjetividad que, en determinados contextos, refuerzan pautas “globalizantes”. En este aspecto, el rol de las tecnologías de información resulta decisivo.

La escala nacional

Se trata de la escala del Estado nación (o escala de la ideología); es el nivel en que, por un lado, se generan pautas simbólicas para el desarrollo de identidades nacionales y, por otro, a través de la mediación de la forma de Estado nacional, se disponen elementos diversos para la regulación del funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución en este nivel escalar.

Es importante destacar el rol de la escala nacional en el modo en que se configura la estructura de acumulación y distribución. Pues si bien la escala mundial es, tal como se apuntó, el ámbito de referencia último, la disposición de las pautas sobre las que se hace factible la acumulación, el intercambio y la distribución, reconoce en el Estado nacional una instancia históricamente ineludible para la configuración de tales estructuras.

Como resultado de la fragmentación del mercado capitalista predicen las construcciones ideológicas del nacionalismo y estatismo (Marston, 2000, p. 228) [traducción propia].

Dicho en otras palabras, no existen experiencias históricas de desarrollo capitalista sin la existencia de una forma de Estado nación⁴⁹.

⁴⁹ Se volverá sobre este aspecto en el desarrollo de las dimensiones estructurales.

En cuanto a las escalas de representación y de realización, además de la producción simbólica y el contenido que abona la representación de una identidad nacional, el Estado tiene capacidad de intervención efectiva sobre la jurisdicción de su territorio, lo que implica la posibilidad de disponer normas, códigos y recursos con consecuencias materiales sobre las modalidades de acumulación. De hecho, el Estado ejerce el poder territorial y ha funcionado como ámbito de referencia primario para la intervención ante crisis de distinta naturaleza y fases recesivas del ciclo económico. También desempeña un rol importante desde el punto de vista de las formas de regulación del trabajo y organización de los trabajadores.

La escala regional

La tercera escala de referencia que se utilizará en este trabajo es la regional (o urbano-regional)⁵⁰. Se trata de la escala donde los individuos encuentran manifestaciones concretas de la economía mundial, particularmente en relación con las experiencias cotidianas, donde tiene lugar la producción y reproducción social.

La distribución espacial del trabajo, las relocalizaciones que impone la dinámica mundial, así como aquellos procesos que resultan de la propia dinámica local, contribuyen a prefigurar un modo de vivir y experimentar la materialidad de la vida productiva, laboral, ciudadana, social y cultural: y esta experiencia sensible, en su dimensión espacial, siempre tiene un sustrato local, en tanto es la escala en la que “se vive la realidad”. Se trata de la experiencia vivida y percibida.

En lo que respecta a la estructura de producción y distribución, la escala regional (o urbano-regional) es la unidad que efectivamente se inserta en dinámicas de mayor escala, ya sea como región donde prevalecen las capacidades que contribuyen a una inserción privilegiada —esto sucede en las metrópolis que tienen funciones específicas en una estructura de división espacial del trabajo a escala mundial como Nueva York, Londres o Tokio (Sassen, 2010), y regiones como las que la Nueva Ortodoxia Regionalista toma como ejemplares (Tercera Italia, Silicon Valley, etc.)— o bien regiones o ciudades con una inserción subsidiaria en las escalas de mayor orden —tal como señalan, por ejemplo, Schorr, Ferreira y Gorenstein (2012) o Brodersohn, Slutzky y Valenzuela (2009) al referirse a la estructura productiva del algodón en

⁵⁰ En el planteo original, Peter Taylor se refiere exclusivamente a la escala urbana. Se efectúa el ajuste y redefinición de tal categoría y se la denomina “regional” o “urbano-regional” atendiendo a los fines de este trabajo. En adelante se utilizará el término “regional” a secas, dado que resulta más adecuado a tales fines y es más sintético; no obstante, vale insistir en la necesidad de integrar la dinámica urbana con la regional para el tipo de enfoque propuesto.

el Noreste Argentino, pues se inscriben dentro de una dinámica de acumulación nacional de un modo subordinado o dependiente—.

En cualquiera de los casos regionales o urbanos es la experiencia de “lo real” lo que coadyuva a dar forma a una inserción concreta dentro de las estructuras nacionales y mundiales. Las formas en que las demás escalas ejercen influencia se presenta mediante los modos señalados oportunamente —flujos de bienes, comunicaciones, transportes, políticas estatales, etc.—. No obstante, a escala regional, tales transformaciones existirán si y sólo si efectivamente logran ocupar un lugar en el espacio de referencia.

En efecto, esta escala es el ámbito primario de producción, acumulación y distribución para aquellos sujetos que no interactúan fluidamente con las demás escalas. Se trata de un marco de referencia para productores y trabajadores. Pues cuanto menor el flujo de intercambios con el exterior, cada región tendrá mayor autonomía relativa en relación con el resto de la estructura y tanto más sujeta estará a las variaciones que emanan de su propia dinámica.

Desde el punto de vista estrictamente productivo, la incidencia de las otras escalas dependerá del nivel de inserción de la subestructura regional dentro de la estructura de mayor orden. Los niveles y dependencia relativa dependen de los recursos que se generen a partir de los intercambios con otras regiones del país y del mundo. Cuanto mayor sea el grado de inserción en complejos productivos de planificación mundial o nacional tanto mayor será la influencia de dinámicas externas. Del mismo modo, la dependencia de recursos públicos de origen extraregional —por ejemplo derivados de transferencias del Estado nacional— signará los niveles de influencia del exterior que recibe una determinada escala regional.

Por último, cabe destacar las formas de representación que se forjan en los distintos “ámbitos de la experiencia” según se trate de ciudades o regiones con funciones líderes dentro de la escala mundial o, en el otro extremo, ciudades o regiones con un rol subsidiario dentro de la estructura. Mientras los primeros desarrollan una racionalidad “modernizante”, los últimos tienden a una percepción y representación de tipo subsidiario, retardatario o conservador.

La multiescalaridad

Marston, recuperando conceptos de Henri Lefebvre y Marx, plantea una perspectiva analítica donde las escalas son producto de la dinámica social e histórica. Esto implica concebir que las dinámicas escalares no son estáticas ni monolíticamente jerárquicas. Así, Marston apunta que existen tres principios para comprender la “producción de escala”:

1. No es un hecho exterior que simplemente está esperando ser descubierto, sino un modo de enmarcar una concepción de la realidad.
2. Los productos de estas estructuras o modos de concebir la realidad tienen consecuencias materiales tangibles.
3. Estos esquemas muchas veces son contradictorios, conflictivos y no necesariamente perdurables. (Marston, 2000, p. 221).

Entre los antecedentes pertenecientes a la Nueva Ortodoxia Regionalista, se planteó que tales enfoques consideran a las regiones como escalas dadas, sin dar adecuada importancia al modo en que otras escalas espaciales operan sobre los procesos. En particular tienden a considerar que la escala local (o regional) es la indicada tanto para el estudio como el diseño de políticas regionales.

Diversos autores critican las visiones escalares fijas. Saskia Sassen en *Una sociología de la globalización* (2010) apunta sobre:

la necesidad de realizar un análisis crítico del modo en que se conceptualiza lo local y lo subnacional. El objetivo es detectar aquellas instancias que típicamente se representan y se perciben como "simplemente locales" cuando en realidad contienen múltiples escalas y han sido desnacionalizadas, aun si constituyen una pequeña parte de lo local (Sassen, 2010, p. 59).

Probablemente, la crítica más difundida a la concepción escalar fija corresponda a los distintos trabajos de Erik Swyngedouw.

La escala es, según mi impresión, material y metafóricamente central en la estructuración de los procesos del tipo que fueron ilustrados en los ejemplos precedentes⁵¹. Esta multiplicidad de niveles escalares y perspectivas también sugiere que la escala no es un territorio geográfico definible a priori ontológicamente dado, ni es una estrategia discursiva neutral políticamente en la construcción de narrativas. La escala tanto en su uso metafórico como en su construcción material, es altamente dinámica y fluida, ambos procesos y efectos pueden moverse fácilmente de una escala a otra y afectar diferentes personas de distintas formas, dependiendo de la escala en la que opera el proceso.

[...] La escala no es, en consecuencia, ni social ni políticamente neutral, pues da forma y materializa relaciones de fuerza.

[...] Las configuraciones, tanto físicas, ecológicas, en materia de órdenes regulatorios, o representaciones discursivas, son siempre un resultado, un producto, del movimiento perpetuo de los flujos de las dinámicas socioespaciales. La prioridad teórica y política nunca reside en una escala geográfica particular, sino en el proceso a través del cual se (re)constituyen las escalas particulares.

⁵¹ Los ejemplos citados por el autor remiten a acciones llevadas a cabo por agentes transnacionales (Deutsche Metallgesellschaft, Barings Bank, Mercedes Benz) que comparten el hecho de anunciar despidos de trabajadores y ajustes en determinados territorios como resultado de lógicas originadas a nivel global.

[...] Las escalas espaciales nunca son fijas, sino que, permanentemente, están siendo redefinidas, disputadas y reestructuradas en términos de su extensión, contenido, importancia relativa e interrelación.

[...] En resumen, la escala (a cualquier nivel) no es y nunca puede ser el punto de partida de una teoría socioespacial. Por lo tanto, el núcleo del problema es la comprensión y teorización del proceso. (Swyngedouw, 1997, pp. 140-141) [traducción propia].

En efecto, los cambios e innovaciones en las estructuras de acumulación y distribución en las distintas escalas se producen como resultado de diferentes procesos donde no está lógicamente predeterminado un cierto tipo de influencia ni desde lo mundial a lo nacional ni desde lo local hacia escalas de mayor orden. Por ejemplo, Swyngedouw refiere a las consecuencias que produjo sobre las demás escalas el achicamiento del Estado de bienestar durante el último cuarto de siglo pasado.

Por ello es que el desafío consiste en integrar distintas dimensiones de la realidad económica desde una mirada holística y multiescalar. Víctor Ramiro Fernández y Carlos Brandao, señalan que:

La búsqueda de esa mirada holística, que no necesariamente sacrifica las especificidades territoriales y temporales, ha encontrado en las últimas tres décadas abordajes de gran riqueza y complementariedad, reflejados en aportes como los de David Harvey, Giovanni Arrighi, Henri Lefebvre y Doreen Massey o, en la periferia latinoamericana, las contribuciones de Milton Santos. [...]

Con sus especificidades, todos estos aportes contribuyeron a mantener una perspectiva global en el análisis de los nuevos arreglos espaciales, los emergentes patrones de organización y vinculación de los actores económicos, y las cambiantes formas de existencia e intervención del Estado.

[...] Tempranamente introducida en la geografía, la noción de escala se ha convertido en un rico generador de elementos explicativos para enfrentar analíticamente y propositivamente esos interrogantes, al mismo tiempo que es un estimulante instrumento para intentar reconectar esas dinámicas globales con los procesos localizados, regionalizados. (Fernández y Brandao, pp. 18-20).

El aporte de estos enfoques consiste en sostener la perspectiva de conjunto –dando cuenta de la dinámica de la acumulación estructural– de manera que resulta compatible lógicamente y analíticamente con el seguimiento de las realidades concretas que emergen a escala regional. Esto implica, tal como se señaló, estudiar caso a caso cuál es la incidencia de cada nivel escalar (mundial, nacional o regional) para dar cuenta de la dinámica de un determinado fenómeno en situaciones particulares.

Neil Smith concluye con una serie de hipótesis metodológicas que resultan organizadoras de lo señalado hasta aquí:

- Los procesos de estructuración escalar son:
 - o una dimensión de los procesos socioespaciales.

- o se constituyen y reformulan a través de las rutinas y luchas sociales cotidianas.
 - o están interpenetrados dialécticamente por otras formas de estructuración socioespacial.
- Hay múltiples formas y patrones de estructuración escalar.
 - Las escalas están inmersas en jerarquías cruzadas y redes interescales dispersas.
 - Hay múltiples espacialidades escalares y no una jerarquía anidada exclusivamente.
 - Las jerarquías escalares constituyen mosaicos y no pirámides.
 - Los procesos de estructuración escalar generan contextos específicos de relaciones causa-efecto.
 - Los procesos de estructuración escalar pueden (o no) cristalizarse en escalas fijas.
 - Establecer escalas fijas puede obturar la visualización de las configuraciones escalares nuevas.
 - Los procesos de estructuración escalar constituyen geografías y coreografías de poder social. (Smith, 2001).

Este conjunto de hipótesis contribuye a reafirmar la necesidad de abordar las subestructuras de acumulación y distribución regional con un método capaz de individualizar el modo en que inciden factores explicativos según escalas no definidas a priori. Esta necesaria adecuación e imputación causal que cobra forma caso a caso no puede ser sino el producto de un análisis hermenéutico en el sentido que fue desarrollado precedentemente⁵².

A modo de síntesis gráfica, en el Esquema 8 se representa un modo de interacción multiescalar. A nivel espacial, cada una de las escalas ejerce influencia sobre las otras, conformando conjuntamente una estructura de implicancias mutuas que asumirá una u otra forma de acuerdo al fenómeno bajo estudio.

⁵² Véase en el apartado "Hermenéutica y teoría económica regional" (p. 36).

Esquema 8. Las escalas espaciales y temporales



Fuente: Elaboración propia

En relación con el tiempo, es pertinente recuperar el contenido de tal categoría señalado anteriormente. En general, vale decir que su condición de irreversible (graficada con flechas en un solo sentido), apunta a destacar otro rasgo que confiere especificidad a los fenómenos de desarrollo regional

La identificación de las formas en que las distintas escalas interactúan y el modo en que cada una condiciona, obtura o potencia las estructuras de acumulación y distribución, resulta crucial para el entendimiento de las configuraciones productivas concretas que se observan a escala regional a lo largo del tiempo.

Hacia una perspectiva estructural: el concepto de estructuración aplicado al análisis regional

La noción de estructura tiene numerosas acepciones en el lenguaje, en el discurso científico en general y en el campo teoría social y la economía en particular. Desde el mencionado estructuralismo latinoamericano o diversas corrientes estructuralistas contemporáneas hasta el estructuralismo en lingüística, física o matemática, existen muy diversos usos asociados a tal concepto en distintos campos de la ciencia. (Piaget, 1999; Puglisi, 1972).

En este trabajo resulta particularmente importante profundizar y, en cierta forma, readecuar el concepto de estructura económica para articularlo con la definición adoptada para las subestructuras de acumulación y distribución. Esta articulación allanará el camino para integrar las dimensiones analíticas de espacio, tiempo, territorio y escalas.

A continuación se analiza el concepto de estructura siguiendo la siguiente secuencia expositiva. En primer término, se apuntan atributos genéricos del concepto de estructura de acuerdo a quienes se abocaron a estudiar su uso y atributos en diferentes ciencias. Luego, se contextualiza la perspectiva que propone la teoría social según la cual, es la misma práctica del hombre la que produce y reproduce las estructuras sociales de la economía. Por último, se enfoca particularmente el tipo de estructuras a las que apunta este estudio: la estructura económica que contiene las subestructuras de acumulación y distribución.

Las estructuras en distintas ciencias

Efectivamente existen diversos tipos de estructuralismo en múltiples campos del saber. La matemática no sólo inspiró a diversos estructuralistas de otras disciplinas como Claude Levi-Strauss –referente canónico del estructuralismo en ciencias sociales y que tomó al álgebra general como referencia– sino que “parece incontestable que la más vieja estructura conocida y estudiada como tal ha sido la de ‘grupo’, descubierta por Galois⁵³ y que poco a poco conquistó las matemáticas del siglo XIX” (Piaget, 1999, p. 17).

En efecto, Piaget rastrea el modo en que la noción de estructura ha sido aplicada en lógica, química, biología, psicología, lingüística, en estudios sociales y hasta en la propia filosofía. Desde esta perspectiva interdisciplinaria, resulta muy ilustrativo caracterizar los tres atributos básicos de una estructura.

⁵³ Évariste Galois (1811-1832) fue un matemático francés cuyos trabajos sobre los polinomios dieron forma a una rama del álgebra abstracta.

En una primera aproximación, una estructura es un sistema de transformaciones que, como tal, está compuesto de leyes (por oposición a las propiedades de sus elementos), y que se conserva o enriquece por el juego mismo de sus transformaciones, sin que éstas terminen fuera de sus fronteras o recurran a elementos exógenos. En resumen, una estructura comprende tres características: totalidad, transformaciones y autorregulación. (Piaget, 1999, p. 6).

La totalidad concibe y delimita los elementos que forman parte de un determinado “todo”, subordinados a normas, pautas o leyes que Piaget denomina de composición. Independientemente de la discusión acerca de la relación y causalidad que se establece entre el “todo” y las “partes”, estas pautas de composición hacen que las totalidades sean estructuradas tanto como estructurantes y, de tal modo, estén sujetas a transformaciones. La relación entre totalidad y transformación tiene, efectivamente, un componente sincrónico o estático y uno diacrónico o dinámico. El componente sincrónico es el que permite delimitar el “todo” que se visualiza como tal y, por tanto, está estructurado; pero es precisamente el componente diacrónico el que otorga las propiedades dinámicas, que dan lugar a la transformación resultante de la interacción (u operación) entre las partes. Por ejemplo, la lengua es un sistema sincrónico, puesto que existe en un determinado tiempo de un modo definido (y en cierta medida ajeno) para los sujetos individuales; por ello se dice que está estructurado. Pero a la vez es un sistema en permanente transformación pues acepta o rechaza las innovaciones de acuerdo a las necesidades de tal sistema y, de este modo, van incorporándose palabras y formas nuevas a tal estructura, pues son los mismos sujetos quienes producen, reproducen y estructuran la lengua mediante el habla.

La autorregulación es la que permite que la estructura se reproduzca a lo largo del tiempo. Aquí cabe una diferenciación importante entre las estructuras lógicas o matemáticas y las que aplican a las ciencias sociales. Mientras que para las primeras, existen las operaciones estrictas y reversibles (por ejemplo, la adición y sustracción en álgebra) y, por tanto, las operaciones conducen a una regulación perfecta que mantiene leyes y formas intactas, para las segundas, tanto la noción de autorregulación como las operaciones que dan forma a la transformación, se desarrollan en el tiempo. Esto implica que las estructuras no fundadas en operaciones estrictas como las lingüísticas, sociológicas, psicológicas y económicas, entre otras, no permitan la reversibilidad y estén sujetas a otro tipo de dinámicas, asociadas fundamentalmente a operaciones de retroalimentación (o *feedbacks*).

La irreversibilidad del tiempo y la invención humana hacen que la noción de autorregulación adquiera permeabilidad y, por tanto, sea limitada cuando se trata de estructuras donde intervienen seres humanos. Pues la presencia del hombre implica un modo de transformación donde permanentemente surge la emergencia de elementos nuevos y operaciones no

perfectamente contemplados *a priori* en la definición de tales estructuras. Dicho en otras palabras, las transformaciones históricas y la acción humana son operaciones irreversibles, pues no se puede volver el tiempo atrás ni recrear la vida y conciencia de los hombres que han dado forma a tales estructuras. Se trata de una retroalimentación que produce, reproduce y crea permanentemente a lo largo del tiempo, generando nuevas formas que, si bien parten de una estructura en determinado tiempo, resultan en algo relativamente nuevo. Los límites a la formalización matemática aplicada al estudio de las estructuras sociales se deriva de esta condición de estructura “abierta”, dado que la matemática, típicamente, opera en estructuras herméticas, pues se trata de operaciones que se mueven dentro de fronteras que no son traspasables; por ejemplo, en el contexto de los modelos matemáticos aplicados a la economía existe reversibilidad, reproducción y replicabilidad mecánica de los comportamientos que se definen en los supuestos adoptados.

A propósito de estas diferencias, Piaget plantea la necesidad de investigar las estructuras de manera interdisciplinaria e integrar las distintas formas de la ciencia con los enfoques estructuralistas.

Si la estructura es un sistema de transformaciones que contiene sus leyes como totalidad, y leyes que aseguran su autoajuste, todas las formas de investigación que conciernen a la sociedad –por distintas que sean– conducen a estructuralismos, ya que los conjuntos o subconjuntos sociales se imponen primeramente como totalidades, pues esas totalidades son dinámicas y por lo tanto sedes de transformaciones, y su autoajuste se traduce por el hecho específicamente social de las obligaciones de todo género y de las normas o reglas impuestas por el grupo (Piaget, 1999, p.85).

El estudio de las estructuras no podría ser exclusivo y no suprime, particularmente en las ciencias del hombre y de la vida en general, ninguna de las otras dimensiones de la investigación. Al contrario, este estudio tiende a integrarlas de la manera como se hacen todas las integraciones en el pensamiento científico: sobre el modo de la reciprocidad y de las interacciones.

[...] La investigación de las estructuras sólo puede desembocar en coordinaciones interdisciplinarias. (Piaget, 1999, p.118).

Yendo aún más allá de la diferenciación entre estructuras herméticas y permeables, alerta sobre la necesidad de no imprimir a las estructuras propiedades inmanentes y que obturen todo proceso de cambio o transformación, en tanto,

El peligro permanente que amenaza al estructuralismo, cuando se tiene la tendencia a hacer de él una filosofía, es el realismo de la estructura en el que uno desemboca tan pronto como se olvidan sus relaciones con las operaciones de las cuales ha surgido.

[...] En efecto, lo propio de las operaciones, por oposición a actos cualesquiera, es coordinarse y organizarse en sistemas: son entonces estos sistemas los que, por su construcción misma, constituyen las estructuras y no éstas las que preexistirían a los actos y a las construcciones determinándolas por adelantado. (Piaget, 1999, p.123.)

A continuación se efectúa una aproximación a los principales componentes de las estructuras sociales, profundizando estos rasgos que las hacen diferenciables de aquellas que se fundan en operaciones estrictas, de características relativamente cerradas.

Las estructuras sociales

Las estructuras sociales, concebidas como formas genéricas en las que se desenvuelven las estructuras económicas, tienen sus propias pautas de constitución, desarrollo y regulación. Interesa aquí precisar los rasgos principales de la estructuración de tales pautas para luego pasar a las estructuras y subestructuras económicas específicamente.

Pierre Bourdieu señala que existe una clara inmersión de las estructuras económicas en las estructuras sociales.

Plantea que las prácticas que se consideran parámetros de comportamiento en los análisis económicos, obedecen a una estructura recursiva generada en la propia práctica social.

Todo lo que la ciencia económica postula como un dato, vale decir, el conjunto de las disposiciones del agente económico que fundan la ilusión de la universalidad ahistórica de las categorías y conceptos utilizados por esta ciencia, es en efecto el producto paradójico de una larga historia colectiva reproducida sin cesar en las historias individuales, de la que sólo puede dar razón el análisis histórico: por haberlas inscripto paralelamente en estructuras sociales y estructuras cognitivas, en esquemas prácticos de pensamiento, percepción y acción, la historia confirió a las instituciones cuya teoría ahistórica pretende hacer la economía, su aspecto de evidencia natural y universal.

[...] Contra la visión ahistórica de la ciencia económica, entonces, hay que reconstruir por un lado la génesis de las disposiciones económicas del agente económico, y muy en especial de sus gustos, sus necesidades, sus propensiones o sus aptitudes (para el cálculo, el ahorro o el trabajo mismo) y, por el otro, la génesis del propio campo económico; es decir, hacer la historia del proceso de diferenciación y autonomización que conduce a la constitución de ese juego específico: el campo económico como cosmos que obedece a sus propias leyes y otorga por ello una validez (limitada) a la autonomización radical que lleva a cabo la teoría pura al erigir la esfera económica en universo separado.

[...] Las disposiciones económicas más fundamentales, necesidades, preferencias, propensiones, no son exógenas, esto es, dependientes de una naturaleza humana universal, sino endógenas y dependientes de una historia, que es la misma del cosmos económico en que se exigen y recompensan.

[...] El principio último del empeño en el trabajo, la carrera o la búsqueda de la ganancia se sitúa más allá o más acá del cálculo y la razón calculadora, en las profundidades oscuras de un *habitus* históricamente constituido que hace que, salvo algún suceso extraordinario, nos levantemos cada mañana sin discusiones para ir a trabajar, como lo hicimos ayer y lo haremos mañana.

[...] Hay que tener nítidamente presente que el verdadero objeto de una verdadera economía de las prácticas no es, en última instancia, otra cosa que la economía de las condiciones de producción y reproducción de los agentes y las instituciones de producción y reproducción económica, cultural y social (Bourdieu, 2001, p. 18-26).

En efecto, el propio origen del capitalismo como estructura de organización social implicó una innovación histórica en relación con las sociedades previas, cada cual con sus propias pautas

de funcionamiento según cada territorio. Esto implica que los parámetros institucionales básicos sobre los que pasa a regularse la nueva estructura del capitalismo portan una génesis y desarrollo histórico. El antropólogo austriaco Karl Polanyi estudió el modo en que se dio este proceso en Inglaterra desde el siglo XVII, dando forma a una nueva estructura de organización social basada en pautas de mercado, donde se destaca la institucionalización del dinero, el mercado de trabajo y la propiedad privada –de la tierra y los medios de producción en general–.

Esta historicidad de las pautas que dan forma a las estructuras sociales es indisoluble de su respectiva espacialidad, en tanto la nueva estructura de organización social que surgiera en Inglaterra va a ir progresivamente ganando lugar en la mayor parte del planeta –aunque en cada ámbito con sus especificidades– hasta nuestros días.

Mark Granovetter, uno de los referentes primarios de la sociología económica –quien recupera el enfoque antropológico de Polanyi–, plantea la necesidad de concebir la acción económica “inmersa” o “enraizada” (*embedded* en inglés) en las relaciones sociales. Toma distancia de la tradición utilitarista clásica y neoclásica, quienes plantean que el comportamiento económico se autonomiza del marco social en la modernidad, a partir del desarrollo de las relaciones de mercado. Según estas tradiciones, la acción económica, basada en el cálculo racional de ganancias individuales, ocuparía un lugar jerárquico central, posicionando a las relaciones sociales como epifenómenos de las acciones económicas. Granovetter es categórico al respecto, y señala que

El comportamiento humano y las instituciones a analizar están tan condicionadas por el fluir de las relaciones sociales que concebirlos de manera independiente constituye una grave equivocación. (Granovetter, Mark, 1995, p. 482) [Traducción propia].

Para Granovetter lo que distingue a unas empresas de otras no son sus cualidades, sino las estructuras y redes de relaciones personales que existen entre y dentro de ellas. A fines de los 80, la tesis del *embeddedness* fue incorporada en las investigaciones sobre el desarrollo. Tres ideas comunes surgieron de estos estudios. La primera –que recoge literalmente la tesis de M. Granovetter– es que todas las formas de intercambio económico están enraizadas en relaciones sociales, de ahí que muchas instituciones económicas sólo puedan explicarse por las relaciones sociales en que están insertas, por ejemplo, pequeñas empresas o explotaciones familiares agrarias, cuya permanencia no puede explicarse con criterios de viabilidad económica, sino por su funcionalidad social. La segunda idea apunta a que el proceso de enraizamiento se produce de distintas formas (como lazos sociales, como prácticas culturales, como contextos políticos), todos ellas con efectos importantes en la conformación de las

oportunidades y restricciones a las que los individuos se enfrentan cuando emprenden proyectos de desarrollo. La tercera indica que los beneficios que se obtienen de ese proceso de enraizamiento en una comunidad concreta van siempre acompañados de costos, y que el cálculo de esos beneficios y costos cambia conforme el proceso de desarrollo avanza. Lo que en una fase inicial puede ser catalogado como beneficio, en una fase más avanzada puede convertirse en un costo para la continuidad del proceso de desarrollo. (Garrido y Moyano Estrada, 2002).

El planteo de Granoveter tiene una doble implicancia a esta altura del análisis del estructuralismo en las ciencias sociales, y refuerza elementos que justifican la pertinencia de tal estrategia en el trabajo. Por un lado, reafirma el camino analítico propuesto que, yendo de lo general a lo particular, parte de las estructuras en las ciencias y, antes de precisar el modo en que se conforman las estructuras económicas, transita por una instancia intermedia como son las estructuras sociales y las lógicas que dan cuenta de sus modalidades de reproducción. Y, por otro lado, aporta más elementos —complementando lo planteado hasta ahora— para captar la naturaleza de la multidimensionalidad de los fenómenos regionales de acumulación y distribución. Pues es muy frecuente, reconocer que, en el marco de casos de estudio regionales, surgen factores que resultan difíciles de comprender, dado que no están previstos dentro de los esquemas metodológicos más difundidos; y, precisamente, en la mayor parte de los casos estos factores poco comprensibles (o “irracionales”) tienen que ver con la emergencia de pautas culturales que parecen “obstruir” la racionalidad económica⁵⁴.

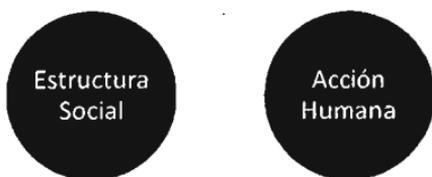
Por su parte, el trabajo de Antony Giddens *La constitución de la sociedad. Bases para la teoría de la estructuración* (2006) ofrece elementos para la conceptualización de la producción y reproducción de estructuras sociales (y económicas), pensadas como resultado de una práctica recursiva. Giddens plantea la noción de *dualidad de la estructura*, según la cual:

las propiedades de los sistemas sociales son tanto un medio como un resultado de las prácticas que ellas organizan de manera recursiva (Giddens, 2006, p. 61).

⁵⁴ El trabajo de campo, identificando problemáticas para diferentes casos de estudio regionales, ofrece innumerables testimonios en este sentido. A modo de ejemplo ilustrativo, cabe señalar el caso de pequeños productores en la provincia de Misiones quienes, entrado el siglo XXI, ante diversas consultas sobre su manejo del plantel ganadero (bovino) —que por lo general no asciende a más que una decena de animales— argumentaban que el ganado cumple una función de ahorro y que reiteradamente tenían problemas para su venta en virtud de desarrollar un trato “afectivo” como el que surge con los animales domésticos. Este trato justificaba que no fuera ganado con fines productivos. Es la racionalidad Integral de la pequeña producción agropecuaria en Misiones la que permite comprender la naturaleza de estos fenómenos y no los velos que obstruyen el desarrollo de “empresarialidad” como un atributo de la modernidad. Otro ejemplo, bien puede señalarse a propósito del rechazo a la minería metálfera en algunas localidades del país (como sucedió en Esquel, Provincia de Chubut).

Esta dualidad implica que la estructura es *estructurante* y *estructurada*. Dado que es el marco en el que se desenvuelven las acciones de los individuos y, en este sentido, oficia de guía ordenadora, como pauta de referencia de la conducta, es *estructurante*. Una estructura, así, permite que los sujetos se orienten en el modo de referirse al mundo, dado que les aparece como ajena y, en este sentido, está “dada”. Pero en otro sentido, la estructura es *estructurada*, pues es el resultado de la acción de los hombres, la acción produce y reproduce contextos, y crea estructura en cada acto. “La dualidad de la estructura es en todas las ocasiones el principal fundamento de continuidades en una reproducción social por un espacio-tiempo” (*Ibidem*, p. 63).

Esquema 9: Dinámica de la estructuración social



Fuente: Elaboración propia

Dicho de otro modo, la acción humana –sea esta cual fuere– toma como referencia la estructura social que percibe como contexto y, en el propio obrar, recrea este contexto y produce estructura al mismo tiempo. Esta dinámica va dando forma al desarrollo histórico en general y a las estructuras sociales y económicas en particular. Tal como puede observarse, se trata de una dinámica análoga a la que fue planteada en relación con la espacialidad y la temporalidad, pues, conviene insistir, la acción humana es indisoluble de la dimensión espacio-temporal y los condicionamientos que ello trae aparejado.

Immanuel Wallerstein, por su parte, plantea la noción de sistema histórico, donde se integran diversos elementos planteados hasta aquí.

El término “sistema histórico” no suele usarse en las ciencias sociales y muchos especialistas en estas disciplinas de hecho lo consideran una expresión anómala. Quienes hacen hincapié en lo histórico por lo general minimizan o niegan lo sistémico, y a su vez, quienes prestan atención a lo sistémico suelen hacer caso omiso de lo histórico. Esto no significa que, por ser una cuestión abstracta, no se reconozca la importancia de reconciliar esta dicotomía o distinción usual entre lo estático y lo dinámico, entre lo sincrónico y lo diacrónico. Se ha reconocido esa necesidad pero, en la práctica, las instituciones han ejercido mucha presión para que se proceda en una y otra dirección de lo que a fines del siglo XIX se denominó la

*Methodenstreit*⁵⁵ entre los métodos idiográfico y nomotético del conocimiento en el terreno de la vida social.

Sin embargo, parece obvio que lo que es histórico es sistémico y lo que es sistémico es histórico. Todos los fenómenos complejos tienen reglas, fuerzas constrictivas, tendencias o principios rectores, es decir, estructuras. Cualquier estructura real (en comparación a estructuras imaginarias) tiene particularidades debido a su génesis, su historia de vida y su entorno, y por ende tiene una historia que es clave para su manera de funcionar. Conforme más compleja es la estructura, más decisiva es su historia. El problema radica en que esta verdad no debe enunciarse como algo metafísico, sino manipularse en el estudio de cualquier fenómeno real complejo. Mi manera de hacerlo es concebir el mundo social como una sucesión y coexistencia de múltiples entidades de largo plazo y de gran escala que denomino sistemas históricos. Éstos tienen tres características definitorias: son relativamente autónomos, o sea, funcionan en esencia en términos de las consecuencias de sus procesos internos; tienen límites temporales, es decir, tienen principio y fin; tienen límites espaciales, aunque este espacio puede cambiar en el transcurso de su vida.

Esto pudiera parecer sencillo, incluso obvio, pero convertir estos criterios en entidades operativas resulta bastante problemático (Wallerstein, 2004, p. 249).

Constitución y desarrollo histórico, interacción, reglas y principios, así como autonomía relativa son elementos que nos permiten efectuar la aproximación a las estructuras económicas. Tal como señala Wallerstein, la delimitación de tales estructuras requiere la adopción de criterios con un cuidado riguroso metodológico.

Un elemento a subrayar antes de pasar al análisis de las estructuras económicas en particular es la existencia de un modo de funcionamiento al interior de la dinámica de las estructuras sociales donde se manifiestan relaciones desiguales y jerárquicas entre personas. Esto implica la existencia de relaciones asimétricas, típicamente sujetas a desiguales dotaciones de poder. Si bien la fuente de tales asimetrías, históricamente, ha sido de diversa naturaleza, puede decirse que en sociedades precapitalistas el poder tendía a fundarse en el dominio militar y bélico complementado con un conjunto de atributos simbólicos, mientras que en el capitalismo la asimetría principal se organiza en relación con la propiedad privada de los medios de producción.

Las clases sociales resultantes de tal asimetría son otro tipo de forma histórica en que se materializan tales formas de jerarquización y desigualdad. No obstante, cabe destacar dos fenómenos asociados a tal elemento: por una parte, que las relaciones de propiedad no son la única fuente de asimetría y dominio —dado que tanto el poder político como otros factores simbólicos⁵⁶ y materiales también desempeñan un rol importante— y, por otra, que la propia

⁵⁵ La traducción del término *Methodenstreit* significa debate sobre los métodos.

⁵⁶ Las instituciones no se reducen a lo simbólico, pero no pueden existir más que en lo simbólico [...] y constituyen cada una su red simbólica. Una organización dada de la economía, un sistema de derecho, un poder instituido, una religión, existen socialmente como sistemas simbólicos sancionados. Consisten en ligar a símbolos (a significantes) unos significados (representaciones, órdenes, conminaciones o incitaciones a hacer o a no hacer, unas

dinámica de las relaciones sociales imprime cambios y tales asimetrías evolucionan y generan diferenciaciones en múltiples sentidos. Esta dinámica se materializa en las diversas instituciones sociales⁵⁷.

Las estructuras económicas y la articulación micro-macro

Habiendo señalado rasgos generales de las estructuras en el campo científico en general y luego de las estructuras sociales en particular, en este acápite se plantea una serie de elementos aplicables a las estructuras económicas. Conviene subrayar que las estructuras económicas también portan las tres características apuntadas por Piaget –totalidad, transformación y autorregulación–, sobre las que, además, operan las particularidades que imprimen, tal como fue señalado, la irreversibilidad del tiempo y la especificidad de la acción de los hombres en los diversos ámbitos territoriales considerados –donde operan la subjetividad, conciencia histórica y pautas culturales e institucionales–.

Dado que la noción de estructura económica puede asociarse a diversos significados, resulta necesario recordar que, en este trabajo, refiere fundamentalmente a la integración de las estructuras de acumulación y distribución definidas al comienzo. El principal objeto de los dos acápites anteriores apuntó a cargar de contenido el siguiente planteo fundamental: *las pautas de producción, acumulación y reparto del producto que constituyen el núcleo de la estructura económica son el resultado de un desarrollo histórico y social que, si bien es reproducido diariamente con las acciones de producción e intercambio de los hombres es, a la vez, una estructura en constante transformación por el propio desarrollo de tales acciones. Esta dinámica se caracteriza por una permanente evolución y diferenciación de las formas de acumulación y distribución en un marco de relaciones sociales asimétricas que se materializan en un tiempo y espacio concretos.*

La aproximación que sigue no sólo es más específica porque pasa de las estructuras sociales a las económicas –donde las últimas están inmersas en las primeras– sino porque disminuye el nivel de abstracción y se plantean rasgos de las estructuras económicas más concretos, que

consecuencias –unas significaciones, en el sentido lato del término) y en hacerlos valer como tales, es decir hacer este vínculo más o menos forzado para la sociedad o el grupo considerado. Un título de propiedad, una escritura de venta, es un símbolo del “derecho”, socialmente sancionado, del propietario a proceder a un número indefinido de operaciones sobre el objeto de propiedad. (Castoriadis, 1999, p. 201)

⁵⁷ La institucionalización de tales prácticas será retomada en el estudio de las dimensiones estructurales (o formas institucionales según su uso frecuente) que se plantea más adelante en este trabajo.

permiten allanar el camino para la operacionalización de la metodología propuesta en este trabajo.

A los efectos de presentar el contenido de las estructuras económicas, la secuencia de exposición parte desde las unidades productivas —o nivel microeconómico—, pasa luego a la estructura económica nacional —o nivel macroeconómico— para luego señalar su integración a un esquema estructural de mayor escala, el mundial. De este modo, la composición de las estructuras económicas puede pensarse desde una perspectiva que articula lógicas micro y macro y, por este camino, abre el paso para el estudio de los procesos de acumulación y distribución en las distintas escalas territoriales; se trata de conceptualizar cómo las unidades micro se articulan y van conformando una estructura de mayor escala y cómo, en este movimiento interesalar, cambia su condición, pues no se trata meramente de un problema de agregación. En efecto, las lógicas de concentración de poder económico y capacidad de comando —tal como se analizará en apartados subsiguientes— están íntimamente relacionadas con la escala en la que se desenvuelven los distintos agentes, en particular aquellos que operan en los niveles superiores.

Cabe subrayar la importancia que tiene el modo en que se analiza el funcionamiento y composición de la estructura económica, dado que este trabajo apunta al estudio de sus partes componentes —o subestructuras—. Dicho de otro modo, para poder recortar o delimitar una subestructura de acumulación y distribución es preciso tener bien presente el modo en que está integrada y funciona en relación con el todo del que forma parte.

Las unidades de producción (o nivel microeconómico)⁵⁸

La estructuración de la acción social planteada en forma genérica, de una persona o grupo, bien puede aplicarse a la empresa como unidad económica de menor escala, dado que, en su dinámica cotidiana, produce y reproduce la estructura económica. Concretamente, en cada uno de los establecimientos productivos —por el momento conviene asociar establecimiento a empresa— es posible identificar una serie de acciones y flujos que contribuyen a la reproducción estructural.

⁵⁸ Algunas de las referencias que se realizan en este apartado pueden resultar relativamente elementales, pero precisamente apuntan a destacar la *materialidad* de los procesos productivos reales para luego hacer abstracción de los mismos —destacando el rol de la temporalidad y la espacialidad en las instancias de producción y circulación—. Su importancia radica en que, a través de ellas, será posible luego dar cuenta de los distintos factores y dimensiones que condicionan el desempeño de las subestructuras de acumulación y distribución regionales.

Básicamente, las acciones consisten en la realización de labores de producción en cada establecimiento y los flujos –de mercancías, trabajadores y dinero– integran a cada unidad económica con su entorno. En este sentido, cada unidad tiene, por un lado, una cierta “autonomía relativa” para la gestión de sus inventarios, las condiciones en que emplea la fuerza de trabajo, elige entre procesos productivos alternativos, procura vender sus productos en las condiciones más convenientes –fundamentalmente en búsqueda de mejores precios– y opta por una determinada forma de administración de sus finanzas. Por otro lado, y simultáneamente, son estos flujos de mercancías, trabajadores y dinero los que integran a la unidad productiva –pensada como subestructura mínima– a una estructura de mayor tamaño. A modo de red⁵⁹, se van conformando piezas más grandes que se insertan dentro otras aún de mayor escala y, así sucesivamente, puede seguirse una lógica de composición que termina en la conformación de una estructura económica mundial. De acuerdo a las conexiones que cada empresa tiene a través de estos flujos, establece diversos modos de integración a ámbitos territoriales locales, regionales, nacionales o transnacionales⁶⁰. El conjunto que resulta de la interacción de todas estas unidades productivas constituye, para cada ámbito territorial, la subestructura económica correspondiente. Los niveles de integración entre estas

⁵⁹ En buena medida el enfoque propuesto que articula la lógica micro con la dinámica meso y macro tiene puntos de contacto con la teoría de las redes, aplicadas a los estudios de desarrollo económico. Según este enfoque de redes, los agentes son estudiados a partir de las relaciones que mantienen y de las estructuras que éstas forman (en contraposición al análisis habitual centrado en el examen de los atributos o características de las unidades de estudio).

Wasserman y Faust (1999) –referentes del análisis de redes– señalan cuatro principios que subyacen a esta perspectiva:

1. Los actores y sus acciones son consideradas interdependientes;
2. Las ligazones entre los actores sirven para transferir recursos materiales e inmateriales;
3. Los modelos estudian la estructura relacional de los agentes, considerándola como un marco condicionante, proveedor de oportunidades pero también de restricciones;
4. Los modelos de redes se ocupan principalmente de conceptos sociales, políticos, económicos y estructurales, que definen patrones permanentes de relaciones entre los actores.

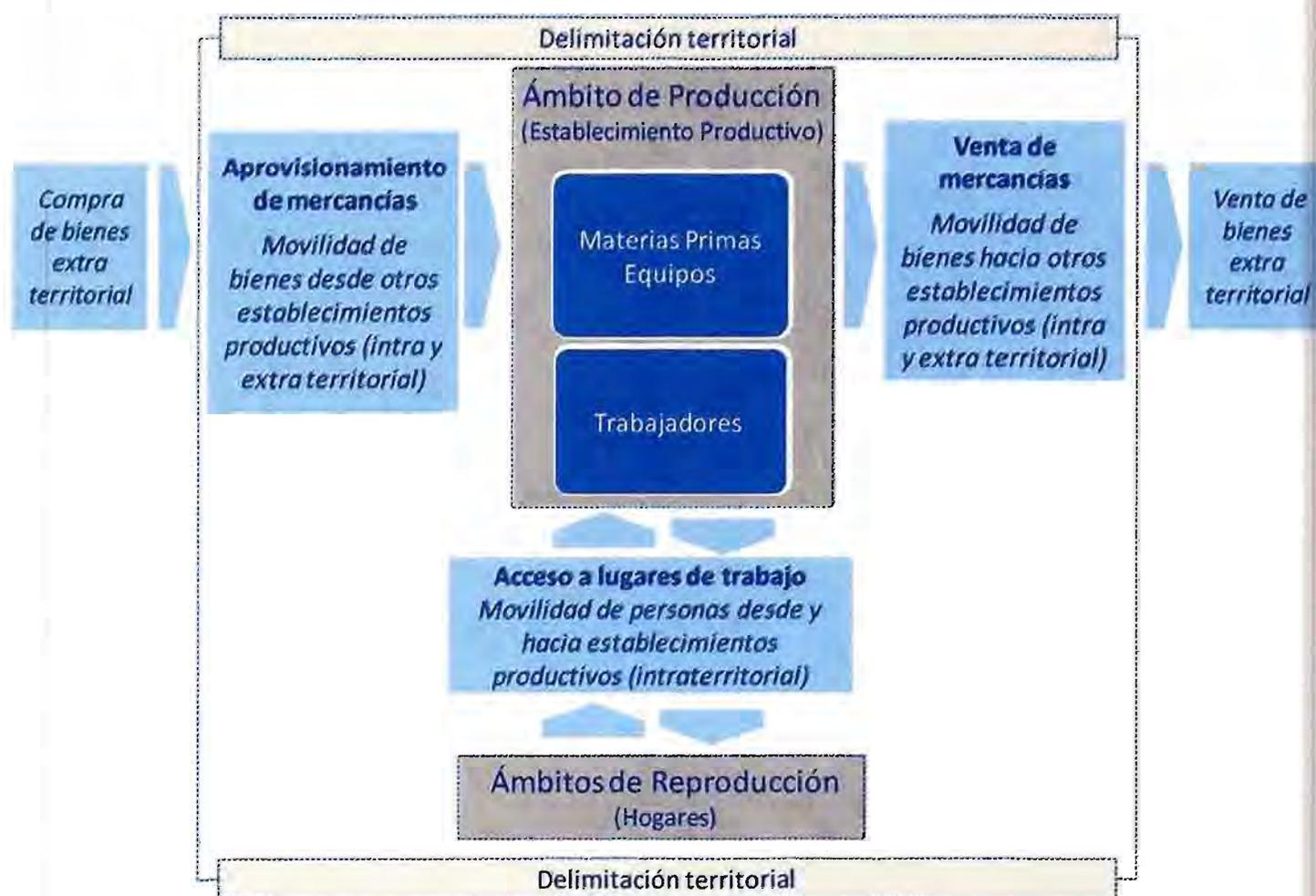
Los agentes pueden ser individuos, empresas, instituciones, regiones, organizaciones, etc., en tanto el estudio puede centrarse en el análisis de las relaciones mantenidas por uno o varios agentes, o en las estructuras relacionales que definen determinados grupos o colectivos.

⁶⁰ Puede tratarse desde una Pyme local que compra, vende y emplea en un pequeño pueblo, pasando por una empresa mediana que importa y exporta contratando mano de obra local como caso intermedio, hasta casos extremos como los establecimientos del tipo “enclave” que, si bien se localizan en un determinado ámbito territorial, prácticamente no tienen contacto con las estructuras locales, dado que destinan toda su producción a la exportación y contratan buena parte de su mano de obra fuera del territorio donde producen (como puede darse con la minería metálica a gran escala). Se trata de diversas formas de integración al territorio donde puede existir desde una alta interacción local y baja conectividad con estructuras de mayor escala hasta, en el otro extremo, baja conexión con la lógica estrictamente local a favor de una inserción en una escala de mayor orden, debido, por ejemplo, a que la lógica le imprime el vínculo con una casa matriz que administra flujos de forma remota.

subestructuras y otras de mayor orden dependen de la intensidad de sus flujos, puesto que es a través de ellos que se materializa su conexión.

Retomando las acciones que se llevan a cabo en los establecimientos productivos, vale decir que regularmente el empresario contrata un conjunto de trabajadores dotados con un cierto acervo de capital (fundamentalmente insumos varios, herramientas y equipos productivos de diversa sofisticación) para llevar a cabo funciones diversas, todas asociadas directa o indirectamente a la actividad principal que se realiza en el establecimiento.

Esquema 10. El establecimiento productivo como subestructura económica territorial. Flujos y ámbitos de producción y reproducción



Fuente: Elaboración propia

En relación con los trabajadores, acceden –utilizando diversos modos de transporte– a sus lugares de trabajo y es allí donde, típicamente⁶¹, desempeñan las funciones productivas. Diariamente, recorren un determinado trayecto desde y hacia sus hogares, y es en este último ámbito donde tienen lugar sus actividades reproductivas. Las características de esta

⁶¹ No interesa aquí caracterizar formas de trabajo a domicilio y otras modalidades que, si bien existen, no resultan predominantes. De todos modos, en los estudios concretos de casos regionales, se incorporarán tales situaciones observadas en la realidad.

reproducción –es decir, el nivel de satisfacción de sus necesidades–, están asociadas fundamentalmente a la porción del producto del que se apropian, bajo la forma de salario⁶².

Tanto los insumos como el producto que se elabora en la empresa reconocen un movimiento (o flujo) que proviene de distancias más o menos próximas al establecimiento. Es posible delimitar territorialmente el ámbito espacial en donde la empresa lleva a cabo sus actividades y diferenciar si estos flujos provienen del ámbito intra o extraterritorial. Lógicamente, y de acuerdo a lo planteado, tal delimitación territorial es relativa de acuerdo al criterio que se adopte⁶³.

La reproducción de la unidad empresaria, según los parámetros de la organización capitalista, exige una condición fundamental al propietario del capital, y es que logre retener un cierto nivel de producto –bajo la forma de beneficios– luego de afrontar los costos que requiere la producción (insumos y salarios) y reponer mínimamente los bienes de capital. Dicho de manera más simple, requiere tasas de beneficios positivas y “satisfactorias” para sostener la producción y acumulación. Para que esto suceda, es preciso que logre vender las mercancías producidas a un precio tal que garantice esta ganancia y unos niveles de salarios tales que permitan, a unos y otros –capitalistas y asalariados– reproducirse en el tiempo.

En cuanto a los beneficios, la experiencia muestra que no se trata simplemente de lograr que sean positivos. Si bien tasas negativas conducen a discontinuar actividades y tasas nulas pueden sostener por un cierto tiempo los niveles de producción –aunque con fuertes limitantes para el futuro–, para la ampliación de la capacidad productiva opera como requisito ineludible una expectativa mínima en relación con los beneficios futuros, pues tal expectativa debe ser, aunque más no sea en el plano de la imaginación, satisfactorias para el empresario. La incertidumbre que opera sobre tal escenario tiene, a su vez, consecuencias importantes para la acumulación.

⁶² Estrictamente su reproducción material se complementa con otras prestaciones de bienes y servicios públicos y actividades de producción doméstica, tal como se puede ver el Esquema 16 (p. 111). En cuanto a la satisfacción de necesidades simbólicas, culturales y sociales que contribuyen al bienestar en general, como es lógico, no se agotan con un flujo material de bienes y servicios, sino que remiten a aspectos cualitativos de tal canasta de consumo.

⁶³ Del mismo modo en que se planteó para las regiones, también el ámbito territorial requiere la adopción de ciertos criterios para su delimitación. Debido a que el ejercicio del poder típicamente se vincula con las competencias del Estado, en general se asocian los límites territoriales con las jurisdicciones de ejercicio del poder estatal en sus distintos niveles (municipal, departamental, provincial, nacional, etc.). Pero, cabe recordar que el Estado no es la única –ni siquiera la principal– relación de poder en una sociedad capitalista, por lo que las delimitaciones territoriales pueden variar conforme a las múltiples formas de apropiación del espacio que intervienen en las relaciones sociales. Y esto es aún más importante si se trata de delimitar el territorio en que opera una empresa y su ámbito de influencia, pues, en el extremo, cada empresa adopta una configuración territorial específica.

El empresario (incluyendo en este término tanto al productor como al inversionista) tiene que hacer las mejores previsiones que estén a su alcance sobre lo que los consumidores podrán pagarle cuando esté listo para abastecerlos (directa o indirectamente) después que haya pasado un período, que puede ser largo; y no le queda más remedio que guiarse por estas expectativas si es que desea producir algo por medio de procesos que llevan tiempo. (p. 50).

[...] Si hemos de hablar con franqueza, tenemos que admitir que las bases de nuestro conocimiento para calcular el rendimiento probable en los diez años próximos de un ferrocarril, una mina de cobre, una fábrica textil, una clientela de una medicina patentada, una línea transatlántica de vapores o un edificio de la City de Londres, es muy limitado y a veces nulo; y aun lo es en los cinco años próximos. (Keynes, 1997, p. 137).

En efecto, este conjunto de expectativas cargadas de incertidumbre implican que la dinámica de la acumulación –aun para una empresa individual– esté sujeta a variaciones y, en la medida en que están fuera del control del empresario, resultan en una fuente de inestabilidad de la estructura. La no necesaria coordinación de acciones económicas, puede “producir” una estructura cargada de disfuncionalidades, lo que implicaría un mayor desconcierto para la toma de decisiones.

Otros factores importantes de reproducción de las unidades productivas están vinculados con: un adecuado aprovisionamiento de sus insumos, el sostenimiento de aptitudes vinculadas al desarrollo tecnológico que se registran en la rama de actividad correspondiente, así como la adquisición de capacidades y saberes de la mano de obra contratada, entre otros⁶⁴. Estos factores tienden a ser decisivos a lo largo del tiempo, dado que las formas de competencia capitalista, a la vez que dependen de la estructura de concentración de cada rama, tienden a dejar fuera a aquellas unidades que operan con productividades que se encuentren muy por debajo de la media de manera sostenida⁶⁵. Nuevamente, opera aquí la dualidad de la estructura, al reforzar (potencialmente) lógicas de concentración económica; pues la acumulación de las distintas empresas depende del nivel de concentración –en el extremo se ven expulsadas unidades empresariales de menor tamaño– y, a la vez, estas empresas, en sus acciones recursivas, prefiguran una estructura de concentración de capital.

En el caso de numerosos pequeños productores agropecuarios, donde se registran menores condiciones de “empresarialidad capitalista” y resulta frecuente la autoexplotación familiar del trabajo, la condición de reproducción tiene componentes menos diferenciables entre ingresos, costos y beneficios. Pues la reproducción se define más literalmente a partir de los ingresos

⁶⁴ En el Cuadro 3, p. 175 se analizan en detalle estos factores, en particular en relación con la incidencia que tienen para contribuir a que la empresa obtenga mayores beneficios.

⁶⁵ En el acápite referido a las dimensiones estructurales de los regímenes de acumulación se desarrollan las “formas de la competencia”, dimensión que estudia esta dinámica.

recibidos por la venta de cierta producción, que se puede combinar tanto con ingresos salariales extraprediales como con la adquisición de alimentos producidos directamente en el predio (productos hortícolas, aves, ganado ovino o caprino, etc).

En relación a los requisitos reproductivos de los trabajadores, también opera una pauta de referencia relativa para considerar un salario adecuado a un determinado contexto histórico.

Las necesidades naturales, el alimento, el vestido, la calefacción, la vivienda, etc., varían con arreglo a las condiciones del clima y a las demás condiciones naturales de cada país. Además, el volumen de las llamadas necesidades naturales, así como el modo de satisfacerlas, son de suyo un producto histórico que depende, por tanto, en gran parte, del nivel de cultura de un país y, sobre todo, entre otras cosas, de las condiciones, los hábitos y las exigencias con que se haya formado la clase de los obreros libres. A diferencia de las otras mercancías, la valoración de la fuerza de trabajo encierra, pues, un elemento histórico moral. Sin embargo, en un país y en una época determinados, la suma media de los medios de vida necesarios constituye un factor fijo. [...] La suma de los medios de vida necesarios para la producción de la fuerza de trabajo incluye, por tanto, los medios de vida de los sustitutos, es decir, de los hijos de los obreros, para que esta raza especial de poseedores de mercancías pueda perpetuarse en el mercado. (Marx, 2000, p.124-5).

Esta pauta reproductiva de referencia varía a lo largo del tiempo en un mismo territorio, y también varía entre regiones en el interior de un país en un mismo período. Dicho de otro modo, las canastas de reproducción también son relativas a un tiempo y espacio determinados.

Por otra parte, el hecho de que el producto se reparta de manera tal que el aumento de salarios reprima los beneficios y viceversa, resulta un factor que imprime una inestabilidad latente a la estructura económica y que tiene consecuencias sobre su dinámica a lo largo del tiempo. Esta relación salarial⁶⁶ involucra, tal como fue señalado, además del salario, otros componentes que afectan a la reproducción de los trabajadores: desde las condiciones de trabajo (intensidad y bienestar en los ámbitos donde desarrollan sus labores) hasta prestaciones de la seguridad social y otros servicios.

Es importante, recuperando lo planteado en el apartado anterior, subrayar las implicancias espaciales y temporales que se derivan de la materialización del proceso de producción de cada unidad productiva. En términos espaciales, el movimiento de mercancías y personas es fundamental no sólo porque es condición de posibilidad del ciclo productivo, sino porque una mayor conectividad para el aprovisionamiento y, sobre todo, para la venta del producto elaborado amplía el universo para la acumulación de capital. Pues esta venta puede ser en el propio ámbito territorial o fuera de él —en destinos más o menos lejanos—, y cuanto mayor sea

⁶⁶ También la relación salarial será desarrollada entre las dimensiones estructurales.

el volumen, implicará mayores posibilidades de incrementar la escala de producción y, potencialmente, de beneficios⁶⁷.

En relación con la temporalidad, cabe destacar dos elementos. El primero apunta a la relación entre ritmos de trabajo, velocidad de circulación mercantil y productividad. Considerando que el uso más eficiente del tiempo de trabajo aplicado a la producción constituye una condición de posibilidad para el desarrollo de las capacidades productivas en un establecimiento, la aceleración de los ritmos de trabajo y de circulación de las mercancías dentro y fuera del establecimiento resulta un factor decisivo en el curso de la productividad, tanto para tal unidad como para toda la estructura de la que forma parte. En efecto, esta aceleración de los ritmos y aumento del producto, posibilita incrementar beneficios al capitalista –siempre que logre retenerlos–. Pues como se señaló, tales incrementos se encuentran sujetos a disputa frente a los trabajadores –dado que la aceleración de los ritmos recae precisamente sobre estos últimos– y frente a otros capitalistas –bien puede un empresario innovar en el proceso haciéndolo más eficiente pero sin conseguir que tal innovación se refleje en un aumento de sus beneficios como producto de su baja capacidad relativa para fijar precios–. No obstante, vale decir que, en buena medida, las innovaciones en los procesos de trabajo, tienen como objetivo principal aumentar los márgenes de beneficio, incrementando la productividad y generando capacidades para retenerlos.

Y el segundo elemento consiste en señalar que el paso del tiempo también es condición de posibilidad para la adquisición y desarrollo de capacidades productivas. Es cierto que existe la codificación del saber y que, al menos *a priori*, se puede contratar mano de obra calificada desde el punto de vista de una empresa, pero también lo es que una unidad productiva no logra adquirir aptitudes y desarrollar productos inmediatamente y que, en un gran número de ocasiones, la disponibilidad de mano de obra calificada es uno de los principales limitantes que enfrentan las empresas que operan en ámbitos productivos de escaso desarrollo relativo. En general, puede referirse a una “historia interna” –de las empresas– y una “externa” –del contexto en el cual se desenvuelve la unidad productiva– que resulta de vital importancia para dar cuenta de la trayectoria y adquisición de capacidades⁶⁸.

⁶⁷ Sigue vigente aquello que señalara Adam Smith “así como la facultad de cambiar motiva la división del trabajo, la amplitud de esta división se halla limitada por la extensión de aquella facultad o, dicho en otras palabras, por la extensión del mercado.[...] Las vías fluviales abren a las distintas clases de actividades económicas mercados más amplos que el transporte terrestre” (Smith, 1997 [1776], pp. 20-21).

⁶⁸ Diferentes autores han referido a este proceso como *path dependence*, o dependencia del sendero, lo que refiere a cómo las decisiones vinculadas al aprendizaje y desarrollo están fuertemente condicionadas por su propia trayectoria, es decir, por las decisiones que en esa materia se tomaron en el pasado. Véase, por ejemplo, David,

Existe, a su vez, un factor que integra las dimensiones anteriores y que resulta clave. Se trata del uso de infraestructura y diversos activos que se encuentran fijos al territorio y que cada unidad económica utiliza para acelerar y hacer más fluidos los movimientos de mercancías y personas. Si bien estas fijaciones forman parte de aquello que se encuentra por lo general fuera de la empresa, resultan un factor clave porque constituyen una condición para la integración de la unidad productiva al resto de la estructura económica, y porque, cuanto mejor funcione tal red, tanto menores serán las distancias espacio-temporales que separan a la empresa de su(s) mercado(s) de referencia y tanto más fuerte su integración a estructuras de mayor escala.

Junto al movimiento de mercancías y personas, es preciso subrayar el rol de los flujos de dinero, pues también tienen una importante función integradora y como medio de cambio, tanto entre las distintas unidades productivas como entre éstas y los hogares⁶⁹. En relación con la integración de las unidades productivas, cabe señalar que el ciclo de rotación del capital se completa cada vez que las empresas logran efectivizar la venta de aquello que producen en el establecimiento y reciben dinero a cambio, para comenzar nuevamente el ciclo. Este rol integrador del dinero opera tanto para la venta del producto como para la compra de insumos y de este modo, tales intercambios fortalecen las interdependencias en una estructura económica. Esta “fase líquida” de la rotación de capital también tiende a acelerar la velocidad de los ciclos e incrementar la productividad y los beneficios. Por otra parte, cabe agregar que las formas de dinero o moneda nacional están fuertemente dotadas de “territorialidad”, pues no es un hecho menor esta función que desempeña y, por tanto, el poder que ejerce el dinero en cada ámbito, en la medida en que productores y consumidores intercambian porciones de producto social a cambio del mismo⁷⁰.

Paul: “Path Dependence, Its Critics and the Quest for ‘Historical Economics’”, en Ed. P.Garroute and S. Ionnides, Cheltenham: Evolution and Path Dependence in Economic Ideas: Past and Present, Ed. Edward Elgar Publishing, Inglaterra, 2001. Por otra parte, y con todo el peso de una gran cantidad de trabajos, diversos autores inscriptos en enfoques schumpeterianos –donde la innovación es la fuerza motora fundamental del desarrollo–, reconocen la importancia crucial y acumulativa que tiene el aprendizaje dentro de las empresas, así como en el entorno institucional donde se desenvuelven; por ejemplo, los trabajos de Johnson y Lundvall, o Aydalot, sobre el aprendizaje institucional y los sistemas nacionales y regionales de innovación reflejan claramente estas nociones.

⁶⁹ En secciones siguientes de este trabajo –tanto en la dimensión estructural “régimen monetario” como en el estudio de los factores de comando de las subestructuras– se amplían temas vinculados al dinero y los precios. Aquí se destaca el rol integrador y su funcionalidad a la aceleración en la rotación de capital en las subestructuras.

⁷⁰ Aquí se refiere al “poder simbólico” de ceder un bien producido a cambio de un “papel” moneda. No obstante, lo fundamental consiste en su función en el intercambio posibilitando acelerar los ciclos productivos y la rotación del capital.

De este modo, tiempo y espacio atraviesan buena parte de las dimensiones económicas de los establecimientos productivos y contribuyen a dar forma a un enfoque que permite captar la materialidad de la producción a escala microeconómica, concebida como la escala mínima dentro de una estructura económica.

Recapitulando, cabe señalar que la lógica de estructuración planteada para la acción social, es aplicable al desenvolvimiento en el tiempo y el espacio de las unidades productivas y reproductivas. Se trata esencialmente del mismo esquema, pero ahora con connotaciones específicas relativas a la estructura económica.

Esquema 11. Estructuración económica y territorio



Fuente: Elaboración propia

En efecto, el modo en que se desempeñan las unidades de producción, así como el modo de vida de los hogares, están definitivamente condicionados por las características del medio (urbano o rural) del que se trate. Y esto aplica tanto al medio natural, de acuerdo a las características que ofrece estrictamente la naturaleza, como al medio construido, referido a las fijaciones al territorio realizadas por la acción del hombre que fueron planteadas. Lógicamente, el propio desenvolvimiento de las actividades de producción y reproducción –lo que implica un tipo de uso y ocupación del medio– va reconfigurando al ámbito territorial.

Desde los sectores de actividad a la subestructura territorial

Del mismo modo en que se plantearon diversos elementos característicos de las unidades productivas –empresas– y reproductivas –hogares–, es posible concebir las mismas dimensiones analíticas ampliando la escala e incorporando progresivamente otras unidades con atributos y modos de funcionamiento relativamente análogos. En efecto, el planteo realizado para una unidad productiva sólo tiene validez desde un punto de vista analítico, pues en la práctica los flujos de mercancías, trabajadores y dinero hacen de cada unidad una pieza

que interactúa con una subestructura de mayor orden. Dado que la producción diaria, en última instancia, no deja de ser un gran entramado de producción e intercambio a escala mundial –de millones de hombres transformando la naturaleza para satisfacer sus necesidades–, resulta útil estudiar el modo en que se conforman estas subestructuras y sus formas de relación partiendo desde la lógica micro hacia estructuras de mayor orden.

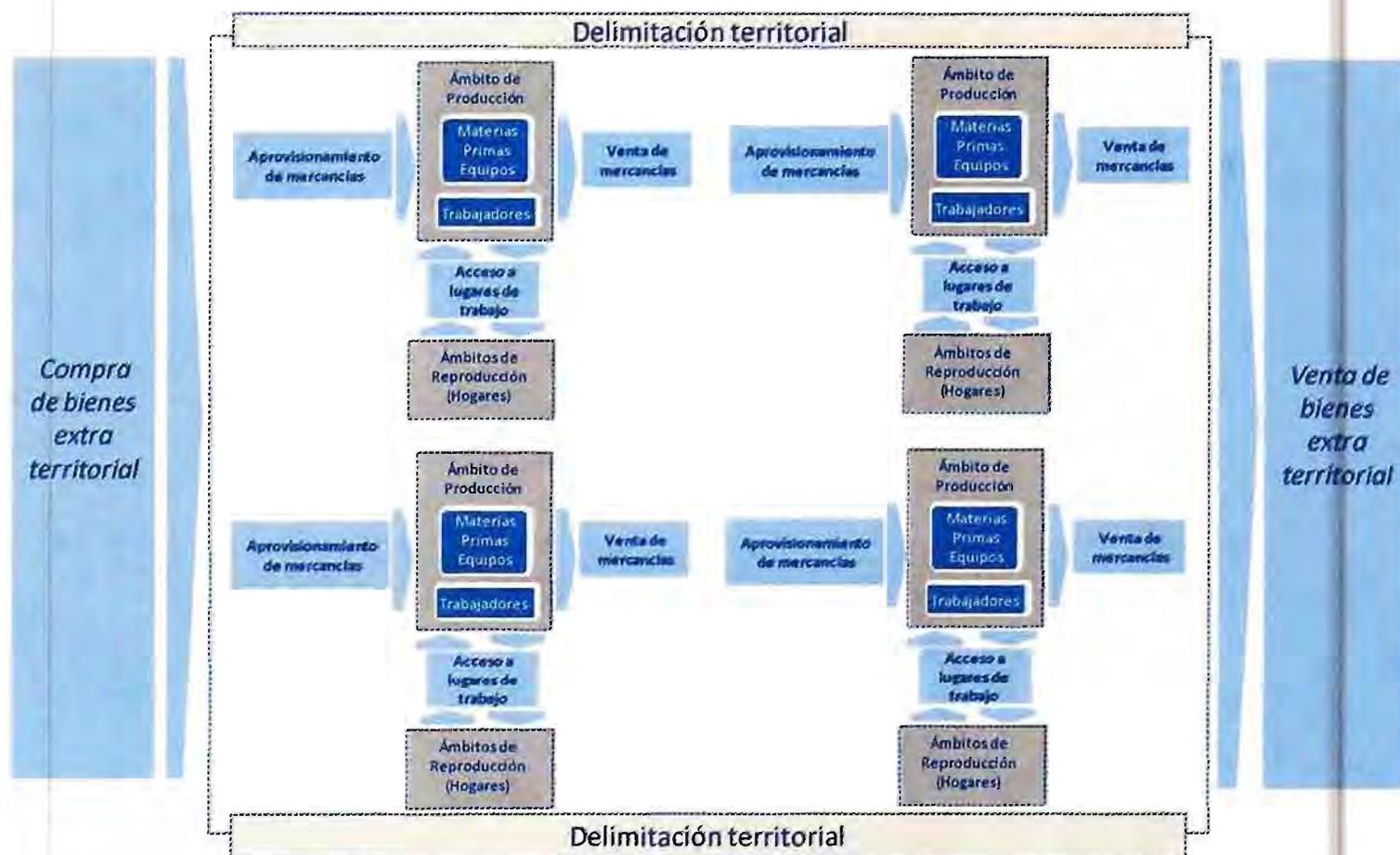
Si bien el problema de la delimitación territorial y sectorial de las subestructuras será tratado en apartados siguientes, vale decir que la existencia de flujos e intercambios implican que toda delimitación sea una forma de “corte de flujos”. No obstante, existen aglomeraciones donde se registran relaciones de diferente intensidad entre unidades productivas tanto por la naturaleza de las actividades que llevan a cabo –empresas de un mismo Complejo Productivo⁷¹ tienen relaciones de compra-venta más fuertes entre sí– como por la proximidad espacial –empresas y hogares de una localidad tienden a estar, de algún modo, más relacionados–.

En el Esquema 12 se observa una subestructura territorial que, si bien continúa siendo una abstracción, tiene mayor verosimilitud con la realidad, dado que, en los análisis de subestructuras económicas tienden a registrarse establecimientos agregados y sólo en casos particulares se presentan unidades productivas aisladas (como la que correspondiente al Esquema 10)⁷². Típicamente, corresponde a establecimientos donde se producen bienes primarios en ámbitos no urbanos –como puede darse en casos de producción agrícola, pecuaria o minera–.

⁷¹ El concepto de Complejo Productivo será definido en la Segunda Parte de este trabajo. Se trata básicamente de una apertura sectorial de las subestructuras de acumulación y distribución aplicada a casos concretos de análisis.

⁷² Por ejemplo, en los censos económicos en Argentina, la unidad territorial de menor escala es el departamento y, en cada uno de estos ámbitos, se registran un número relativamente significativo de locales, aún en provincias con baja densidad poblacional.

Esquema 12. Subestructura económica territorial: articulación de ámbitos de producción y reproducción en un territorio delimitado



Fuente: Elaboración propia

En efecto, se trata de un mayor número de unidades productivas formando parte de ámbito territorial más vasto que el anterior. Lógicamente, el número a considerar depende del tipo y escala del ámbito que se trate. Por ejemplo, en referencia a ámbitos urbanos, puede tratarse de un pueblo de unos pocos cientos de habitantes, una ciudad intermedia o una megalópolis como Buenos Aires. Según la escala, variará el número de establecimientos, habitantes y hogares. A medida que cambia la escala, cabe adelantar, se introducen nuevas lógicas de funcionamiento territorial y las relaciones económicas se configuran de un modo relativamente nuevo que es un “todo” distinto a la suma de las partes.

La visualización cartográfica de un ámbito territorial concreto resulta esclarecedora. A continuación se presenta, a modo de ejemplo, el aglomerado urbano de Resistencia.

Mapa 3. Un aglomerado urbano como subestructura territorial. Ciudad de Resistencia. Provincia del Chaco



Fuente: Elaboración propia en base a GoogleMaps.

Tal como se puede observar, el ámbito urbano es claramente delimitable así como se pueden individualizar rutas y ríos por los cuales se realizan los movimientos de personas y mercancías. También existen otros soportes materiales que posibilitan diferentes intercambios con el exterior, como las vías férreas –que no llegan a visualizarse en el mapa–, caminos rurales, la infraestructura energética (electricidad y gas) y de telecomunicaciones. Todas estas fijaciones al territorio contribuyen a la producción y reproducción de esta subestructura territorial, propiciando el movimiento (o flujo) de bienes, personas y dinero. Cabe señalar que en los ámbitos rurales, si bien se registra una menor concentración relativa de personas y establecimientos en comparación con los aglomerados urbanos, se presentan rasgos análogos (establecimientos productivos y ámbitos reproductivos en mayor o menor conexión con su entorno).

Ciertamente, los ámbitos urbanos y rurales mantienen diferentes modos de relación y funcionalidad y, si bien la delimitación del ejido urbano resulta, desde un punto de vista visual, relativamente sencilla –aun reconociendo la existencia de una zona de transición– sería un

error considerarlos como compartimentos estancos para un análisis de las subestructuras económicas, dado que están en permanente interacción funcional.

Ahora bien, en la medida en que la escala va aumentando, esto es, se pasa de una unidad productiva a un ámbito territorial mayor (por ejemplo un aglomerado urbano-rural), es necesario reformular el contenido de las dimensiones analíticas planteadas a nivel micro (y agregar otras) para comprender el funcionamiento de tal subestructura. Pues en la abstracción que representa el Esquema 10 (pág. 82), donde se detallan ciertos componentes de las unidades productivas como subestructuras mínimas, existen numerosos factores –algunos de ellos ya esbozados en el apartado anterior como “fijaciones al territorio”– que condicionan el desenvolvimiento de las mismas y cuya existencia y manejo son relativamente ajenos a tales unidades (infraestructura para el movimiento de personas y bienes, disponibilidad de fuerza de trabajo, pautas que regulen los intercambios, etc.).

En efecto, ciertas funciones del Estado, ya sea regulatorias o de provisión directa de bienes y servicios –como salud, educación, seguridad e infraestructura pública⁷³–, comienzan a tener una expresión material concreta a medida que se conciben escalas territoriales de mayor cobertura. Dicho en otras palabras, la red vial y ferroviaria, escuelas y hospitales, asumen una forma específica en cada ámbito territorial. Del mismo modo, sus características, en términos de adecuación y dimensionamiento –bien puede suceder que existan déficits en la prestación de salud o en la red vial, por ejemplo–, o bien de su estado, mantenimiento y gestión, también difiere entre los ámbitos territoriales específicos.

En el mismo sentido, es preciso considerar las especificidades del medio, básicamente a la combinación que resulta del medio natural y el medio construido, es decir, por una parte, entre las aptitudes para la vida que ofrece la naturaleza en tal ámbito –y que condicionan el desarrollo de actividades económicas– y, por otra parte, el resultado de las acciones humanas sobre tal territorio a lo largo de la historia. Por ejemplo, la opción por desarrollar determinadas actividades productivas en lugar de otras genera saberes, dotaciones de capital particulares y va forjando en el territorio “huellas” –o “rugosidades” en los términos de Milton Santos– que son producto de la historia. Por estas lógicas que se inscriben en la conceptualización desarrollada anteriormente, espacio y tiempo son dos dimensiones que contribuyen decisivamente a esclarecer y analizar la configuración territorial.

⁷³ Las funciones del Estado se desarrollan con mayor detalle en el apartado “La forma de Estado” (pág.112).

En este sentido, producción y flujos de mercancías, personas y dinero; integración de la subestructura a subestructuras de mayor orden escalar mediante redes de infraestructura (conectividad); formas de explotación y contratación de la fuerza de trabajo; modalidades de reproducción de la clase trabajadora; y pautas de reproducción de las empresas, así como formas de ejercicio del poder político y del Estado son, entre muchos otros, factores que contribuyen a reforzar las especificidades de cada ámbito territorial.

Es importante destacar que este conjunto de factores tienen lugar de manera simultánea al interior de estos ámbitos territoriales y son fuertemente condicionantes (o habilitantes) para el desarrollo económico de las subestructuras de acumulación y distribución. Por lo tanto, la lógica de estructuración señalada en el Esquema 11 (pág. 88), si bien apunta a una forma de “causación acumulativa”⁷⁴ que sugiere cierta autonomía de las decisiones económicas, contiene todo el conjunto de factores que reproducen y condicionan la configuración del territorio.

Esta simultaneidad en los factores intervinientes es la que exige un abordaje metodológico tal que integre adaptabilidad a situaciones diversas que surgen de las especificidades⁷⁵ y al mismo tiempo tenga fundamentos analíticos sistemáticos y rigurosos. Pues en el estudio de las subestructuras de acumulación y distribución territoriales es preciso articular las dimensiones que ejercen influencia sobre cada caso de estudio. En efecto, es a la hora de identificar, ponderar y jerarquizar estas especificidades que el método hermenéutico asume un rol fundamental en el análisis (ver Esquema 7, pág. 41), pues discernir el modo en que estos factores condicionan el desempeño de las actividades económicas en territorios concretos implica interpretar caso a caso el efecto e importancia de los mismos.

La economía nacional como (sub)estructura territorial de la estructura mundial

El mismo salto de escala territorial realizado en el apartado anterior es posible efectuarlo hasta incorporar todo el territorio nacional. La lógica de integración “hacia arriba” desde las unidades microeconómicas hasta una perspectiva macroeconómica, a medida que va teniendo lugar, implica la incorporación de nuevos factores condicionantes de las estructuras de acumulación y distribución, pues no se trata simplemente de un cambio de escala donde lo señalado anteriormente se replica de manera proporcional. Se trata de una nueva

⁷⁴ Tomando el concepto de Gunnar Myrdal.

⁷⁵ Por ello los modelos estructurales “herméticos” y, por tanto, reversibles, como los que se proponen en matemática y que recuperan los enfoques cuantitativistas en teoría regional (ver Esquema 5 p.16) tienen una capacidad limitada para brindar esquemas analíticos aplicables a casos concretos.

configuración donde las partes dan forma a un esquema nuevo donde existirán interacciones hacia arriba (con otros territorios) y hacia abajo, con unidades territoriales subnacionales, en el marco de relaciones desiguales y lógicas de concentración de diversa naturaleza (económicas, urbanas, etc.).

Mapa 4. Territorio de Argentina como subestructura de acumulación y distribución



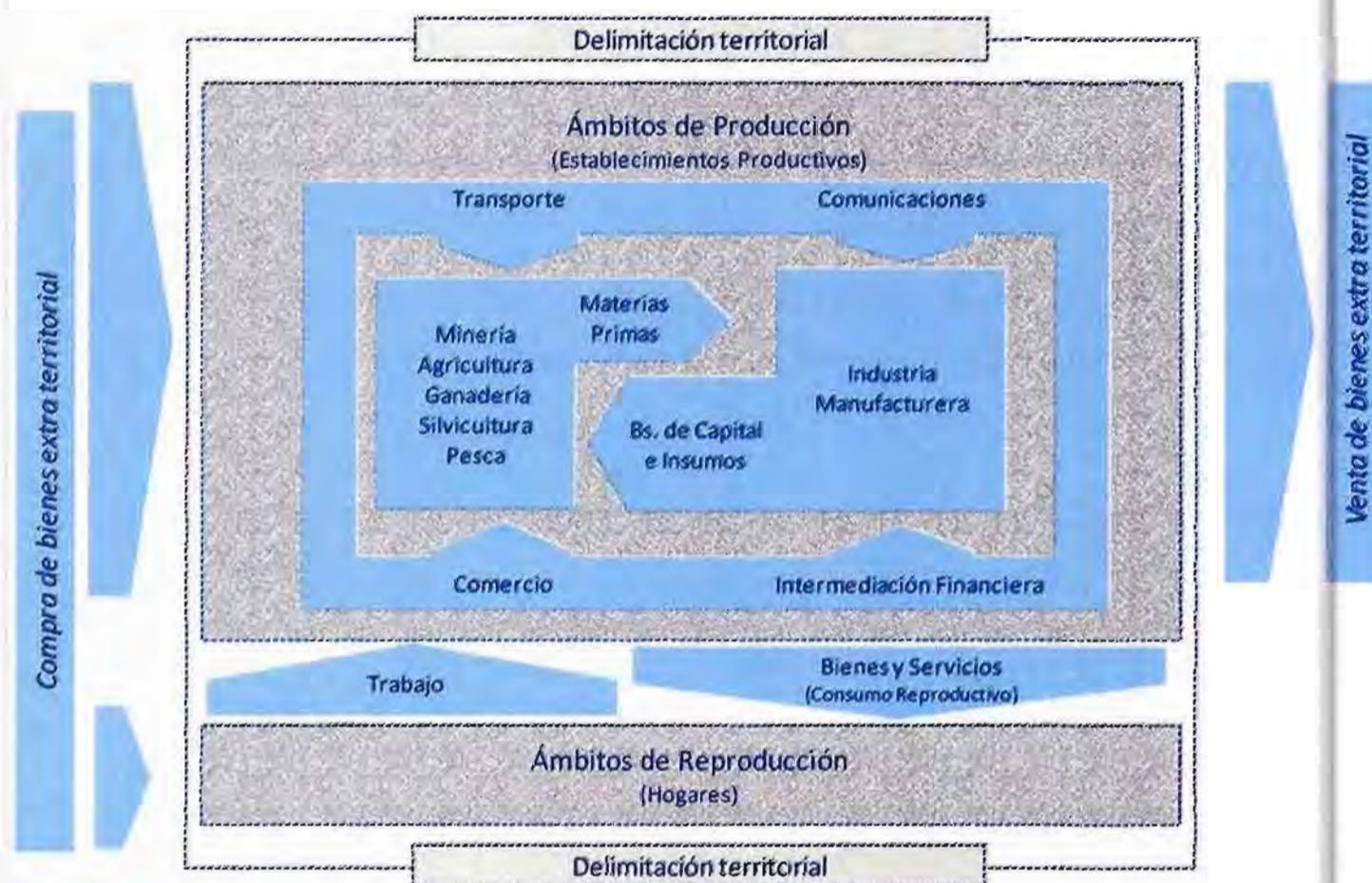
Fuente: GoogleMaps.

Nuevamente, vale decir que una delimitación taxativa del territorio nacional es una forma de hacer caso omiso de los flujos que unen a tal (sub)estructura territorial con el resto del territorio mundial. En efecto, la utilización del prefijo “sub” antecediendo al término estructura procura reflejar que la estructura nacional es también una subestructura de la acumulación a escala mundial y que, si el análisis se centra en la primera, las relaciones con la estructura mundial no dejan de ser un conjunto de factores condicionantes, y algunas veces llegan a ser, incluso, decisivos.

En este sentido, cabe insistir en que la lógica de red o entramado estructural –donde las unidades productivas se encuentran entrelazadas por intercambios– es la razón para concebir a la estructura económica argentina como una subestructura dentro de la estructura de acumulación a escala mundial. Dicho en otras palabras, en la medida en que existen flujos de intercambio de bienes, servicios, personas y dinero con el exterior, la integración a tal estructura es significativa desde un punto de vista analítico.

A continuación se plantea esquemáticamente la representación del conjunto de las unidades de producción y ámbitos reproductivos para todo el país.

Esquema 13. Subestructura económica territorial nacional



Fuente: elaboración propia.

Al posicionar el análisis en esta escala, una ventaja decisiva para el estudio es la existencia de los Sistemas de Cuentas Nacionales y el acervo de información que se releva para la misma. En el Esquema 13, se procura mostrar los distintos conjuntos de actividades que, en general, componen una estructura productiva a escala nacional⁷⁶: desde la elaboración de materias primas, la producción de bienes manufacturados hasta servicios diversos. Cabe insistir en que

⁷⁶ Por supuesto que el número y sofisticación de cada una de las capacidades productivas sectoriales depende del nivel de desarrollo alcanzado por el conjunto de la estructura económica del país en su historia. No obstante, y como es lógico, las matrices productivas de los países desarrollados son también específicas y difieren unas de otras.

los tres flujos que integran a las unidades productivas (intra y extraterritoriales); a saber: mercancías, personas y dinero, dotan de mayor (o menor) cohesión interna a la subestructura según tengan mayor intensidad flujos intraterritoriales (o bien interterritoriales, es decir, con el resto del mundo).

Por otra parte, es preciso subrayar que tales relaciones se encuentran sujetas a una constante transformación, tanto por la ampliación de la escala productiva —con cambios en los procesos de producción, típicamente tendientes a aumentar la productividad— como por el surgimiento de nuevas actividades o bien la desaparición de otras. Existe, lógicamente, una configuración histórica sobre la que opera la dinámica de la estructuración planteada más arriba (Esquema 11, pág. 88).

La dinámica de transformación incluye formas de trabajo, contratación y reproducción de la clase trabajadora, niveles y distribución de los beneficios, modalidades de intervención del Estado, entre otras. En esta escala (nacional) la injerencia estatal resulta fuertemente influyente para el desenvolvimiento de las actividades productivas y reproductivas. La materialización de sus funciones resulta observable según el tipo de servicios y bienes que provee, a quiénes impone tributos y otorga subsidios, de qué modo dispone sus recursos o qué pautas regulatorias de las actividades económicas sostiene. Este conjunto de factores reconoce, al igual que en las escalas anteriores, una temporalidad y una territorialidad.

Una representación análoga al Esquema 13, tal como se adelantó, bien puede concebirse a escala mundial. En esta escala, la delimitación territorial implica incorporar dentro de la misma a todos aquellos lugares de la superficie terrestre articulados por relaciones de producción e intercambio con el conjunto de las subestructuras nacionales —o de otro nivel— que se encuentren involucradas.

La visualización de un mapa mundial contribuye a tal representación.

Mapa 5. Los países como subestructuras de una estructura mundial de acumulación

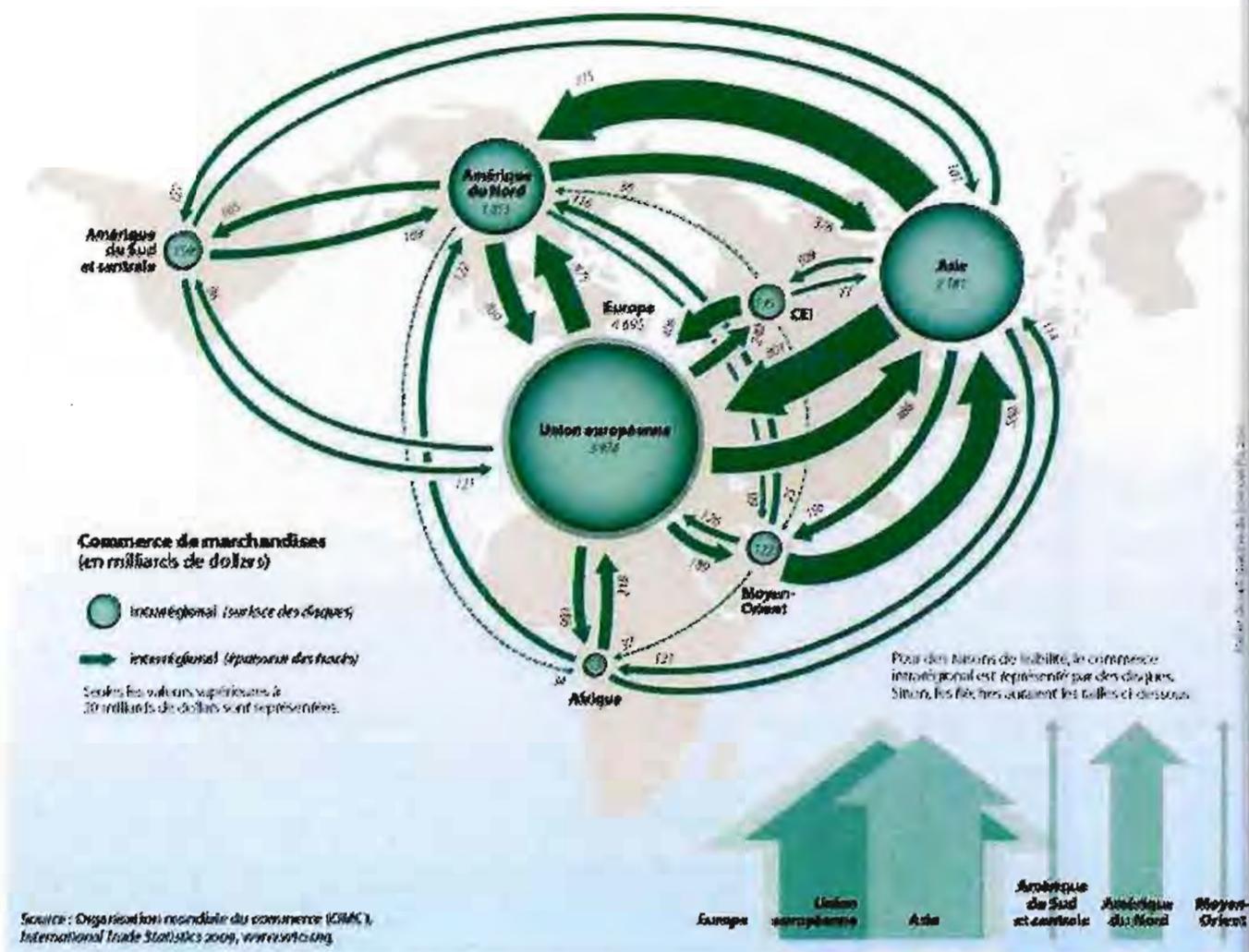


Fuente: Google Maps

En el mismo sentido, la visualización de los flujos de comercio de mercancías refuerzan la lógica de integración de la estructura de acumulación en esta escala, como se observa en el Mapa 6.

Efectivamente se trata de la estructura de acumulación y distribución mundial la que, en última instancia, contiene y convalida (o no) la dinámica productiva de todos aquellos ámbitos que se insertan a la red de intercambios. Las pautas y reglas de funcionamiento constituyen los cánones organizadores del modo de producción capitalista, las cuales asumen una determinada forma en distintas etapas históricas.

Mapa 6. Comercio Mundial de Mercancías. Año 2008



SciencesPo.

d'après Marie-Françoise DURAND, Philippe COPINSCHI, Bercut MARTIN, Patrice MITRANG, Delphine PLACIDI-FRIST, Atlas de la mondialisation, dossier spécial Russie, Paris, Presses de Sciences Po, 2010

Atelier de cartographie de Sciences Po, 2010, www.sciences-po.fr/cartographie

Fuente: Atelier de cartografía SciencesPo. Disponible en [www. http://cartographie.sciences-po.fr/](http://cartographie.sciences-po.fr/)

En el apartado siguiente se plantea un esquema analítico para abordar metódicamente estas pautas y reglas aplicables a las distintas escalas –mundial, nacional y regional–. El propósito es dar forma a un enfoque estructural que contribuya al análisis e interpretación de las subestructuras de acumulación y distribución a escala regional.

Las dimensiones estructurales de acumulación y distribución: hacia un enfoque multiescalar

En este apartado se plantean dimensiones analíticas que, en tanto ejercen influencia y condicionan las subestructuras de acumulación y distribución, contribuyen a enmarcar e identificar los factores que explican el desarrollo económico a escala regional. Se trata de cinco dimensiones estructurales que operan y se configuran de manera multiescalar, en cada uno de los niveles escalares señalados: mundial, nacional y regional. El modo en que se articulan dimensiones estructurales y escalas es analizado más adelante; aquí se trata de lograr una adecuada caracterización de cada una de las dimensiones.

El punto de partida consiste en una reelaboración del concepto de régimen de acumulación que la teoría francesa de la regulación desarrollara a partir de fines de los años 70 del siglo XX (Boyer, 1992, 1996)⁷⁷. Se redefinen sus formas institucionales —en este trabajo se las denomina “dimensiones estructurales”— de manera tal que sean operacionalizables tanto a escala nacional —tal como fueron concebidas originalmente por la teoría de la regulación— como a escala mundial y regional. La posibilidad de abordar estas dimensiones en tales escalas y articular el modo en que condicionan el desarrollo refuerza el andamiaje conceptual planteado hasta aquí para el estudio de las subestructuras de acumulación y distribución desde una perspectiva multiescalar.

El tratamiento metódico —y, en general, estilizado— de las dimensiones estructurales en estas escalas deja allanado el camino para la articulación e identificación del modo en que las mismas intervienen en la configuración específica de las subestructuras regionales. Pues se trata de dar cuenta del marco en que se desenvuelven estas subestructuras e identificar en qué medida algunas de estas dimensiones operan selectivamente sobre cada configuración territorial concreta a escala regional. A continuación se trabaja sobre la definición de estas dimensiones y, en apartados siguientes, se conceptualiza el modo en que operan sobre las subestructuras, lo que constituye la base del enfoque multiescalar.

⁷⁷ Robert Boyer plantea en ambos trabajos que la teoría de la regulación aglutina a un amplio espectro de autores y publicaciones. Pasadas dos décadas desde la aparición de estos escritos de Boyer, la heterogeneidad de enfoques es aún mayor. Para señalar hasta qué punto coexisten diferentes líneas de pensamiento dentro de la regulación, Boyer, por ejemplo, apunta que “los diferentes regulacionistas no se remiten a los mismos fundamentos de la teoría del valor” (Boyer, 1992, p.39). Considerando que el enfoque ofrece criterios analíticos útiles para el análisis de las subestructuras de acumulación y distribución, en este trabajo, se optó por realizar una reapropiación crítica de las formas institucionales de la teoría de la regulación para adaptarlas a los fines de esta investigación, sin entrar en el debate interno de los regulacionistas.

El régimen de acumulación y sus dimensiones estructurales a lo largo del tiempo

El desarrollo del capitalismo, desde mediados del siglo XVIII⁷⁸, ha ido forjando las características históricas de su estructura actual. La mayor parte de los territorios del planeta transformaron su organización social precedente al recibir influencias de los países donde el capitalismo surgió como modo de producción; además de Inglaterra, cabe agregar a otras potencias del siglo XIX como Francia, Alemania, Holanda o Estados Unidos. Estas influencias, en la mayoría de los casos, se materializaron como procesos históricos donde se destacan esquemas de dominación colonialistas, mediados por acciones bélicas más o menos recurrentes, según la etapa histórica de la que se trate. En otros casos, existieron modalidades no abiertamente colonialistas de incorporación de diversos territorios al nuevo orden mundial capitalista hasta los albores del siglo XX –donde podría ubicarse el caso de la mayor parte de los países latinoamericanos–. Cabe apuntar que, sea cual fuere la manera en que se precipitaba la influencia para ingresar al mercado mundial, comenzaban así a erigirse los pilares de una estructuración económica y social nueva que, típicamente, ha transitado etapas con diversos tipos de coexistencia entre prácticas capitalistas y formas de organización social precedentes. En la actualidad, los países de la mayor parte del mundo organizan sus sociedades conforme a los parámetros fundamentales del capitalismo⁷⁹.

En este trabajo, donde el estudio de la configuración espacial y temporal de las subestructuras de acumulación y distribución constituye el eje analítico, es importante señalar ciertos rasgos invariantes (y a la vez dinámicos) que dan forma al capitalismo como estructura de organización económica: la propiedad privada de los medios de producción; la existencia de trabajadores jurídicamente libres que venden su fuerza de trabajo y los modernos Estados-nación.

⁷⁸ A los efectos del presente análisis se considera el siglo XVIII como tiempo histórico en que se conforman los patrones estructurales del capitalismo. No obstante, esta no es una discusión cerrada en la historiografía, pues existen distintas versiones e interpretaciones sobre el advenimiento del capitalismo en la historia: desde quienes piensan en un proceso cuyos cánones comenzaron a funcionar como estructura o *sistema-mundo* desde el siglo XVI (véase Wallerstein: *El moderno sistema mundial. La agricultura capitalista y los orígenes de la economía-mundo europea en el siglo XVI*, Siglo XXI, México, 1979) hasta quienes plantean que los rasgos decisivos del capitalismo se reconocen a partir de mediados del siglo XVIII con la irrupción de la Revolución Industrial y la Revolución Francesa, además de otros factores, como hitos históricos (para esta última versión véase Hobsbawm: *La era de la revolución, 1789-1848*, Ed. Crítica. Grijalblo-Mondadori, Buenos Aires, 1997).

⁷⁹ Por supuesto que la existencia de países que han implementado modalidades de organización social no capitalistas en el siglo XX como la Unión Soviética, China o Cuba constituyen un elemento de gran relevancia histórica que, incluso, ha tenido (y aun tiene) gran influencia en el curso del desarrollo capitalista. No obstante, el abordaje de tales experiencias y sus influencias exceden los límites de la presente tesis.

La necesidad de jerarquizar estos tres componentes –la empresa privada, los trabajadores libres y el Estado– obedece a que, por un lado, se sostienen a lo largo de la historia del desarrollo capitalista y son los factores que dan forma y permiten diferenciar a este modo de producción. Es en este sentido que se los refiere como rasgos invariantes. Pero, por otro lado, y a pesar de sostenerse como cánones organizadores de la sociedad capitalista, están sujetos a cambios permanentes en su configuración interna. Dicho de otro modo, ni las empresas, ni las formas de trabajo y de vida de los trabajadores, ni el Estado han dejado de sufrir transformaciones a lo largo de los últimos dos siglos.

Dado que el capitalismo a escala mundial es la estructura en la que se desenvuelven en última instancia las subestructuras de acumulación y distribución, resulta de gran importancia contar con un enfoque que permita, por una parte, caracterizar metódica y esquemáticamente su evolución a escala mundial y, al mismo tiempo, ayude a bajar a la escala nacional, para luego focalizar el estudio de las subestructuras regionales. Estas subestructuras regionales pueden ser concebidas como piezas que se insertan en estructuras de mayor escala. Ahora bien, estas piezas son, precisamente, la manera en que se concretiza espacial y temporalmente la acumulación, por lo que son ellas las que, aparte de ser influenciadas por la estructura, también le dan forma. Este modo de relación estructura-subestructura, es lo que permitirá echar luz sobre los fenómenos regionales, al concebirlos como partes de un todo más amplio donde, el todo condiciona a cada parte y, a su vez, cada parte constituye al todo.

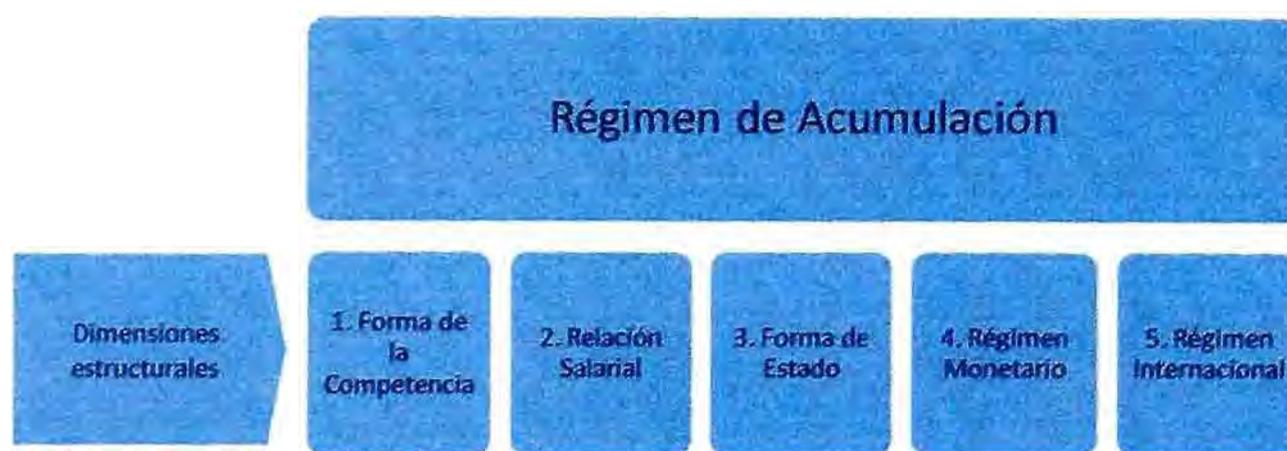
Yendo específicamente al concepto de régimen de acumulación, Boyer y Saillard (1996) señalan que es el

Conjunto de regularidades que aseguran un progreso general y relativamente coherente en la acumulación del capital, es decir, que permite reabsorber o postergar en el tiempo las distorsiones y desequilibrios que nacen permanentemente del propio proceso. (Boyer y Saillard, 1996, p. 210).

Según los autores, estas regularidades se refieren al tipo de organización de la producción, la relación de los asalariados con los medios de producción, una distribución del ingreso que garantice la reproducción de las distintas clases, la composición de la demanda y la articulación con modalidades de producción no capitalistas (si es que tienen lugar e influencia en la formación económica estudiada).

La manera de aproximarse y analizar el contenido específico de un régimen de acumulación es a través de sus formas institucionales o estructurales. En este trabajo, con el objeto de utilizarlas tanto en la escala mundial como nacional y regional, se las denominará dimensiones estructurales.

Esquema 14. Dimensiones estructurales de un Régimen de Acumulación



Fuente: Elaboración propia

Cabe apuntar que los tres factores constitutivos del capitalismo que fueron señalados –la empresa privada, los trabajadores libres y el Estado– son analizados en las formas de la competencia, la relación salarial y la forma de Estado. Así, las mutaciones en cada una de estas dimensiones representan cambios estructurales que, junto con el régimen monetario y el internacional, dan forma a los distintos regímenes de acumulación.

En los acápites siguientes se detalla el conjunto de componentes que cargan el contenido de cada una de estas dimensiones. Dado que el objetivo de la caracterización que sigue apunta a analizar las dimensiones tanto a escala mundial como nacional y regional, en general, se las definen de manera genérica. Dicho en otras palabras, cada una de las siguientes dimensiones asumirá, para un mismo tiempo, una forma cuando se trate de la escala mundial y un contenido más específico cuando se trate de las escalas nacional o regional⁸⁰. A los efectos de una exposición metódica y simplificada, en este apartado se trabajará básicamente en la articulación de las escalas mundial y nacional, dejando la operacionalización a escala regional para la aplicación de la metodología a los casos concretos de estudio.

Las dimensiones estructurales

Las cinco dimensiones estructurales que se definen en este apartado procuran delimitar ciertas categorías de análisis relevantes para el estudio de la estructura económica a escala mundial, nacional y regional a lo largo del tiempo. Es importante señalar que el esfuerzo por separar analíticamente estas dimensiones no implica que las estructuras económicas permitan

⁸⁰ En el apartado que se encuentra más adelante “Continuidades y rupturas: la coherencia estructurada en el tiempo y el espacio” (p.128), se plantea la relación y modalidades de coherencia entre las distintas escalas. Ver Esquema 21 (p. 147).

una disección perfecta ni que sean taxativamente excluyentes los componentes de cada una. Muy por el contrario, dado que la realidad existe como un todo unificado, se trata de un esfuerzo que busca identificar sus componentes más importantes para hacerla inteligible, caracterizarlos, y luego procurar un análisis integrado y articulado de estas partes. En la selección e interacción de estos factores –acciones propias de la hermenéutica– se busca detectar los componentes que resulten condicionantes de cada subestructura de acumulación y distribución regional que se pretende estudiar. No siempre todas estas dimensiones tendrán igual injerencia en la configuración de las subestructuras, por lo tanto, según cada caso será conveniente seleccionar y profundizar unas u otras⁸¹.

Asimismo, cabe señalar que la adopción de cinco dimensiones estructurales (y no más ni menos) también es relativa según los casos a estudiar; pues, no deja de tratarse de una determinada selección⁸². Indudablemente se trata de dimensiones analíticas relevantes, pero ello no quita que para el estudio de ciertos fenómenos asociados a una subestructura de acumulación regional, todas tengan el mismo nivel jerárquico en el esquema explicativo, lo que equivale a decir que ciertos elementos pueden resultar relativamente prescindibles para dar cuenta de un fenómeno a escala regional. Y, en el mismo sentido, también puede resultar necesario incorporar ciertas dimensiones complementarias. La profundidad en el estudio y selección de los rasgos dentro de cada una de las dimensiones estructurales depende de la manera en que, potencialmente, puedan contener capacidad explicativa para comprender los fenómenos que se pretende estudiar en las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Se trata de una caracterización que procura ampliar el universo comprensivo al ubicar las subestructuras en una estructura analítica sistemática.

⁸¹ Por ejemplo, mientras que para el estudio de caso de la minería metalífera en Catamarca, el modo en que el capital financiero opera a nivel mundial, obliga a recuperar el régimen monetario como dimensión estructural a escala mundial y contribuye decisivamente a una explicación satisfactoria, la misma dimensión estructural no ejerce influencia tan directa para el estudio de la yerba mate en la provincia de Misiones. De hecho, la yerba es un caso donde las dimensiones estructurales operan mucho más a escala nacional que a escala mundial.

⁸² Existen ejemplos que, no necesariamente dentro de la tradición regulacionista, plantean un enfoque –cada uno a la medida de su objeto de estudio– sobre la base de estas dimensiones estructurales, particularmente a escala nacional. El trabajo de Eduardo Basualdo, *Sistema Político y Modelo de Acumulación en Argentina* (Basualdo, 2011) aborda el derrotero de la valorización de capital en la economía argentina desde 1976 a esta parte incorporando al sistema político a un marco analítico similar. Horacio Tarcus presenta un esquema análogo articulando régimen de acumulación, régimen político y forma de Estado. Véase Tarcus, Horacio, "La crisis del Estado Populista en la Argentina, 1976 - 1990", en *Revista Realidad Económica*, Buenos Aires, n° 107, del 1 de abril al 15 de mayo de 1992. Por último, en Filadoro (2006), se propone la aplicación de este esquema analítico que articula régimen de acumulación, forma de Estado y régimen político para el estudio metódico de la estructura económica, social y política argentina durante la pasada década del '90. En los últimos dos casos –Tarcus y Filadoro–, la forma de estado es considerada un componente por separado del régimen de acumulación, lo que muestra precisamente que el esquema permite analizar, definir, jerarquizar y articular las dimensiones estructurales de acuerdo al objeto y fines del análisis.

Esquema 15. Influencia de las Dimensiones estructurales en escala mundial y nacional sobre las subestructuras de acumulación y distribución regionales



Fuente: Elaboración propia

Como es lógico, el modo de operacionalizar estas categorías difiere según se trate de la economía mundial o la de un país. A escala mundial, para caracterizar el contenido de cada dimensión estructural se señalan rasgos estilizados e indicadores generales –cuando están disponibles–, pues es preciso efectuar cierta abstracción de las especificidades nacionales. A escala nacional, en cambio, es posible referir a un contenido más concreto y acotado, pues la escala territorial delimita el objeto y permite –como ya fue apuntado– contar con la existencia de cuentas nacionales que tienden a facilitar el dimensionamiento cuantitativo de los fenómenos registrados en esta escala. No obstante, cabe insistir en que las dimensiones y el nivel en que influyen sobre cada caso viene dado precisamente por las especificidades de cada subestructura de acumulación y distribución a escala regional. Como se dijo, la individualización y jerarquización de vectores explicativos del funcionamiento de cada subestructura requiere de una hermenéutica a la medida de cada objeto de estudio.

Formas de la competencia

Esta dimensión estructural da cuenta de cómo está organizada la competencia al interior de la estructura del capital, es decir, el tipo de relación que se establece entre las distintas empresas y productores en general. Según el modo en que se configuren estas relaciones, la estructura de acumulación y distribución tomará forma en las diferentes escalas, con un modo particular de correspondencia e interacción entre ellas.

En efecto, si bien es necesaria una gran cantidad de requisitos para que las empresas se reproduzcan como tales en el tiempo, pueden señalarse dos tipos de condicionantes cruciales: por una parte, vinculados a la producción y, por otra, a la venta de las mercancías. Los

primeros tienen que ver con las posibilidades materiales (físicas) de ejecutar las acciones para la producción de bienes o servicios. Aquí se incluyen todos los limitantes asociados a la disponibilidad de mano de obra adecuada y calificada según los diferentes tipos de producción; el acceso a insumos y materias primas; el manejo de información y los estándares de conocimiento de los cuadros técnicos; el ritmo máximo posible en la ejecución de tareas productivas —donde la maquinaria y equipos juegan un rol potenciador de la acción humana—; así como la accesibilidad diferencial a recursos financieros. Todas estas condiciones se disponen en un determinado espacio y permiten dar forma al conjunto de bienes y servicios que constituyen el producto para cada ámbito territorial, con las particularidades que se plantearon en la sección anterior.

Por otro lado, la competencia es el principal limitante dentro de los condicionantes asociados a las posibilidades de venta de las mercancías producidas. Pues esta competencia intracapitalista fuerza a cada empresa a buscar ámbitos territoriales donde vender sus bienes y servicios a precios tales que les permitan obtener beneficios positivos (y preferentemente máximos). Ahora bien, la *forma* de esta competencia es un factor crucial para determinar el modo de valorización de los diferentes tipos de empresas e, incluso, de sectores completos de la economía. Y por forma se entienden todos los atributos que generan condiciones específicas para la obtención de ingresos en los diferentes mercados.

Los componentes fundamentales de estas formas de la competencia son:

- La estructura de concentración de cada mercado en las diferentes ramas de la economía, según prevalezca un gran número de empresas o, en el extremo, una sola en condiciones de monopolio. La identificación de tipologías de empresas, la interpretación de su comportamiento y estrategias de valorización en los diversos ámbitos territoriales representan factores clave para captar las cualidades y mecanismos de la competencia. Ramas de actividad con alta concentración no sólo permiten ampliar el ingreso de las empresas líderes, sino que condicionan fuertemente la dinámica de inversiones que prefigura la estructura de acumulación en el futuro.
- Las características de la centralización del capital, esto es, en qué medida empresas o grupos de empresas controlan, a su vez, otras empresas de diferentes ramas de la economía. Este atributo de la estructura del capital resulta altamente relevante en la medida en que la centralización del capital implica centralización en la toma de decisiones y, así, un mismo grupo económico puede tener injerencia directa en la

marcha de varios sectores estratégicos de un país o una región. Lógicamente tiene consecuencias en la capacidad de captar ingresos diferenciales así como de condicionar –y en el extremo modelar– la política del Estado según sus intereses⁸³.

- La expansión territorial del capital y sus estrategias de valorización en las diversas escalas. Esto incluye desde la transnacionalización a la operatoria en escalas espaciales más acotadas, ya sean países, regiones o pequeñas porciones de territorio. Se trata de un atributo complementario de los anteriores que permite articular la concentración y centralización del capital en las distintas escalas espaciales y sus estrategias de expansión y control territorial.
- La ramas en las que se nuclean los capitales más dinámicos y los umbrales de productividad con los que producen, pues tales umbrales tienden a generar barreras a la entrada. Aquí es preciso captar cómo las escalas técnicas y territoriales operan para hacer factible la emergencia de determinadas estándares productivos a nivel internacional, nacional o regional. Los procesos de industrialización en los países más rezagados están fuertemente condicionados ante brechas de productividad muy amplias.
- La identificación de los factores que explican los umbrales de productividad, según el rol que desempeña el desarrollo tecnológico –dónde y quiénes lo llevan a cabo–, el equipamiento, la concentración y centralización, así como las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo.
- El modo en que la propia escala mundial (o nacional) genera capacidades diferenciales para la acumulación de ciertas fracciones de capital –pues detentan mayor poder relativo en determinadas escalas–. Este elemento es particularmente importante en tanto, en la actualidad, el mercado mundial es el ámbito de referencia para la valorización de una buena parte las empresas en distintos países, lo que se observa en la presencia de numerosas filiales de empresas transnacionales que planifican su producción a escala mundial y el volumen de comercio intrafirma al interior de estas

⁸³ El trabajo realizado por Daniel Azpiazu, Eduardo Basualdo y Miguel Khavisse, *El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80*, inauguró una línea de investigación continuada por los autores hasta el presente donde el estudio de la concentración y centralización del capital, así como las formas de condicionamiento de la política económica por estas formas de la competencia son un núcleo temático con una alta capacidad para esclarecer fenómenos económicos en la realidad argentina. Véase –además de Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M: "El nuevo poder económico en la Argentina de los años '80", Ed. Legasa, Buenos Aires, 1989– la prolífica obra y cantidad de publicaciones de los autores.

empresas. El creciente nivel de comercio internacional aparece como un correlato de este proceso.

- Las modalidades de coexistencia e interacción de los capitales de mayor tamaño relativo con empresas de menor dimensión en las distintas escalas espaciales. Las decisiones de internalizar o externalizar procesos redundan en que una empresa resulte totalmente integrada –desde la producción de la materia prima hasta la comercialización final de un bien de consumo, por ejemplo– o, en el otro extremo, apele a la tercerización de procesos productivos y nucleee sus actividades exclusivamente en ramas clave⁸⁴.
- El análisis de la evolución de los precios relativos de las distintas ramas de actividad y de las respectivas tasas de beneficio. Pues la capacidad de fijar precios implica obtener ingresos diferenciales, aumentar la tasa de ganancia y, por tanto, captar una mayor porción del ingreso que, en última instancia, es un condicionante neurálgico en la trayectoria de una estructura de acumulación –válido en todas las escalas–. Lógicamente, esta capacidad de fijar precios y captar ingresos diferenciales dependerá de algunos de los atributos anteriores de la forma de la competencia: concentración, centralización, transnacionalización, etc.
- La participación de empresas públicas en la estructura económica a escala nacional o regional, dado que la lógica y racionalidad del capital reconoce matices según se trate de una gestión pública o privada⁸⁵. Concretamente, una empresa pública puede contener dentro de sus objetivos proveer un bien o servicio desde una lógica que contribuya a atender ciertos fines económicos o sociales específicos, o bien que considere clave para el desarrollo; así es que la maximización de ganancias –cuando se trata de una empresa estatal– puede estar inscrita en una racionalidad más amplia, que desde una perspectiva pública, bien puede ser reformulada.

⁸⁴ Si bien esta dimensión se tratará con mayor detalle en el apartado metodológico para el estudio de las subestructuras de acumulación y distribución regionales, donde se estudian capacidades diferenciales o “de comando” en cada caso, aquí resulta pertinente caracterizar las modalidades genéricas de articulación entre capitales.

⁸⁵ En la forma de Estado se vuelve sobre este aspecto, pero desde otra perspectiva. Aquí es importante señalarlo dado que la participación del Estado como proveedor directo de bienes o servicios reformula fuertemente las relaciones de competencia.

- El análisis de las lógicas de valorización financiera resulta de interés creciente para el estudio de las formas de la competencia, en la medida en que en la etapa actual representa un condicionamiento muy fuerte para las decisiones de acumulación.

Este conjunto de componentes de las formas de competencia son fundamentales para el análisis de las estructuras de acumulación, puesto que explican (y a la vez prefiguran) los rasgos que asume la capacidad productiva de una sociedad determinada, en todas las escalas territoriales. Qué se produce, cómo se produce y qué características tiene el capital, además de configurar la estructura de acumulación, constituyen parámetros claves de la estructura de distribución, pues las capacidades diferenciales que las empresas logran para captar ingresos – sea cual fuere su estrategia–, operarán como pauta fuertemente condicionante de distribución del ingreso entre el capital y el trabajo.

Conviene detenerse en este proceso: por un lado, maximizar beneficios por parte de la empresa implica dirimir porciones de ingreso global con otras empresas –pues de ello se trata la competencia capitalista–, pero, por otra parte, de acuerdo a lo que cada empresa logre captar de este ingreso global, quedarán fijadas las condiciones para que cada capital individual pueda pagar mayores o menores niveles de salario a la fuerza de trabajo que contrata.

En términos dinámicos o de trayectoria del capital, también quedarán fijados los condicionamientos para ampliar la escala de acumulación de cada empresa o sector, en tanto mayores niveles de ingreso permiten a la empresa no sólo pagar mejores salarios sino también efectuar inversiones en equipamiento, ampliación de la escala, diversificación a otras actividades, etcétera.

Recapitulando, se trata de un proceso distributivo con un doble condicionamiento: el que se da al interior del capital (entre empresas) y el que se da entre el capital y el trabajo. Mientras las formas de competencia tienden a dar cuenta de las captaciones de valor entre empresas, la relación salarial caracteriza el modo de distribución del ingreso entre el capital y el trabajo.

La relación salarial

La relación salarial capitalista da cuenta del conjunto de, por un lado, pautas bajo las cuales se organizan las labores productivas de los trabajadores y, por otro, factores y características que dan cuenta de la participación de los trabajadores en el producto y, de este modo, configuran su calidad de vida. Dicho en otras palabras, se trata de ver en qué condiciones trabajan (*condiciones de producción*) y cómo viven los trabajadores (*condiciones de reproducción*), según tengan mayor o menor acceso al producto de su trabajo. La premisa fundamental es la

existencia de una relación según la cual los propietarios de las empresas, a la vez que comandan el trabajo realizado en los establecimientos productivos, pagan a los trabajadores, típicamente bajo la forma de salario, una porción del ingreso que obtienen por la venta de aquello que es producido en la empresa. La integración de estas dos dimensiones –condiciones de producción y reproducción– dan forma al contenido histórico más genérico de “condiciones de vida de la clase trabajadora”.

También aquí existe una tensión entre la caracterización general –donde necesariamente se toman elementos estilizados– y las especificidades que se registran en distintas actividades, escalas territoriales y, en última instancia, en cada empresa. No obstante, asociadas a determinadas condiciones de producción y formas de competencia de cada época, es posible visualizar diferentes prácticas, a modo de estereotipos, que ofician de pautas de referencia de la relación salarial vigente. En términos generales, habrá una gama de situaciones diversas que, en general, se corresponden y varían según sectores y territorios.

Por lo tanto, para efectuar la caracterización de la relación salarial es conveniente tomar en consideración el lugar que los distintos tipos de empresas ocupan en la estructura de acumulación, tal como se estudia en las formas de la competencia. Esto implica, por ejemplo, diferenciar casos de empresas líderes a escala mundial de empresas pequeñas cuya escala es nacional o regional, pues tenderán a exhibir pautas salariales y de trabajo muy distintas. En otras palabras, se trata de articular el análisis de las formas de la competencia y de la relación salarial para una mejor comprensión de las condiciones de producción y reproducción de la fuerza de trabajo. Aglietta lo plantea del siguiente modo:

El hecho de que el capital se presente como una relación de competencia entre capitales individuales autónomos provoca una diferenciación de los salarios individuales. La masa salarial global se distribuye de forma desigual entre los trabajadores individuales, debido al mecanismo del salario por tiempo. Esa variabilidad en la formación de los salarios individuales es un elemento importante de la ley de la competencia. Permite a los capitalistas individuales, cuya valorización padece los saltos propios de un modo de producción que sólo funciona a través de la regulación ciega de las relaciones de equivalencia en el intercambio, amortiguar parcialmente esos saltos gracias a la fuerza de trabajo que emplean (Aglietta, 1999, p. 117).

Los principales factores a considerar en esta dimensión estructural son los siguientes:

- Las pautas y niveles de remuneración al trabajo y la gama de realidades que se registran entre sectores de actividad, tanto a escala mundial como nacional⁸⁶.

⁸⁶ Esto incluye, a escala mundial, las diferencias que se registran en las condiciones de trabajo y reproducción de los trabajadores entre países, en tanto los salarios tienden a consolidarse como un factor de localización del capital; pues resultan una clave para la competitividad en un mercado mundial crecientemente integrado. A escala

- La intensidad y condiciones en las que se llevan adelante las tareas productivas, atendiendo si se trata de formas más o menos intensivas, en tanto condicionan la salud y capacidad reproductiva de los trabajadores (precarización del trabajo desde el punto de vista de las labores). Este análisis reconoce diferenciaciones según sectores de actividad y empresas.
- Las modalidades de contratación, en tanto pueden ser empleos permanentes, transitorios, o bien pueden existir formas de contratación y pago por resultados donde, en el extremo, se trate de trabajo a destajo (precarización del trabajo desde el punto de vista de los ingresos).
- Las pautas de consumo y reproducción de la fuerza de trabajo. Estos elementos resultan importantes tanto para evaluar condiciones de vida de los trabajadores como para dar forma al consumo como elemento de la demanda agregada capaz de absorber los flujos de producción, en el marco de tendencias al desequilibrio y la hiperacumulación⁸⁷.
- Las modalidades de organización de los trabajadores y las características de sus filiales. El análisis del poder relativo desarrollado por las instituciones que representan a los trabajadores, así como la manera en que se nuclean sus representantes (sindicatos por empresa o por rama, rol de las instituciones de primer, segundo y tercer grado) generan condiciones fuertemente capaces de condicionar la estructura de acumulación y distribución.
- Los niveles de desempleo y utilización de la fuerza de trabajo, como factor de contexto para estudiar la capacidad e incidencia de los trabajadores para exigir –o bien ser tomadores de– condiciones en relación con el capital.

Este conjunto de elementos, por un lado, remite a un universo muy heterogéneo de realidades pero, por otro, contribuye a una mirada estructural que procura establecer relaciones entre las

nacional, las pautas salariales y de contratación resultan relevantes tanto en forma genérica para todo el país, como específica para cada sector y región, dependiendo de los objetivos del análisis.

⁸⁷ Joan Robinson plantea que tanto en la conceptualización de Keynes como en la de Marx está problematizado que el capitalismo desarrolla capacidades productivas de manera independiente de la posibilidad de consumo de las mismas o, lo que es lo mismo, por fuera de la capacidad de acceso a las mercancías que resultan de tal proceso por parte de la población. Capacidad ociosa y desempleo son los dos emergentes de tal desencuentro en períodos de crisis. Véase Robinson, Joan: Introducción a la economía marxista, Ed Siglo XXI, México DF, 1969. En otras palabras, oferta y demanda de bienes, producción y consumo o tendencias a la hiperacumulación son nociones que refieren a tal problema, y la relación salarial genera condiciones diversas para que tal armonización –como lo llama Marx– se materialice. También Harvey (1998), entre otros, recupera a Marx para señalar la tendencia recurrente a la hiperacumulación en la dinámica capitalista.

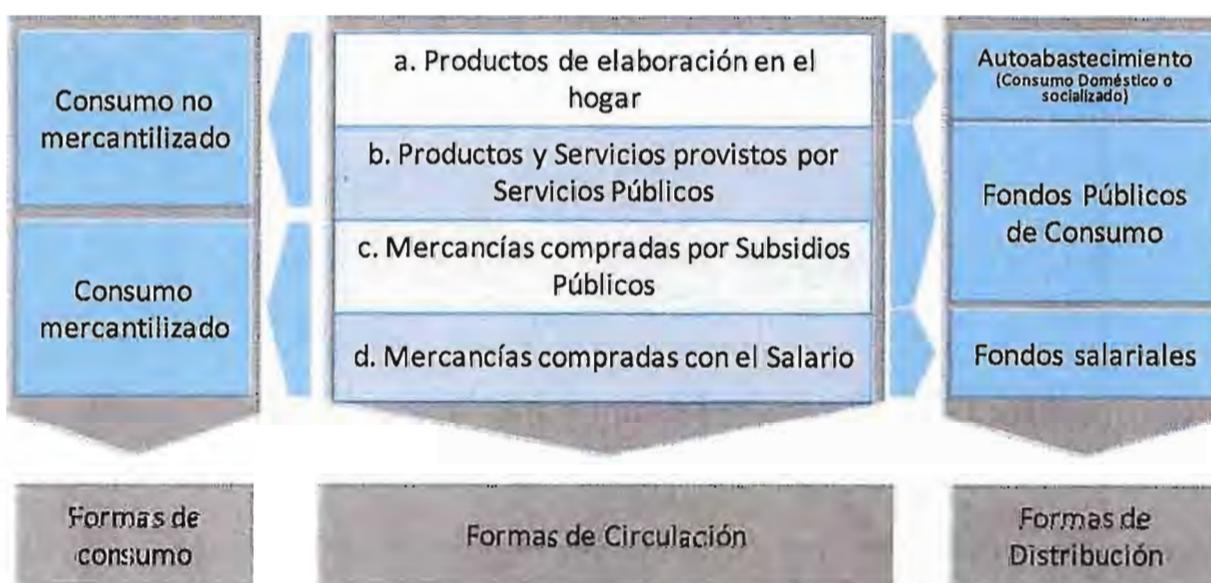
diferentes fracciones de capital y las distintas modalidades de remuneración al trabajo. De este modo, la articulación entre formas de competencia y relación salarial brinda las bases para hacer inteligible la heterogeneidad de situaciones que se registra en las estructuras productivas en distintas escalas; tanto en materia de capacidades de acumulación como de pautas de distribución.

La elaboración de una jerarquización de las distintas fracciones de capital –según sus capacidades para captar ingresos–, permite contar con una base sólida para entender la segmentación que se registra al interior de los asalariados, tanto en relación con los ingresos como con las formas de producción y organización.

Por otra parte, haciendo abstracción de las diferencias que se generan como resultado de la diferenciación del capital –sus fracciones y modalidades de contratación de la fuerza de trabajo–, es importante detallar ciertos elementos asociados con las pautas de consumo y reproducción de la fuerza de trabajo asalariada (Topalov, 1979).

El flujo que constituye la canasta de reproducción de los trabajadores se compone, en términos generales, de los siguientes tipos de bienes y servicios: a. aquellos bienes (y servicios) que el trabajador y su familia producen directamente, ya sea de forma individual o colectiva; b. aquellos que el Estado provee directamente (a través de servicios públicos); c. los que compra con dinero provisto por el Estado (subsidios monetarios); y d. aquellos que son adquiridos con el salario.

Esquema 16: Componentes de la reproducción de los asalariados



Fuente: elaboración propia en base a Topalov (Topalov, 1979, p. 80).

Estos componentes se configuran de diversos modos en cada ámbito territorial y cambian a lo largo del tiempo. Es variable tanto la canasta de reproducción (y sus formas de circulación)

como las modalidades en que tal canasta es adquirida por los trabajadores. Las formas de consumo mercantil y no mercantil tienden a exhibir una mutación hacia formas mercantiles conforme avanzan capacidades tecnoproductivas en el proceso de desarrollo histórico. Diversos autores señalan este proceso como una dinámica características del capitalismo (Marx, 1984; Harvey, 1998; Topalov, 1979) donde las necesidades humanas reconocen una tendencia a ser incorporadas dentro de la producción de bienes y servicios que se producen y venden en el mercado⁸⁸. También las formas de distribución varían según se defina la participación y provisión del Estado a lo largo del tiempo.

La forma de Estado

El Estado moderno es una institución co-constitutiva del propio modo de producción capitalista y, al igual que las demás dimensiones estructurales señaladas, ha ido transformando sus modalidades de intervención y regulación de las relaciones económicas en el tiempo. Si bien las especificidades nacionales resultan una fuente de diferenciación entre casos, pues cada país no deja de tener una forma particular de Estado, también es notable cómo los diferentes Estados nacionales tienden a desempeñar funciones relativamente análogas en cada régimen de acumulación. Esto se ha observado, por ejemplo, en el avance de funciones regulatorias post-crisis del '30, o bien en circunstancias donde primaron acciones en sentido contrario, a instancias de los lineamientos neoliberales desde fines de los años '70⁸⁹ del siglo XX, que propiciaron la desregulación. No obstante, desde el surgimiento histórico de los Estados modernos, estas funciones –cambiantes– no han dejado de ser cruciales para hacer viable el funcionamiento de la estructura de acumulación⁹⁰.

⁸⁸ Esto no quita que en períodos de crisis se presenten modalidades de producción y consumo alternativas, pues la necesidad reproductiva se impone a los cánones espacio-temporales en cada ámbito. Por ejemplo, luego de la crisis de 2001 en Argentina se registraron formas y mercados de trueque. Ver Ovalles, Eduardo, *Argentina es el país del mundo en el cual el fenómeno del trueque tiene mayor dimensión social*, Centro de Estudios Nueva Mayoría, Buenos Aires, 2002.

⁸⁹ Una lectura estilizada de las funciones y condicionamientos que enfrentan los Estados nacionales en el pasaje del régimen de acumulación fordista al posfordista puede verse en Hirsch, Joachim: "Los estudios sobre el Estado y la reestructuración capitalista". en Cuadernos del Sur, Nº 4, Buenos Aires, 1992. También en Harvey, David: *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*, Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1998.

⁹⁰ El trabajo de Karl Polanyi, que estudia el advenimiento del Estado moderno en Inglaterra, es una obra que permite tomar cuenta del vasto conjunto de funciones que tuvo que desarrollar el Estado para organizar las relaciones sociales capitalistas en los albores del nuevo modo de producción. La importancia de esta obra radica en que expone la profundidad y alcance que la intervención estatal tiene en las sociedades modernas en contraste con las sociedades "tradicionales" o precapitalistas. Véase Polanyi, Karl: *La gran transformación*, FCE, México, 1992 [1944].

Es importante partir de esta perspectiva histórica del Estado para precisar que sus funciones y naturaleza institucional trascienden los vaivenes de las finanzas públicas. Tomando la conceptualización realizada por Guillermo O'Donnell, el Estado "es el componente específicamente político de la dominación⁹¹ en una sociedad territorialmente delimitada" (O'Donnell, 1984, p. 200). Dentro de esta dominación, se encuentra la generación de pautas y manejo de recursos (económicos y extra-económicos) para propiciar la acumulación⁹².

Una adecuada caracterización de la dimensión estructural forma de Estado, y sus funciones esenciales en el marco de la estructura de acumulación en el capitalismo, contribuye a la comprensión de los cambios en sus modalidades de intervención a lo largo del tiempo, pues de lo contrario, estos cambios pueden aparecer como arbitrarios. Es fundamental subrayar las implicancias de una caracterización donde la reproducción de las relaciones sociales capitalistas constituye la función central del Estado, dado que fija un contexto para comprender los cambios en las competencias estatales de cada período histórico. Qué puede hacer el Estado y qué no en un cierto contexto espacio-temporal, serán preguntas pasibles de abordar en mejores términos con un marco analítico estructural. Nuevamente se trata de diferenciar los rasgos invariantes de la forma Estado de aquellas funciones cambiantes en el tiempo.

Siguiendo a O'Donnell, el Estado tiene como función esencial garantizar la reproducción de las relaciones de clase en la sociedad capitalista, por lo que "aparece como una objetivación institucional que concentra el control de recursos últimamente coactivos y como un no capitalista que sólo garante a las clases a través de su respaldo a la relación social" (O'Donnell, 1984, p.208). Por una parte, es el límite negativo a las consecuencias destructivas de la acumulación (porque de lo contrario los capitales quedarían lanzados a una competencia que podría destruirlos como clase) y, por otra, se ocupa de las condiciones de reproducción de

⁹¹ O'Donnell señala que la dominación (o poder), es la capacidad real o potencial de imponer regularmente la voluntad sobre otros y, como una aptitud relacional, se deriva del control de ciertos recursos que, por cierto, tiende a controlar el Estado: medios de coacción física, recursos económicos, recursos de información y de control ideológico (que contribuyen a que el dominado asuma como justa o natural la relación asimétrica y no la cuestión como dominación).

⁹² Oscar Osziak plantea el concepto de *estabilidad* para referirse al "grado en que un sistema de dominación social ha adquirido el conjunto de propiedades que definen la existencia de un Estado" (Osziak, 1999, p. 20). Y señala que la estabilidad requiere el desarrollo de las siguientes capacidades: a) externalizar su poder frente a otros Estados, b) institucionalizar su autoridad mediante el monopolio de la violencia, c) diferenciar su control mediante instituciones públicas con capacidad de generar y recaudar recursos propios y d) internalizar una identidad colectiva mediante la emisión de símbolos (Osziak, 1982, p. 3). La producción simbólica será fundamental no sólo para la generación sino para el sostenimiento y legitimación del Estado y las distintas medidas que en su órbita se tomen en el tiempo. Por ejemplo, medidas tan drásticas como privatizaciones masivas no pueden darse por fuera de tal producción simbólica.

ambas clases –lo que implica que en determinados momentos puede “arbitrar” a favor del trabajo para garantizar su existencia estructural– y de los requisitos básicos para la acumulación de capital (infraestructura, educación, salud)⁹³.

En este contexto, cabe recapitular las funciones específicas de la forma de Estado que se derivan de una función estructural que apunta a garantizar la reproducción del conjunto:

- Generar condiciones para la reproducción de la clase obrera en tanto sus modos de vida necesitan guardar cierta adecuación con los requerimientos de la acumulación. Esto incluye tanto la mediación en la fijación de pautas salariales como propiciar el acceso a la adquisición de bienes de consumo durables (por ejemplo mediante el crédito). En determinados períodos, la capacidad de compra de los asalariados resulta un factor clave para consolidar la demanda agregada, absorber las tendencias a la hiperacumulación y superar ciclos recesivos en la estructura económica.
- Propiciar la formación y capacitación de una clase trabajadora para insertarse en el proceso productivo: desde la socialización en la escuela primaria (producción simbólica que legitima la dominación y produce identidad colectiva) hasta la formación de cuadros técnicos y universitarios. Lógicamente, estas demandas, a la vez que condicionan el desarrollo de una economía, están asociadas a las características de cada estructura de acumulación a escala nacional (y regional).
- Garantizar el suministro de determinados bienes y servicios (electricidad, gas, agua, comunicaciones, transporte) y la dotación de infraestructura física correspondiente (vías férreas, carreteras, usinas eléctricas, etc.), de modo tal que atiendan las necesidades de, por una lado, la producción y la circulación de mercancías – requerimientos directos de la clase capitalista–, y, por otro, la reproducción y movimiento de los trabajadores. Estos activos fijos al territorio ofician de soporte material para garantizar los flujos que integran a las subestructuras de acumulación y distribución (mercancías, personas y dinero).
- Velar por condiciones de salud de los asalariados, garantizando la prestación de determinados servicios e infraestructura asociados, en tanto cierto estándar de salud

⁹³ Complementariamente, Oscar Oszlak plantea, para el estudio de la formación del Estado argentino, que el “Estado presupone la presencia de condiciones materiales que posibiliten la expansión e integración del espacio económico (mercado) y la movilización de agentes sociales en el sentido de instituir relaciones de producción e intercambio crecientemente complejas mediante el control y empleo de recursos de dominación” (Oszlak, 1999, p. 18).

resulta un factor crítico para la reproducción física y disponibilidad de los asalariados para las tareas de producción.

- Ofrecer diversas condiciones que garanticen un aumento (o sostenimiento) en los niveles de producción de las empresas, atendiendo la absorción de excedentes de mercancías y mano de obra; típicamente, a través de diversos mecanismos: crédito, políticas y regulaciones focalizadas para el funcionamiento de las subestructuras de acumulación, tanto desde una perspectiva sectorial (en el marco de ministerios de agricultura, industria, etc.) como regional.
- Garantizar, mediante códigos (civil, comercial, etc.) pautas de funcionamiento y organización social, tanto para las personas como para el intercambio de mercancías dentro del territorio nacional y con el exterior. Esto incluye tanto pautas de seguridad⁹⁴ para la reproducción de los asalariados y para la producción y circulación de mercancías, como normas que regulen la valorización del capital y generen horizontes que los empresarios visualicen como parámetros para expandir la acumulación. En este mismo sentido, el Estado establece pautas de disciplinamiento de la fuerza de trabajo y regulaciones para el capital al señalar qué es lícito y qué no en materia de prácticas de producción y competencia capitalista.

El estudio de la manera en que el Estado desempeña estas funciones puede realizarse caracterizando cualitativamente el modo en que las asume y complementarse con el análisis de su estructura presupuestaria. Dicho en otras palabras, estudiar qué hace y qué deja de hacer, en paralelo con el modo en que decide financiar cada una de estas funciones, contribuye a visualizar el modo en que el Estado garantiza las condiciones para la reproducción de las relaciones de clase.

Tal como resulta intuitivo, la dimensión estructural “forma de Estado” tiene su expresión directa en la escala nacional con la existencia concreta de los Estados-nación y a escala regional con los estados provinciales. Sin embargo, cabe destacar que esta dimensión estructural también tiene importancia a escala mundial por dos razones fundamentales. En primer lugar, un número significativo de las funciones señaladas forman parte de la agenda de organismos multilaterales como las Naciones Unidas, la OMC, el FMI o el Banco Mundial,

⁹⁴ La seguridad consiste en resguardar la propiedad privada y garantizar que los trabajadores asistan a sus lugares de trabajo bajo ciertas pautas de reproducción, lo que representa una función que el Estado desempeña como garante de la acumulación en el capitalismo. El uso de la fuerza a partir del poder de policía es el recurso coercitivo con que cuenta para procurar imponer tales pautas de seguridad.

quienes se plantean y logran intervenir efectivamente sobre cuestiones regulatorias internacionales. Claramente no existe una forma Estado internacional con capacidad de ejercer el dominio a escala mundial del mismo modo que los Estados-nación lo ejercen sobre sus respectivos territorios. Pero esto no quita que, frecuentemente, estas instituciones internacionales logren la implementación –mediada por Estados nacionales– de ciertos lineamientos de política⁹⁵.

En segundo lugar, en la medida en que el capital se transnacionaliza y la estructura de acumulación a escala mundial intensifica sus flujos, se presentan problemas que requieren la intervención a tal escala. Por ejemplo, en materia de tráfico de mercancías, la construcción de obras de infraestructura para los tráficos internacionales –como la actual ampliación en marcha del canal de Panamá–, o bien la regulación ambiental o la homologación de ciertas reglas de circulación de mercancías.

Esta dimensión estructural, por lo tanto, resulta pertinente abordarla en la escala mundial. Pues en la medida en que estas pautas –tanto las instituciones internacionales como la transnacionalización del capital– condicionan a los Estados nacionales, su estudio permite echar luz sobre el contenido específico de estos últimos en distintas etapas (Hirsch, 1992).

Cabe señalar que las funciones señaladas resultan relativamente invariantes para el Estado capitalista en tanto ámbito que procura la reproducción de los cánones del sistema. Ahora bien, este Estado es también una “condensación material de relaciones de fuerza”. Según la perspectiva de Nicos Poulantzas,

En efecto, se comprueba, en el caso de este tipo de Estado, una relación específica entre las clases o fracciones a cuyos intereses políticos responde este Estado. Esto permite precisamente situar las relaciones entre las formas de Estado de este tipo y la configuración típica que presenta la relación entre clases y fracciones dominantes en un estadio de una formación capitalista (Poulantzas, 1970, p. 295).

Esta perspectiva relacional permite reconocer cómo reaccionan las funciones del Estado según se presenten las relaciones de fuerza entre clases sociales, así como al interior de cada una. A su vez, esta cristalización de las relaciones de fuerza operará de manera diversa en cada una de las escalas territoriales; pues la ecuación resultante de los diversos conflictos entre clases y fracciones no es necesariamente análoga y se concretiza de manera específica en cada ámbito territorial. En este sentido, se impone la necesaria articulación del análisis de la forma de

⁹⁵ El rol de los organismos multilaterales de crédito para la implementación de los lineamientos del Consenso de Washington en Argentina en particular y América Latina en general son un ejemplo. Véase Basualdo (2011) para el caso argentino y Stiglitz (2007) para detalles acerca del rol del FMI y el Banco Mundial en la implementación de políticas a escala mundial.

Estado con las dos instituciones desarrolladas anteriormente, pues las modalidades de intervención del propio Estado se harán inteligibles a partir del estudio de la conflictiva relación entre el capital y el trabajo, así como de la que se lleva a cabo dentro del propio capital. Las fracciones del capital en pugna se diferencian según sean sectoriales (por ejemplo, agro vs. industria); de tamaño (grandes vs. pequeños); o procedencia (locales vs. extranjeros).

Por último, el Estado, de acuerdo al modo en que se cristalicen estas relaciones de fuerza, puede apelar a la coerción o el consenso –o una combinación de ambas– para la imposición de medidas y pautas correspondientes con un estadio en las relaciones de clase. Antonio Gramsci desarrolló el concepto de hegemonía para caracterizar una situación en la cual la producción simbólica e ideológica de la clase dirigente permite ejercer el poder mayoritariamente mediante el consenso. En estas condiciones, instituciones como la escuela, la iglesia, los medios de comunicación y los intelectuales que divulgan la representación del mundo de la clase dirigente⁹⁶, son esenciales para la dirección ideológica de la sociedad. Cuando, por el contrario, esta representación moral del mundo cae presa de contradicciones y se expresa como conflictividad –porque existe una disputa ideológica y material acerca de cómo debe funcionar el orden social–, el aparato del Estado tiende a imponer pautas mediante la coerción⁹⁷. El uso de la fuerza y la producción ideológica resultan dos elementos verdaderamente cruciales para comprender el modo en que varían las modalidades de intervención del Estado en el tiempo⁹⁸. Los momentos en que la estructura de acumulación entra en crisis, desencadenan procesos de disputa “ideológica” y “de fuerza” para restablecer pautas que conduzcan a un nuevo orden⁹⁹.

⁹⁶ A este conjunto de organismos Gramsci los denominó Sociedad Civil.

⁹⁷ El aparato del Estado y el dominio jurídico se corresponden con lo que Gramsci denominó la Sociedad Política. Véase Portelli, Hughes, “Gramsci y el bloque histórico”, Siglo XXI, México, 1980.

⁹⁸ Swyngedouw afirma que esta lucha “refleja la interpenetración de las escalas (corporal, urbana, regional, nacional y global) y la producción política de nuevas escalas que se ubiquen fuera de tales disputas y luchas” (Swyngedouw, 1997, p. 147) [traducción propia]. La producción de consensos es un proceso que, necesariamente disputa y articula distintas escalas. Históricamente, los Estados nacionales han tenido un rol central en tal escenario, lo que no quita que tal disputa material y simbólica no esté permanentemente abierta.

⁹⁹ Numerosos trabajos han abordado el problema de la intervención militar en la conducción política en la Argentina (y también en otros países de Latinoamérica). Entre ellos, cabe destacar a Portantiero (1977), quien problematiza el “empate hegemónico” en Argentina, donde ninguna clase logra imponer un orden coherente con su visión del mundo, y O’Donnell (1977), quien trabaja las crisis y ciclos económicos en relación con su correspondencia en la dominación política. Ambos trabajos se refieren a las dos décadas que siguieron al derrocamiento del peronismo en 1955. Mónica Peralta Ramos (2007) vincula alianzas de clases y etapas de acumulación poniendo en juego los conceptos y contradicciones señalados.

El régimen monetario

Partiendo de la definición de Boyer y Saillard, el régimen monetario “es la modalidad que reviste, para un país y una época dados, la relación social fundamental que instituyen los sujetos mercantiles” (Boyer y Saillard, 1996, p. 207). La moneda es el modo en que se ponen en relación asalariados, centros mercantiles y de acumulación, en la medida en que detrás de cada intercambio mercantil existe como contraparte una expresión (y transacción) monetaria.

Su importancia es verdaderamente neurálgica y radica en que se trata de una institución social cuyo rol de equivalente general, permite adquirir porciones de producto social así como cualquier bien sujeto al derecho de posesión o usufructo; dicho en otras palabras, es intercambiable prácticamente por cualquier bien o servicio¹⁰⁰. Y esta propiedad se va retroalimentando a lo largo del tiempo: dado que para la obtención de bienes y servicios que satisfacen las necesidades humanas se requiere dinero; nuevos bienes y servicios son lanzados al mercado para ser intercambiados por una cantidad de dinero¹⁰¹ (incluyendo propiedades y derechos diversos).

En este sentido, es posible reconocer un proceso de mercantilización creciente que, a su vez, se ve estimulado por el proceso de valorización en general, en tanto los productores y empresas, en la búsqueda de obtención de beneficios, procuran inventar nuevos bienes y servicios que atiendan necesidades humanas –manifiestas o latentes– que intercambiarán por dinero.

Dadas estas propiedades que se derivan de la condición de equivalente general, resulta comprensible que se adscriban al dinero otras propiedades, cargadas de un extraordinario contenido simbólico. Al respecto, Marx señala que:

Aquello que gracias al dinero es para mí, aquello que el dinero puede comprar, soy yo mismo, yo, el poseedor del dinero. Mi fuerza es tan grande como la fuerza del dinero. Las cualidades del dinero son mis cualidades y mis fuerzas esenciales [...] El dinero es el vínculo que me liga a la vida humana, que a mí liga la sociedad y que me liga a la naturaleza y al hombre (Marx, 1972, p. 166).

¹⁰⁰ En la literatura convencional, se refiere a tres funciones básicas del dinero: unidad de cuenta, medio de cambio y reserva de valor. La función de equivalente general, tal como aquí es considerada, es más genérica e incluye estas tres funciones. Karl Marx comienza su desarrollo de la condición del dinero como equivalente general en los *Manuscritos de Economía y Filosofía de 1844* que culmina en *El capital*.

¹⁰¹ El proceso histórico de institucionalización social del dinero está desarrollado, desde una perspectiva antropológica, en el trabajo mencionado de Karl Polanyi (1992), pues la moneda es uno de los pilares requeridos para la instauración del capitalismo.

Dicho de otro modo, el poder de las propiedades y capacidades humanas se condensan en el poder del dinero, pues “todo se puede conseguir a través del dinero”¹⁰².

Paralelamente, esta función esencial del dinero –mediador y potencialmente acreedor de cualquier bien o servicio–, se proyecta al capital. En este sentido, Serfati plantea que

el capital puesto en movimiento parece desdoblarse: al lado del capital existente bajo la forma de *equipos productivos*, que sirven de base para el proceso de trabajo, existe otra forma de capital, compuesta de *derechos de propiedad y de acreencias*, que dan testimonio del derecho de sus tenedores a una participación en el valor creado. (Serfati, 2001, 169).

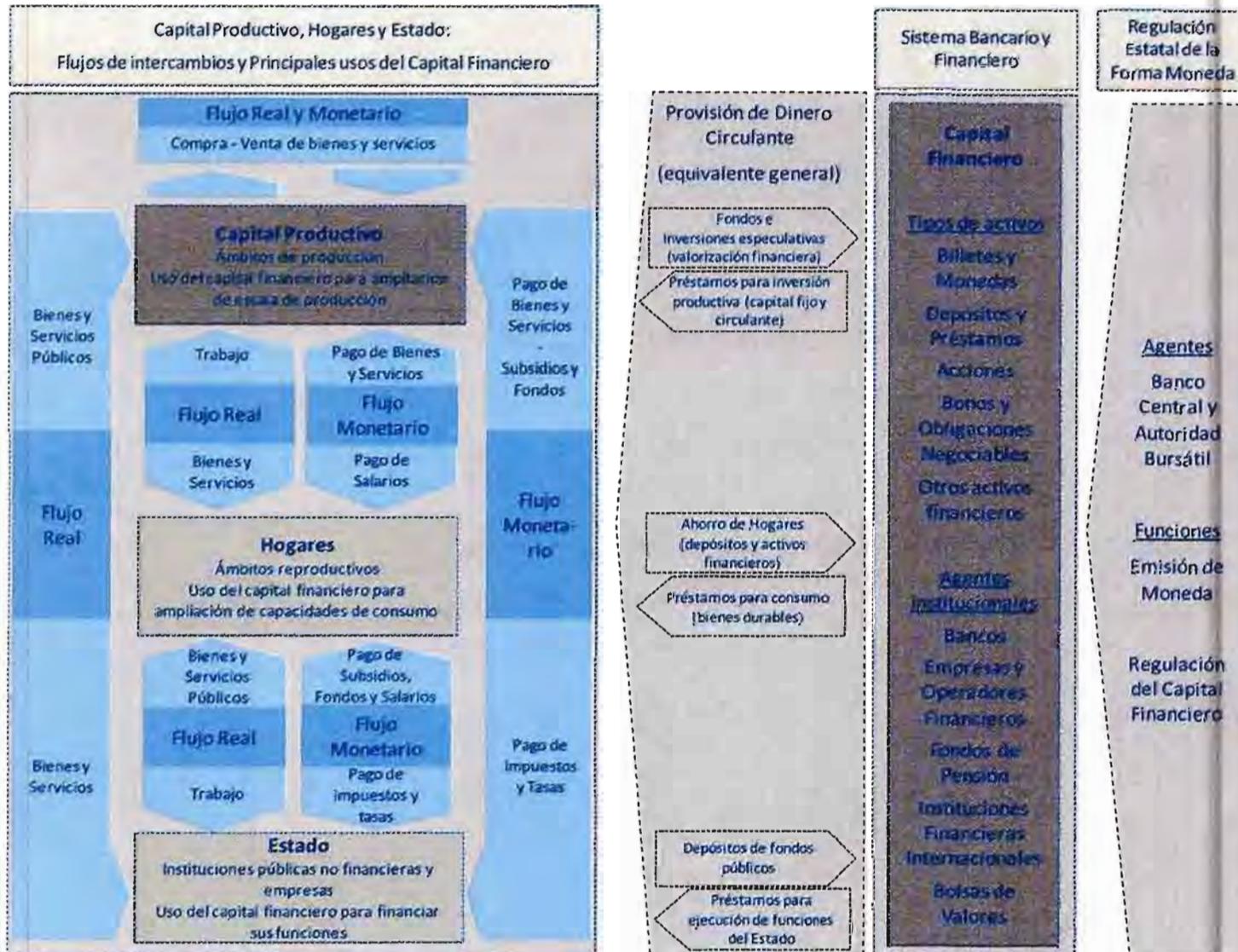
Esta doble condición del capital –productivo y derechos de propiedad– puede desarrollar dinámicas contradictorias a instancias del capital dinero o capital financiero. Conviene visualizar el proceso de valorización del capital en etapas para verlo más claramente. Para comenzar, vale decir que cada ciclo productivo se inicia a partir del desembolso de dinero (para la compra de equipos, insumos y pago de salarios), procurando maximizar beneficios mediante la producción y venta de las mercancías producidas. Efectivamente, estos beneficios se materializan recién cuando el empresario logra vender (y cobrar) el producto o servicio elaborado en el establecimiento productivo, pues es la propiedad del capital la que le da derecho a retener estos beneficios bajo la forma de dinero. Recapitulando, el *capital productivo* es condición de posibilidad de la producción en tanto dispone equipos, insumos y trabajadores, estableciendo pautas para la producción, pero, al mismo tiempo, es la propiedad de estos equipos y del producto que surge del proceso, lo que da al capitalista el derecho a retener las ganancias bajo la forma de dinero. Así, al final del ciclo productivo, los beneficios vuelven a ser capital dinero o *capital financiero*.

La contradicción latente radica en que el capital dinero o financiero puede permanecer en su estado líquido si encuentra formas de incrementar su valor por fuera del ciclo productivo, básicamente a partir del desarrollo de formas de propiedad que, si bien le otorgan el derecho a ser acreedor de una porción de la riqueza social, no necesariamente contribuye a una mayor producción de la misma. Pues despliega una lógica “autonomizada” en el sistema bancario (préstamos e intermediaciones) y bursátil (bonos, acciones, obligaciones negociables, etc.) y bien puede resultar elegible permanecer en estado líquido procurando ganancias que no impliquen la producción de mercancías. De este modo, existe la pulsión para permanecer

¹⁰² Marx vincula este fenómeno al *fetichismo de la mercancía*, pues a través del dinero como equivalente general es posible adquirir el producto del trabajo del hombre y las capacidades humanas que se materializan en los mismos.

como capital financiero y eludir las fases del capital productivo. Distintos autores denominan a este proceso *valorización financiera* (Chesnais, 2001; Serfati, 2001)¹⁰³.

Esquema 17. Funciones del dinero como equivalente general (flujos monetarios) y del Capital Financiero en la estructura económica



Fuente: Elaboración propia.

No obstante, vale decir que la existencia del propio sistema bancario y de crédito –así como el bursátil– se justifica en que tienen, bajo determinadas condiciones, una función que contribuye a ampliar el horizonte de la valorización, propiciando el aumento de los intercambios así como la producción y venta de mercancías.

¹⁰³ Conviene señalar que estos autores, en particular Serfati, apuntan que existe una integración de ambas lógicas en los grupos económicos. Esto significa que sería un error establecer una separación taxativa entre capital financiero y capital productivo, pues los grandes grupos económicos tienden a participar en ambas dimensiones. Véase también, para analizar el comportamiento de tales grupos económicos durante la década del '90 en Argentina el trabajo de Eduardo Basualdo (2011).

El lugar del capital-dinero de préstamo y del crédito fue analizado por Marx y Keynes, quienes señalan que ninguno de ellos debería salir de una posición subordinada, que corresponde al papel de "soporte", [...], ya que, en definitiva, la fuente del valor es la puesta en movimiento de la fuerza de trabajo (Serfati, 1999, p. 195).

Sobre esta base, la dimensión estructural monetaria desempeña un rol clave en los procesos de acumulación y distribución en las distintas escalas y, vale decir también que, en buena medida, se encuentra en el centro de la naturaleza ciertamente contradictoria de la acumulación.

En efecto, la inflación de precios es también una expresión de la puja entre los distintos capitales por captar mayores porciones del ingreso social. En tanto el dinero es mediador para la adquisición de mercancías, y la competencia capitalista consiste tanto en generar capacidades productivas para el desarrollo de nuevos bienes y servicios como en lograr la venta de tales mercancías a un precio máximo, el aumento de los precios de venta es también parte de esta competencia. No obstante, aumentos sostenidos de precios –y en el extremo procesos de hiperinflación– dificultan el proceso de valorización productiva del capital y tal dinámica puede resultar fuertemente disfuncional a la reproducción del sistema.

Considerando estas funciones básicas de la moneda como institución social, resulta comprensible que sea el Estado el ámbito para procurar regularla o intervenir sobre ella, en tanto la misma es requisito para hacer viable el proceso de acumulación y de reproducción social. Este rol recae fundamentalmente sobre los Bancos Centrales como institución de referencia específica. No obstante, cabe destacar la territorialidad del dinero, pues su signo se vincula con un espacio de referencia y también a través del mismo el Estado ejerce dominio y regula condiciones económicas y sociales¹⁰⁴.

Hasta aquí se hizo referencia a dos aspectos nodales de la moneda en el proceso de acumulación y distribución: su condición de equivalente general y las tensiones que se derivan de su rol como capital dinero en el ciclo productivo.

A continuación se señalan los principales elementos que atañen al estudio de la moneda en tanto dimensión estructural dentro de un régimen de acumulación. Un análisis crítico e

¹⁰⁴ Harvey refuerza esta idea. "La increíble capacidad de mover el dinero por todo el mundo, tan característica de la era contemporánea, no sólo exige un sistema de telecomunicaciones bien organizado sino, como mínimo, un respaldo seguro al sistema de crédito por parte de instituciones estatales, financieras y jurídicas. Se pone así de manifiesto la territorialidad del dinero y la importancia del poder estatal para garantizar la calidad del dinero dentro de su territorio" (Harvey, 2007, p. 351). En este sentido, cabe señalar que cuanto mayor es el poder de un Estado tanto más fuerte tiende a ser la "territorialidad" de su dinero. El caso de Inglaterra desde el siglo XVIII hasta la crisis del '30 y de Estados Unidos desde entonces son paradigmáticos en tanto en ambos casos se corresponde la divisa mundial con la potencia hegemónica.

integral de sus componentes, mediante la articulación de indicadores y sus principales rasgos cualitativos, permite dar cuenta del modo de funcionamiento de una institución fundamental en la estructura de acumulación y distribución en los diferentes ámbitos territoriales. Entre los componentes más significativos de la forma moneda, se destacan los siguientes:

- El sistema de crédito en relación con el tamaño del aparato productivo, así como la dinámica de crecimiento de los activos fijos y los activos financieros. Esto implica analizar la valorización financiera, y dar cuenta de la medida en que el capital financiero se encuentra subordinado al capital productivo. En otras palabras, esclarecer si el capital financiero se encuentra “autonomizado” y subvierte lo que en primera instancia es su función primaria en el proceso global de acumulación – potenciar los procesos de producción, intercambio y venta de mercancías– recluyéndose en la esfera de la apropiación de riqueza social.
- El estudio del comportamiento concreto de quienes se constituyen en actores de este proceso de valorización financiera, ya se trate de Bancos, Operadores financieros (globales o nacionales), Fondos de Pensión o Instituciones Financieras internacionales.
- Los niveles y tasas de crecimiento de los precios (inflación). El análisis de los procesos inflacionarios remiten directamente a esta dimensión; así, los aumentos de precios pueden estudiarse asociados a la manifestación de conflictos de intereses y pujas por captar porciones de la riqueza social.
- Los regímenes cambiarios. Los Estados nacionales tienen bajo la órbita de los Bancos Centrales la definición de un tipo de régimen, donde se definen las pautas de cambio entre la moneda de referencia con las de otros países. Los regímenes pueden establecer que cada moneda sea convertible por oro –tal como *Bretton Woods* fijó para el dólar estadounidense– u otra divisa –como el peso fue convertible por dólares en los años ‘90 en Argentina–; o bien pueden tener una flotación cambiaria relativamente controlada.
- Adicionalmente, los niveles de tipo de cambio y su relación con la productividad de una economía representan un elemento fundamental para los procesos de acumulación de capital, pues establecen la pauta de intercambio de los bienes de un país y el mundo. El tipo de cambio puede ser usado, de este modo, para compensar diferenciales de productividad (aunque la contracara significa bajar el poder de compra de los salarios o, lo que es lo mismo, abaratar el precio de la fuerza de trabajo en términos de la divisa internacional).

- La emisión de moneda mediante la intervención del Banco Central, otorga al Estado un instrumento que le permite captar recursos y, potencialmente, decidir sobre el modo de asimilar diversos déficits (financieros, comerciales y del presupuesto del Estado).
- La dinámica de las tasas de interés, en tanto representan el “precio del dinero” y ofician de incentivo para el “hundimiento” de capital bajo la forma de equipos e inversión productiva, o bien para retener el dinero en su forma más líquida.
- El surgimiento de nuevas modalidades de dinero y activos financieros tendrá efectos sobre la estructura económica y su funcionamiento: desde tarjetas de crédito y dinero electrónico hasta activos financieros como bonos, acciones o los “derivados¹⁰⁵” como *swaps*, futuros y opciones, entre otros.
- El estudio de la deuda externa puede inscribirse en un marco histórico donde analizar, por un lado, las relaciones de poder entre Estados centrales y periféricos y, por otro, los mecanismos que tales procesos implican entre las fracciones de clase dentro de una estructura económica.

El conjunto de componentes que dan forma a esta dimensión, permiten caracterizar la forma, estructura y modalidades de funcionamiento del capital financiero a escala mundial y nacional, con sus consecuencias y condicionamientos para el funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución a escala regional.

En la medida en que el dinero cumple el rol de propiciar la adquisición de insumos y pago de salarios, elementos requeridos para llevar a cabo la producción y venta de mercancías, resulta fundamental para el funcionamiento de la estructura de acumulación. Paralelamente, su rol en materia de distribución es también crucial, en tanto el propio dinero es un medio para la apropiación del producto del trabajo social y la riqueza. En este sentido, vale insistir en que la disputa por la apropiación se materializa en el movimiento de precios (o proceso inflacionario) donde los poseedores de unas mercancías (incluida la fuerza de trabajo) pujan por sobre otras para incrementar su capacidad adquisitiva.

Por último, cabe señalar que el dinero permite efectuar la programación y estimación de las ganancias y planes de negocios al capital, por lo que la estabilidad de precios también forma parte de los requisitos para la disposición de inversiones y acumulación de capital. Cierta estabilidad de precios es parte del “orden” que requiere el capital para su valorización.

¹⁰⁵ Se denominan de este modo porque su valor está basado en el valor de otro activo (denominados subyacentes).

Tal como se señaló, las implicancias de la forma moneda son múltiples. Dada su condición de equivalente general, factor omnipresente en la estructura de valorización del capitalismo, su estudio requiere la integración con las demás dimensiones estructurales.

El régimen internacional

Es el conjunto de normas que los Estados nacionales adoptan para relacionarse con el espacio internacional. Fundamentalmente se trata de pautas que regulan el tratamiento de mercancías, capital y personas de origen extranjero. Cada país, de este modo, materializa un esquema que define la manera en que la estructura económica que corresponde a su territorio se articula con la estructura económica mundial.

Desde su surgimiento, los Estados nacionales modernos generaron pautas territoriales de funcionamiento y vínculo con el exterior, estipulando un determinado modo de: propiciar o limitar el comercio exterior (la exportación o importación de determinadas mercancías), favorecer o desestimular la radicación de capital extranjero, e incentivar o condicionar a los movimientos migratorios de personas. En efecto, en la misma conformación de los Estados nacionales, una de las primeras medidas que se reconoce en distintos casos, consiste en la abolición de las aduanas interiores¹⁰⁶.

Desde entonces, es notable la existencia a escala mundial de factores que, sincrónicamente, tienden a imponerse en la regulación que los distintos Estados procuran para vincularse con el exterior, dando forma a diferentes regímenes internacionales. En una primera etapa, que coincide con el surgimiento y desarrollo del capitalismo a escala mundial hasta la Gran Depresión, se destacan rasgos que combinaban dos propiedades en tensión: librecambio y colonialismo. A partir del fin de la segunda guerra mundial el régimen internacional adquiere una impronta proteccionista y descolonizadora, que sigue vigente hasta mediados de los '70. Desde entonces, se observa una tendencia relativa a la apertura comercial en un marco donde se constituyen áreas de libre comercio e integración económica (como la Unión Europea, el NAFTA o el Mercosur).

No obstante, vale decir que librecambio y proteccionismo son categorías que captan parcialmente los rasgos de un régimen internacional dado que las pautas que los constituyen trascienden el tratamiento comercial recibido por mercancías de origen extranjero. Los

¹⁰⁶ Esta medida, que adoptó la Confederación Argentina en la década de 1850, por ejemplo, fue hito constitutivo del Estado Alemán, que se montó sobre el *Zollverein* (o unión aduanera) establecido en 1834.

derroteros de las leyes de capital extranjero y las políticas hacia la migración también son factores sustantivos.

Los atributos más importantes para caracterizar esta dimensión estructural son los siguientes:

- El análisis y cuantificación de los flujos de comerciales, de capital y personas que tienen lugar entre las unidades nacionales.
- El conjunto de pautas que dan forma a un régimen comercial, partiendo desde la estructura arancelaria hasta el conjunto de normativas para las mercancías que entran a un país. En general, proteccionismo y librecomercio son conceptos que refieren a esquemas arancelarios y regulatorios opuestos. Más específicamente, la protección efectiva es una medida útil para analizar la estructura arancelaria, pues permite discernir en qué medida se generan condiciones para el desarrollo industrial.
- La legislación y tratamiento del capital extranjero, desde condiciones para la radicación hasta pautas para la reinversión y remisión de utilidades a sus casas matrices. Este tipo de normativas pueden regular múltiples dimensiones: desde dar trato preferencial al capital de un determinado país hasta impedir, por ejemplo, la compra de tierras agrícolas o la propiedad de recursos mineros al capital extranjero.
- Pautas para regular la inmigración de personas y condiciones en que se pueden constituir en fuerza de trabajo o adquirir la ciudadanía. Nuevamente existe una gama de casos: por ejemplo, en los albores del siglo XX en Argentina, se llevaron a cabo políticas de estímulo a la inmigración europea que llegó a la colonización de tierras¹⁰⁷. Y en el otro extremo, políticas observadas en países centrales llegan a deportar masivamente inmigrantes.
- La constitución y modo de funcionamiento de ámbitos institucionales de carácter internacional para dar forma a acuerdos entre países, desde la Organización de las Naciones Unidas a instituciones con funciones más específicas como la Organización Mundial del Comercio (y sus antecesores), el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. Dentro de estas instituciones, existen distintos modos de funcionamiento para la toma de decisiones: desde aquellos que reflejan linealmente los intereses de los países más poderosos hasta otros donde las decisiones se gestan de manera más equitativa. Estos ámbitos han mostrado tener una gran influencia en el

¹⁰⁷ Los casos de la provincia de Misiones –en su límite con el Brasil– y del Alto Valle del Río Negro son paradigmáticos.

devenir de muchas economías como la Argentina, tanto para definir su vínculo con otros países como para dar forma a la política económica en general.

- Las características resultantes de la interacción entre países y la identificación del tipo de relaciones que prevalecen según el poder económico, político y militar de cada uno. Esto incluye analizar las alianzas, configuraciones de poder y relaciones de dependencia.
- La evolución de los términos del intercambio de acuerdo a la canasta de productos primarios e industriales, y su relación con las exportaciones de países desarrollados y no desarrollados.
- Caracterizar los patrones de especialización productiva, intercambio comercial y las políticas comerciales que fomentan los países según su nivel de desarrollo e intereses. Desde pautas comerciales de conveniencia recíproca –por ejemplo, aquellas que propician la intensificación del intercambio comercial entre estructuras económicas complementarias– hasta regulaciones sujetas a disputa y competencia –por ejemplo, cuando la apertura comercial de unas economías implica daños e incluso virtual destrucción del entramado productivo en ciertas industrias de otras economías–. Generalmente, la oposición de intereses muestra países que, por un lado, bregan por intensificar el comercio exigiendo apertura comercial en las actividades donde poseen mayor nivel de productividad –para estimular su crecimiento vía exportaciones– y, por otro, sostienen medidas de protección para otros sectores con menos chances de sobrevivir a la competencia mundial –y así generar condiciones de posibilidad a su desarrollo o sostener sus niveles de empleo–.

Cabe apuntar que las regulaciones que cada Estado establece para sí pueden tener un mayor o menor grado de integración con las regulaciones de otros países, pues es factible que dos o más Estados decidan la adopción de un esquema regulatorio común para determinadas pautas de su funcionamiento institucional. En este sentido, existe una gama de alternativas que van desde preferencias arancelarias hasta la integración económica y monetaria –como actualmente rige en la Unión Europea– pasando por casos intermedios como la unión aduanera, la zona de libre comercio o el mercado común –como el Mercosur–.

Si bien la mayor parte de las características que fueron señaladas remiten a un nivel de abstracción que refieren a la escala mundial, esta dimensión estructural es también analizable a escala nacional atendiendo el modo en que el país en consideración legisla e interviene sobre cada uno de estos aspectos. Mientras en la escala mundial interesa el modo en que la

interacción y superposición de pautas redundan en un determinado esquema, en la escala nacional interesa ver las especificidades de un país en la materia; pues si bien es cierto que existen sincronismos y correspondencias entre el régimen internacional y las pautas de los distintos países, también lo es que cada país, al enfrentarse con estas condiciones, puede acatar o reformular tales parámetros.

Las subestructuras de acumulación y distribución regionales se desenvuelven dentro de estos esquemas de intercambio que se resuelven, en cierta forma, a escala nacional. No obstante, resulta importante caracterizar el modo en que influyen sobre las diferentes actividades productivas a escala regional, pues un mayor o menor nivel de apertura arancelaria o la regulación de la tenencia de la tierra por parte del capital extranjero, así como el tratamiento a los inmigrantes, puede tener consecuencias cruciales para entender el modo de funcionamiento de una subestructura a escala regional.

Recapitulando, vale decir que los regímenes comerciales, los flujos internacionales de capital y de personas, así como la radicación de capital extranjero, constituyen elementos que conforman una dimensión que también condiciona el desempeño de las subestructuras de acumulación y distribución regionales.

Coherencia estructurada y multiescalaridad

Este apartado cumple una función integradora de los distintos conceptos planteados hasta aquí y, por tanto, contribuye a brindar un sentido y lógica al enfoque propuesto, justificando en buena medida el desarrollo de los contenidos anteriores. Tiene fundamentalmente dos objetivos, que se despliegan en los apartados que siguen. En primer lugar, procura dar cuenta de las condiciones requeridas para que las subestructuras de acumulación y distribución se reproduzcan de manera relativamente estable. Para llevar a cabo esta tarea se recuperan y articulan las nociones de espacio y tiempo así como la perspectiva estructural y sus respectivas dimensiones, de modo que queden planteadas las pautas que posibilitan el sostenimiento de la acumulación de capital y la reproducción del sistema. Luego de señalar condiciones de estabilidad y crisis en términos generales, se operativizan tales condiciones para cada una de las escalas (mundial, nacional y regional).

En segundo lugar, se plantea específicamente en qué consiste y qué rol cumple en el marco analítico propuesto el concepto de escala y la multiescalaridad. Pues el método de análisis que se plantea en este trabajo tiene como fundamento que las subestructuras de acumulación y distribución regionales están necesariamente condicionadas por la dinámica estructural en la cual se insertan, dinámica que resulta más o menos restrictiva (o habilitante) según se configuren una serie de factores en las distintas escalas territoriales.

Continuidades y rupturas: la coherencia estructurada en el tiempo y el espacio

Recuperando lo señalado hasta aquí, vale decir que las estructuras de acumulación y distribución, enfocadas desde lo general a lo particular, es decir, desde la estructura mundial pasando por las subestructuras intermedias –nacionales y regionales– hasta llegar a las subestructuras mínimas –los establecimientos productivos (ver Esquema 10, p. 82)–, requieren un funcionamiento relativamente coherente para sostener su reproducción como ámbitos de acumulación a lo largo del tiempo.

Considerar la regulación de un sistema que se transforma es suponer que las transformaciones que se producen en las relaciones identificadas (y que constituyen, por lo tanto, procesos o relaciones en movimiento) son tales que siempre es posible concebir una organización de las relaciones en cuanto sistema. Esto plantea dos tipos de problemas metodológicos.

Por una parte, se llega a negar que lo que existe sea *per se*. Entonces resulta necesaria la noción de reproducción. Hablar de reproducción es mostrar los procesos que permiten que lo que existe siga existiendo. En un sistema en que las relaciones internas se transforman, no todo sigue existiendo. Es necesario, por lo tanto, estudiar el modo en que surge lo nuevo en el sistema. Cuando se estudian los sistemas sociales, las enseñanzas de la historia y la

experiencia vivida nos muestran que transformación quiere decir ruptura, cambio cualitativo.

Por otra parte, esas dos nociones de reproducción y ruptura se enfrentan estérilmente. [...] Al intentar definir cuál es la regulación de un sistema en movimiento, se llega a otra concepción del sistema. Ello entraña la concepción de que en las relaciones que constituyen el sistema existe una jerarquía y no sólo una interdependencia funcional. (Aglietta, 1999, p.4).

La referencia de Aglietta señala claramente las dos instancias que requieren atención para comprender la dinámica de la estructura de acumulación: la reproducción o continuidad y la ruptura o crisis.

En este sentido, David Harvey (2007) plantea una serie de características que dan forma a las condiciones de reproducción y las denomina *coherencia estructurada*. Esta coherencia estructurada requiere articular los distintos conceptos desarrollados hasta aquí y resulta un concepto fundamental que da sustento a la base analítica sobre la que en el próximo capítulo se detalla la metodología de análisis para abordar las subestructuras de acumulación y distribución regionales.

A los efectos de lograr una exposición sistemática, a continuación se desarrollan primero los rasgos principales de tal coherencia –apuntando particularmente a sus implicancias espacio-temporales, seguidas por factores genéricos de estabilidad e inestabilidad–. Luego se plantea el modo en que se configura esta coherencia en las diferentes escalas (mundial, nacional y regional).

1. Aspectos generales

Los requisitos para que la dinámica de acumulación resulte relativamente sostenible pueden ser materia de inabarcable discusión, pues intervienen una gran cantidad de factores que abren innumerables puntos de vista¹⁰⁸. El concepto de coherencia estructurada resulta consistente con el enfoque estructural que se propone en este trabajo y permite incorporar un conjunto relativamente amplio de factores y articular el modo en que se interrelacionan. No se trata de complejizar el análisis de forma estéril, sino, por el contrario, de enriquecer el enfoque incorporando los diversos factores que deben darse simultáneamente en un determinado tiempo y espacio para que la acumulación sea materialmente posible.

¹⁰⁸ De algún modo, las principales corrientes de pensamiento económico tienen aquí un punto clave –aunque desde luego no es el único– de divergencia. Tendencias al equilibrio o al desequilibrio han atravesado las discusiones desde enfoques neoclásicos y keynesianos (y todas sus combinaciones ulteriores) hasta schumpeterianos o marxistas (sin que la enumeración tenga pretensión alguna de exhaustividad). No es este el lugar para abrir una discusión al respecto, pues, conforme al enfoque que se viene desarrollando, se plantean las condiciones que requiere la acumulación desde la perspectiva estructural e integral que se propone en esta tesis.

Esta coherencia estructurada, como señala Ayalot, abarca las formas y las tecnologías de producción (pautas de relaciones intersectoriales de uso de recursos, formas de organización, tamaño de la empresa), las tecnologías, las cantidades, y las cualidades del consumo (el nivel y el estilo de vida de los trabajadores y de la burguesía), los patrones de demanda y oferta de trabajo (jerarquías de destrezas de trabajo y procesos de reproducción social para garantizar la oferta de las mismas) y de infraestructuras físicas y sociales.

[...] Existen, por lo tanto, procesos operativos que definen los *espacios regionales* dentro de los cuales la producción y el consumo, la oferta y la demanda (de mercancías y fuerza de trabajo), la producción y la realización, la lucha de clases y la acumulación, la cultura y el estilo de vida se unen como una especie de coherencia estructurada en una totalidad de fuerzas productivas y relaciones sociales (Harvey, 2007a, p. 349-350).

Es necesario articular y jerarquizar los elementos que constituyen este conjunto de factores superpuestos. A continuación se resaltan las implicancias que tal coherencia imprime sobre el territorio.

a. La coherencia espacio-temporal

En la medida en que la utilización más eficiente del tiempo de trabajo es uno de los principales desafíos que enfrenta el capital para incrementar la productividad y acelerar la rotación del propio capital, los movimientos en el espacio aparecen como un escollo a superar.

Desde el punto de vista de la circulación del capital, el espacio aparece en primer lugar como una mera incomodidad, un obstáculo que hay que superar. El capitalismo, concluye Marx con notable perspicacia, se caracteriza necesariamente por un esfuerzo perpetuo de superar todos los obstáculos espaciales y 'aniquilar el espacio mediante el tiempo' (Harvey, 2007a, p. 348).

A esta altura, conviene volver sobre algunas de las cuestiones desarrolladas anteriormente en el acápite "El espacio" (p. 48) de este mismo trabajo.

Tal como fue señalado, es necesario fijar ciertos activos al espacio como forma de acelerar el movimiento de los flujos que dan integración a la estructura de acumulación como un todo. En este sentido, Harvey plantea que, al igual que sucede con la dinámica tecnológica aplicada a la producción en general, el transporte y las comunicaciones están sujetas a una constante transformación y evolución, en tanto sus logros redundan en una aceleración en la rotación del capital. Históricamente, existe una evidencia clara en este sentido, pues luego de la revolución industrial –asociada a la industria textil en la Inglaterra del siglo XVIII– le siguió la revolución en los transportes –concretamente con el ferrocarril– que incrementó significativamente la escala de acumulación en buena parte del mundo, integrando territorios diversos al mercado mundial –que hasta entonces se vinculaban a través de la navegación–.

Hay abundantes ejemplos contemporáneos de cambios que liberan la producción de la dependencia de destrezas de trabajo, materias primas, productos intermedios, fuentes de energía, etc., localizadas. Al aumentar la gama de sustituciones posibles en un proceso de producción dado, los capitalistas pueden liberarse cada vez más de restricciones geográficas determinadas.

[...] La historia del capitalismo ha estado marcada, en consecuencia, por drásticas reducciones en el coste o en el tiempo del movimiento junto con mejoras en la continuidad del flujo (Harvey, 2007a, p. 348).

En efecto, aquellos factores involucrados en la producción que implican cierta dependencia espacial –por ejemplo, una materia prima que sólo se extrae en una determinada región del mundo– generan estímulos para desarrollar sustitutos e implementar modalidades para su transporte de manera que el capital logre, por este medio, disminuir la dependencia, que aparece como dependencia geográfica. Lógicamente, estos estímulos resultan tanto más importantes cuanto mayores son las restricciones que la accesibilidad a tales recursos impone a la producción capitalista y tanto más convenientes resultan las bajas en los costos de flete y logística que se logran con el desarrollo tecnológico.

La utilización del contenedor ha abaratado y simplificado los costes y operaciones de carga, descarga y transporte, lo que ha provocado una fuerte demanda de los mismos [...] y de los barcos portacontenedores, que pueden atravesar el Atlántico en menos de cinco días.

[...] El tráfico internacional de contenedores es hoy, junto con el tráfico aéreo y la red informática y de telecomunicaciones, una condición previa para la búsqueda y distribución global. Las distancias dejan de ser condiciones limitativas en las relaciones entre productores y demandantes cuando los costes de transporte ya no son una parte importante del precio final, sobre todo si la competencia entre las distintas navieras que operan a escala mundial hace bajar el coste de los fletes hasta el punto de que el transporte marítimo de una mercancía desde China hasta Europa tiene menos incidencia en el precio final que si hubiera sido transportada en camión desde una distancia de 500 kilómetros (Piqueras Haba y Sanchis Deusa, 2003, p. 149) [el subrayado es propio].

Del mismo modo que sucede con los distintos factores que inciden sobre la producción y, tal como es lógico, la relativa fijación de la fuerza de trabajo al territorio, conduce al capital a buscar ventajas de valorización en aquellos ámbitos en que ésta resulta más barata. Harvey plantea de manera muy clara esta tensión entre fijación y movilidad aplicable a mercancías y personas, pues es ciertamente contradictorio que la organización espacial resulte necesaria para superar las “fricciones” que genera el espacio. Y es por esta misma razón que las relaciones espaciales están constantemente sujetas a transformación.

Recapitulando, vale decir que las diferentes ventajas o desventajas que están asociadas a la disposición espacial de factores básicos para la valorización del capital -como son las materias primas, la fuerza de trabajo o los mercados de consumo de las mercancías- aparecen como escollos que el capital intenta resolver realizando inversiones en infraestructura y alentando regulaciones convenientes para garantizar la intensificación de los flujos –mercancías, personas y dinero– que dan integración a la estructura de acumulación.

b. Factores de estabilidad y acumulación

El mismo Harvey desarrolla la forma en que estos factores se configuran, de manera de brindarle cierta coherencia a tal dinámica. En efecto, la planificación y ejecución pública de infraestructuras para el movimiento de mercancías permite al capital sortear las fricciones que se le presentan y ampliar así el horizonte de valorización, tanto para el aprovisionamiento de insumos, como para valerse de fuerza de trabajo o acceder a mercados de consumo.

En este sentido, la figura del Estado resulta clave, en tanto su racionalidad colectiva permite afrontar gastos que, en principio, no resultan factibles a los capitalistas individuales¹⁰⁹.

La capacidad de mover mercancías depende de la construcción de un sistema de transporte avanzado, eficaz y estable respaldado por todo un conjunto de infraestructuras sociales y físicas (desde servicios jurídicos hasta almacenes) que faciliten y garanticen el intercambio. La producción, por su parte, no sólo usa el capital fijo e inmovilizado directamente empleado en ella, sino que también depende de toda una matriz de servicios físicos y sociales (desde alcantarillas a científicos) que deben estar disponibles *in situ*. De ello se deduce que los productores pueden mejorar su capacidad de moverse en la medida en que otros agentes (principalmente el Estado) se responsabilicen de partes cada vez mayores de los costes infraestructurales fijos e inmovilizados. (Harvey, 2007a, pp. 351-352).

Y lo mismo sucede en relación con las infraestructuras que requiere la fuerza de trabajo. Aquí no se trata necesariamente de movilidad sino de servicios tales como educación, salud, asistencia sanitaria, seguridad social o ámbitos de esparcimiento. Nuevamente, en la medida en que tales hundimientos en activos fijos resulten capaces de ser sostenidos con flujos de producción y aumentos en la productividad, la coherencia resulta factible. No obstante, la inmovilización del capital fijo que se ve involucrado en esas infraestructuras requiere una utilización tal que permita amortizar estos gastos.

La capacidad del capital y de la fuerza de trabajo para moverse con rapidez y a bajo coste de un lugar a otro depende de la creación de Infraestructuras físicas, seguras y en gran medida inmovilizadas. La capacidad de superar el espacio se basa en la producción de espacio. Las infraestructuras necesarias absorben, sin embargo, capital y fuerza de trabajo en su producción y mantenimiento. Nos aproximamos aquí al núcleo de la paradoja. Una porción del capital y de la fuerza de trabajo totales debe ser inmovilizada en el espacio, congelada en su lugar, para facilitar una mayor libertad de movimiento al resto. Pero también se puede invertir por completo al argumento, porque el viabilidad del capital y del trabajo invertidos a la producción y al mantenimiento de dichas Infraestructuras sólo puede asegurarse si el capital restante circula por sendas espaciales durante un lapso temporal concordante con el patrón geográfico y la duración de dichas dedicaciones. Si no se cumple esta condición —por ejemplo, si se genera insuficiente tráfico para hacer que el ferrocarril sea rentable, o si no se expande la producción después de una enorme inversión en educación— el capital y el trabajo invertidos se devalúan (Harvey, 2007a, p. 353).

¹⁰⁹ Esto sucede así hasta cierto punto, dado que cuando la escala de la concentración de capital es suficientemente grande, el capital afronta por sí solo infraestructuras otrora impensadas para la ejecución privada. Un ejemplo es el tendido proyectado de 400 km de vías férreas por el emprendimiento Potasio Rio Colorado. Tal tendido cubre el recorrido desde la mina, localizada en el extremo sur de la Provincia de Mendoza, hasta la red troncal ferroviaria. La inversión incluye, además, la construcción de una usina eléctrica y una terminal portuaria propia. Fuente: Página web de Vale (www.vale.com) e informantes calificados.

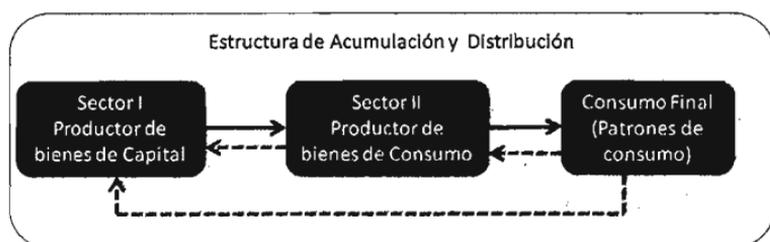
Esta condición para la existencia de coherencia estructurada puede generalizarse para la acumulación e ir más allá de las fijaciones en infraestructura física. En efecto, el proceso de amortización necesario de las infraestructuras puede ampliarse como requisito general para todo proceso de hundimiento de capital fijo para la producción de mercancías de consumo. Diversos autores, en referencia al planteo original de Marx, señalan esta condición como de “armonización” entre el sector que produce bienes de capital (o sector I) y el que produce bienes de consumo (o sector II). Aglietta apunta que:

Es necesario, pues, que haya una armonización en el desarrollo de los dos sectores. Ahora bien, las condiciones sociales que favorecen el desarrollo desigual del sector I y las que permiten esa armonización no son directamente compatibles, pues son espontáneamente independientes.

[...] Las transformaciones locales en los sistemas de fuerzas productivas tienen lugar a través de la armonización del desarrollo de los dos sectores productivos (Aglietta, 1999, pp. 40-42).

Tal relación de armonización puede esquematizarse del siguiente modo:

Esquema 18. Armonización de sectores como condición de estabilidad y coherencia estructurada



Fuente: Elaboración propia en base a Aglietta (1999).

Este balance entre los sectores requiere que el conjunto de activos fijos –desde maquinarias hasta carreteras y vías férreas– producidos en el sector I sean efectivamente incorporados a (o utilizados por) la producción del sector II –en general, salvo el capital fijo provisto por el Estado, se trata de maquinaria que compran las empresas del sector II para la fabricación de bienes de consumo–. Estas maquinarias típicamente se incorporan, no sólo para reponer aquella que sufrió desgaste, sino también para incrementar la productividad del trabajo, lo que tiende a generar una presión competitiva para el conjunto de la estructura de acumulación.

Así, la incorporación de innovaciones tecnológicas surge en el sector I en el diseño mismo de las máquinas para ser incorporadas al sector II, de manera que contribuyan a elevar la productividad en la elaboración de bienes de consumo. Como se señaló, los activos que se fijan

al territorio tienen la función de acelerar los flujos de manera que aumente la rotación del capital.

Adicionalmente, para que se materialice tal armonización, es preciso que el sector II logre vender los bienes de consumo producidos a precios que reporten beneficios positivos, desde bienes para la reproducción de los trabajadores (canasta básica de consumo) hasta objetos de lujo para los estratos de mayores ingresos (típicamente empresarios o cuadros gerenciales de empresas o el Estado).

Las flechas que van hacia la derecha en el Esquema 18 representan las ventas del sector I al II y del sector II a los consumidores. Aquí el requisito es la absorción y venta efectiva de los bienes. Las flechas con líneas punteadas que van hacia la izquierda representan los requerimientos a los que se enfrentan los sectores I y II, según los cuales elaboran sus planes de producción. Esto implica que la canasta de bienes de consumo está sujeta a un rediseño e innovación tanto de productos –típicamente en el sector II– como de procesos –en el sector II y en el I–.

La ampliación de la canasta de productos capaces de satisfacer la reproducción está, por lo tanto, sujeta a un cambio permanente en sus formas y contenidos. Este proceso se articula con la mercantilización de las necesidades humanas¹¹⁰ –entendida como la creciente satisfacción de tales necesidades a través de la elaboración de mercancías–, pues la referida innovación de productos, o bien reformula la forma de los mismos para atender necesidades tradicionales –como pueden ser la comida, el vestido, o los bienes de consumo durables, entre otros–, o bien ofrece nuevos bienes que atienden necesidades hasta entonces no producidas bajo la forma mercantil –reales o “ficticias”¹¹¹–. Lo que aquí resulta importante destacar es que este proceso de incremento de necesidades que circulan bajo formas mercantiles es una de las maneras que permite sostener el proceso de acumulación.

Nuevamente, cabe señalar que, en la medida en que la estructura de acumulación se integra mediante el tendido de redes de transporte –condición de posibilidad para los flujos de comercio– tienen lugar nuevos requerimientos de infraestructura y fijaciones para garantizar –y acelerar– el movimiento de tales flujos. Pues una de las condiciones dinámicas de tal armonización es articular la tendencia por aumentar la escala de producción por parte de las

¹¹⁰ Una referencia organizadora de esta noción se ofrece en el Esquema 16 (p. 111) de este trabajo. También existe un planteo vinculado a la mercantilización en referencia al régimen monetario.

¹¹¹ La discusión y diferenciación entre necesidades prescindibles o imprescindibles, básicas o sofisticadas, excede a los límites de este trabajo. Vale, a tal efecto, lo planteado en la relación salarial sobre la condición histórica de las canastas de consumo.

empresas con la incorporación e intensificación de vínculos con diversos territorios donde vender los productos. A continuación se analizan algunas consecuencias espaciales de tal dinámica.

Por un lado, esta dinámica promueve la incorporación de nuevos territorios a la estructura de acumulación, ya sea mediante procesos que permean sociedades no capitalistas –lo que cada vez es menos probable– o bien por la profundización de la producción y el intercambio en ámbitos ya integrados a la estructura de acumulación. Cuando esto sucede, tienden a registrarse etapas relativamente estables donde se materializa la coherencia estructurada.

Por otro lado, esta misma dinámica genera una presión competitiva sobre los modos en que se llevan a cabo los procesos productivos en un marco de creciente concentración, centralización y transnacionalización del capital. El efecto sobre las unidades productivas territoriales es significativo, pues a la vez que capitales –por lo general extraterritoriales– logran captar las ventajas derivadas de expandir su escala, tal circulación de mercancías pone en competencia abierta a fracciones de capital locales que, hasta antes de las nuevas condiciones de accesibilidad, los costos de flete y logística –o la misma imposibilidad para el acceso– oficiaban de protección implícita para sus producciones. Dicho en otras palabras, junto con la integración de subestructuras mediante los activos para transporte y comunicaciones tienden a presentarse de manera simultánea presiones competitivas para agentes que se encuentran en un determinado ámbito regional que, hasta antes de la nueva accesibilidad, estaban protegidos de la competencia.

Por último, cabe señalar la implicancia que tal presión competitiva tiene sobre los procesos de trabajo, pues si los mayores umbrales de productividad fuera de las fábricas implican aceleración en la velocidad de los movimientos de mercancías, personas y dinero, dentro de los establecimientos productivos se traducen en aceleración e intensificación de los ritmos de trabajo.

Aquellos capitales que logran liderar estos procesos de aceleración en la rotación, registran mayores niveles de la tasa de ganancia y esta diferenciación tiene efectos significativos sobre la configuración territorial concreta de las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Sobre este punto se volverá más adelante en la metodología de análisis específica para las subestructuras.

Lógicamente, la implementación de todas estas transformaciones tiene lugar a lo largo del tiempo y está atravesada por una serie de condiciones y mediaciones –y también de contradicciones–, como, por ejemplo, la actuación de la forma de Estado. En efecto, sus

funciones para dotar infraestructura, intervenir –aunque sea parcialmente– sobre el nivel de los salarios, facilitar ámbitos para la acumulación y disposición de empresas, procuran desarrollar un rol eminentemente regulador para dar forma material a la coherencia estructurada.

c. Los factores de inestabilidad y crisis

De las propias condiciones que fueron desarrolladas para que tenga lugar la coherencia estructurada se desprenden los elementos que contribuyen a la desarmonización. Tanto Harvey como Aglietta coinciden en inscribir tales condiciones en la dimensión histórica de las relaciones sociales.

Existen también, sin embargo, procesos que socavan esta coherencia inherentes a las características primordiales del capitalismo [...]. En primer lugar, la acumulación y la expansión, junto con la necesidad de producir y absorber los excedentes de fuerza de trabajo y de capital, hacen que en el interior de una región se acumulen presiones que se extienden al exterior (por ejemplo, la exportación de capitales) o que tienen un efecto de atracción hacia el interior (por ejemplo, la inmigración). En segundo lugar, revoluciones tecnológicas liberan a la producción y al consumo de las restricciones espaciales, junto con la mejora en la capacidad de superar las barreras espaciales y de aniquilar el espacio mediante el tiempo, hacen que los límites de una región se vuelvan altamente porosos e inestables. La especialización territorial y los vínculos interregionales aumentan con la creciente facilidad de integración espacial. En tercer lugar, la lucha de clases dentro de un territorio puede forzar a los capitalistas o a los trabajadores a buscar en otra parte las condiciones más propicias para su respectiva supervivencia. Finalmente, las revoluciones de las formas de organización capitalista (el ascenso del capital financiero, las sociedades anónimas multinacionales, la fabricación en plantas filiales, etcétera) permiten un mayor control sobre espacios progresivamente mayores por parte de los capitalistas asociados.

[...] La coherencia regional estructurada hacia la que tienden la circulación del capital y el intercambio de fuerza de trabajo bajo restricciones espaciales tecnológicamente determinadas tiende a ser debilitada por las poderosas fuerzas de la acumulación, la sobreaacumulación, el cambio tecnológico y la lucha de clases. (Harvey, 2007a, pp. 350-353).

Efectivamente, las tendencias al incremento del producto y de la productividad generan presiones al interior de los ámbitos territoriales en los que se desarrollan y el resultado es una inestabilidad crónica que induce transformaciones en el espacio de manera sistemática.

Las incorporaciones tecnológicas tendientes a una mayor eficiencia en los procesos productivos implican una fuente permanente de presión, tanto para los productores de menor eficiencia relativa como para la fuerza de trabajo que se encuentra afectada a tales procesos. Cuando tales sucesos tienen estatus de “revolución tecnológica” los efectos desestabilizadores son aún mayores.

También la disputa entre el capital y el trabajo por las condiciones en las que se desarrolla la producción, por una parte, y, por otra, la disputa por el control del Estado y sus prioridades presupuestarias –esto incluye tanto el sistema impositivo o de ingresos como el de gastos– son

factores que no tienen un final prefigurado. Este punto es muy importante resaltarlo en tanto, de acuerdo a cómo se materialice la relación de fuerzas, las presiones para “buscar en otra parte las condiciones más propicias para su respectiva supervivencia” instarán a que se desplace el capital o bien el trabajo. Lógicamente, en cada caso, además de la relación de fuerzas dependerá de los niveles de fijación al territorio, en particular en el caso del capital, pues no es el mismo caso el de un capital que explota un yacimiento de minerales –lo que lo hace más dependiente del espacio concreto donde está radicado– que una empresa que ensambla vehículos automotores –cuya relocalización es relativamente más accesible–. También la forma de Estado tiene modalidades de intervención cambiantes en el tiempo y en el espacio –tal como fue señalado–. En buena medida, las mismas dependen no sólo de los requerimientos de la acumulación como una instancia “objetiva”, sino de la propia relación de fuerzas entre el capital y el trabajo establecidas en un lugar y tiempo concretos.

Aglietta es también concluyente al respecto:

Nosotros damos un contenido social, no técnico, al desarrollo de las fuerzas productivas. La acumulación capitalista es necesariamente accidentada. Adquiere un impulso en el desarrollo desigual del sector I; pero ese desarrollo desigual alza una barrera a la acumulación. Dicha barrera, siempre latente, sólo puede eliminarse si la producción capitalista transforma las condiciones de existencia del trabajo asalariado (Aglietta, 1999, p. 43).

Oscar Braun va en el mismo sentido:

El cambio técnico o la introducción de un cambio tecnológico que preserve la tasa de ganancia de los capitalistas (es decir, que aumente la productividad del trabajo, que permita que la economía crezca y también el salario real sin deteriorar la tasa de ganancia) resulta extremadamente complicado. (Braun, Una charla sobre la actual coyuntura económica, 1974; en Azpiazu y Schorr, 2009, p. 26).

El último de los factores de desestabilización de la coherencia estructurada que señala Harvey apunta a los cambios en las formas de organización de la empresa y de la propiedad. En efecto, la concentración, centralización, transnacionalización y financiarización del capital reformulan permanentemente las formas territoriales de la acumulación. La incidencia de esta lógica opera desde diversas escalas y, de manera frecuente, la aparición de empresas cuyo poder emana de una concentración de capital de gran magnitud implica una ruptura para el modo de funcionamiento de los ámbitos territoriales de menor escala.

Dichas fuerzas tienden a socavar cualquier coherencia estructural dentro de un territorio. Pueden hacer más hincapié en la división internacional que en la división localmente integrada e inducir que la interdependencia interregional sea más significativa que la coherencia regionalmente definida. Pueden hacer que los límites territoriales sean inadecuados y forzar su modificación. Pueden incluso debilitar el poder local o del Estado-nación mediante la producción de una crisis presupuestaria cuya solución exija un ataque respaldado por el Estado a los niveles de vida de los trabajadores, a las jerarquías tradicionales de la fuerza de trabajo o al poder de los capitalistas locales frente a las

multinacionales. La conciencia y la cultura regionales pueden de igual manera debilitarse y transformarse en pálidas sobras de lo que eran (Harvey, 2007, p. 351).

La siguiente afirmación de Erik Swyngedouw permite avanzar sobre la necesaria articulación multiescalar de la coherencia estructurada.

En las sociedades capitalistas, de este modo, es la lucha intercapitalista (competición), la relación capital-trabajo institucionalizada a través del nexo capital-salario, y el intercambio monetario, institucionalizado en diversas formas de mercados de cambios, a través de los cuales la circulación y, así, la acumulación de capital, se organiza. Esta coherencia estructurada, que exhibe una serie de regularidades en una variedad de escalas que se interpenetran, se organizan al interior de formas regulatorias-institucionales que canalizan y codifican estas relaciones. Por ejemplo, el modelo de competencia, la organización de la relación salarial, la regulación de la distribución del valor, la organización de los intercambios dentro y entre naciones u otras escalas, tiene que asumir, mediante una codificación formal o informal, formas e institucionalidad concretas. (Swyngedouw, 1997, p. 146). [traducción propia].

2. Coherencia estructurada a escala mundial

Los factores que dan forma a esta coherencia estructurada a escala global son ciertamente complejos de manejar analíticamente, puesto que se trata de un número importante de elementos para seleccionar, jerarquizar y articular. Para lograr que las dinámicas resulten abordables es que se propone aplicar la noción de régimen de acumulación -y sus respectivas dimensiones estructurales- a la escala mundial. Así, en este trabajo se intenta incorporar las dinámicas que se registren tanto en esta escala "en última instancia" como en la escala nacional, para dar cuenta de los modos de funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución regionales.

David Harvey subraya la utilidad que tiene el concepto de régimen de acumulación para analizar los procesos a escala mundial.

Describe la estabilización en un largo período de la asignación del producto neto entre el consumo y la acumulación; implica cierta correspondencia entre la transformación de las condiciones de producción y las condiciones de reproducción de los asalariados. [...] Debe existir una materialización del régimen de acumulación que tome la forma de normas, hábitos, leyes, redes de regulación, etc., que aseguren la unidad del proceso, es decir, la conveniente consistencia de los comportamientos individuales respecto del esquema de reproducción (Harvey, 1998, p. 144).

El siguiente planteo de Wallerstein refuerza la necesidad de integración sistémica.

Un sistema histórico debe representar una red integrada de procesos económicos, políticos y culturales cuya totalidad mantiene unido al sistema. Por consiguiente, si cambian los parámetros de cualquier proceso particular, los otros procesos de alguna manera deben adaptarse. Gracias a esta trivialidad podemos identificar lo que está afuera del sistema histórico.

La incesante expansión espacial de la economía-mundo capitalista se ha dado en función de su dinámica central: la constante acumulación de capital. Esta dinámica funciona de tres maneras. En primer lugar la expansión espacial lateral tiene efectos específicos al recrear el margen de obtención de plusvalor cada vez que dicho margen se reduce de manera global para ayudar a sacar a la economía-mundo de un retroceso coyuntural mediante el

incremento de la demanda efectiva global con una redistribución parcial de este plusvalor a los sectores de ingresos relativamente bajos. [...]

En segundo lugar, la economía-mundo capitalista implica estructuras con una marcada tendencia a recompensar en forma específica el avance tecnológico. [...]

En tercer lugar, un modo de producción capitalista implica mecanismos que penalizan en forma específica un comportamiento que no es sensible a los constantes cambios de las modalidades óptimas para llevar la acumulación de capital al máximo. Quienes controlan las operaciones económicas y no ejecutan acciones para llevar la acumulación de capital al máximo terminan quebrando y son eliminados como participantes.” (Wallerstein, 2004, pp. 250-253).

En efecto, el objetivo de trabajar las dimensiones estructurales a escala mundial apunta a contar con un modo de estilizar procesos que tienen lugar en tal escala y que tienen efectos muy marcados sobre los ámbitos territoriales nacionales y regionales.

En términos generales, un régimen de acumulación a escala mundial implica cierta estabilidad como producto de formas de integración coherentes entre las cinco dimensiones estructurales ya planteadas. En la medida en que tal situación perdura en el tiempo, el régimen de acumulación cuenta con una relativa estabilidad. Cuando se desencadenan procesos que obstruyen la dinámica de producción y absorción de mercancías en diversos lugares del planeta –con una incidencia tal que resulte significativa para la estructura como un todo– pues entonces se desencadenan las crisis.

Estos períodos de coherencia permiten diferenciar etapas, pues es posible encontrar cierta homogeneidad y lógica de acuerdo al modo en que se articulan las distintas dimensiones estructurales en cada uno. La dinámica territorial planteada como “factores de estabilidad y acumulación” se presume extendida para la mayor parte de la estructura mundial de acumulación. Así, cada régimen de acumulación es asimilable a una etapa histórica del capitalismo, en tanto existe cierto orden y estabilidad en su interior y, a su vez, se registran diferencias con los regímenes precedentes y subsiguientes. Conviene aclarar que, dado que el peso de las potencias económicas sobre la estructura mundial de acumulación es muy significativo, una crisis mundial bien puede tener origen en alguno de estos países y, a través de los flujos que las articulan como subestructuras, expandirse al resto del mundo.

Esquema 19. Regímenes de acumulación como etapas históricas del capitalismo



Fuente: Elaboración propia en base a Boyer (1996)

Los períodos de crisis son momentos donde acciones llevadas a cabo en diversos lugares del mundo –concebido como una estructura integrada– conducen a dinámicas insostenibles en el tiempo para una o más dimensiones estructurales.

En relación con las formas de la competencia, significa la posibilidad de reconocer quebrantos en empresas en un nivel tal que se vea afectada la dinámica de conjunto. Típicamente, se trata de empresas con altos niveles de concentración, centralización y transnacionalización del capital. De lo contrario, quebrantos menores no tendrían incidencia en el sistema, a menos que fueran masivos.

En cuanto a la relación salarial, se trata de momentos en que las condiciones de producción y reproducción de la clase trabajadora se ponen en cuestión de manera extendida, ya sea por altos niveles de precarización de las formas de trabajo y de vida en contextos de alto desempleo –lo que implica ejercer presión sobre las clases dominantes para redistribuir ingresos–, o bien porque altos niveles de ocupación de la fuerza de trabajo generan mejores capacidades de negociación de los trabajadores exigiendo niveles de participación en el producto incompatibles con tasas de ganancia positivas.

La forma de Estado expresa, en los momentos de crisis, formas de déficits que, en el marco de desarrollo del régimen de acumulación resultan insostenibles. Esto implica poner en cuestión sus formas de intervención en las estructuras de acumulación, lo que no necesariamente conduce a restringir sus ámbitos de intervención, sino a modificarlos.

El régimen monetario constituye una dimensión en la que las crisis suelen expresarse en primera instancia. En la medida en que las transacciones económicas tienen como contraparte flujos de dinero, los quebrantos se expresan como interrupciones en la cadena de pagos. No obstante, existen crisis que responden a una “autonomización” del capital financiero respecto

al capital productivo. También los procesos inflacionarios pueden implicar disfuncionalidades estructurales, dependiendo de su nivel e incidencia.

Por último, el régimen internacional entra en crisis, fundamentalmente, cuando las modalidades de funcionamiento del esquema mundial de intercambio de mercancías registran déficits sostenidos en las cuentas del Balance de Pagos entre los diversos países. Desde luego, las acciones bélicas resultan emergentes materiales, si se quiere la expresión misma de una crisis entre países, y su incidencia sobre el régimen internacional dependerá de la extensión y la conexión con el resto de la estructura mundial de acumulación.

Cabe señalar que no necesariamente todos los regímenes de acumulación cuentan con los mismos niveles de estabilidad estructural, pues si bien al interior de cada uno se registra cierta estabilización, ello no quita la existencia de diversas modalidades de conflictividad inherentes al proceso de acumulación capitalista y características de cada etapa. La coherencia entre las distintas dimensiones estructurales será el factor que brinde mayor o menor estabilidad a un determinado régimen.

Adicionalmente, la integración y coherencia de un régimen de acumulación a escala mundial, e incluso la pertinencia de tal categoría analítica, dependen de la medida en que los flujos internacionales de mercancías, personas y dinero brinden cohesión e integración a la estructura productiva a escala mundial. En este sentido, resulta notable el modo en que se han intensificado los flujos de mercancías en las últimas décadas¹¹².

David Harvey (1998) caracteriza los principales rasgos del régimen de acumulación fordista, vigente desde 1945 hasta mediados de los años '70 del siglo pasado en contraste con el régimen posfordista –o de “acumulación flexible”– que le sucedió desde entonces.

Cada una de las líneas del siguiente cuadro podría formar parte de un trabajo en sí mismo, pues dentro de cada dimensión estructural existe un gran número de elementos y cambios profundos que contrastan entre regímenes de acumulación. De lo que se trata aquí es, simplemente, de tabular los principales rasgos estilizados de los dos últimos regímenes de acumulación. Las relaciones en cada una de las dimensiones, tal como se observa en el Cuadro 1, tienden a la desregulación y flexibilización de aquellos elementos vinculados al trabajo, el Estado, el régimen monetario y el régimen internacional. En términos del capital, la lógica

¹¹² Según datos de UNCTAD, la tasa de crecimiento de las exportaciones mundiales entre 1970 y 2010 fue de un 10.2% anual acumulativo. El resultado ha sido que la participación de las exportaciones en el PIB mundial fue incrementándose progresivamente. Así, pasaron de representar el 9,6% en 1970 a casi el doble en el inicio de la década siguiente, para luego, superar el 26% en 2008, antes de que se desencadene la crisis Internacional.

tiende a la concentración, centralización y transnacionalización combinada con tercerización de actividades.

Cuadro 1. Dimensiones estructurales en el Fordismo y el Posfordismo

Dimensión Estructural	Régimen de acumulación		Fuente
	Fordismo 1945-1975	Posfordismo 1975-actualidad	
Forma de la competencia	Gran empresa fordista integrada	Modelo toyotista (Justo a tiempo); desintegración vertical y selectiva	Coriat (1992a; 1992b); Lipietz (1994); Harvey (1998)
	Localización en mercados de destino	Planificación global de la producción	
Relación salarial	Estandarización y regulación de pautas de trabajo	Desregulación laboral; intensificación de ritmos; tercerización de la contratación de personal; precarización laboral	
	Escasa dispersión salarial	Alta dispersión salarial (estratificación)	
	Creciente organización sindical	Debilitamiento del poder sindical	
Forma de Estado	Estado de Bienestar Keynesiano	Estado mínimo - Privatización de sus funciones	
Régimen Monetario	Patrón Oro-Dólar (<i>Bretton Woods</i>)	Desregulación del capital financiero y vigencia de la valorización financiera	Chesnais (2001); Serfati (2001); Levy y Dumenill (2007)
Régimen Internacional	Altos niveles de barreras arancelarias	Disminución de los niveles de protección	Harvey (1998); UNCTAD (2010)
	Esquema relativamente proteccionista	Presiones hacia el librecambio selectivo con surgimientos de zonas de libre comercio	

Fuente: Elaboración propia.

El método de análisis propuesto para las subestructuras de acumulación y distribución regionales procura desarrollar estas dimensiones a escala mundial toda vez que resulten factores condicionantes o explicativos del desarrollo de las correspondientes subestructuras regionales, precisando las especificidades pertinentes. De hecho, el grado de incidencia de estas dimensiones depende del nivel de integración de cada subestructura a esta escala mundial. Precisamente una de las ventajas del enfoque teórico que se propone en esta tesis consiste en brindar un esquema analítico que permita dar cuenta de cómo funciona cada subestructura y qué tipo de dimensiones resultan de mayor incidencia en la misma.

3. Coherencia estructurada a escala nacional

Al descender en el nivel escalar, las exigencias en materia de coherencia entre las distintas dimensiones estructurales, de algún modo, aumentan. La razón obedece a que el Estado-nación como ámbito territorial tiene potestades para intervenir –regular, alterar– sobre el modo en que cada subestructura de acumulación a escala nacional se configura en el tiempo.

De alguna manera, tomando los conceptos planteados por Milton Santos (2000)¹¹³, la coherencia estructurada opera en un doble sentido: horizontal y vertical.

Horizontal porque, tal como se señaló, el conjunto de dimensiones estructurales requieren guardar cierta coherencia para que un régimen de acumulación sea relativamente estable y duradero en el tiempo. Esto es así en tanto al interior de una subestructura de acumulación y distribución nacional los efectos de las disfuncionalidades en una de las dimensiones impactarían de manera prácticamente inmediata sobre el resto.

De manera vertical, porque existen presiones estructurales para que cada subestructura de acumulación nacional tienda a adecuarse a la estructura económica global, de acuerdo a los parámetros que se registran en el ámbito mundial.

Esquema 20. Evolución y articulación de los Regímenes de Acumulación Mundial y Nacional



Fuente: Elaboración propia.

Si bien tal adecuación vertical no implica una imposición de condiciones por parte de las fuerzas estructurales mundiales a las nacionales, sí cabe señalar que tales restricciones son mayores cuando el poder económico relativo del capital del país en cuestión es más débil en relación con el capital global. En otras palabras, cuanto menor sea el tamaño de la economía

¹¹³ Las relaciones que se despliegan en territorios contiguos constituyen horizontalidades mientras que las relaciones entre territorios no contiguos dan forma a las verticalidades. Dice Santos "la verticalidad crea interdependencias, tanto más numerosas y actuantes cuanto mayores son las necesidades de cooperación entre lugares. [...] Estas interdependencias tienden a ser jerárquicas y su papel de ordenamiento conlleva un control. La jerarquía se realiza por medio de órdenes técnicas, financieras, políticas, que constituyen la condición de funcionamiento del sistema". (Santos, 2000, p. 240).

nacional y más extranjerizado esté su aparato productivo, tanto mayores tienden a ser las presiones para la “adecuación estructural” a los parámetros que exige la acumulación a escala mundial.

En efecto, si se comparan algunos de los términos entre los regímenes de acumulación a escala mundial y a escala nacional, se registra cierta coherencia vertical entre ambas escalas. Esta coherencia se da particularmente cuando a escala global se producen los cambios de un régimen de acumulación a otro. Dicho de otro modo, cuando la estructura mundial cambia fuertemente sus condiciones de funcionamiento, las subestructuras nacionales – particularmente aquellas donde existe menor desarrollo relativo– tienden a recibir fuertes presiones para reformular su modalidad de funcionamiento.

Cuadro 2. Dimensiones estructurales en Argentina desde 1930

Dimensión Estructural	REGIMEN DE ACUMULACION				¿transición a un nuevo régimen de acumulación?
	Industrialización por sustitución de importaciones	Valorización Financiera			
	1930-1976	1976-1983	1983-1989	1989-2001	
Forma de la Competencia	Expansión de la industrialización. Creciente participación del capital extranjero. Empate hegemónico.	Destrucción de capacidad instalada industrial. Concentración, centralización y extranjerización	Intento trunco de reindustrialización (apuesta a los "capitanes de la industria"). Impugnación del capital financiero	Concentración, centralización y extranjerización pronunciada del aparato industrial y de servicios.	Recuperación del ciclo de acumulación.
Relación Salarial	Organización sindical. Politización en la disputa por la productividad	Fuerte regresividad distributiva	Intento fallido de acuerdos de clase.	Estratificación de la fuerza de trabajo y flexibilización. Aumento del desempleo	Aumento del empleo. Estratificación de la fuerza de trabajo y flexibilización.
Forma de Estado	Intervencionista benefactor. Amplia participación en infraestructuras y regulación pública	Neoliberal: desregulación de la economía y proceso progresivo de privatizaciones (Entel, Obras Sanitarias, YPF, SEGBA, transportes, correo, entre otras)			Neoregulacionista y reestatización de parte de las empresas públicas y el sist. de seguridad social.
Régimen Internacional	Políticas de proteccionistas de desarrollo industrial y Regulación del comercio exterior (IAPI)	Comienzo de apertura comercial y desregulación del comercio exterior.	Crisis de la deuda presiones para desregulación del comercio exterior	Puesta en marcha Mercosur y baja de aranceles.	Fortalecimiento del Mercosur. Aumento de demanda de China y Rusia. Inserción primario exportadora
Régimen Monetario	Política monetaria y cambiaria subordinada a objetivos de desarrollo industrial	Apertura y desregulación financiera. Crecimiento explosivo de deuda externa.	Fuertes condicionamientos por deuda externa. Inestabilidad cambiaria y monetaria (hiper)	Convertibilidad. Hegemonía de las finanzas	Recuperación de márgenes para la política monetaria y cambiaria

Fuente: Elaboración propia en base a Basualdo (2010, 2011), Tarcus (1992), Azpiazu y Schorr (2010) y Filadoro (2006).

La periodización de los regímenes de acumulación en Argentina no coincide exactamente con la referida en la escala mundial, simplemente porque se incorporaron subperíodos dentro del

régimen de valorización financiera. No obstante, se puede verificar la adecuación en sentido vertical entre las dimensiones estructurales de la escala nacional y la mundial. En efecto, el período 1945-1975 registró, durante la Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), una etapa con rasgos “fordistas”; desde entonces, se puede observar lo propio en relación con los cánones del Régimen de Acumulación de Valorización Financiera en relación con el posfordismo a escala mundial.

Dependiendo de la magnitud de la crisis que se registre en alguna de las dimensiones estructurales, se reformulará el régimen de acumulación y su coherencia integral o bien el patrón de funcionamiento de una de las dimensiones estructurales.

Asimismo, cuando la fuerza vertical es sustantiva, las subestructuras nacionales muestran una capacidad relativamente baja para sostener sus parámetros de coherencia estructurada. Las crisis del '30 y la de los años '70 son muestras de ello.

4. Coherencia y subestructuras regionales

El mismo tipo de articulación entre las distintas dimensiones debe funcionar a escala regional, pues es allí donde se materializan, cobrando forma concreta, las dinámicas de acumulación y distribución.

Cabe señalar que, a escala regional, las dimensiones estructurales asumen formas que exigen ciertos ajustes a fin de una adecuada operacionalización. Para el caso de las formas de la competencia, relación salarial y Estado, se trata de articular los niveles de análisis y “bajar de escala”. Pero distinto es el caso del régimen monetario y el régimen Internacional, pues el modo en que se manifiestan en esta escala, viene definido de acuerdo a lo sucedido en las escalas de mayor nivel. Tanto el rol del capital financiero como la disponibilidad de crédito o la inflación se definen, fundamentalmente, a escala nacional. Lo mismo sucede con el nivel de accesibilidad de bienes de acuerdo a su tratamiento aduanero y arancelario. Pero el hecho de que su contenido se defina a escala nacional, no quita que, a nivel regional, tales dimensiones dejen de intervenir para dar forma a un esquema más o menos coherente no exento de especificidades para cada región.

Además, cabe agregar que, en un gran número de experiencias, el estudio de subestructuras a escala regional se ve acotado por la escasa diversificación productiva. Si en las escalas mundial y nacional, la coherencia estructurada requería la articulación de un sistema con piezas y engranajes de gran porte y relativa complejidad, a escala regional –en particular en países de escaso desarrollo– estas configuraciones no necesariamente exceden unos pocos sectores de actividad.

Esto permite que las formas de la competencia sean identificables con un mayor nivel relativo de precisión. Lo mismo sucede con la forma concreta de la relación salarial o las modalidades de intervención del Estado. Tal como fue señalado, también los flujos que conectan a cada subestructura con su exterior (sea en el ámbito nacional u otro país) resultan relativamente sencillos de identificar (véase Mapa 3, p. 91).

Las fronteras de este tipo de regiones son siempre borrosas y porosas, pero los flujos que se entrelazan en ellas producen la suficiente coherencia estructural como para distinguir el área geográfica en cuestión de todas las demás áreas de su misma economía nacional (Harvey, 2007b, p. 89).

En relación con la forma de Estado, las autoridades regionales —en el caso de Argentina se trataría de gobiernos provinciales— son los responsables de instrumentar un número no menor de recursos para disponer infraestructuras que pueden fortalecer o debilitar el surgimiento de alianzas de clase regionales. Esta dimensión estructural ha sufrido cambios significativos durante la pasada década del '90 en Argentina, pues a partir de la sanción de la Reforma Constitucional de 1994 las provincias fueron depositarias de un conjunto de funciones que se descentralizaron del Estado Nacional. Así, pasaron a las provincias la gestión de ámbitos educativos, hospitalarios, de obras sanitarias así como el dominio del subsuelo (lo que incluye hidrocarburos y minerales), o la distribución de la energía eléctrica. Mabel Manzanal se refiere a este procesos como “territorios de la descentralización” (Manzanal, 2007). En tanto, Harvey plantea que:

Diferentes fracciones de capital y trabajo tienen diferentes intereses dentro de un territorio, dependiendo de la naturaleza de los activos que controlen y de los privilegios con los que cuenten. [...] Si un acuerdo local entre el capital y el trabajo es útil para la acumulación y para el nivel de vida de los trabajadores (algo que puede darse durante un tiempo), tal vez lo apoye la mayoría de las fracciones de la burguesía y la clase trabajadora. Y la alianza tampoco es, quiero resaltar, de carácter puramente defensivo. La experiencia demuestra que una economía regional organizada con eficacia (esa coherencia estructurada a la que ya hemos hecho referencia), repleta de infraestructuras sociales y físicas adecuadas, puede ser beneficiosa para la mayoría. El fortalecimiento comunitario y regional se convierte en parte importante del juego, ya que todos los elementos de la alianza intentan captar y contener la totalidad de los beneficios que pueden obtenerse de canalizar los flujos de capital y de fuerza de trabajo al territorio que se encuentra bajo su control (Harvey, 2007a, pp. 354-355).

Conviene señalar que, en la medida en que la fuerza de trabajo logre captar, a través de la asignación presupuestaria del Estado y de las pautas que regulan su condición de existencia —esto incluye los salarios— una porción de producto tal que le permita adquirir capacidades funcionales a la acumulación, no sólo habrá un elemento más para que se materialice la coherencia regional estructurada, sino que, además, puede incluso suceder que estas capacidades pasen a ser un “activo territorial” de manera tal que exista, al menos por un tiempo, una relación de fuerzas que obligue al capital a hacer mayores concesiones. Lógicamente, esto también sucede como producto de la materialización de la lucha de clases.

Nuevamente, en esta escala es posible reconocer la diferencia entre las pautas de la coherencia estructurada que obedecen a lógicas horizontales y verticales. Fuerzas de cohesión o ruptura que surgen del propio territorio regional así como condiciones que se presentan en algún otro ámbito de la estructura de acumulación condicionarán la forma y estabilidad de la coherencia estructurada a escala regional.

5. Lógicas verticales y horizontales de coherencia estructurada

A los efectos de proponer una visualización simplificada para la referida lógica vertical y horizontal que opera en cada una de las escalas, se expone el Esquema 21. En el mismo se refuerza la idea de una estructura o escala en última instancia –mundial– y dos escalas –nacional y regional– donde en cada nivel es requerida la existencia de cierta articulación coherente entre las distintas dimensiones estructurales.

Esquema 21. Lógicas horizontales y verticales de coherencia: escalas y dimensiones estructurales

		Dimensiones estructurales				
		Formas de la Competencia	Relación Salarial	Forma de Estado	Régimen Monetario	Régimen Internacional
Niveles escalares	Escala Mundial	■	■	■	■	■
	Escala Nacional	■	■	■	■	■
	Escala Regional	■	■	■	■	■

Fuente: Elaboración propia.

La disposición de las barras contribuye al desarrollo de las lógicas que se pretende destacar, pues, por un lado, las filas, que exponen dimensiones estructurales correspondientes a una misma escala, requieren cierta coherencia para hacer viable la acumulación siguiendo la lógica de contigüidad propia de las horizontalidades. Por otro lado, las columnas hacen lo propio, es decir, tiende a existir una relación y condicionamientos de las escalas al interior de cada dimensión estructural, donde la verticalidad se expresa como el ejercicio diferencial de poder

“desde arriba” o, pensado desde una lógica espacial, desde el poder que emana del desarrollo de capacidades en otros ámbitos (no contiguos y, más bien, lejanos).

Si bien en cada territorio estas dimensiones se articulan de manera específica, es importante señalar que, conforme se avanza “hacia arriba” en términos de nivel escalar, la lógica de funcionamiento de la estructura tiene forma y características propias y relativamente distintas. Dicho de otro modo, no sólo se registra un cambio por la mera agregación de unidades de orden inferior, sino que surgen nuevos elementos que refuerzan la idea de una totalidad cuya naturaleza y características ya no se deriva de cada una de las partes inferiores. El ejemplo paradigmático es precisamente la escala mundial, o escala en última instancia, pues su forma y funcionamiento es producto de la interacción específica de coherencias, contradicciones y tensiones entre todos los niveles y dimensiones estructurales y, por lo tanto, su dinámica y forma de funcionamiento no es derivable de la agregación de lo que sucede, aditivamente, país a país; flujos de comercio, financiarización de la economía y centralización del capital a escala mundial, por señalar algunos componentes, son fenómenos eminentemente transnacionales.

En el apartado siguiente se desarrollan las implicancias del enfoque propuesto, cuya lógica y efectos tienen consecuencias significativas sobre las dinámicas de acumulación y distribución regionales.

Multiescalaridad y concentración de poder territorial

La coherencia estructurada constituye un requerimiento para el funcionamiento de las estructuras de acumulación y distribución en las diferentes escalas; cada una, no obstante, se encuentra sujeta a lógicas de constante transformación y, por lo tanto, a una necesaria adecuación a nuevas modalidades de funcionamiento.

El enfoque multiescalar propuesto en este trabajo permite establecer relaciones entre los cambios que se registran en distintas escalas, de modo que permita echar luz sobre las dinámicas de acumulación y distribución regionales.

Si bien, como se señaló en el Esquema 8 (p. 70), existe una dinámica de mutua implicancia entre las escalas mundial, nacional y regional, resulta particularmente útil el enfoque multiescalar para dar cuenta de la capacidad de comando e intervención que desarrollan corporaciones e instituciones transnacionales sobre los ámbitos regionales. En efecto, dentro de las cinco dimensiones estructurales, las lógicas que se desarrollan en las formas de competencia tienden a prevalecer y ejercer supremacía sobre el resto de las dimensiones.

Fenómenos como la centralización, concentración y transnacionalización del capital en la escala mundial se materializan como capacidades diferenciales para intervenir sobre el resto de las escalas, ejerciendo influencias que dan una forma particular a —o atentan abiertamente contra— la coherencia estructurada.

Las transformaciones socioespaciales que caracterizaron a las dos décadas pasadas son testimonio de la reestructuración escalar a través de la cual se transformaron las antiguas relaciones de poder. Los efectos distorsivos del reciente proceso de globalización sugieren que los espacios de la circulación de capital sufrieron una redefinición escalar hacia arriba, mientras que la regulación del nexo entre producción y consumo un redefinición escalar hacia abajo, alterando el balance de poder hacia una forma, a veces exclusivamente, polarizada. (Swyngedouw, 1997, p. 160) [traducción propia].

La extranjerización del capital en países como Argentina, la flexibilización de las condiciones de trabajo, la pérdida de capacidad de intervención de los estados nacionales a favor de lógicas de “descentralización” o “federalización”, la baja en aranceles y el libre comercio, así como la financiarización de la economía con presiones sobre la autonomía monetaria de los países, son emergentes de una desestabilización y cambios que se producen en la escala nacional.

De este modo, en el marco de la escala regional se asiste a la presencia de intervenciones directas de agentes transnacionales, lo que genera una forma de asimetría de fuerzas y de poder relativo. Esto se presenta en la manera en que se materializan los componentes de las cinco dimensiones estructurales planteadas. La capacidad de comando —esta forma de ejercicio vertical del poder— que detentan filiales de empresas multinacionales en ámbitos locales resultan paradigmáticos. Este tipo de establecimientos responden a la planificación y desarrollo de acciones que se originan en lugares remotos, reforzando la lógica de “enclave” en tanto actúan con una gran autonomía en relación con su entorno. Estas empresas registran importantes flujos de comercio intrafirma, movilizan recursos que muchas veces resultan mayores que los presupuestos provinciales, llegan incluso a producir sus propias infraestructuras fijas tradicionalmente provistas por el Estado nacional —como los ferrocarriles, los caminos y los puertos— y cuentan con financiamiento directo de sus casas matrices. En buena medida logran articular factores de las distintas dimensiones estructurales bajo su control, “saltando” escalas.

Distintos autores plantean la relación que existe entre la multiescalaridad de ciertos agentes económicos y las dinámicas de transformación registradas en las estructuras de acumulación. Swyngedouw destaca la existencia de “saltos de escala” como lógica que introduce nuevos factores a la disputa por el poder socioespacial, pues, en efecto, la dinámica de valorización del capital establece pautas que dan forma a determinado tipo de relaciones sociales en el espacio.

La escala es aquí fundamental dando cuerpo a un compromiso temporal, solidifica las relaciones de poder existentes, regula las formas de cooperación, y define la competencia y otras estrategias de poder. La reconfiguración de escalas, a su vez, desafía las relaciones de poder existentes, cuestiona la geometría de poder existente y, así, expresa los efectos de la lucha socioespacial. Este "salto de escala" puede ser horizontal y/o vertical; esto es, las configuraciones escalares pueden moverse hacia los costados tanto como hacia arriba o abajo. (Swyngedouw, 1997, p. 146) [traducción propia].

Los efectos que estas dinámicas tienen sobre las configuraciones espaciales a escala regional (o local) resultan notables, pues coexisten distintas formas de poder y capacidad de apropiación del territorio.

El territorio se construye a partir de la actividad espacial de agentes que operan en diversas escalas. La actividad espacial (Massey, 1995), se refiere a la red espacial de relaciones y actividades, de conexiones espaciales y de localizaciones con las que opera un agente determinado, ya sea un individuo, una firma local, una organización o grupo de poder, o una empresa multinacional. Dado que la capacidad y alcance de la actividad espacial es desigual y convergente en los lugares, la apropiación de territorio y, por consiguiente, la creación de la territorialidad, generan una geografía del poder caracterizada por la desigualdad, la fragmentación, la tensión y el conflicto. Pongamos como ejemplo, que en un mismo espacio nacional operan agentes que ejercen poder y tratan de delimitar sus territorios sobre territorios ya apropiados por otros agentes, o que localizan sus territorios en proximidad a otros territorios que los repelen. (Montañez Gómez y Delgado Mahecha, 1998, p. 125)

En relación con la dinámica que la forma de Estado expone, y la mutación escalar de sus funciones, Sassen señala que:

Es posible definir la historia del Estado moderno como el proceso de nacionalización de prácticamente todos los rasgos esenciales de la sociedad: la autoridad, la identidad, el territorio, la seguridad, la ley y la acumulación económica

Lo que en realidad se está produciendo es una multiplicación de actores no estatales y de procesos transfronterizos que generan cambios en el alcance, la exclusividad y la competencia de la autoridad estatal sobre el territorio nacional. Por ende, los avances teóricos de otras disciplinas pueden resultar pertinentes, como es el caso, ya mencionado, de la geografía y de sus aportes al análisis crítico de las escalas, a diferencia de otras ciencias que tienden a tomar la escala como algo dado y a naturalizar la escala nacional (Sassen, 2010, pp.26-27).

Esto implica la importancia de analizar las dinámicas contemporáneas de forma multiescalar.

A partir de lo dicho, es posible afirmar que el estudio de la globalización no se limita a aquellos fenómenos que se dan de manera explícita en escala global. [...] Este estudio implica reconocer que, en realidad, en gran medida los fenómenos de escala global—como el mercado global de capitales— se encuentran insertos parcialmente en espacios subnacionales y funcionan entre prácticas y formas organizativas pertenecientes a varias escalas. (Sassen, 2010, pp. 29-30).

Cuando la actividad económica se globaliza, contribuye a la formación de nuevos órdenes institucionales y, en parte, reforma los órdenes existentes, siempre mediante las prácticas de los actores económicos globales (como las empresas y los mercados internacionales) y de la creación de regímenes específicos que valorizan el capital (como la desregulación de la economía). (Sassen, 2010, p. 35)

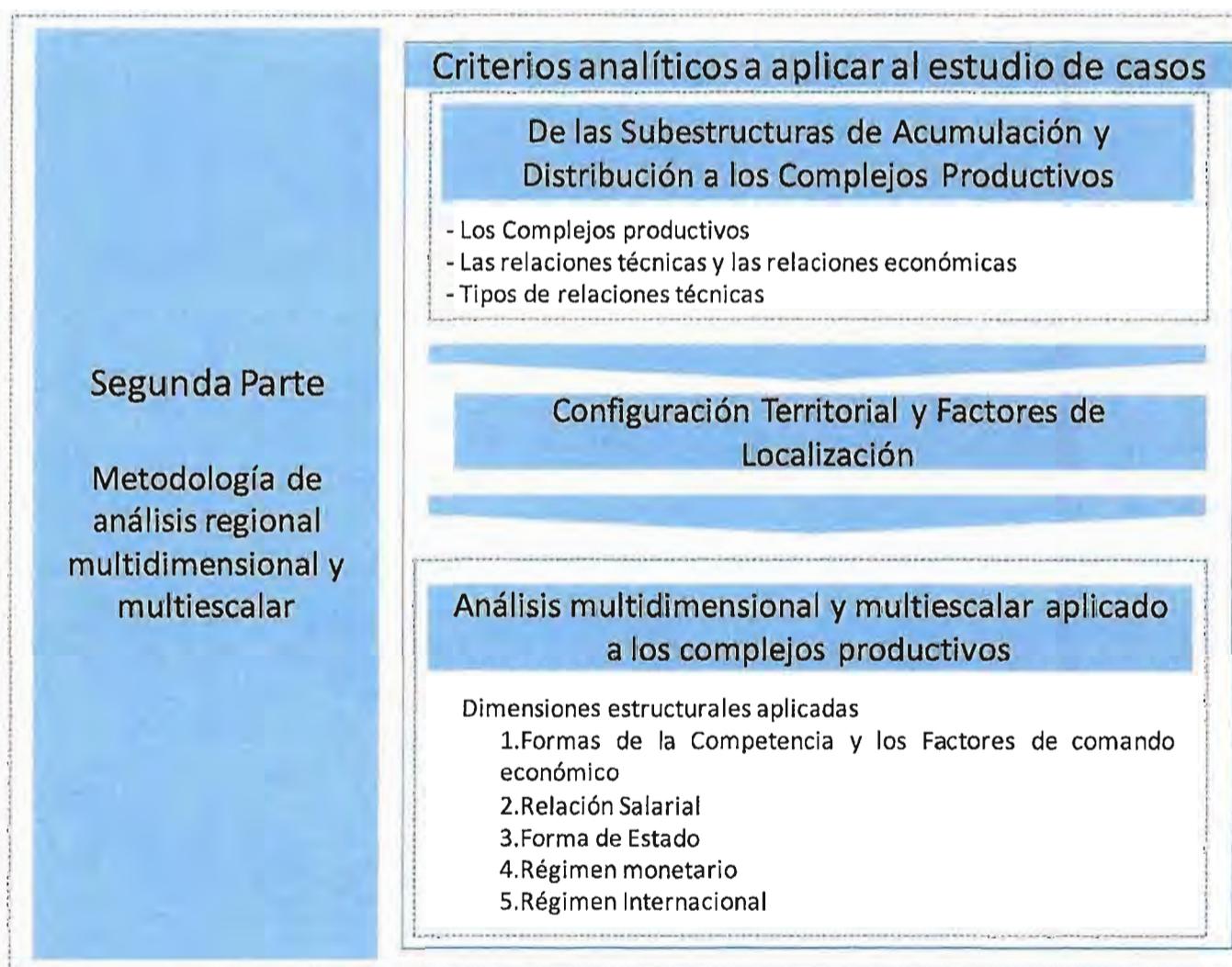
La propuesta conceptual realizada en este trabajo de tesis apunta a la articulación de diversas transformaciones registradas en las distintas escalas para una mejor comprensión y análisis del funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución regionales. En este

sentido, el aporte apunta a dar forma a un planteo sistemático para la comprensión del modo en que las realidades regionales se inscriben en estructuras de acumulación y distribución de mayor escala y a identificar y diferenciar en qué medida las dinámicas y transformaciones obedecen a factores propios de la subestructura y hasta qué punto a factores que emanan fuera de ella, ya sea en el ámbito nacional o mundial.

**Segunda Parte: Metodología de análisis regional
multidimensional y multiescalar**

En esta Segunda Parte se plantea el esquema metodológico que operacionaliza el enfoque teórico desarrollado hasta aquí, donde se propuso la articulación de diversas dimensiones analíticas para dar cuenta del funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución a escala regional. El objetivo en esta sección es sistematizar el modo de abordaje de estas subestructuras desde una perspectiva sectorial, a partir de los complejos productivos que las constituyen. Dicho de otro modo, se trata de tomar las categorías analíticas que fueron propuestas y aplicarlas sobre las actividades económicas que tienen lugar dentro de una determinada subestructura regional para contribuir a una mejor comprensión de su funcionamiento. La secuencia expositiva comienza con la individualización, definición y modo de interacción de los complejos productivos con las subestructuras de acumulación y distribución y luego se establecen una serie de pautas para el estudio de casos de complejos productivos aplicando la conceptualización desarrollada hasta aquí. Como resultado de esta segunda parte de la tesis se tendrá el marco analítico-metodológico que se aplicará en la tercera parte a un estudio de caso seleccionado.

Esquema 22. Estructura Analítica de la Metodología a utilizar



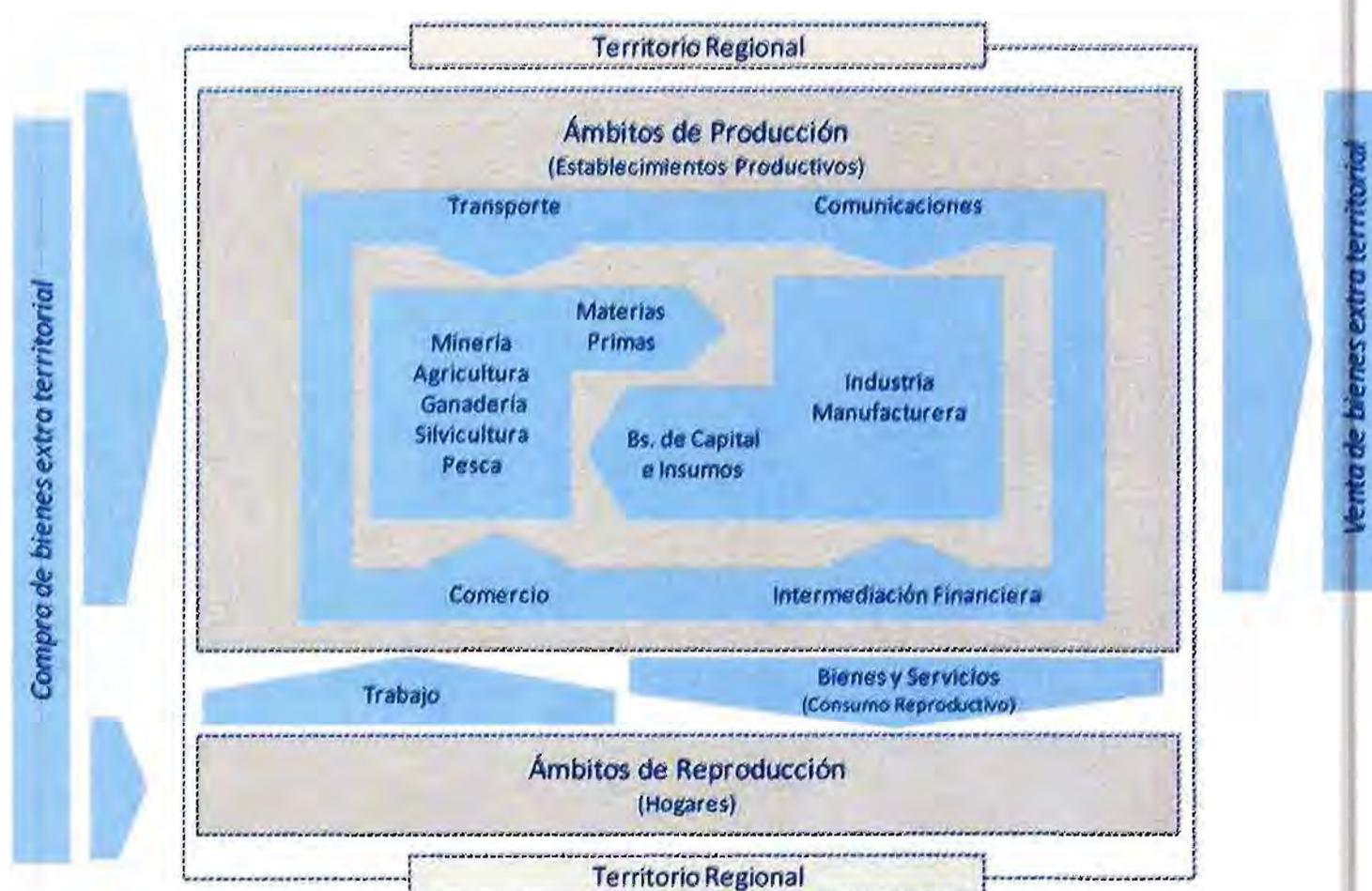
Fuente: Elaboración propia

De las subestructuras de acumulación y distribución a los complejos productivos

En la sección “Las estructuras económicas y la articulación micro-macro” (p. 79), el recorrido analítico tomó como punto de partida los establecimientos productivos –entendidos como la subestructura mínima– para llegar hasta la estructura mundial de acumulación y distribución –concebida como “escala en última instancia”–. Entre un extremo y el otro se refirió a subestructuras de acumulación y distribución intermedias, como las regionales y la nacional.

En cada uno de estos niveles escalares, es posible identificar un conjunto de actividades determinado, pues desde la misma conformación del mercado mundial a fines del siglo XIX, los distintos Estados-nación fueron dando forma a un tipo de especialización productiva. Lo mismo sucede al interior de cada economía nacional. Así, resulta posible reformular el Esquema 13 (p. 95) pensado para una estructura de acumulación y distribución nacional de manera tal que represente, de forma genérica, al conjunto de actividades productivas existentes en un determinado ámbito territorial regional.

Esquema 23. Subestructura económica territorial regional



Fuente: Elaboración propia

Se trata fundamentalmente del mismo esquema, haciendo referencia, en este caso, a un ámbito territorial de menor escala. El objetivo de volver sobre él es explicitar que, para cada ámbito territorial, es posible establecer –de manera relativamente precisa– un determinado número de establecimientos. Éstos se pueden clasificar, básicamente, en los siguientes tres grandes grupos, según el tipo de bien o servicio que elaboran:

1. Actividades primarias: producen materias primas (minerales, hidrocarburos, granos, ganado, árboles, pescados, etc.)
2. Actividades industriales: elaboran bienes de consumo final, así como insumos y bienes de capital diversos que venden a las actividades primarias y a la propia industria.
3. Comercio y servicios: se incluyen desde el comercio mayorista y minorista hasta los servicios de transporte, comunicación, de intermediación y financieros, educativos, de salud, seguridad, etcétera.

Aquí interesa señalar que el conjunto de actividades que se registren en un determinado ámbito territorial regional representa el punto de partida para esta propuesta de análisis. Lógicamente, la composición, dimensión y desarrollo de estas actividades dependen concretamente de la región considerada. Mediante censos y relevamientos diversos es posible identificar las principales características de cada una de las actividades existentes; generalmente son relevadas según su procedencia sectorial (industrial, servicios, comercio, actividades agropecuarias, etc.) y su cobertura es nacional y/o provincial.

Los complejos productivos

Antes de abordar la noción de complejo productivo y adoptar una definición, conviene señalar que las actividades económicas tienden a relacionarse, en la práctica, de acuerdo al tipo de bien (o servicio) que elaboran –ya sean bienes de capital, bienes de consumo intermedio, bienes de consumo final o inclusive ciertos servicios–.

Se trata básicamente de una relación que puede analizarse desde dos perspectivas: técnica y económica.

1. Técnica: está asociada a la necesidad material que requiere la transformación y elaboración de bienes y servicios. Fundamentalmente se trata de relaciones de tipo insumo-producto, cuyo ejemplo paradigmático es el caso de la harina (insumo) para hacer pan (producto), incorporando además, otro tipo de bienes y servicios como el diseño, la innovación y la dotación necesaria de bienes de capital.

2. Económica: son relaciones mercantiles o de compra-venta, en tanto los bienes o servicios sean producidos por unidades económicas independientes. Estas relaciones de intercambio generalmente se presentan entre unidades con dotaciones de poder desigual donde, típicamente, las condiciones en que se llevan adelante las transacciones –en términos de exigencias de calidad, tiempos de entrega, manejo de inventarios, fijación de precios y plazos de pago– materializan esa asimetría de poder. En este trabajo se denomina factores de comando¹¹⁴ a los elementos que explican la emergencia y disputa por el sostenimiento de tales desigualdades. Las relaciones económicas incluyen las modalidades de explotación de la fuerza de trabajo.

En la medida en que se trata de relaciones sistemáticas –esto vale tanto para las técnicas como para las económicas–, el análisis de tales actividades relacionadas tomadas de manera conjunta permite comprender mejor su dinámica y funcionamiento. Prueba de ello es la enorme tradición analítica que existe en tal sentido, como ya fue señalado en la sección “Antecedentes” (p. 15), al principio de este trabajo. Los conceptos de subsistema, circuito, *filière* agroalimentaria, cadena de valor, *cluster*, complejo industrial, entre otros, apuntan a captar el modo en que se vinculan las actividades y en cada caso se propone un determinado enfoque que, generalmente, se diferencia de los demás ya sea porque enfatiza un aspecto o dimensión, o bien porque fue diseñado pensando en un cierto tipo de actividades. No obstante, es importante subrayar que, en tanto se proponen analizar estructuras económicas concretas, tienen como denominador común concebir a las actividades inmersas en relaciones técnico-económicas, dando forma a conjuntos o grupos que, estudiados de manera integral y articulada, contribuyen a un mejor entendimiento tanto de cada unidad como del grupo¹¹⁵ al que pertenecen. En la mayoría de los casos, se trata de estudios con el objetivo de diseñar políticas de desarrollo sectorial y regional.

En este trabajo se adoptará el concepto de complejo productivo para dar cuenta de estos conjuntos de actividades relacionadas que atraviesan *transversalmente* a las subestructuras de acumulación y distribución¹¹⁶. Procurando precisar una definición adecuada al marco teórico propuesto, se toma como base el trabajo de Gutman, Iturregui y Filadoro (2004), y el aporte de

¹¹⁴ Ver Cuadro 3, p.175.

¹¹⁵ Estas metodologías toman distancia del recorte tradicional de la microeconomía neoclásica, donde la atención se centra en los parámetros decisivos de una empresa genérica, haciendo abstracción de las especificidades sectoriales y territoriales, las asimetrías derivadas del poder de mercado, etcétera.

¹¹⁶ Tal como se muestra en el Esquema 26 (p. 164).

otros autores (Kaplinski y Morris, 2000; Levin, 1981; De Jong, 2001; Coraggio, 1987; Graziano da Silva, 1994).

Un **complejo productivo** refiere a un conjunto de actividades relacionadas a partir de vínculos de tipo insumo–producto y cliente–proveedor. La relación que establecen está asociada al diseño, elaboración, procesamiento o utilización de un cierto bien o conjunto de bienes, cuyas etapas de producción tienden a estar estrechamente vinculadas entre sí. Diseño, provisión de materias primas, insumos y bienes de capital, canales de comercialización, logística y distribución, así como servicios de diversa naturaleza, se agrupan en torno a la producción y comercialización de cierto tipo de bienes. Cada una de estas actividades –o fases de un complejo productivo– reconoce una localización territorial concreta e interactúa con la subestructura de acumulación y distribución a la que pertenece.

Las relaciones técnicas que se registran en su interior remiten, fundamentalmente, a los insumos que requiere un determinado producto para su elaboración –los coeficientes técnicos de las matrices insumo-producto– como también al acervo de bienes de capital que aumenta la productividad del trabajo y las fijaciones al territorio que aceleran el movimiento, conectividad e integración entre las actividades que componen un complejo productivo.

Las relaciones económicas refieren al tipo de vínculo que se establece entre unidades de producción de acuerdo a las formas de propiedad del capital y a las pautas de intercambio mercantil que fijan entre ellas (formas de la competencia). Se trata de relaciones de poder, individualizables, no anónimas, expresadas a través de contratos formales o informales o de diversos grados de integración vertical (entre productor primario y firma industrial, entre firma industrial y comercio mayorista o minorista, entre proveedor de insumo y productor, etc.). La asimetría de poder fundada en diversos factores de comando económico tiende a dar cuenta –a partir de la capacidad de unas unidades productivas para fijar condiciones a otras en precios, plazos o calidad– de las desiguales trayectorias de acumulación que se observan entre dichas unidades que conforman un complejo productivo.

A su vez, las distintas modalidades de explotación de la fuerza de trabajo que se registran en estas unidades incluyen las condiciones de trabajo, los niveles salariales y de formalización, así como la forma que asume la reproducción de los trabajadores en general (relación salarial).

El Estado condiciona las relaciones económicas –y técnicas– en tanto fija pautas regulatorias y facilita ciertas dotaciones de infraestructura para el desenvolvimiento de las actividades productivas.

Asimismo, tanto el régimen monetario como el internacional representan dimensiones estructurales que condicionan el desenvolvimiento de las relaciones económicas de los complejos productivos¹¹⁷.

En tanto se trata de una categoría analítica, el tamaño, forma y delimitación específica de cada complejo productivo depende de los fines perseguidos en el análisis y la perspectiva desde la cual se propone realizar cada trabajo.

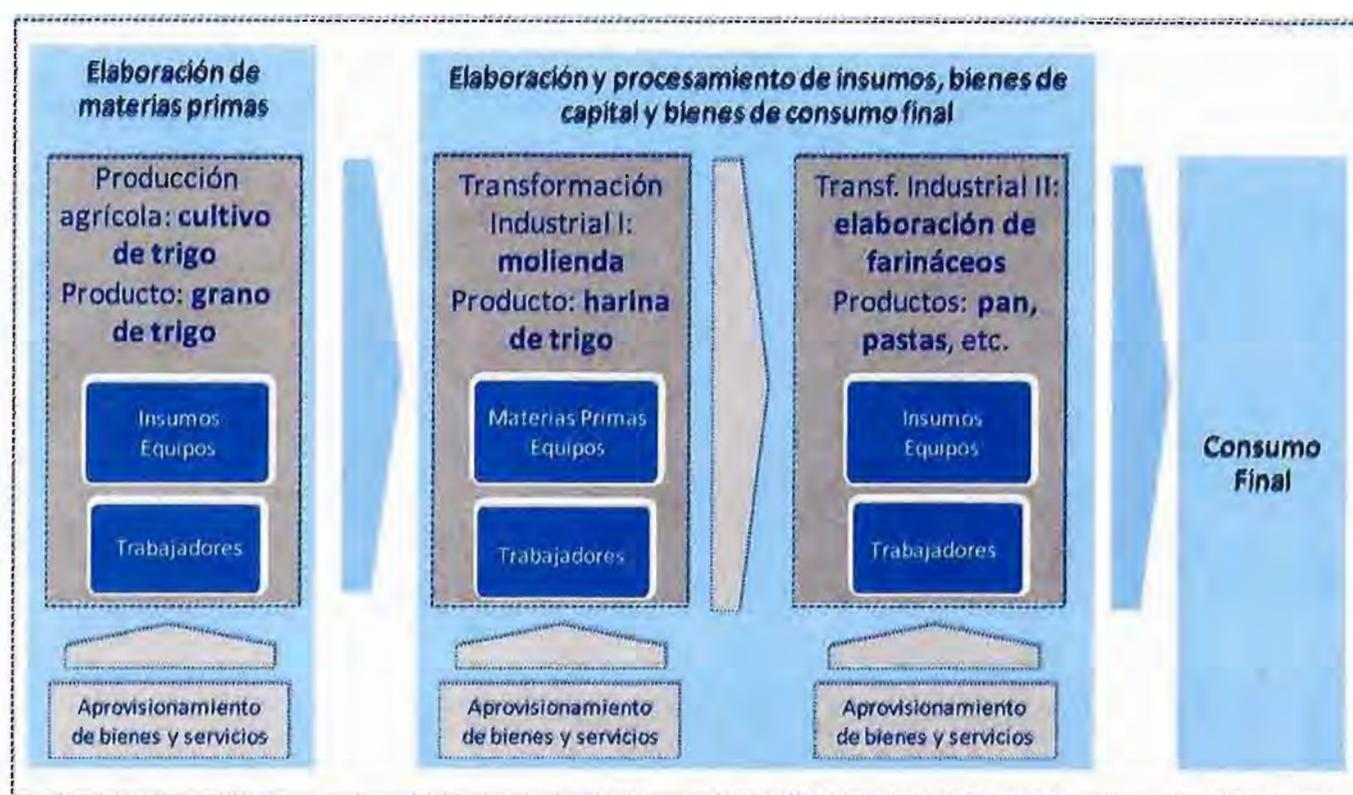
Por último, cabe destacar que un complejo productivo, tal como fue definido, cumple con las propiedades de totalidad, transformación y autorregulación que fueron planteadas para las estructuras en general¹¹⁸. Representan una *totalidad*, en tanto existen relaciones al interior que generan vínculos de diferenciación con el exterior y, de este modo, es posible establecer criterios demarcatorios para sus límites. Están sujetos a *transformaciones*, producto de: la innovación tecnológica –tendientes a intensificar el uso del tiempo mediante fijaciones al territorio que facilitan la aceleración de movimientos de mercancías y personas–; la disputa entre el capital y el trabajo; y los cambios en las formas de propiedad y organización de las empresas. Asimismo, son alcanzados por un principio de *autorregulación*, ya que tienden a reproducirse en el tiempo; no obstante, se trata de una autorregulación “abierta”, en tanto la dinámica de su estructuración permite la creación de nuevas formas así como la desaparición de las existentes.

La forma más simple de concebir las relaciones técnicas puede observarse en el siguiente esquema, donde la producción de una determinada materia prima sufre transformaciones sucesivas hasta dar forma a bienes de consumo final, por ejemplo, en el caso del trigo.

¹¹⁷ En el apartado “Las dimensiones estructurales” (p. 102) se desarrolla el contenido genérico de las formas de la competencia, relación salarial, forma de estado, régimen monetario y régimen internacional. Más abajo se propone el modo de operacionalizar tales dimensiones para el análisis de los complejos productivos como partes integrantes de las subestructuras de acumulación y distribución regionales.

¹¹⁸ Véase el apartado “Las estructuras en distintas ciencias” (p. 71) en este trabajo.

Esquema 24. Complejo productivo: Relaciones técnicas



Fuente: Elaboración propia.

Este tipo de forma se corresponde con el modelo tradicional de cadena de valor, que ha inspirado a diversos autores desde Quesnay¹¹⁹ hasta nuestros días. No obstante, al considerar la configuración de las relaciones técnicas de diversas actividades productivas se encuentra que, si bien esta forma se adecúa a un número significativo de casos –fundamentalmente, actividades agropecuarias–, existen otras modalidades de organización técnica.

Si bien, en el extremo, podrían citarse tantas formas como casos ofrece la realidad, puede hacerse referencia a tres tipos principales de organización técnica de un complejo productivo, tal como puede observarse en el Esquema 25.

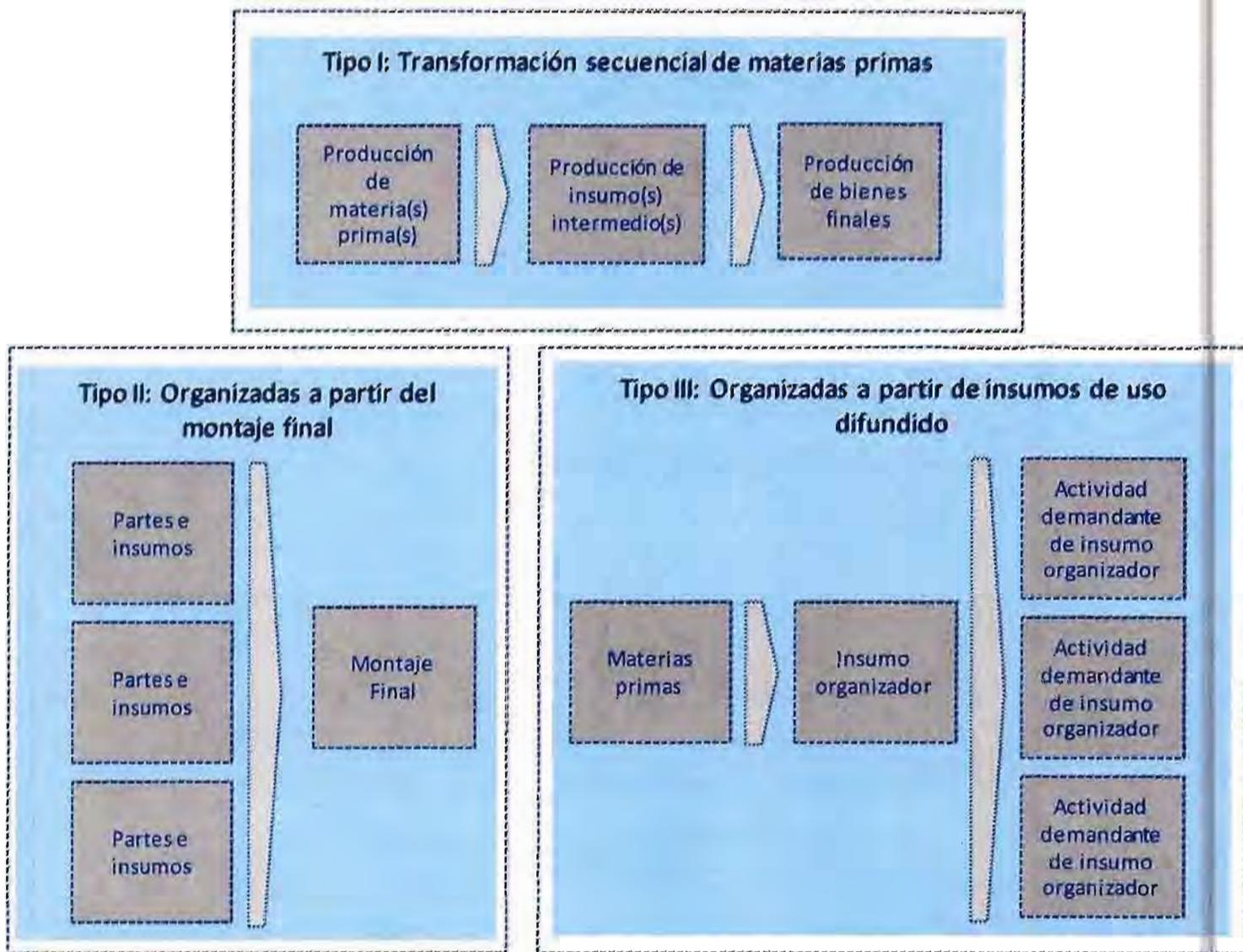
El primer tipo se corresponde con el ejemplo señalado sobre el trigo y su procesamiento en etapas, basado en la transformación secuencial de materias primas. Este tipo se adecúa a actividades agrícolas (granos, frutas, cultivos industriales, etc.), ganaderas (bovina, ovina, caprina, etc.), ictícolas (pesca y piscicultura), forestales y, en parte, mineras.

El siguiente tipo de organización técnica –llamada de Tipo II en el Esquema 25– tiene que ver con aquellas actividades que están nucleadas en torno al armado, ensamblado o montaje final

¹¹⁹ La Tabla Económica de 1758 (*Tableau Oeconomique*) es un diagrama simple donde Quesnay mostró cómo se reparte el producto neto entre las distintas clases a partir de la transformación secuencial de los productos de las actividades agrícolas. Esta tabla es un antecedente ineludible de las *filières* (o cadenas) agroalimentarias de Malassis. Vale decir también que muchos la consideran antecedente de las matrices insumo-producto de Leontief.

de unidades que requieren insumos y partes de diversa procedencia. El caso paradigmático corresponde a la industria automotriz, pero también se adecúa a las actividades que elaboran bienes de consumo durables de “línea blanca” (heladeras, lavarropas, etc.), “línea marrón” (TV, celulares, reproductores de audio y video, etc.) así como a diversos tipos de maquinaria, como la agrícola (tractores, cosechadoras, etc.).

Esquema 25. Tipos de relaciones técnicas organizadoras de Complejos Productivos



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Economía y Finanzas Públicas (2012).

El tercer tipo es el caso de la producción de insumos de uso difundido, es decir, que tienen una multiplicidad de destinos, por lo que el complejo productivo se define en torno a un “insumo organizador”. Los ejemplos más representativos corresponden a la siderurgia y los plásticos, aunque también se puede aplicar a insumos para el agro, otros metales, o bien para partes y piezas genéricas (bombas eléctricas u otros insumos para la elaboración de bienes de capital).

Ciertamente, resulta frecuente que, para esquematizar la organización técnica de un complejo productivo, se requiera una combinación de los tipos I, II y III. Dicho de otro modo, no siempre se encuentran estos tipos en estado puro, sino que algunas de las características definidas para

las estructuras económicas –fundamentalmente aquellas que remiten a los flujos que dan forma a su integración– hacen que existan distintas formas de “ramificaciones” de estas relaciones técnicas.

La forma que adopta cada esquema de relaciones técnicas, así como el alcance y delimitación del mismo, si bien está asociado a aspectos vinculados a procesos tecnológicos, depende en buena medida de los objetivos de quien realice la delimitación. Sistemáticamente existe la necesidad de decidir hasta dónde incorporar y dónde conviene establecer el límite del complejo, aún tratándose de relaciones técnicas. Puede verse el problema con algunas preguntas: ¿conviene incorporar las actividades de curtido y marroquinería al complejo de ganadería vacuna?, ¿hasta qué punto la industria textil se vincula con la ganadería ovina en tanto utiliza fibras de lana?, ¿debe integrarse al complejo vitivinícola la uva para consumo en fresco?; los ejemplos son innumerables y todos, de algún modo, reconocen una misma respuesta: depende de los fines que busque el analista. Recuperando el planteo realizado en relación con el método hermenéutico, es necesario delimitar las actividades técnicas de manera tal que permitan luego efectuar el análisis de las lógicas que operan en cada complejo, para una mejor comprensión de su dinámica de funcionamiento.

En este sentido, es fundamental advertir que la delimitación técnica del complejo, en una primera instancia, hace abstracción de la localización de las actividades productivas. Esto significa que las fases¹²⁰ de un complejo normalmente estarán localizadas en distintas subestructuras de acumulación y distribución. Dicho de otro modo, dependiendo de la diversificación de la subestructura regional de la que se trate, unas fases se encontrarán dentro de ella y otras en regiones más o menos próximas (o remotas).

No obstante, el punto de partida para el análisis regional consiste en efectuar la selección de qué complejos estudiar y, por lo general, se identifica como objeto de análisis a aquellos cuyas fases o eslabones se encuentran dentro de la región cuya dinámica se pretende estudiar, o bien aquellos complejos con desarrollo incipiente (incluso si aun no existieran y se los pretendiera impulsar).

A continuación se presenta el abordaje de las relaciones económicas tomando como punto de partida ciertas consideraciones vinculadas a la selección y delimitación. En primer lugar se analizan la configuración territorial del complejo bajo análisis y los factores de localización de

¹²⁰ Se utiliza el término fase para referir a las distintas etapas del proceso productivo. Podría utilizarse como sinónimo de eslabón o segmento.

sus actividades. En segundo lugar, se plantea el análisis multidimensional y multiescalar a partir de la operacionalización de las dimensiones estructurales propuestas anteriormente, de modo que resulten aplicables al estudio de los complejos productivos.

Configuración territorial y factores de localización de las actividades productivas

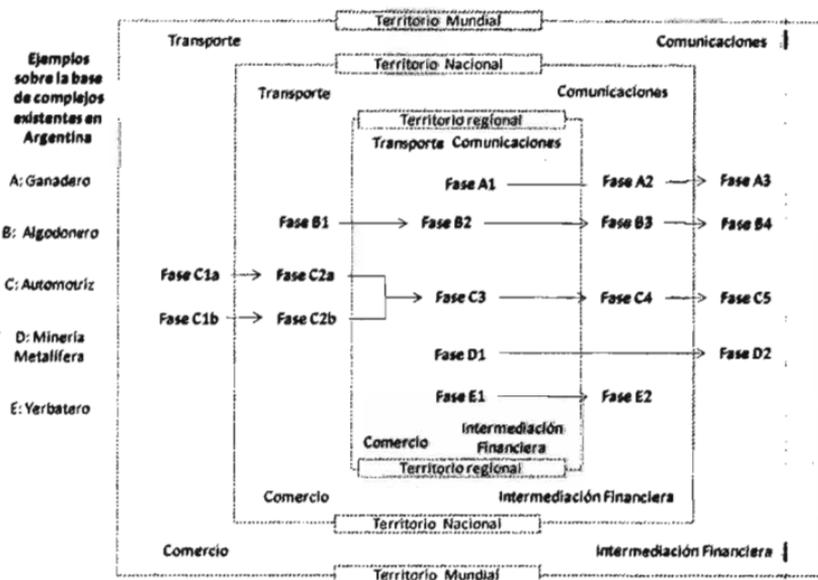
A los efectos de una mayor claridad expositiva, conviene adoptar una perspectiva centrada en una determinada subestructura de acumulación y distribución regional, refiriendo a lo que anteriormente se denominó la "escala de la experiencia"¹²¹; es decir, partir de una región concreta. Dentro del territorio correspondiente a tal región es posible identificar un conjunto de actividades económicas que, en efecto, constituyen objetivamente la subestructura de referencia. Ahora bien, esas actividades se integran como fases dentro de distintos complejos productivos, cada uno de los cuales cuenta con relaciones técnicas que, por lo general, continúan fuera de la región, tanto a escala nacional como a mayor nivel, hasta la escala mundial¹²². En el Esquema 26 se ve cómo, tomando por ejemplo una región hipotética —en el esquema de denomina "territorio regional"—, es posible registrar ciertas actividades que conforman fases de diversos complejos productivos¹²³.

¹²¹ Véase el apartado "La escala regional" (p.65) en este mismo trabajo.

¹²² Puede objetarse que, estrictamente, la escala mundial no existe, pues lo que existe son otras regiones y no "el mundo" como si se trata de un "lugar otro". No obstante, lo que se quiere señalar aquí, cuando se refiere a la escala mundial, apunta a enfatizar las lógicas que se ponen en juego en los distintos niveles escalares. En el apartado "Escalas y multiescalaridad" (p.61), así como en las secciones que le siguen dentro de este trabajo, se desarrolla la noción de escala, los niveles escalares, la utilización propuesta y sus implicancias.

¹²³ Los ejemplos que figuran a la izquierda son absolutamente figurativos y no pretenden más que contribuir a la didáctica expositiva.

Esquema 26. Fases de diversos complejos productivos que conforman una subestructura de acumulación y distribución regional



Fuente: Elaboración propia.

Es en este sentido que, en la definición adoptada para los complejos productivos, se planteó que los mismos atraviesan "transversalmente" a las subestructuras de acumulación y distribución.

Delimitación técnica y escalas territoriales

La fase inicial y la fase final considerada en el estudio de un determinado complejo, tal como fue señalado, dependen de los fines perseguidos por el analista. Es claro que resulta ineludible concebir la fase que se desarrolla en la subestructura regional de referencia, pero no lo es tanto dónde comenzar y hasta dónde llegar. Aquí es preciso reconocer que, si bien se parte de procesos técnicos, el objetivo apunta a comprender la dinámica de funcionamiento del complejo y sus consecuencias sobre la estructura productiva regional. Si en fases subsiguientes (o previas) operan factores que inciden de manera sistemática sobre la dinámica del complejo, entonces será conveniente incorporar tales fases al análisis. El límite viene dado por la capacidad de cobertura y potenciales consecuencias analíticas, teóricas y prácticas. Normalmente, las fases que tienen lugar dentro de la subestructura territorial nacional son

incorporadas, dado que se trata de una escala de representación donde existe mayor capacidad de intervención directa –a través de la forma de Estado-nacional–.

En cuanto a la escala mundial, el modo en que es incorporada y estudiada una cierta fase dependerá, entre otras cosas, del uso dado al bien en otros procesos productivos –cuando se trate de insumos intermedios–, de las condiciones en que se realiza la venta en caso de productos de consumo final, o bien de la existencia de proveedores a escala mundial con características distintivas.

Las escalas territoriales desempeñan un rol clave en tanto entran en tensión distintos criterios para la delimitación. Por un lado, existen estímulos para circunscribir el análisis dentro del territorio del país, pues es allí donde la escala nacional opera como escala de representación y actuación. La contigüidad del territorio nacional refuerza la lógica de representación horizontal¹²⁴ y facilita concebir modos de intervención adecuados. Por otro lado, y retomando el planteo de Santos (2000), las verticalidades –pensando en escalas supranacionales– en muchos casos generan condiciones de control, dependencias de tipo jerárquico, donde efectivamente se toman decisiones con gran incidencia sobre el curso de la acumulación de un complejo productivo a escala nacional y –particularmente– a escala regional. Esto sucede de manera más pronunciada en estructuras de acumulación con un alto nivel de extranjerización del capital, tal como la Argentina.

En tanto la delimitación técnica del complejo opera como base sobre la cual luego se realiza el análisis de las relaciones económicas, es importante no omitir fases con capacidad de explicar modalidades, lógicas y pautas de producción y comercialización; así como factores que dan cuenta de la distribución del ingreso –entre empresas y entre éstas y los trabajadores– o las capacidades de intervención del Estado.

Tal como se puede observar en el Esquema 26 (p.164), las fases pueden ser un punto de origen del complejo, de paso, o bien de “llegada”. Por ejemplo, el complejo ganadero realizaría la etapa de cría en el ámbito regional seguida por fases extra-regionales: podría tratarse del engorde y faena en el ámbito nacional y una porción de la venta para consumo en el exterior. La minería, también considerada a manera de ejemplo, tendría una fase extractiva y, sin mayor procesamiento, continuaría en fases siguientes en el exterior. En cambio, dentro del esquema, el sector automotriz reconoce fases que se originan en otros países, fases extra-regionales previas (aunque dentro del territorio nacional), ciertas actividades locales y luego continúa

¹²⁴ Véase la referencia a Santos (2000) en la Nota al pie nro. 113 y en el Esquema 21 (p.147) de este trabajo.

nuevamente fuera de la región, de acuerdo a las etapas de ensamblado y consumo final de los vehículos, por ejemplo, si una parte se consumiera aquí y otra en Brasil.

Los fines que persigue el esquema previo apuntan a reforzar la idea de una coexistencia de diversas fases de distintos complejos en las subestructuras de acumulación y distribución según niveles escalares. Adicionalmente, contribuye a cargar de contenido las referencias a la articulación entre las subestructuras regionales con las de mayor orden a partir de los flujos de bienes (y también de personas y dinero, como se señalara). Las fijaciones al territorio como carreteras, ferrocarriles, puertos y aeropuertos posibilitan que se materialice tal integración.

La figura esquemática de referencia, también contribuye a una representación de la división regional del trabajo en la que está inserta cada subestructura de acumulación y distribución regional. En este sentido, es posible analizar el rol que cada una desempeña en subestructuras de mayor orden, ya sea a escala nacional, o bien, a escala mundial.

La configuración territorial

Tal como fue planteado anteriormente, las características de una subestructura de acumulación y distribución regional reconocen un proceso de estructuración en el tiempo, ciertamente dinámico y de interacción permanente entre el ámbito territorial considerado y las actividades de producción y reproducción económica y social en general¹²⁵. Para lograr una adecuada caracterización desde esta perspectiva es necesario tomar como base teórica una concepción de tiempo y espacio atravesada por –y en constante interacción con– la acción humana y el medio¹²⁶. A este proceso refiere la *configuración territorial*, pues se trata de la estructuración histórica de tal territorio. La superposición de acciones sucesivas a lo largo del tiempo sobre un determinado ámbito espacial regional da forma a la subestructura de acumulación y distribución de referencia.

Lógicamente, es posible reconstruir esta “historia regional” tanto para la región en conjunto –donde coexisten fases de diversos complejos–, como para un determinado complejo productivo seleccionado. Nuevamente, el punto de partida histórico así como las etapas para su caracterización requieren del método hermenéutico y no existe una pauta general para dar cuenta de tal configuración. Sí cabe señalar que la multidimensionalidad de esta configuración

¹²⁵ Ver Esquema 11.

¹²⁶ El apartado “Conceptos fundamentales del análisis regional” (p.42) se enfocó, precisamente, en el tratamiento de tales categorías analíticas.

territorial es el antecedente al análisis que se realiza más adelante en cada una de las dimensiones estructurales.

En términos generales, es posible referir a ciertos factores de localización de actividades, los que constituyen un elemento virtualmente ineludible en el análisis de la configuración territorial de una determinada región. A continuación se listan, genéricamente, los más importantes:

- Aptitudes naturales del medio: refiere a las características de los suelos, el clima, o, por ejemplo, la existencia de reservas minerales y de hidrocarburos.
- Mano de obra con determinadas calificaciones o bien con salarios relativamente más bajos. Los requerimientos de la acumulación implican que las empresas persigan – como forma de incrementar beneficios– una combinación de disciplinamiento de la fuerza de trabajo, aptitudes adecuadas a las labores productivas y bajos salarios.
- Infraestructura vial, ferroviaria, portuaria y de telecomunicaciones. Estos atributos resultan cruciales para la integración efectiva a la estructuras de acumulación y distribución, puesto que son el soporte material que hace posible los flujos de mercancías, personas y dinero. Es una verdadera condición de posibilidad para la localización de actividades, en tanto estas fijaciones al territorio garantizan la circulación de los flujos. La dinámica tecnológica que reconoce cada uno de los modos de transporte junto con los avances en las telecomunicaciones, contribuyen a disminuir los costos de transporte –más estrictamente el par tiempo-costo–, de modo que va tomando forma una integración progresiva de territorios, antes “desconectados”, a nuevas subestructuras de acumulación y distribución¹²⁷.
- Insumos estratégicos, por ejemplo, ciertas materias primas o energía a bajo costo. Lógicamente, la dotación de los mismos depende del tipo de industrias y sus requerimientos técnicos.
- Ventajas regulatorias: los estados en su afán por atraer inversiones, bonifican impuestos, facilitan predios y ofrecen diversas ventajas. También sucede, típicamente en las subestructuras de acumulación con menor desarrollo relativo, que las empresas

¹²⁷ En muchos casos esta dinámica también implica la “desintegración” de otras regiones, en tanto la valorización del capital, en su búsqueda de mejores ventajas, bien puede desplazarse y abandonar unos ámbitos en favor de otros.

localizan actividades en aquellos territorios donde encuentran menos exigencias en materia de regulación social y ambiental¹²⁸.

- La proximidad y acceso a mercados resulta un factor de localización complementario a los anteriores y, en muchos casos, explica la radicación de plantas productivas nuevas (o bien la relocalización de las existentes).

Lógicamente, los factores de localización señalados no pretenden ser exhaustivos, pues sobre la decisión de radicar una actividad en determinado territorio convergen un conjunto complejo de elementos, asociados a las propias estrategias de valorización de las empresas y productores en general.

Adicionalmente, se trata de un proceso particularmente dinámico en un doble sentido. Por una parte, porque, como se dijo, el proceso de estructuración territorial es permanente. Los móviles para producir uno o varios bienes de una canasta cambiante en un determinado lugar, también están sujetos a alteraciones a lo largo del tiempo.

Por otra parte, la propia dinámica tecnológica genera una mayor flexibilidad en los procesos productivos que, indudablemente, facilita la relocalización de los establecimientos de producción¹²⁹. La dotación de activos fijos al territorio necesarios para llevar a cabo labores productivas, resultan progresivamente más "desarmables". Este proceso, en efecto, ha significado que diversas fases de numerosos complejos a escala mundial se hayan relocalizado en la búsqueda de ventajas locacionales que, si bien anteriormente podían existir, sólo resultan una opción elegible a partir de la factibilidad técnico-económica para materializar la relocalización (Harvey, 1998).

¹²⁸ Esto vale para las regulaciones sobre el medio ambiente, la fuerza de trabajo, las operaciones financieras, etc. En materia ambiental, por caso, esto implica la localización de determinadas fases de los complejos que, dados los efectos adversos sobre el medio y la salud humana, los países de mayor desarrollo "expulsan" hacia la periferia (por ejemplo, la fase primaria del curtido, la producción de aluminio primario, la extracción minera, etc.).

¹²⁹ Harvey (1998) refiere a la vigencia de un régimen de acumulación flexible en tanto se flexibilizan las condiciones de contratación de la fuerza de trabajo junto con la emergencia de una tecnología que facilita esta flexibilidad.

Análisis multidimensional y multiescalar: las dimensiones estructurales aplicadas a complejos productivos

Luego de la definición de las relaciones técnicas de un complejo productivo y del estudio de su configuración territorial, se plantea profundizar el análisis de las relaciones económicas, cuyo abordaje se efectuará a partir de la operacionalización de las diferentes dimensiones estructurales. En otras palabras, se trata del abordaje multidimensional y multiescalar aplicado a los complejos productivos.

En esta instancia es importante dar cuenta de la *localización territorial* de las distintas fases del complejo productivo, pues es requisito para estudiar las relaciones económicas en perspectiva escalar, dando cuenta del modo en que se mueven los flujos de producto entre las mismas, desde ámbitos regionales hacia niveles escalares de distinto orden. Adicionalmente, permite analizar, dentro de las diferentes dimensiones estructurales, la expansión territorial (y escalar) del capital y el modo en que interactúa con los variados territorios en los que opera.

Dado que la definición y contenido genérico de las dimensiones estructurales fueron desarrollados en la primera parte de este trabajo¹³⁰, a continuación se trata de ampliar o especificar aquellos elementos que resultan necesarios para la aplicación de estas categorías al estudio de los complejos productivos. La profundidad y desarrollo de cada una de estas dimensiones estructurales, tanto en este apartado metodológico como en la aplicación a un caso seleccionado, están vinculados a la pertinencia y capacidad explicativa de los elementos que componen cada una. En este sentido, cabe adelantar que las formas de la competencia, la relación salarial y la forma de Estado son las dimensiones estructurales de mayor importancia relativa para el abordaje de los complejos productivos. El régimen monetario y el régimen internacional tendrán una incidencia selectiva, toda vez que, además de propiciar un tipo de contexto para la valorización del capital, impliquen un condicionamiento específico al complejo productivo bajo estudio.

Formas de la competencia

La aplicación de esta dimensión estructural al análisis de los complejos productivos toma como punto de partida una caracterización y análisis de los productores para luego analizar el modo en que se materializan las relaciones entre ellos, es decir, cómo operan las pautas de generación, apropiación y acumulación dentro del complejo productivo.

¹³⁰ Todo el apartado "Las dimensiones estructurales" (p.102) está abocado a tal fin.

Se trata de caracterizar la forma de concentración, centralización y eventual transnacionalización del capital, para luego profundizar el análisis y evaluar cómo inciden tales rasgos en el desarrollo de asimetrías entre los distintos agentes intervinientes. Los condicionamientos derivados de la escala permiten diferenciar –y eventualmente agrupar en tipologías– a los diversos agentes que interactúan en el complejo productivo.

En este trabajo, se propone analizar un conjunto de factores de comando económico para diferenciar las modalidades que consiguen determinadas empresas para ejercer un cierto tipo de dominio económico sobre otras. Este tipo de enfoque, que reposiciona el rol de las desigualdades que operan en la producción y el intercambio en el interior de un complejo productivo, reconoce una importante tradición analítica (Levíñ, 1981; Rofman, 1984; Coraggio, 1987; Vigorito, 1984)¹³¹. Gerardo de Jong (2001), entre otros, apunta que:

Las relaciones directas de acumulación que se dan en un subsistema [o complejo productivo]¹³² son, por definición, relaciones de poder. Cada una de las empresas que constituyen los diversos encadenamientos, a que da lugar esa unidad de acumulación, ejerce su cuota de poder para fijar los precios de las transacciones y las condiciones de venta. Ese poder, relacionado a las dimensiones del capital desembolsado por cada empresa, a su posicionamiento con relación a la posibilidad de fijar las mejores condiciones para la oferta y la demanda del o los productos del eje vertebrador de los encadenamientos entre las mismas y, a la forma en que las empresas logran manejar el conjunto de variables independientes que condicionan cada operación (entre ellas su posicionamiento en relación a la innovación tecnológica) las características de las mismas, supone una capacidad diferencial de apropiación de excedentes en cada una de ellas. Esa apropiación diferencial no sólo se da en el monto total del excedente apropiado, sino también en la concreción de tasas de ganancia diferenciales (de Jong, 2001, p. 65).

Antes de enfocar el análisis en los factores de comando que contribuyen al estudio de las desigualdades referidas, es necesario operacionalizar algunos de los conceptos que hasta ahora fueron mencionados de forma genérica. A continuación se define el modo en que será utilizada la noción de concentración económica, centralización del capital, transnacionalización del capital y tercerización, de modo tal que resulten utilizables coherentemente en la metodología propuesta.

Se entiende por *concentración económica* “la incidencia que tienen las mayores firmas o conglomerados empresarios de una actividad en la producción total de ésta” (Azpiazu y Schorr, 2010, p.19). En un extremo, se presenta el caso donde unas pocas empresas controlan la mayor parte de un determinado sector de actividad o mercado y, en el opuesto, la cantidad y tamaño de empresas que operan en un sector es lo suficientemente pequeña como para no

¹³¹ Una referencia ampliada al aporte de cada uno se encuentra en el apartado “Los antecedentes críticos” (p.21) de este trabajo.

¹³² El agregado entre corchetes es propio, dado que la noción de subsistema en este contexto se basa en un significado relativamente análogo al de complejo productivo.

incidir decididamente en el precio del producto que comercializan ni en otros condicionamientos a quienes adquieren el bien producido por la actividad de referencia.

El modo de operacionalizar tal indicador consiste en establecer, para una determinada escala territorial (departamento, provincia, país, zona económica, etc.) la relación entre número de unidades productivas y la porción de mercado que representan, ya sea en producto —es decir, valor agregado— o en el empleo total en base a censos, encuestas y relevamientos de diversas fuentes de información.

Siguiendo a Azpiazu (2011), cabe señalar que:

El fenómeno de la concentración de la producción industrial reconoce dos niveles analíticos distintos, de acuerdo a la unidad de análisis que se considere. En un caso se trata de la "concentración técnica", definida a partir de la participación en la producción de un número de locales. El otro nivel analítico es aquel que tiene como unidad de observación a la empresa (concentración económica). La presencia de empresas que tienen más de un local operando en una misma rama de actividad hace que en muchos casos difieran los valores de los respectivos índices de concentración de la producción. (Azpiazu, 2011, p.119).

El análisis e interpretación de una determinada conformación de mercado para todo un complejo productivo contribuye a comprender su funcionamiento. En efecto, las consecuencias de la concentración económica permiten a una empresa (o un reducido grupo) fijar condiciones al resto de la subestructura con consecuencias que, en numerosos casos, resultan regresivas para el conjunto; básicamente porque puede fijar precios "monopólicos", pero también porque puede establecer pautas financieras y de entrega, o fijar ciertas especificaciones técnicas a sus productos que afectan fuertemente su modo de uso, pues, por ejemplo, puede obligar a comprar únicamente un determinado tipo de insumo complementario (generalmente provisto por el mismo grupo económico que ejerce el poder de mercado)¹³³.

Es importante señalar que el tipo de organización técnica (Esquema 25, p. 160) sienta las condiciones o prefigura las fases donde se van a nuclear las empresas que detentan mayor poder relativo. En el caso de las estructuras de tipo I, el control tiende a prevalecer en las fases industriales del complejo productivo, mientras que en las de tipo II, quien suele ejercer el poder de fijar precios, condiciones y pautas de entrega, es la actividad que realiza el montaje final, pues es allí donde, por lo general, se definen las especificidades del insumo

¹³³ Un caso extremo se da entre los pequeños productores tabacaleros del NEA, donde dos de las empresas de cigarrillos más grandes del mundo, a través de otras firmas que responden directa o indirectamente a ellas, suministran insumos a los productores —lo que opera como condición para comprarles el tabaco— que luego deducen del precio pagado en el momento del acopio. Tanto el precio de compra del tabaco como el valor deducido por la empresa acopiadora, refleja la asimetría de poder fundada en la concentración de mercado (García, A., García, L., Rodríguez y Rofman, 2008).

demandado¹³⁴. En el caso de la organización técnica de tipo III, es la industria proveedora del insumo de uso difundido la que contará con una mayor probabilidad de hacer uso de un virtual monopolio. Lógicamente, la medida en que opere el condicionamiento técnico como posibilidad para desplegar poder en el interior de un complejo dependerá de cada caso concreto. Por otra parte, tal como fue señalado, en tanto los tipos de organización técnica tienden a combinarse y no necesariamente se presentan en estado puro, también existen numerosas situaciones en las que dos fases disputan el poder al interior de un complejo productivo¹³⁵.

Cabe agregar que, en el caso de las estructuras productivas de base agraria, el análisis de la concentración económica incluye el estudio de las modalidades de tenencia de la tierra, uso del suelo y formas de asociación e intercambio entre productores.

En cuanto a la *centralización del capital*,

Alude a los procesos en los cuales unos pocos capitalistas acrecientan el control sobre la propiedad de los medios de producción con que cuenta una sociedad, mediante la expansión de su presencia en uno o múltiples sectores económicos a partir de una reasignación del stock de capital existente (compra de empresas, fusiones, absorciones, asociaciones, etc.) (Azpiazu y Schorr, 2010, p.19-20).

En efecto, el análisis de los esquemas de valorización amplada de grupos económicos –tanto locales como transnacionales–, en muchos casos, contribuye decisivamente a comprender el modo en que intervienen en determinado complejo productivo. Ciertas acciones a escala regional no necesariamente resultan comprensibles sin una adecuada identificación de la funcionalidad que reportan a una estrategia de valorización de otra escala, por ejemplo, mundial. Esto resulta claro en aquellos casos donde un determinado establecimiento opera con márgenes nulos o negativos. Mientras que para una empresa individual tal desempeño implicaría la quiebra, en muchos casos, un grupo puede optar por asegurarse un suministro de

¹³⁴ El trabajo de Benjamín Coriat (1992), *Pensar al revés*, muestra claramente el modo en que esto opera en el modelo toyotista, que hoy prevalece no sólo en la industria automotriz –donde surgió–, sino que tendió a ser adoptado en todas aquellas industrias que cuentan con la posibilidad de recluirse en la concepción, diseño y ensamblado, apelando a la tercerización de la provisión de insumos. Diversos autores plantean que esta flexibilización de la producción –y reducción del tamaño relativo de las empresas– implicó establecer una estructura productiva que permitió dar forma a relaciones fuertemente asimétricas y de dependencia entre los proveedores de insumos y las terminales ensambladoras (Harvey, 1998; Watanabe, 1997). Este tipo de lógica, alcanza a nuevos sectores y procesos: “Intel, por ejemplo, carece de laboratorios propios. Desarrolla sus procesos y productos en plantas cuyo proceso de desarrollo y producción se basa en la utilización de un *hardware* específico (construido por terceros de acuerdo con las metas fijadas cada año en cuanto a las nuevas especificaciones que debe tener el o los microprocesadores), y en el desarrollo del *software* que requiere cada uno de los subsistemas y su producción.” (Arceo, 2005, p. 48).

¹³⁵ Por ejemplo, las terminales automotrices –que detentan mayor poder en relación con los proveedores de insumos en general– disputan poder con la industria siderúrgica –proveedora de un insumo difundido como las chapas y demás productos de acero donde tienden a prevalecer formas de mercado concentradas–.

materia prima clave o bien por no ceder el monopolio total del mercado y sostener una práctica económicamente inviable para la empresa individual.

Por su parte, la *transnacionalización* del capital refiere a la existencia de actividades productivas de una determinada empresa o grupo en más de un país. Tal fenómeno puede tener lugar tanto mediante la radicación de una planta productiva como a través de la compra de activos existentes en un país distinto del lugar de origen del capital¹³⁶. Si bien las operaciones financieras e industriales y de servicios de estas empresas están cada vez más interconectadas, el planteo de Chudnovsky aun está vigente:

Son transnacionales o multinacionales en cuanto tienen subsidiarias en muchos países. Pero, dado que estas corporaciones son en general propiedad de residentes de algún país industrializado y que el control administrativo de las mismas está centralizado y se ejerce en la casa matriz (usualmente situada en el mismo lugar de residencia de los accionistas) se deduce que la propiedad y el control administrativo de la empresa no están dispersos alrededor del mundo, como lo están las actividades industriales, sino que están concentradas en un país que da a la misma su carácter nacional.

En el país donde la corporación está domiciliada, se halla localizada otra organización fundamental: el departamento de Investigaciones y Desarrollo.

[...] En las empresas multinacionales, la propiedad, el control administrativo y la creación tecnológica, es decir, sus tres elementos fundamentales ostentan un claro carácter nacional, que adquiere su real dimensión al tener en cuenta la interrelación política entre la corporación y el estado donde aquélla tiene su sede matriz (Chudnovsky, 1974, p. 19).

La metodología de análisis de este atributo del capital en los complejos productivos se basa fundamentalmente en la información que las propias corporaciones o grupos transnacionalizados publican en distintos medios (balances, memorias, páginas corporativas), dado que las cuentas nacionales captan muchas de sus operaciones de forma parcial e indirecta¹³⁷.

La *extranjerización* refiere, fundamentalmente, al aumento de la participación de empresas de capital extranjero en una economía. Puede estar asociada al proceso de compra de las empresas y establecimientos —“pase de manos”— o bien a la radicación de nuevas plantas. De algún modo, se trata de la contracara del fenómeno de la transnacionalización, pues

¹³⁶ Cabe aclarar que la exportación de bienes a distintos mercados no implica transnacionalización; pues sólo existe tal situación cuando se localizan actividades productivas en un país distinto de aquel donde la empresa está radificada.

¹³⁷ Esto alcanza, por ejemplo, a las operaciones de comercio exterior intrafirma, donde operan “precios de transferencia”.

necesariamente la transnacionalización de una empresa implica que, en aquellos lugares donde radica inversiones, tenga lugar un aumento del capital de propiedad extranjera¹³⁸.

Se utilizará el concepto de *tercerización* para referir al proceso mediante el cual una empresa o corporación deja de emplear mano de obra directamente para pasar a contratar el suministro de bienes o servicios -que antes elaboraba- a otras empresas. Si bien no se trata de una lógica inédita en el capitalismo, cierto es que desde fines de la década del '70 del siglo XX se registra una creciente tercerización de actividades en las subestructuras de acumulación en todas las escalas. En efecto, Harvey señala que un gran número de actividades que antes se desarrollaban en el interior de las firmas manufactureras (servicios legales, de comercialización, publicidad, secretaría, etc.) pasan a realizarse en otras empresas, típicamente de servicios (Harvey, 1998, p. 181).

La tercerización tiene como consecuencia la transformación de una relación salarial (capital-trabajo) en otra asociada a la dinámica del mercado (capital-capital); mientras en el primer caso, el tipo de contrato implicaba asegurar un determinado nivel salarial y pautas de vida a los trabajadores y sus familias, en el nuevo esquema el vínculo entre la empresa que contrata los servicios y la prestadora se expresa mediante contratos y precios por un suministro que se rige a través de pautas de mercado. Esto implica que, ante una baja en los requerimientos de insumos o servicios, la empresa que tercerizó simplemente deja de comprar y transfiere el ajuste que ello implica a las empresas tercerizadas. Las consecuencias en materia distributiva y de diferenciación del poder dentro de los complejos productivos de este tipo de lógicas son, como se puede ver en distintos casos históricos, muy significativas¹³⁹.

Los conceptos considerados hasta aquí son herramientas que contribuyen a una aproximación a la caracterización de las formas de competencia aplicables a las distintas fases de un complejo productivo. A continuación, se señala un conjunto de factores que permiten lograr mayor precisión para determinar cuáles son las fuentes de poder que intervienen en la

¹³⁸ La Encuesta Nacional de Grandes Empresas (ENGE) realizada por el INDEC refleja datos de las 500 empresas más grandes del país y releva la participación de las empresas de capital extranjero en el total de la muestra para un número importante de variables (VA, VBP, inversión, utilidades, salarios, empleos, exportación, importación, etc.).

¹³⁹ Las privatizaciones de YPF y Entel fueron casos paradigmáticos de tercerización de actividades. No obstante, este proceso de tercerización forma parte del paradigma que se impone a escala mundial en materia de pautas de producción, propio del toyotismo. Los rasgos distintivos del toyotismo pueden verse en Coriat, Benjamín: *Pensar al revés*, Siglo XXI, México, 1996. Si bien los trabajadores de las nuevas empresas que resultan del desmembramiento de la que terceriza siguen alcanzados por derechos laborales, los convenios y pautas contractuales son, por lo general, notablemente más precarios.

dinámica de valorización al interior de los complejos productivos y que propician que unas empresas detenten mayor poder que otras: los factores de comando económico¹⁴⁰.

El cuadro que se presenta a continuación, contiene cinco tipos de capacidades que, a su vez, incluyen diversos elementos en el interior de cada una y que interactúan entre sí. Fundamentalmente se trata de factores que tienden a estar presentes en aquellas empresas que ejercen el dominio dentro de los distintos complejos productivos. Tal como se planteó en la definición de complejo productivo, la noción de dominio refiere a la capacidad de unas empresas de hacer prevalecer –en el extremo imponer– condiciones a otras. Si bien en algunos casos tales condiciones pueden resultar de un acuerdo –donde existen beneficios recíprocos–, tiende a registrarse lo contrario, es decir, que las desigualdades redundan en beneficio de unas y en perjuicio de otras, con efectos particularmente importantes en materia de fijación de precios y consecuencias sobre los ingresos, utilidades y, ulteriormente, sobre la trayectoria de acumulación.

Cuadro 3. Factores de comando económico y de apropiación del ingreso

Tipo de Capacidad		Atributos Particulares
Acceso a condiciones no reproducibles directamente por el capital	Condiciones Sociales	Precio y disciplinamiento de la fuerza de trabajo
	Condiciones de la Naturaleza	Acceso diferencial a recursos naturales
Productivas	Aptitudes tecnológicas	Innovación de productos y procesos (I+D)
	Capacidades de los Recursos Humanos	Equipamiento
	Innovación Organizacional	
	Marketing	Publicidad
	Logística	Canales de comercialización
	Escalas técnicas mínimas de gran tamaño	Acelera rotación del capital – Minimiza inventarios
Asociadas a la intervención pública	Ventajas Regulatorias y de Acceso a Recursos Públicos	Monopolios naturales
		Regulación
		Aportes y Subsidios
		Acceso privilegiado a Infraestructura Financieras (Banca Pública)
		Empresas y Servicios Públicos
Derivadas de acceso a recursos	Infraestructura privada	
	Financieros	

Derivadas de la estructura y tipo del capital	Concentración y Centralización del Capital	a. Fijación de precios (de compra y venta)
	Valorización Financiera	b. Fijación de condiciones financieras (plazos de pago y cobro)
		Fusiones y Adquisiciones; Desmembramiento y desguace
		Pulsión cortoplacista (aversión a la inversión productiva)

Fuente: Elaboración propia en base a Kaplinsky y Morris (2000) y Somel (2004)

¹⁴⁰ Esta tabla fue elaborada en base a Kaplinsky y Morris (2000) y Somel (2004). Este último analiza las distintas fuentes de altos ingresos que operan a favor de las empresas transnacionales en las diferentes cadenas de valor.

Antes de hacer referencia a los tipos de capacidades, conviene referir a dos señalamientos importantes. Por un lado, que las empresas líderes pueden contar con uno o varios de los factores señalados. Aquellas firmas que ejercen el dominio combinan diversas capacidades que, en la práctica, dan forma a tal liderazgo. En este sentido, cabe destacar que no todas son igualmente importantes y su validez varía entre complejos productivos, etapas históricas y escalas territoriales. Por otro lado, conviene apuntar que, dentro de un mismo complejo productivo, puede existir perfectamente una puja en materia de comando entre empresas que operan en distintas fases¹⁴¹.

Las capacidades asociadas a **condiciones no reproducibles por el capital** remiten tanto a cuestiones sociales como del medio natural. En relación con las cuestiones sociales, este factor de comando opera cuando una empresa logra radicar su producción en territorios donde se pagan salarios relativos inferiores a una media de referencia y tiene garantía de ciertas condiciones mínimas de disciplinamiento de la fuerza de trabajo.

Aquellas capacidades asociadas al acceso diferencial a los recursos naturales puede aplicarse tanto a las productividades diferenciales del suelo –como los ejemplos canónicos de la renta diferencial de la tierra– o bien a la productividad de pozos petrolíferos, yacimientos mineros, etcétera.

En la medida en que ambas capacidades no son reproducibles por el capital¹⁴² son fuente de generación de ingresos extraordinarios, al menos en relación con otras unidades productivas que no alcanzan a producir en iguales condiciones.

Las capacidades **productivas** se basan en diversos atributos que típicamente aspira a desarrollar una empresa capitalista para tomar ventaja en la competencia. Dentro de los mismos, conviene señalar, en primer lugar, a la tecnología y la innovación. Tanto la capacidad de desarrollar nuevos productos como procesos productivos que contribuyan a disminuir

¹⁴¹ Además del ejemplo que fue señalado para la industria automotriz, otro ejemplo típico es el que se presenta en el complejo lácteo, donde las usinas lácteas –con gran poder de comando como producto de la concentración en la elaboración de leche fluida y sus subproductos– compiten con las empresas supermercadistas disputando ingresos vía imposición de precios y condiciones.

¹⁴² Es sabido que dotaciones de capital permiten generar condiciones análogas a las que ofrece el medio natural, por ejemplo, a través de sistemas de riego, genética animal y vegetal, fertilizantes y alimentos balanceados. Lo mismo sucede con las nuevas tecnologías extractivas. No obstante, los costos en los que se debe incurrir neutralizan su viabilidad. En cuanto a las condiciones sociales, si bien el capital puede influir a través del Estado para establecer condiciones salariales y generales a la fuerza de trabajo, esto no sucede de manera directa (véase “La forma de Estado” (p.112), en este trabajo).

tiempos de trabajo o a aumentar las prestaciones del bien producido, son atributos cruciales dentro de la dinámica de acumulación para firmas con aspiraciones a ejercer el comando dentro de un complejo productivo. En términos de Nochteff, se trata de:

Posiciones monopólicas de las empresas sostenidas por la innovación y dependientes de la capacidad de la empresa que gana posiciones monopólicas de mantenerlas en mercados de competencia oligopólica, en los cuales otras empresas compiten, innovando e imitando rápidamente, por las cuasi rentas tecnológicas (Nochteff, 1994, p. 45).

En este sentido, la innovación controlada por grandes empresas o corporaciones transnacionales representa un factor de comando que reporta gran poder en el interior de los complejos. Pablo Levín denomina empresas de capital tecnológico o capital potenciado a las que tienen el poder de comando basado en sus capacidades tecnológicas.

Las empresas dotadas de una "fuerza de acumulación" superior se apropian de una porción del plusvalor mercantil producido por el subsistema, significativamente mayor que su aporte proporcional al capital del mismo subsistema; tales empresas controlan (dado su mayor poder para fijar los precios o, si el gobierno fija precios mínimos, la calificación del producto, los plazos de entrega y cancelación y otras condiciones del crédito comercial, el suministro de insumos críticos) las circunstancias de operación y por ende la tasa de acumulación de las restantes empresas (Levín, 1994, p. 325).

[...] El capital tecnológicamente potenciado, o relativo, que predomina en la nueva estructura, no es para la empresa propietaria meramente capital, en tanto medio de apropiación de plusvalor a una tasa normal. Es capital potenciado. Pero sólo puede serlo porque —y en tanto— no lo son los capitales de sus competidores en ciernes, sea porque carecen de la capacidad de ofrecer el mismo producto, sea porque no pueden obtenerlo al mismo costo. No es tampoco capital potenciado por una circunstancia extrínseca (como un monopolio político), sino que la fuente de su potencia extraordinaria de apropiación de plusvalor a una tasa superior a la media se renueva de modo permanente mediante innovaciones en procesos o en productos (Ibidem, p. 339).

Este atributo está fuertemente vinculado con la escala, pues la posibilidad de contar con un departamento de investigación y desarrollo, en muchos casos, sólo es factible a partir de determinado tamaño y concentración de capital. Las empresas con capacidad de diferenciarse en base a recursos tecnológicos marcan el umbral de productividad y tecnología de la fase que comandan y, según la escala en la que intervienen (mundial, nacional y regional), les permite detentar un poder relativo superior al resto de las empresas del complejo en el que participan. Nuevamente, la posibilidad de saltar escalas brinda, por ejemplo, a una empresa que lidera en determinado tipo de producción a escala mundial, ostensibles ventajas si decide intervenir a escala regional en ámbitos donde el desarrollo de la actividad se encuentra en estado incipiente. En este sentido, un cierto comando puede ser puesto en perspectiva para ponderar su eventual capacidad de apropiación diferencial de recursos en otras escalas.

Ciertas capacidades particularmente desarrolladas de la fuerza de trabajo también pueden resultar un factor de diferenciación para determinado tipo de empresa. Este factor, si bien está asociado al anterior, es potencialmente distinto, pues es perfectamente factible que una

empresa cuenta con una performance productiva asociada a un particular desempeño, fundado en el desarrollo de aptitudes en la fuerza de trabajo sin que por ello lidere en materia de procesos tecnológicos. Obviamente, este tipo de factor es relativamente menos importante y dinámico que el anterior y puede pensarse como una forma de diferenciación de producto o servicio.

El *marketing* representa una fuente de diferenciación y apropiación de ingresos de manera significativa en un número creciente de productos de consumo masivo. Bebidas, alimentos, cigarrillos, indumentaria e innumerables servicios basan su capacidad de venta al consumo final y control de porciones del mercado en campañas publicitarias. Estas estrategias tienen la cualidad de incrementar los niveles de venta, instalar nuevos productos –incluso de prestaciones dudosas–, moldeando una canasta de consumo que está sujeta a una constante pauta de innovación. También aquí el análisis escalar y la capacidad de movilizar recursos por parte de corporaciones multinacionales resulta un elemento crucial para una adecuada comprensión de la dinámica imperante. En la medida en que medios masivos de comunicación, nuevas tecnologías de la información y diversos recursos –como difusión de información en internet– logran ser utilizados de manera coordinada a escala global, la capacidad de las campañas publicitarias mundiales para estimular la venta de determinadas pautas de consumo es muy significativa.

También las aptitudes en materia logística –entendidas como la capacidad de gestionar los inventarios a mayor velocidad, minimizando costos y acelerando ritmos– inciden fuertemente para lograr una aceleración en la rotación del capital de ciertas empresas. Existen diversos indicadores que reflejan el modo en que una empresa o corporación logra comprometer la menor cantidad de capital para incrementar el volumen de ventas de modo que maximice ganancias¹⁴³.

Por último, conviene señalar aquellos casos en donde las técnicas de producción requieren un tamaño medio de planta de gran escala. Altos niveles de costo fijo para la construcción de los establecimientos representan una fuerte barrera a la entrada de competidores. En la literatura, este tipo de casos refieren a los “monopolios naturales” y tienden a existir en

¹⁴³ Se trata de diversos indicadores de performance o KPI (*key performance indicators*) que se calculan periódicamente dentro de las corporaciones. Por lo general, se trata de cocientes entre nivel de stocks y flujos de producción para las plantas industriales. A nivel corporación, estos indicadores son típicamente financieros. Por ejemplo, el ROE (*return on equity* por sus siglas en inglés, que compara la ganancia con el patrimonio neto) o el ROA (*return on assets*, o ganancia sobre los activos). El primero se obtiene como resultado del cociente entre la utilidad y el patrimonio neto, mientras que el segundo hace lo propio entre la utilidad y los activos. En ambos casos, se toman las magnitudes reflejadas en los estados contables o balances.

producciones de tipo continuo como, por ejemplo, en los hornos de fundición de hierro y acero, en las plantas cementeras, usinas eléctricas o destilerías de petróleo. No obstante, las innovaciones tecnológicas desempeñan un rol clave en este sentido, pues puede suceder que la escala mínima de planta tienda a crecer –lo que propiciaría la concentración– o bien que nuevas tecnologías permitan producir en escalas de menor tamaño en un marco de eficiencia relativa –lo que disminuiría las barreras a la entrada y podría propiciar la competencia y desconcentración–.

Las capacidades de comando asociadas a la **intervención pública** representan un factor de muy alta incidencia en ámbitos territoriales regionales y nacionales. Entre los mismos pueden señalarse: regímenes promocionales con exenciones impositivas¹⁴⁴; subsidios directos a ciertos costos (por ejemplo, la electricidad o los combustibles) o insumos (acero o productos de la petroquímica); concesiones de infraestructura vial, ferroviaria o portuaria; control tarifario de servicios públicos; o bien acceso a fondos y créditos de la banca pública. Todos estos factores comparten la mediación del Estado en materia regulatoria como mecanismo para la obtención de esquemas de valorización diferenciales e implican la posibilidad de participar en ciertos complejos productivos de manera privilegiada.

Por otra parte, la disponibilidad del propio capital de infraestructura de gran escala o bien de recursos financieros –como el acceso más o menos exclusivo al crédito– es condición de posibilidad de ejercer un poder diferencial en el interior de un complejo productivo.

Hasta aquí fueron planteados factores que permiten a ciertas empresas o grupos detentar mayor poder relativo, en base a la disponibilidad o presencia de ciertos atributos que, en general, propician la existencia de “barreras a la entrada” a nuevas empresas. Ahora bien, en tanto existen grupos económicos con capacidad de comandar dentro de diversas fases, la estructura de tales mercados va reflejando su dominio. Por lo tanto, es preciso hacer referencia al poder derivado que otorga la concentración y centralización del capital. En el mismo sentido, cabe apuntar la capacidad que se desprende de captar recursos en la lógica de valorización financiera. En la práctica, estos últimos elementos operan de manera simultánea junto a los factores de comando señalados más arriba y se refuerzan unos a otros. Es por ello que en el Cuadro 3 se encuentran al final unidos por flujos de retroalimentación con el resto de los factores de comando.

¹⁴⁴ El caso de la Ley 19.640 que inaugura el régimen promocional en Tierra del Fuego vigente en Argentina o el de homólogo de Manaus en Brasil son ejemplos paradigmáticos.

La **concentración y centralización del capital** permite a la empresa o grupo económico que detenta el liderazgo en distintas actividades fijar precios tanto a proveedores como a clientes, imponer plazos de pago (lo que en muchos casos permite financiarse en base a capital de terceros), así como establecer diversos mecanismos y protocolos de producción y entrega. Tales atributos tienden a ser expresión de la relación asimétrica con que cuentan en aquellos mercados en los que llegan a ser, en el extremo, monopólicos o monopsónicos.

Por otro lado, aquellas empresas con capacidad de participar de la lógica de valorización financiera detentan el poder de tomar fondos para la adquisición, fusión y desguace de empresas a escala mundial y utilizarlos en las escalas de menor nivel.

Ciertamente, si bien es complejo establecer una diferenciación taxativa entre las lógicas que operan en uno u otro caso, los atributos reflejados en la Cuadro 3 contribuyen a sistematizar algunos de los rasgos más significativos que permiten dar cuenta de los factores de comando dentro de los complejos productivos.

La superposición de estas lógicas resulta consistente con las pautas de coherencia estructurada señaladas en la primera parte de este trabajo. En términos generales, se refuerzan los procesos tendientes a la aceleración en la rotación del capital en dinámicas que bregan por ahorrar tiempo de trabajo, acelerar movimiento de mercancías, generar nuevas necesidades en base a la publicidad y, en términos generales, propiciar la disminución media de la vida útil de los bienes producidos. Las presiones permanentes por aumentar la productividad del trabajo y desarrollar nuevos mercados van en este sentido.

Por último, conviene subrayar dos implicancias del análisis escalar aplicado a los factores de comando. Por un lado, estos factores de comando tienden a fortalecerse tanto más cuanto mayor es la escala en la que operan. Si una determinada fase es comandada a nivel mundial por un grupo económico, pues existen mayores posibilidades para su reproducción en el tiempo. Por otro lado, y vinculado a lo anterior, el poder efectivo de comando muchas veces radica en la posibilidad de ejercer el dominio en una escala de inferior jerarquía por parte de quien detenta una determinada capacidad en una escala mayor. En otras palabras, para una corporación que lidera una cierta fase de un complejo productivo, intervenir en una escala regional imponiendo condiciones favorables a su valorización es tanto más probable cuanto mayor la brecha entre las escalas regional y mundial.

Relación salarial

El análisis de la relación salarial en los complejos productivos reconoce toda la gama de realidades que alcanzan a los trabajadores en las distintas fases que componen cada complejo productivo.

Recuperando lo planteado para esta dimensión estructural, se trata de caracterizar las *condiciones de producción* en los establecimientos productivos así como las *condiciones de reproducción* de los trabajadores y sus familias.

Tal como fuera señalado, para analizar la disputa por el ingreso es importante integrar la condición de los trabajadores a la suerte que corre la fase –y por ende la empresa– donde se desempeñan. Dicho en otras palabras, la fijación de precios puede implicar un severo ajuste a determinadas fracciones del capital –particularmente a las de menor tamaño relativo, que son tomadoras de condiciones asimétricas– que luego tienden a trasladar a los trabajadores.

La lógica escalar es importante en este sentido, en tanto, según el ámbito territorial del que se trate, tiende a prevalecer una pauta de salario medio o mínimo. En regiones más pobres o con mayor nivel de desempleo, los niveles salariales tienden a ser inferiores. Si a esta realidad se añade una fracción del capital relativamente desfavorecida, resulta más probable que las condiciones de trabajo e ingreso de los trabajadores empeoren.

Las modalidades de contratación de la fuerza de trabajo imperantes en cada una de las fases del complejo productivo analizado inciden directamente en la condición de vida de los trabajadores. En efecto, están asociadas directamente al tipo de inserción que la fase del complejo en cuestión establece en la región donde están localizadas sus actividades. Esto se inscribe en una lógica donde, en muchos casos, el capital puede procurar condiciones de contratación más flexibles (precarias para los asalariados) en nuevas regiones, lo que tiene una doble implicancia: la empresa toma ventaja en términos de su competencia dado que puede lograr pagar salarios inferiores –uno de los factores de comando señalados el Cuadro 3– y, por otra parte, genera pautas regresivas para la reproducción social pues, si encuentra fricciones o aumentos de salarios, busca obtener condiciones más favorables a sus intereses en otra región.

Lógicamente, esta posibilidad depende del grado de fijación al territorio que exija la actividad que desempeña: será muy alto cuando dependa de un cierto atributo de la naturaleza –productividad de una mina, el suelo o un yacimiento hidrocarbúrico– y tanto más bajo cuanto más reproducibles por el capital sean las condiciones que requiere la puesta en marcha

de la producción. Cuando las fijaciones al territorio y la dependencia del medio sean mayores, tanto mejores serán las condiciones de los trabajadores para lograr salarios más altos.

En las relaciones técnicas que se configuran sobre la base de productos agropecuarios –que fueron caracterizadas como de Tipo I o de transformación secuencial de materias primas– es frecuente la existencia de productores primarios de tamaño diverso. En tales casos, el estudio de la relación salarial del complejo productivo incluye la caracterización del uso de la fuerza de trabajo de estos agentes donde, en muchos casos, se trata de autoexplotación familiar del trabajo. En este contexto, recuperando los componentes de la reproducción de los trabajadores planteados en el Esquema 16 (p. 111), vale decir que en muchos pequeños productores aún existe una porción significativa de autoabastecimiento de bienes para atender el consumo doméstico.

Las formas de organización de los trabajadores dentro de cada fase y escala territorial también resultan un aspecto a abordar en el análisis de esta dimensión estructural, pues tales modalidades tienen una implicancia directa sobre las formas de producción y reproducción de los mismos.

Forma de Estado

El modo en que interviene la forma de Estado en la configuración y dinámica de un complejo productivo se materializa de manera diversa y en distintos niveles escalares. En primer lugar, según el tipo de producto que elabore un determinado complejo productivo, el Estado –ya sea nacional o provincial– puede regular mediante legislación o instituciones desarrolladas a tal efecto, un conjunto de pautas que condicionan su modo de funcionamiento y la forma en que cada fracción del capital –y del trabajo– se apropia del ingreso generado. En muchos casos, esto implica la creación de Ministerios públicos, cuyas dependencias tienen por objeto propiciar el desarrollo de distintos sectores de actividad.

El establecimiento de pautas regulatorias, lógicamente, varía según el complejo considerado y la etapa histórica. Las juntas reguladoras de granos, azúcar o carnes en Argentina son ejemplos paradigmáticos de tales formas de intervención.

En segundo lugar, es posible que, tanto desde ámbitos nacionales como provinciales, exista cierto tipo de intervención planificada, con el objetivo de sentar las bases para la acumulación de capital al amparo de determinadas pautas –establecidas o no– de distribución. Esto implica la provisión de infraestructura específica –como pueden ser carreteras, vías férreas o parques industriales con sus respectivos suministros–, obras de riego, titularización de tierras ocupadas

sujetas a determinado fin, cesión de tierras fiscales, ofrecimiento de créditos en condiciones privilegiadas, o bien la exención o diferimiento de tributos en general.

Un elemento importante a tener en cuenta se vincula con el planteo señalado en la primera parte de este trabajo referido a la concepción de la forma de Estado como la condensación material de las relaciones de fuerza. En este sentido, cabe diferenciar los ámbitos de acción estatal nacionales y provinciales, así como el modo de interacción entre ambas instancias. En el caso de los primeros, cuentan con una mayor capacidad relativa para intervenir y propiciar condiciones para la acumulación de capital en tanto se trata, típicamente, de una mayor concentración de poder. En cuanto a los estados provinciales, si bien cuentan con menor cantidad de recursos, tienen la capacidad de intervenir a partir de la proximidad en el ejercicio del poder. En ambos casos, la coalición de gobierno –o el “bloque de poder” tomando la expresión de Poulantzas– tendrá la capacidad de establecer unas u otras prioridades de recaudación, gasto e intervención en general. Adicionalmente, la interacción entre Estado nacional y provincial dependerá del nivel de “federalización” en la toma de decisiones y ejercicio del poder. Esta caracterización del bloque de poder en sus distintas escalas de intervención, conduce a una necesaria historización de la relación entre las distintas fracciones propietarias del capital en relación con trabajadores y sectores subalternos que, según el modo en que fueron resueltas, se cristalizan en diversas pautas de intervención en ambas escalas.

Es importante destacar que, además de la injerencia directa de ámbitos nacionales y provinciales sobre los complejos productivos, existen políticas desde otras instituciones –como organismos multilaterales de crédito– que, en muchas ocasiones, ofrecen incentivos directos a determinadas fases productivas. Si bien estos recursos, típicamente, son canalizados a través de los gobiernos, sus parámetros y pautas provienen de una escala de concepción y diseño supranacional. El contenido y las formas de intervención resultantes también son un elemento importante para tomar en consideración al analizar el modo de intervención de la forma Estado en sus distintas escalas. Los parámetros de intervención de esta naturaleza tienden a enmarcarse en formatos y enfoques no necesariamente adecuados a los requerimientos existentes en ámbitos territoriales regionales concretos¹⁴⁵.

Por último, el análisis de la coherencia entre las pautas de intervención interesalar es un elemento capaz de echar luz sobre los diversos modos en que se efectiviza la intervención que

¹⁴⁵ Véase el apartado “La nueva ortodoxia regionalista (NOR)” (p.25) de este trabajo, donde se encuentra una caracterización del tipo de enfoque predominante y sus problemas.

alcanza a determinado complejo productivo en cierto ámbito regional, pues es frecuente la superposición de acciones tanto entre escalas como en un mismo nivel escalar (donde, por ejemplo, dos ministerios atiendan un mismo tópico con ejes y objetivos distintos).

Régimen monetario

Si bien los principales rasgos de un régimen monetario cobran forma como producto de la interacción entre la escala mundial y la nacional, la incidencia que tiene sobre la dinámica de ciertos complejos productivos puede ser potencialmente decisiva.

Se trata de analizar y evaluar de qué modo afectan al complejo elementos vinculados al tipo de cambio, la disponibilidad de crédito, las formas de pago y la lógica del capital dinero en general. En efecto, el tipo de cambio incide directamente sobre la competitividad de cada uno de los bienes transables que se producen en un complejo productivo. La competencia a la que un determinado bien se enfrenta, dependerá de la productividad de la fase que lo produce más los fletes y costos logísticos, mediados por la tasa de cambio entre la moneda nacional y la divisa internacional. El tipo de cambio regulado por el Banco Central operará, de este modo, como mediación entre el precio al que se intercambia cada uno de los bienes de un complejo productivo con el precio de sus competidores en las distintas economías del mundo.

Por otro lado, el crédito y el sistema bancario se materializan en la escala regional (o “escala de la experiencia”) y representan tanto la posibilidad de incrementar la producción y el consumo —en el caso del crédito— como el intercambio de flujos de dinero con regiones más o menos remotas.

Tanto las potencialidades de incrementar capacidades productivas como la integración a subestructuras económicas de mayor orden a través del sistema bancario representan pautas de funcionamiento con importantes capacidades estructurantes del territorio, en general, y de cada complejo productivo, en particular, dado que los flujos de dinero ofician de medio capaz de potenciar intercambios no sólo en el interior de una subestructura, sino —y especialmente— con otras subestructuras.

La evaluación de la incidencia de la valorización financiera en la dinámica del complejo en las distintas escalas demanda un tratamiento particular, pues pueden presentarse diferentes casos donde tal elemento representa un factor decisivo. En primer lugar, es relativamente frecuente que un determinado grupo económico cuente con capacidad de comandar altos volúmenes de dinero en una escala supranacional y de direccionarlos en una escala de menor nivel, alterando en su beneficio la relación de fuerzas. En otras palabras, quiere decir que un

cierto nivel de recursos que a escala mundial o nacional es poco significativo para un grupo económico, al tiempo de intervenir en regiones de poco desarrollo relativo, puede significar la posibilidad de adquirir una gran cantidad de activos fijos. Esto sucede muchas veces en complejos donde el medio natural es condición para el desarrollo de cierta actividad productiva, como en producciones agrícolas, ganaderas o mineras. El referido “salto de escalas” permite aumentar significativamente la dotación de poder relativo a quien cuenta con tal oportunidad¹⁴⁶.

En segundo lugar, cabe señalar la disponibilidad de dinero proveniente de ámbitos específicamente abocados a la valorización de activos financieros. Si bien en cierto sentido podría argumentarse que es indistinto el origen de los fondos que puede manejar un grupo económico, cierto es que cuando la procedencia es “extra-sectorial”, es decir, no derivada de las actividades llevadas a cabo dentro del complejo productivo, las consecuencias en materia de prefiguración de la subestructura de acumulación pueden ser diferentes¹⁴⁷.

Por último, en un plano más general, el régimen monetario tiene incidencia sobre la dinámica de los complejos productivos a partir de la evolución del nivel general de precios. En ciertos complejos, donde el hundimiento de activos fijos para el incremento de la capacidad productiva requiere horizontes de planificación más largos, o bien cuando su capital circulante es muy alto, la incidencia de elevados niveles de inflación puede atentar contra la acumulación y, en particular, afectar la distribución (sobre todo para asalariados y sectores subalternos).

Régimen internacional

Al igual que en el caso del régimen monetario, las características fundamentales del régimen internacional se resuelven a escalas “supra-regionales”. No obstante, dependiendo de la forma que asuman los principales parámetros del mismo, también pueden tener una influencia significativa en el modo en que las distintas fases de un complejo productivo se articulan en las subestructuras de acumulación y distribución a escala regional.

¹⁴⁶ Tal como fue analizado en el apartado “Multiescalaridad y concentración de poder territorial”(p.148).

¹⁴⁷ Un ejemplo significativo ha sido la adquisición de la planta siderúrgica Altos Hornos Zapla (provincia de Jujuy) por parte del *Citicorp Equity Investments* (CEI). En la medida en que la lógica de adquisición de estos –y muchos otros activos durante el proceso de privatizaciones– estuvo basada en la valorización de capital financiero, las actividades productivas fueron dejadas a un lado al punto de tener la planta en desuso durante largos períodos de tiempo. Véase Basualdo (2011).

Los elementos más importantes a tener en cuenta son de dos tipos: por un lado, pautas arancelarias y de tratamiento al capital extranjero y, por otra parte, factores vinculados a la transabilidad de los bienes que se producen en el complejo productivo.

En cuanto a las pautas arancelarias, vale decir que, si bien su fijación es, en primera medida potestad de los Estados nación, existen diversas instancias de mayor nivel escalar que inciden en la determinación de las mismas. Es insoslayable, para el caso de Argentina, la referencia al Mercosur y la vigencia de un arancel externo común, por lo que actualmente cualquier modificación arancelaria debe ser convalidada a ese nivel escalar. Además, cabe destacar la existencia y mecanismos que emanan de la Organización Mundial del Comercio y que también ofician de limitante para modificar las pautas arancelarias, incluso del Mercosur considerado como bloque. Las pautas que se resuelvan en materia arancelaria –y particularmente la protección efectiva resultante– tienen incidencia directa sobre la rentabilidad relativa en las distintas fases de los complejos productivos.

En relación con el tratamiento al capital extranjero, nuevamente las pautas se resuelven a nivel escalar nacional o superior, lo que no quita que un gobierno provincial pueda optar por ofrecer beneficios especialmente definidos. Aquí es importante tomar en cuenta la posibilidad de “saltar escalas” por parte del capital transnacional, dado que, en la medida en que su poder relativo –que puede medirse a partir de la facturación del grupo económico o, muchas veces por su valor de capitalización en bolsas Internacionales¹⁴⁸–, hace que resulte difícil regularlo a escala nacional, tanto más complejo es que puedan surgir pautas regionales o locales de control efectivo. Dicho en otras palabras, una provincia o localidad muy difícilmente cuente con capacidad para establecer condiciones al capital transnacional –por ejemplo en el modo en que llevan a cabo sus operaciones o al tiempo de fiscalizarlas– e, hipotéticamente, cuente con capacidad para hacerlas cumplir mediante sanciones e Imposiciones.

En este sentido, cabe señalar que, a escala nacional, se cedieron potestades regulatorias importantes a favor de la operatoria del capital transnacional a partir de dos instrumentos complementarios implementados a partir de la década de los '90: la firma de un gran número de Tratados Bilaterales de Promoción y Protección de las Inversiones Extranjeras (TBIs)¹⁴⁹ y la

¹⁴⁸ El valor de capitalización es el producto de las acciones que cotizan en bolsa por su respectivo precio.

¹⁴⁹ Los TBIs son tratados bilaterales entre Estados, sujetos al derecho público internacional. En términos generales, los TBIs, ratifican la total liberalización de las condiciones establecida por la Ley de inversiones extranjeras: tratamiento igualitario entre capital extranjero y nacional; idéntico trato al acordado con la Nación más favorecida; libre disponibilidad y transferencia de divisas; Inaplicabilidad de restricciones al desempeño del capital extranjero y la posibilidad de acudir a tribunales internacionales para la solución de controversias. En los años noventa se firmaron 56 acuerdos, luego ratificados por ley. (Azplazu y Schorr, 2011).

adhesión del país al Centro Internacional sobre Arreglo de Diferencias relativas a Inversiones entre Estados y Nacionales de otros Estados (CIADI), organismo dependiente del Banco Mundial.

La transabilidad de los bienes está directamente vinculada con la incidencia de los costos logísticos sobre el total de los costos de producción. El régimen internacional, concebido como una estructura de flujos, va generando pautas de transabilidad que, cuando logran disminuir significativamente estos costos logísticos, tienden a intensificar las pautas de competencia en los distintos territorios. Esto tiene implicancia a escala regional cuando un determinado complejo productivo deja de tener una protección natural derivada de, por ejemplo, los costos de flete. Esta transabilidad está asociada a pautas tecnológicas de la logística, cuyas tendencias surgen a escala mundial e impactan en el resto de los niveles escalares.

Otro aspecto a considerar, que puede tener potencial incidencia sobre la dinámica del complejo productivo bajo estudio, es la existencia de estímulos que desarrollen otros países, ya se trate de esquemas acordados o bien decisiones que unas naciones buscan imponer a otras. Dentro de las normas acordadas entre países pueden existir regímenes especiales establecidos por determinados Estados nacionales y que afectan el desenvolvimiento de un complejo –como el caso de Manaus en Brasil en relación con el de Tierra del Fuego en Argentina, sobre el complejo de productos electrónicos de consumo–. Entre las pautas que unos imponen a otros puede señalarse la práctica del *dumping* o de competencia desleal en general.

Tercera Parte: Aplicación a un caso

En esta Tercera Parte, luego de presentada la propuesta teórica y metodológica en la Primera y Segunda Parte, respectivamente, se realiza una aplicación de la metodología a un caso seleccionado. El objetivo central de este apartado de la tesis apunta a mostrar la forma en que esta metodología, a través del análisis de un complejo productivo con actividades en un ámbito regional, contribuye a la comprensión de la dinámica y funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución en este nivel escalar.

Es importante destacar que el énfasis está puesto fundamentalmente en mostrar la utilidad de la metodología y su aplicabilidad a una realidad productiva regional. De manera que, el abordaje de un caso intenta exponer el modo de operacionalización de la metodología que se deriva del enfoque propuesto. En otras palabras, de lo que se trata es de plantear una forma de articulación de la información concreta analizada, donde el núcleo de la propuesta consiste en la integración de las escalas mundial, nacional y regional con las dimensiones estructurales. Debe quedar en claro que un análisis en profundidad de cada una de estas dimensiones escapa a los alcances de este trabajo, siendo el principal objetivo de este apartado ejemplificar la manera de integrarlas desde una perspectiva multiescalar, como forma de dar cuenta de los procesos de desarrollo regional concebidos como una subestructura multidimensional.

En este mismo sentido, el análisis no procurará sacar conclusiones sobre las regiones argentinas como un conjunto –ni tampoco sobre una en particular–, pues para ello sería necesario seleccionar los principales complejos productivos de una o varias regiones e integrar el análisis con otro tipo de indicadores (sociales, urbanos, rurales, de infraestructura, etc.).

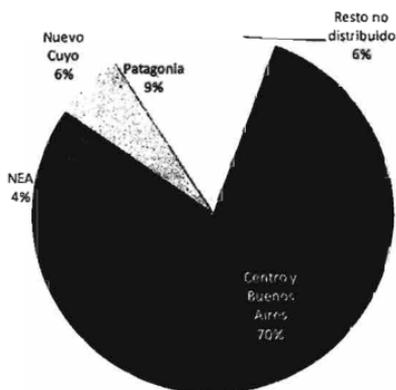
Lo que aquí se intenta es aprehender los rasgos estructurales del funcionamiento y dinámica de las subestructuras de acumulación y distribución regionales a partir del estudio de un complejo productivo que tiene actividades (o fases) localizadas en su territorio.

Aproximación a los complejos productivos presentes en las subestructuras de acumulación y distribución regionales

A los efectos de seguir el recorrido analítico planteado en las dos primeras partes del trabajo, se hará una referencia a ciertas características generales de las subestructuras de acumulación y distribución regionales, como forma de aproximación al complejo productivo seleccionado para el análisis.

En este sentido, cabe señalar la distribución del Producto Bruto Geográfico (PBG) en las distintas regiones del país, de acuerdo al último dato disponible publicado por CEPAL.

Gráfico 1. Participación regional en el total nacional del PBG. Precios corrientes de 2005.



Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL.

Tal como se puede observar, la participación de las regiones del Noreste Argentino (NEA), Noroeste Argentino (NOA), Nuevo Cuyo y Patagonia, consideradas conjuntamente, alcanzan a explicar poco menos de un cuarto del PBG del país. Se trata de un dato que es preciso tener presente, pues estas subestructuras de acumulación y distribución regionales constituyen, en general, el núcleo del objeto de estudio de la economía regional en Argentina.

Estas subestructuras están compuestas, en buena medida, por complejos que combinan fases asociadas a la producción agrícola o ganadera —con estructuras de tenencia de la tierra de concentración diversa— con fases de industrialización donde, por lo general, el capital tiende a estar más concentrado y unas pocas empresas normalmente agotan el espectro de agentes productivos intervinientes en la escala regional. En efecto, tal realidad se registra, con distintos

matices, en el caso del Complejo Yerbatero, Azucarero, Frutícola, Algodonero, Tabacalero y Vitivinícola, entre otros¹⁵⁰. Existen casos que tienen aún más concentradas las actividades en una sola empresa, como sucede en el Complejo Aluminico en Patagonia o Minero en el NOA.

Este tipo de realidades, cargadas de elementos idiosincráticos, constituyen un gran desafío a los enfoques teóricos regionales, pues sucede que, a la hora de sistematizar el análisis, un gran número de conceptos que lucen muy claros en la teoría, dejan de ser válidos cuando se estudia un caso concreto y específico al punto en que “todo es relativo”.

Frente a este problema, en este trabajo se busca combinar la interpretación de lo específico – mediante la hermenéutica– con una cierta perspectiva analítica de carácter más general y estructural. Así, por un lado, el método interpretativo (o hermenéutico) permite aprehender las lógicas y relaciones principales intervinientes en casos típicamente particulares. Y, por otro lado, de forma complementaria, es concebido desde una perspectiva estructural, que ofrece pautas organizadoras genéricas para el abordaje de realidades heterogéneas con la pretensión de, eventualmente, inscribirlas y articularlas con lógicas de mayor orden.

En efecto, la perspectiva multiescalar brinda herramientas analíticas para facilitar tal articulación. De alguna manera, se trata de superar la tensión que existe entre los abordajes centrados en la composición de un relato único, específico e irreplicable y, en el otro extremo, enfoques que simplifican o reducen –al punto de negar– la complejidad de este tipo de realidades.

A los efectos de tener una cierta perspectiva sobre los complejos productivos presentes en las distintas regiones del país, en el Cuadro 4 se muestra, de manera sinóptica, a aquellos que tienen presencia –al menos en alguna fase– en las cinco regiones del país. Si bien el cuadro ofrece información de manera muy agregada, permite reconocer qué tipo de actividades productivas conforman las subestructuras de acumulación y distribución de cada una de las regiones¹⁵¹.

¹⁵⁰ En distintas fichas sectoriales realizadas en las Direcciones de Información y Análisis Regional y Sectorial (DIAR-DIAS) se puede apreciar tal configuración de agentes. Estos documentos están disponibles en el sitio web del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación.

¹⁵¹ El cuadro fue elaborado a partir de la agregación de la información que se presenta en las Fichas provinciales de la DIAR y la DIAS del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación. Allí se exponen, para cada provincia, los principales complejos productivos que tienen actividades localizadas en cada una.

Cuadro 4. Principales Complejos Productivos Regionales¹⁵²

Complejos Productivos	Centro y Buenos Aires	NEA	NOA	Nuevo Cuyo	Patagonia
Alumínico					X
Apícola	X	X	X	X	X
Automotriz	X		X	X	
Avícola	X				
Azucarero		X	X		
Camélidos			X		
Cerealero	X	X	X	X	X
Energía eléctrica	X	X	X	X	X
Forestal	X	X	X	X	X
Frutícola	X	X	X	X	X
Ganadero	X	X	X	X	X
Hortícola	X	X	X	X	X
Impresión y edición	X				
Metalmecánico	X	X	X	X	X
Minero		X	X	X	X
Naval	X	X			
Oleaginoso	X	X	X	X	X
Olivícola	X		X	X	
Pesquero	X				X
Petrolero-Petroquímico	X	X	X	X	X
Químico	X			X	
Siderúrgico	X		X	X	
Software	X				
Tabacalero	X	X	X		
Tealero-Yerbatero	X	X			
Textil-algodonero	X	X	X	X	X
Turismo	X	X	X	X	X
Tecnología Satelital y Nuclear					X
Uva y Vitivinicultura			X	X	X
Cueros, Calzado y Marroquinería	X		X	X	X
Electrodomésticos y Aparatos Eléctricos	X			X	X

Fuente: Elaboración propia en base a fichas provinciales de la DIAR y DIAS.

El enfoque teórico y metodológico propuesto apunta, precisamente, a captar el funcionamiento de las actividades productivas presentes en los distintos ámbitos regionales, con el objeto de identificar la dinámica interviniente en cada uno de ellos e indicar el modo en que se configuran los cánones concretos de estas subestructuras de acumulación y distribución. Esto significa reconocer no sólo qué se produce en cada ámbito, sino cómo y de qué manera se realiza la apropiación del producto de tales actividades productivas, dando cuenta de las asimetrías y relaciones de poder intervinientes.

¹⁵² La cruz indica que, al menos en alguna fase, el complejo tiene presencia relativamente significativa en alguna(s) de las provincias que componen cada región.

De acuerdo al resultado de la interacción territorial de todos los complejos con presencia en una determinada región, la subestructura tendrá una cierta trayectoria cuyo núcleo gira, indudablemente, en torno a las características de las actividades (o fases) de mayor importancia relativa que se realizan en la región.

La articulación de fases de distintos complejos –o actividades productivas– y las dimensiones estructurales con incidencia territorial darán cuerpo a un determinado tipo de coherencia estructurada a escala regional, tal como fue desarrollado en la primera parte de este trabajo. Los niveles de producto y de equidad, las capacidades productivas y tecnológicas, así como indicadores de salud, educación y vivienda permiten dar cuenta de tal interacción y efectuar una aproximación al funcionamiento y características de esta dinámica.

Estas consideraciones son importantes por la siguiente razón. Si las fases de los complejos productivos con presencia en una determinada región expresan una tendencia que implique menores requerimientos de mano de obra por unidad de producto de manera sistemática, es posible que la coherencia estructurada o bien pase a funcionar con un saldo neto de fuerza de trabajo desocupada –donde el Estado podría (o no) oficiar de instancia de reasignación de producto para garantizar su reproducción– o bien tal coherencia se erosione y sobrevenga algún tipo de crisis en el funcionamiento de las respectivas subestructuras. Cabe destacar que la expulsión neta de mano de obra, dependiendo del caso, puede tener lugar incluso en el marco de una dinámica de aumento de la producción, la productividad y la eficiencia.

A modo de ejemplo y sobre la base del Cuadro 4, podría pensarse que en el NEA, si las fases de los complejos forestal, textil-algodonero, tealero-yerbatero, frutícola (cítricos dulces), ganadero, tabacalero y hortícola –seleccionando algunas de las producciones de mayor importancia relativa desde el punto de vista del empleo e ingresos generados en la región– tendieran a mostrar un cierto crecimiento sin incorporación neta de mano de obra, los efectos para la región reflejarían un problema francamente estructural en tanto no se generen pautas distributivas que permitan un reparto de los incrementos de tal productividad. Tal escenario no resulta inverosímil en tanto todos los complejos productivos señalados son de base agroganadera, efectivamente compiten por el uso de una determinada superficie de suelo y en ellos se han registrado importantes innovaciones en materia de tecnología agropecuaria, cuyo aumento de la eficiencia implica ahorro de jornales de trabajo¹⁵³.

¹⁵³ Cabe aclarar que el ejemplo pretende dar cuenta de cómo el enfoque estructural ayuda a efectuar este tipo de análisis, al evaluar la resultante de una dinámica territorial sobre la que interactúan distintas actividades. Una discusión vinculada a este tema está planteada por Wallerstein (2004), quien señala la existencia de límites al

Si bien en este apartado se aplica la metodología a un complejo y no se buscan conclusiones sobre la dinámica de una u otra región del país, es importante señalar que el enfoque metodológico también ofrece herramientas para dar forma a tales análisis de funcionamiento estructural de los ámbitos territoriales regionales.

Antes de pasar a los aspectos vinculados estrictamente al caso de aplicación de la metodología, de forma complementaria a la información presentada hasta aquí, en el Cuadro 5 se exponen los primeros cinco Complejos Productivos con mayor participación en la canasta de exportación de cada una de las regiones.

En la medida en que las actividades que elaboran bienes transables constituyen la base material de estas subestructuras de acumulación y distribución regionales en Argentina, y considerando el tipo de apertura al comercio mundial que se ha registrado a escala mundial, resulta de interés ver el modo en que estas subestructuras tendieron a intensificar los niveles de interacción con el exterior con tasas de crecimiento acumulativas generalizadamente altas.

Tal como se puede observar –prácticamente en todos los casos–, los cinco primeros complejos explican más de las tres cuartas partes del valor de exportaciones de cada una de las regiones (la excepción es Nuevo Cuyo donde acumulan el 73% de tal valor). Se destaca que, al igual que en el caso del PBG, el valor de exportación de las regiones del NEA, NOA, Nuevo Cuyo y Patagonia tomado conjuntamente, explica el 24.2% del total nacional. Notablemente se repite que no alcanza a cubrir la cuarta parte del valor registrado para todo el país. Cabe agregar que en las provincias que integran estas regiones habita el 35% de la población argentina, de acuerdo a datos del último Censo Nacional de Población y Vivienda realizado en 2010.

desarrollo de manera que, aún si unas regiones incorporan actividades que agregan mayor nivel de manufactura, esto, en una dinámica de mayor escala –a nivel mundial– implicaría más tarde o más temprano el descenso de la actividad en otra región. Wallerstein plantea la discusión y propone impensar el desarrollo considerando a los diferentes países desarrollados y en desarrollo, lo que no quita que la misma discusión puede tener una clara proyección a escala regional.

Cuadro 5. Exportaciones Regionales según Complejo Productivo. Valor y Participación en 2011 y Dinamismo 2001-2011

		Valor FOB (en mill. de u\$s)	Participación en la región (en %)	Participación en el total nacional (en %)	Tasa de crecimiento acumulativa anual. Años 2001-2011. (en %)
CENTRO	Oleaginoso	21.742	36,9	26,5	15,0
	Automotriz	10.642	18,1	13,0	15,3
	Cerealero	8.134	13,8	9,9	12,8
	Ganadero	4.089	6,9	5,0	11,6
	Petrolero-Petroquímico	3.790	6,4	4,6	5,9
	Resto	10.551	17,9	12,9	10,4
	Total Región	58.948	100	71,9	12,7
NEA	Forestal	394	30,3	0,5	7,9
	Cerealero	254	19,6	0,3	16,1
	Algodonero	165	12,7	0,2	10,0
	Oleaginoso	157	12,1	0,2	14,5
	Tealero-Yerbatero	141	10,8	0,2	8,2
	Resto	187	14,4	0,2	6,8
	Total Región	1.298	100	1,6	9,9
NOA	Minero	1.745	36,0	2,1	15,6
	Oleaginoso	629	13,0	0,8	33,7
	Frutícola	601	12,4	0,7	10,6
	Cerealero	427	8,8	0,5	27,2
	Hortícola	360	7,4	0,4	10,5
	Resto	1.090	22,5	1,3	6,5
	Total Región	4.852	100	5,9	13,1
NUEVO CUYO	Minero	1.894	36,1	2,3	72,7
	Uva y Vitivinicultura	1.156	22,0	1,4	18,0
	Frutícola	286	5,4	0,3	13,4
	Hortícola	254	4,8	0,3	12,4
	Petrolero-Petroquímico	248	4,7	0,3	-6,4
	Resto	1.416	26,9	1,7	8,2
	Total Región	5.253	100	6,4	13,2
PATAGONIA	Petrolero-Petroquímico	2.661	39,3	3,2	0,5
	Minero	1.034	15,3	1,3	26,2
	Pesquero	862	12,7	1,1	2,7
	Alumínico	747	11,0	0,9	9,8
	Frutícola	626	9,3	0,8	7,4
	Resto	840	12,4	1,0	12,8
	Total Región	6.770	100	8,3	5,0
	Resto s/asignación regional	4.835		5,9	15,3
	Total Nacional	81.957		100,0	11,9

Fuente: Elaboración propia en base DIAR-DIAS.

Si bien las actividades de exportación no agotan el universo de los bienes transables que se producen en tales subestructuras, contribuyen al dimensionamiento económico de muchas de las actividades que representan el núcleo productivo de estas regiones.

La selección del caso para la aplicación del método

A partir de aquí se expone el modo de aplicación de la metodología a un caso de estudio, procurando exhibir su capacidad para captar el modo de funcionamiento de los Complejos Productivos, piezas fundamentales de las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Por esta razón, en la selección del complejo a estudiar se priorizó el abordaje de un caso que presente una cierta riqueza cualitativa como modo de poner a prueba la capacidad de la metodología para contribuir a la comprensión de su dinámica. Se tomó como condición que se trate de un caso que permita poner en juego los atributos estructurales y multiescalares del enfoque propuesto, es decir, donde operen configuraciones productivas, lógicas y articulaciones escalares diversas.

A continuación se señalan algunos rasgos distintivos del Complejo Azucarero que justifican su selección. Registra una gran cantidad de agentes en la etapa primaria que interactúan con unas pocas empresas industriales que elaboran el bien de consumo. Desde los orígenes de la actividad en el país, existieron mecanismos de intervención del estado para propiciar el surgimiento y la reproducción de la estructura agraria e industrial. La apertura de la economía y la desregulación del sector tuvieron impactos significativos en su modo de funcionamiento, tanto en relación con la distribución de los ingresos dentro del sector como en la propiedad del capital. En efecto, la compra de ingenios por parte de capitales pertenecientes a grupos económicos locales y del exterior representa un elemento de interés desde el punto de vista analítico, puesto que es posible indagar en qué medida inciden las escalas nacional y mundial en la dinámica actual de funcionamiento en un sector cuyo producto principal es un bien relativamente indiferenciado (*commodity*). Adicionalmente, se han registrado cambios tecnológicos significativos durante las últimas décadas, en particular en la etapa primaria, por lo que indagar la manera en que estos cambios alteraron las relaciones entre agentes, o bien identificar beneficiarios y perjudicados del incremento de la productividad, resulta un aspecto de crucial interés.

El complejo azucarero en el NOA

Caracterización de las relaciones técnicas del complejo

El complejo azucarero está organizado en base a la producción de azúcar, la que se puede obtener a partir de dos tipos de plantas: la caña de azúcar o la remolacha azucarera. En Argentina, así como en la mayor parte de los países del Hemisferio Sur, el azúcar se elabora con caña.

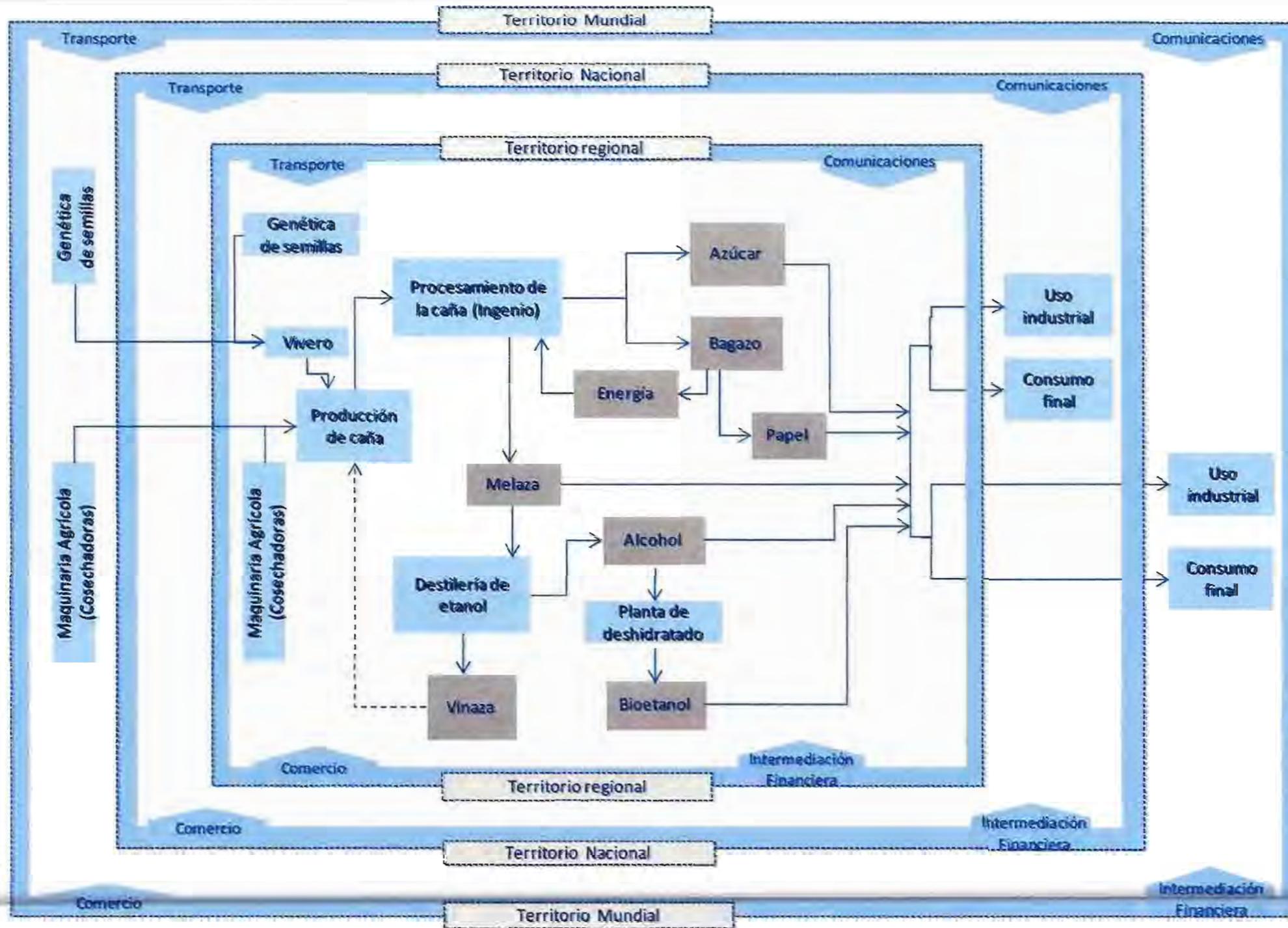
El tipo de relación técnica que organiza este complejo se corresponde fundamentalmente con la transformación secuencial de la materia prima –organización de Tipo I según el Esquema 25–. No obstante, vale decir, que el azúcar contiene ciertos atributos que la aproximan a un insumo de uso difundido –o de Tipo III – dado que, además del consumo doméstico vinculado a la alimentación, también tiene una amplia gama de aplicaciones industriales, desde edulcorante de bebidas a insumo básico para la elaboración de golosinas, alimentos en general o biocombustibles.

La producción primaria de caña de azúcar requiere ciertas condiciones agroecológicas para su desarrollo –temperatura, humedad y aptitudes del suelo– que, en Argentina, se presentan en el Pedemonte tucumano y en el Valle del Río San Francisco, en las provincias de Salta y Jujuy. Se trata de un cultivo tropical plurianual, en tanto un cañaveral tiene una vida útil para la producción de cuatro a seis años, aproximadamente, luego de los cuales es preciso volver a sembrar la caña. En materia de genética del cultivo, la tecnología está asociada, en mayor medida, a desarrollos de multinacionales, aunque cabe destacar la existencia de una institución provincial en Tucumán –la Estación Experimental Obispo Colombes (EEOC)- donde existen líneas de trabajo sobre mejoramiento genético de la caña.

La cosecha de caña se realiza una vez al año, mediante diversos métodos: manual, semimecánico o integral. Cada una de estas modalidades reportan productividades muy diferentes: en un extremo, un hombre puede cosechar de forma manual aproximadamente 1,5 tn de caña por día y, en el otro, una cosechadora integral alcanza a cosechar hasta 600 tn por día. Como caso intermedio, la cosecha semimecanizada –que implica corte manual con recolección mecánica– reporta una productividad media de 5 tn por día (Rofman, 1999, p. 177).

Cosechar manualmente requería alrededor de treinta jornales por ha. Cuando se utilizaba el cortar y/o cargar mecánicamente la tarea disminuía a diez y quince jornales por ha, y la cosechadora integral permitía cosechar en 0,5 jornales. Estos datos son elocuentes en cuanto al impacto de las tecnologías de cosecha sobre la demanda de trabajadores, tanto en el número requerido como en las calificaciones demandadas (Glarracca, Bidaseca y Mariotti, 2001, p.311).

Esquema 27. Relaciones técnicas según escalas territoriales del Complejo Azucarero



Fuente: Elaboración Propia en base a Anino e Iturregui (2011).

Las cosechadoras integrales son producidas en otros países –entre ellos, Brasil– y cuentan con distribuidores locales. Recientemente, se ha puesto en marcha un programa para la fabricación de cosechadoras para pequeños productores en Tucumán¹⁵⁴.

El procesamiento industrial de la caña se realiza en el ingenio donde se obtienen diferentes productos, fundamentalmente azúcar, bagazo y melaza. El azúcar se refina hasta estar lista para el consumo humano¹⁵⁵ así como para ser utilizada en la elaboración de diversos tipos de bienes industriales (bebidas gaseosas, golosinas, etc.).

La comercialización de azúcar se realiza con dos niveles de procesamiento: cruda o refinada y, en tanto se trata de un producto de baja diferenciación –una *commodity*–, tanto el azúcar cruda como la refinada cuentan con un precio de referencia¹⁵⁶ en el mercado mundial.

El bagazo se usa para la elaboración de papel y como generador de energía, típicamente para los propios ingenios, aunque los excedentes pueden ser vendidos e incorporados a la red de electricidad. A partir del destilado de la melaza se obtiene etanol –o alcohol etílico– y un residuo de alto poder contaminante, denominado vinaza, que se ha comenzado a utilizar como fertilizante para la producción primaria. Por su parte, el deshidratado del alcohol permite la obtención de bioetanol, combustible líquido incorporable a las naftas para motores de combustión.

Poco más del 80% de la producción de azúcar y sus derivados se comercializa y consume dentro del territorio nacional y el resto tiene como destino el mercado mundial. Desde el punto de vista de la producción y el consumo, las escalas regional y nacional tienen un rol decisivo.

En este análisis de la cadena técnica –donde aún no se consideran el origen de capital ni las relaciones entre los productores y trabajadores–, cabe apuntar que es a nivel de la escala mundial donde se origina la provisión de tecnología de punta, tanto para la producción primaria –genética, maquinaria de cultivo y cosecha– como para los ingenios y plantas de elaboración de alcohol, papel y demás subproductos. En relación con el consumo, la escala mundial capta una parte excedente de la producción de azúcar y sus derivados. Por último,

¹⁵⁴ Se trata de un proyecto llevado adelante por el INTA –en el marco la Estación Experimental Agropecuaria del Salta y la Agencia de Extensión Rural de Perico en Jujuy–, junto a pequeños productores y talleres metalúrgicos de la región; el prototipo todavía se encuentra en una fase de desarrollo.

¹⁵⁵ Según el Código Alimentario Argentino existen distintos tipos de azúcar: desde el blanco refinado, azúcar común de tipos A y B, azúcar rubio, moreno terciado o negro (no refinado) y azúcar impalpable.

¹⁵⁶ Los contratos 5 y 11 de la Bolsa de Londres para el azúcar blanco y crudo respectivamente.

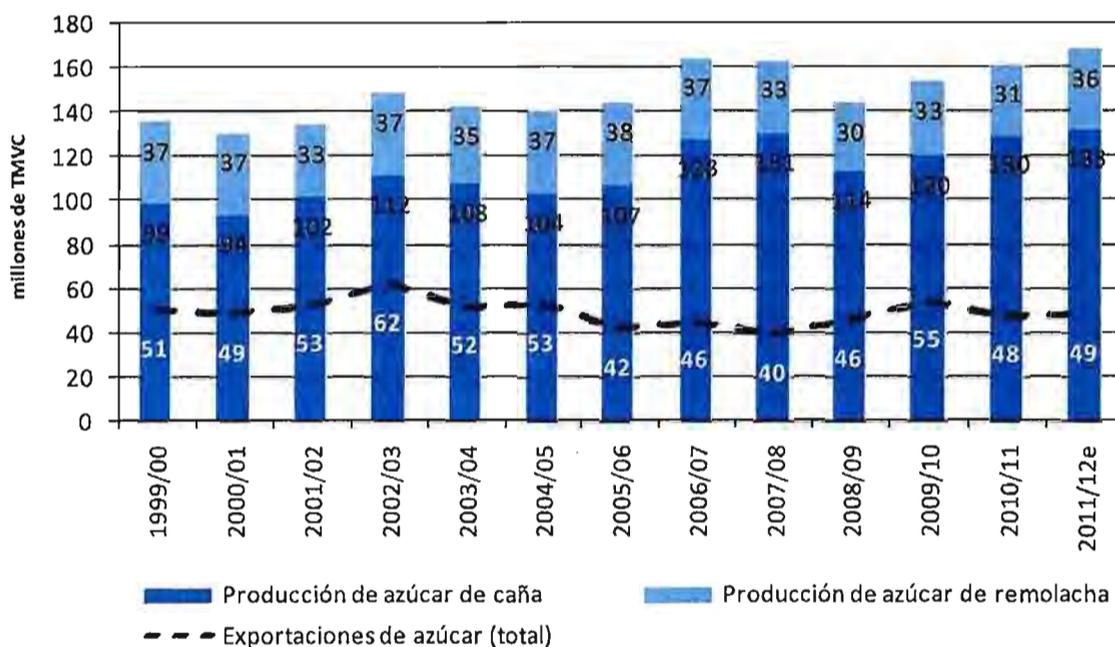
esta escala “en última instancia” tiene un rol fundamental en la determinación de los precios de los productos que se comercializan, tanto a nivel mundial como nacional, dado que, como fue señalado, se trata de un producto típicamente indiferenciado que cotiza en el mercado de Londres, como bolsa testigo de los precios a escala mundial.

Indicadores generales

En la campaña 2010/11 la producción mundial de azúcar (de caña y de remolacha) fue de 168.2 millones de toneladas métricas valor crudo, lo que implicó un crecimiento del 23.5% en relación a la campaña 1999/00. El 80% del volumen producido corresponde al azúcar de caña, la cual muestra un dinamismo superior al azúcar de remolacha.

En promedio, el 75% de la producción azucarera mundial se consume en los mercados domésticos, mientras que el resto se comercia internacionalmente. El principal producto del complejo transado a nivel mundial es el azúcar de caña crudo.

Gráfico 2. Producción y exportaciones mundiales de azúcar de caña y de remolacha.



Fuente: Elaboración propia en base a USDA

Brasil es el principal productor mundial (con el 23,8% del total), seguido por India (16,5%), la Unión Europea (9,3%), China (6,9%) y Tailandia (6,0%). En conjunto, estos productores aportan más del 50% del azúcar mundial. Cabe apuntar que la UE –que se especializa en azúcar de remolacha- presenta una tendencia decreciente debido al compromiso asumido ante la OMC de reducir los subsidios a los productores azucareros.

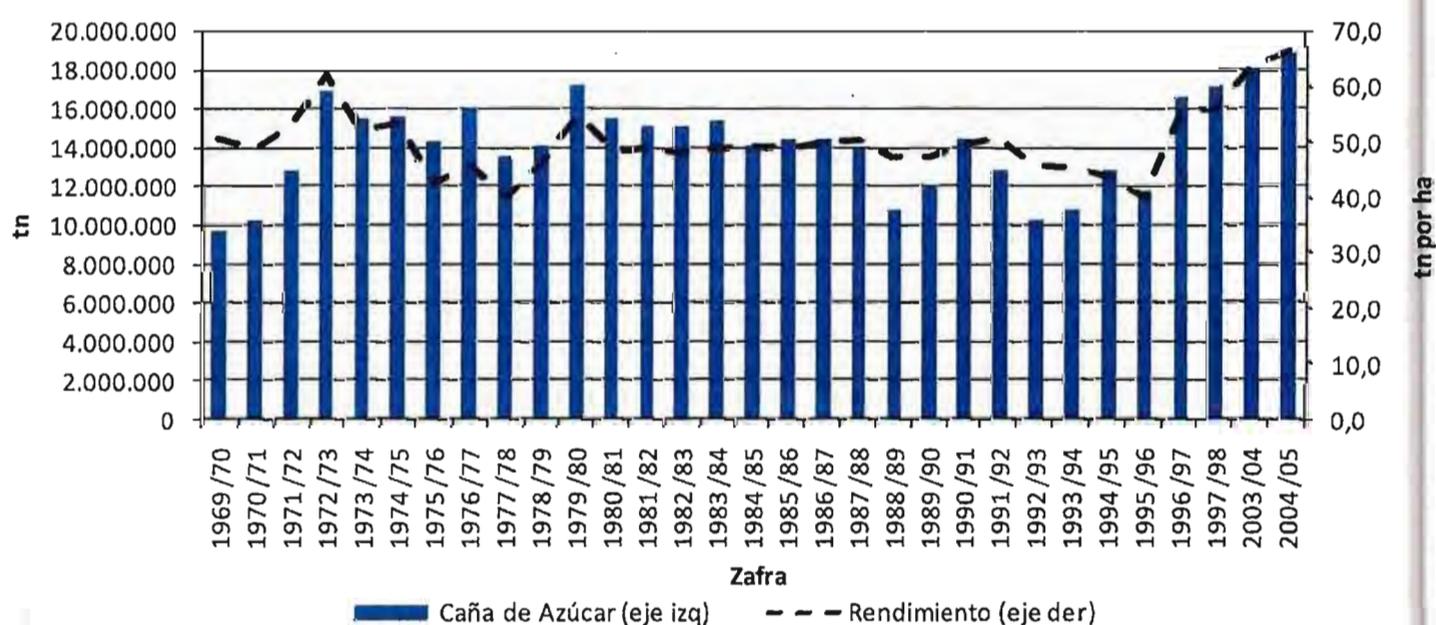
En cuanto a los principales comercializadores, Brasil ocupa un lugar central, con un 60% de participación en las exportaciones de azúcar de caña crudo y 24% en azúcar de caña blanca. Se encuentra seguido por Tailandia, otro de los exportadores destacados en ambos productos.

Por su parte, en el último quinquenio, la fabricación mundial de etanol se ha expandido considerablemente, a una tasa promedio anual cercana al 20%. Estados Unidos y Brasil concentran alrededor del 85% de la producción mundial, seguidos muy a distancia por la UE, China, India y Canadá.

En cuanto al desarrollo del complejo en la Argentina, se cultivan alrededor de 300 mil hectáreas de caña de azúcar –según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca– que arrojan una producción cercana a 20 millones de toneladas de caña. Para la zafra 2005¹⁵⁷, este volumen ha sido de 18.9 millones de toneladas de caña.

La producción nacional de caña ha tenido una evolución relativamente estable a entre 1970 y 1995, al igual que los rindes medios por hectárea. No obstante, estos últimos han crecido notablemente desde mediados de la década del '90 hasta el final de la serie que muestra el Gráfico 3.

Gráfico 3. Producción de caña de azúcar y rendimientos medios. Zafras 1969-2005.



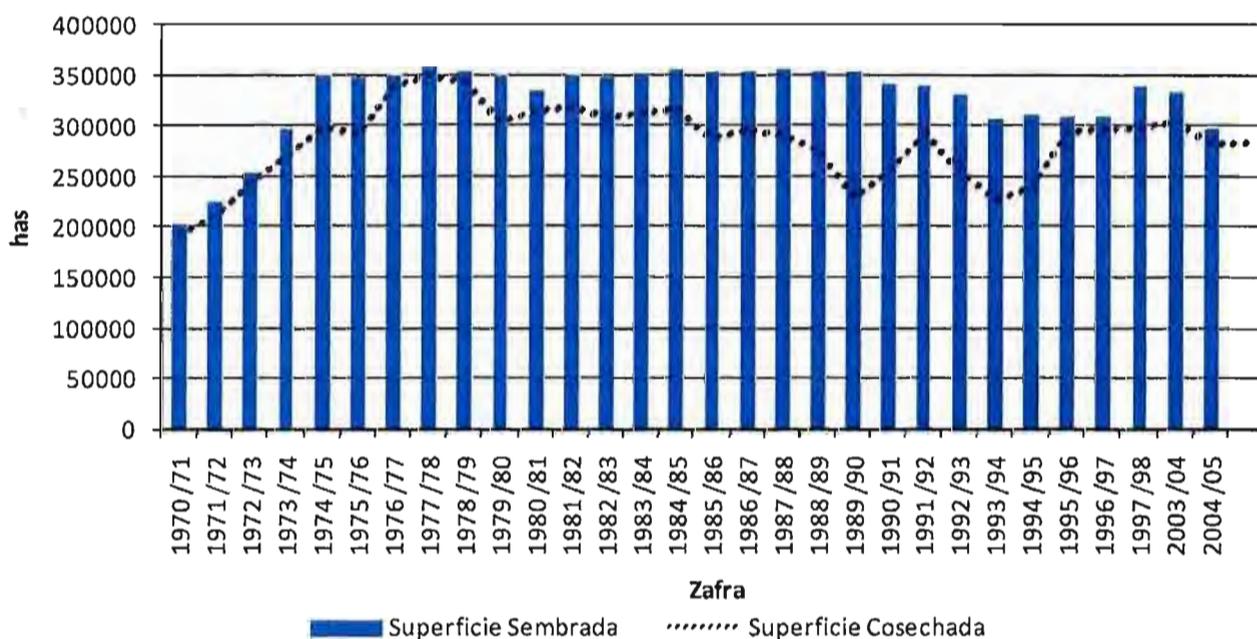
Nota: La fuente no registra datos para los años 1998-2003

Fuente: Elaboración propia en base a MAGyP.

¹⁵⁷ Último dato disponible de acuerdo a las estimaciones agrícolas del MAGyP.

La evolución de la superficie dedicada al cultivo en las últimas décadas puede verse en el Gráfico 4. Desde mediados de los '70 a principios de los '90 cerca de 350 mil hectáreas fueron destinadas a la caña de azúcar, superficie que disminuyó a unas 300 mil hectáreas a partir de entonces. No obstante, la relación entre superficie cosechada y superficie sembrada mejoró significativamente, dando como resultado que, en los últimos años de la serie, sean prácticamente coincidentes.

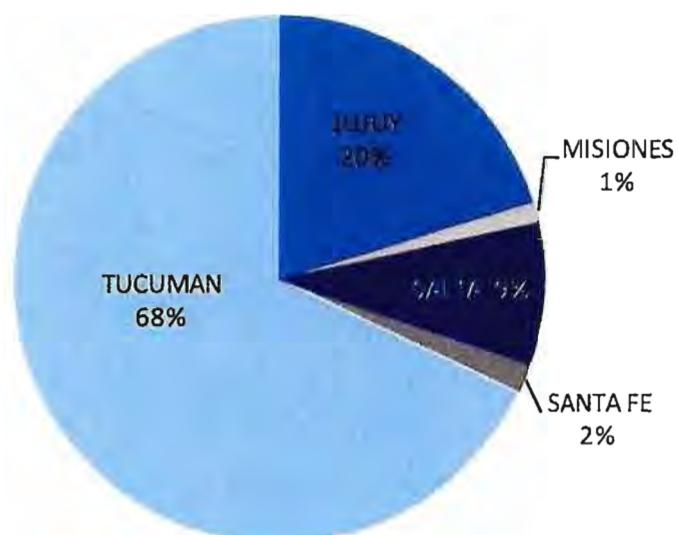
Gráfico 4. Superficie sembrada y cosechada de Caña de Azúcar. Total del país.



Fuente: Elaboración propia en base al MAGyP.

La distribución provincial del área cultivada en la campaña 2005/06 es la que se puede observar en el Gráfico 5. Allí se advierte que prácticamente el 70% de la superficie con cañaverales se localiza en Tucumán, seguida por Jujuy (20%) y Salta (9%).

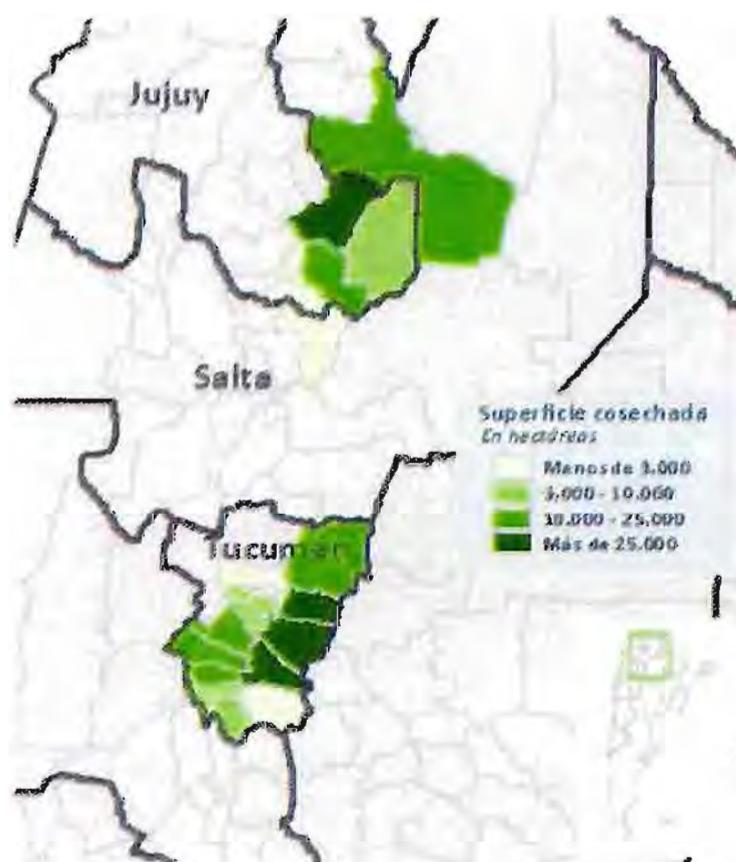
Gráfico 5. Distribución provincial de la superficie cosechada con caña de azúcar. Zafra 2004/2005



Fuente: Elaboración propia en base a MAGyP

A escala departamental, la distribución de esta producción se puede ver en el Mapa 7. Esta localización concentrada en dos áreas del Noroeste Argentino –Pedemonte tucumano y Valle del Río San Francisco en Jujuy y Salta– responde, tal como fue señalado, a las condiciones agroecológicas que requiere el cultivo.

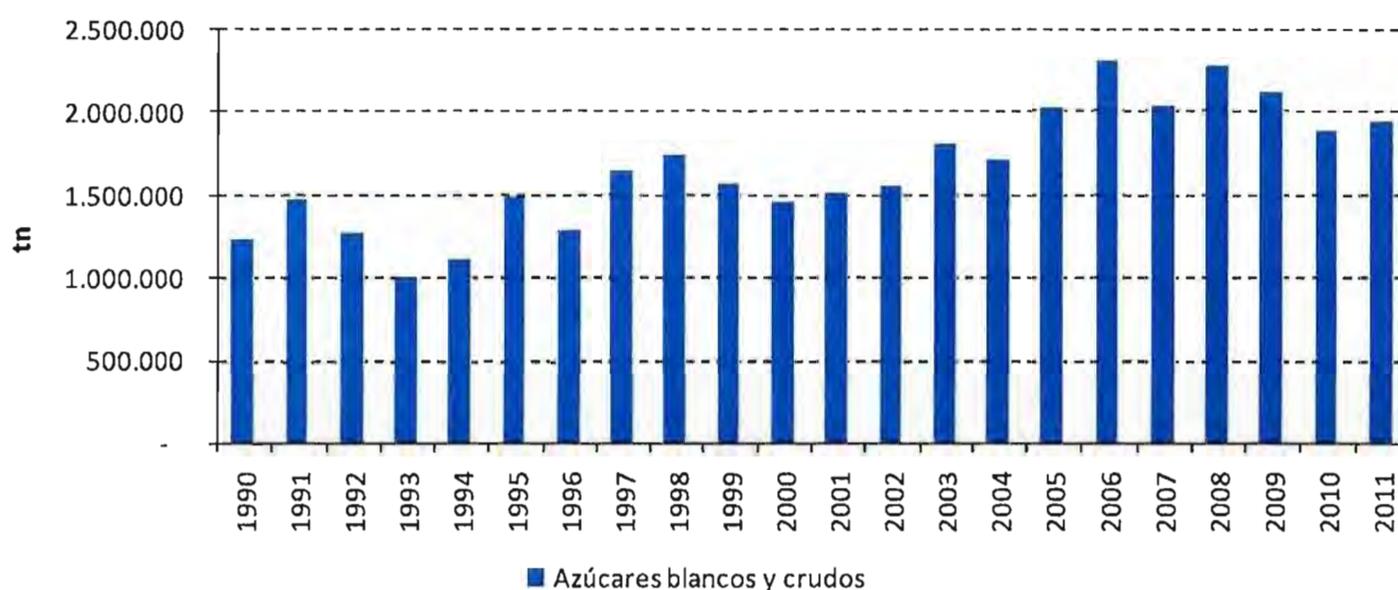
Mapa 7. Producción de caña de azúcar en el NOA



Fuente: Anino e Iturregui (2011).

Por su parte, en el Gráfico 6, se presenta la evolución de la producción de azúcar –blancos y crudos–. Desde 1990 la tendencia es creciente, con máximos que superaron las 2 millones de toneladas de azúcar entre 2006 y 2009. En el año 2011 la producción estuvo algo por debajo de ese nivel.

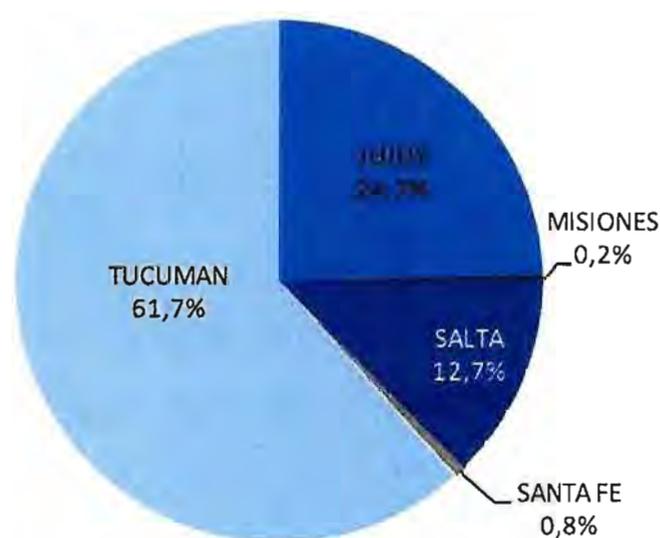
Gráfico 6. Producción de azúcar de caña en Argentina. 1990-2011.



Fuente: Elaboración propia en base a Centro Azucarero Argentino

La distribución provincial de la producción de azúcar en 2011 se puede ver en el Gráfico 7. Si bien Tucumán, al igual que en el caso de la superficie implantada, es la provincia que realiza el aporte mayoritario, en materia de producción de azúcar cede una parte de su participación relativa en favor de Jujuy y Salta.

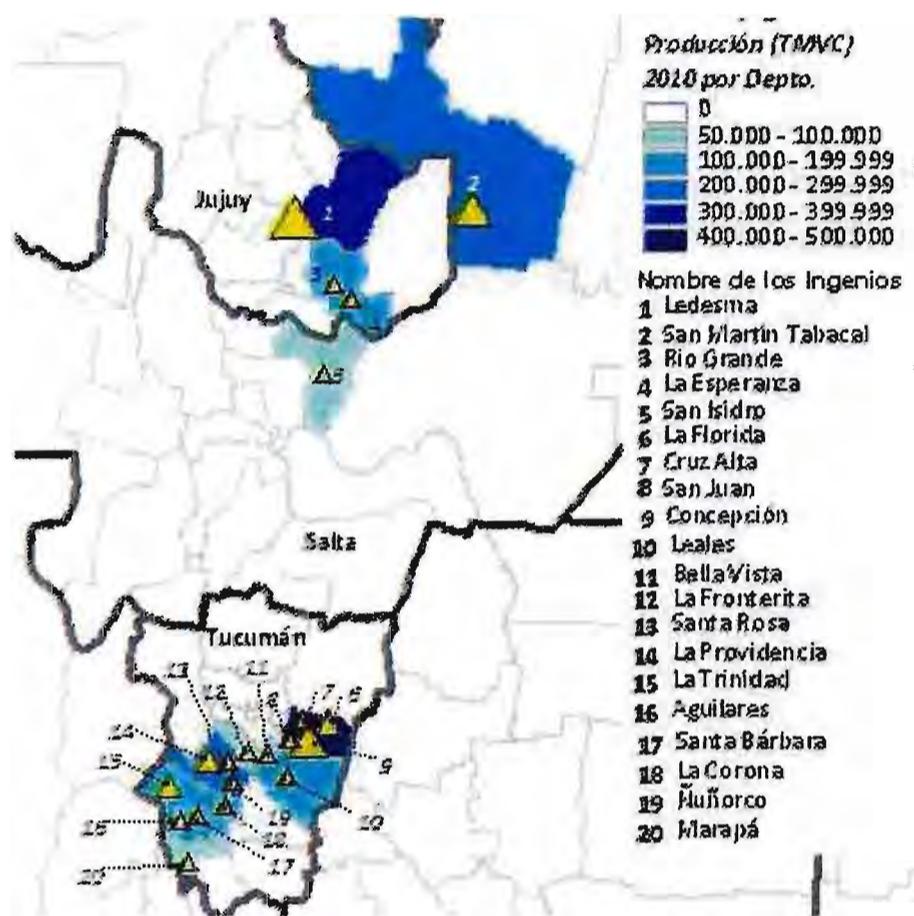
Gráfico 7. Producción de azúcar según provincia. Año 2011.



Fuente: Elaboración propia en base a Centro Azucarero Argentino

En Tucumán existen 15 ingenios, 3 en Jujuy, 2 en Salta, otros 2 en Santa Fé y 1 en la Provincia de Misiones. Dado que la caña es un producto que sufre mermas a medida que transcurre el tiempo sin procesamiento industrial y que la relación flete/valor es alta, los ingenios se encuentran próximos a la zona de producción.

Mapa 8. Localización de ingenios y la producción de azúcar en el NOA



Fuente: Anino e Iturregui (2011).

En relación con la evolución de la productividad registrada en Tucumán –que como se vio es la provincia de mayor participación en la producción del complejo azucarero- en el Cuadro 6 puede verse un incremento muy significativo entre 1991 y 2008, pues el rinde arroja que la cantidad de azúcar elaborada por hectárea cosechada pasó de 4,23 toneladas a 6,44 toneladas, lo que significa un incremento del 52%, explicado fundamentalmente por las mejoras en la eficiencia de la producción primaria.

Cuadro 6. Incrementos de productividad 1991-2008. Provincia de Tucumán.

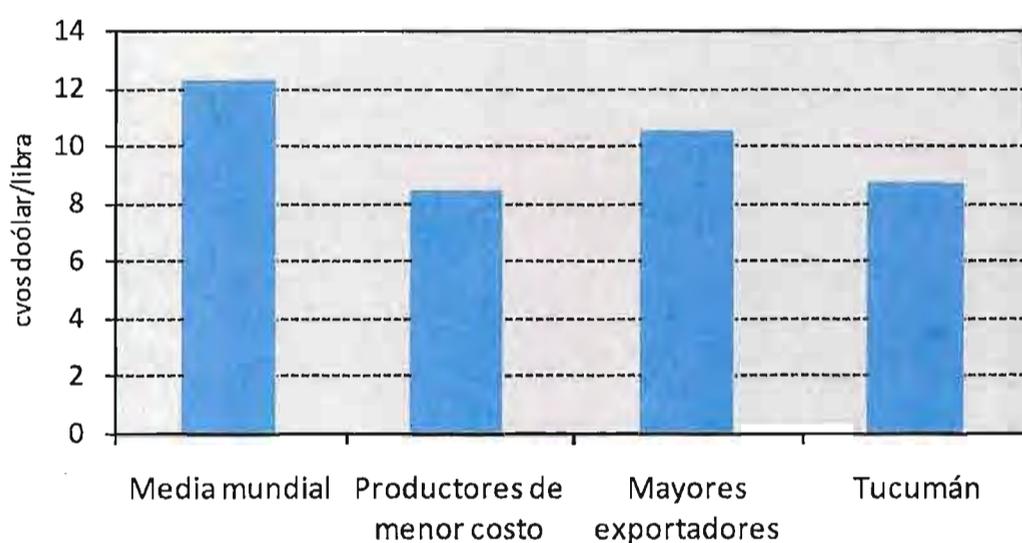
Zafras	Superficie Cosechada (ha)	Caña molida (tn)	Azúcar producida (tn)	Rendimiento cultural (tn/ha)	Rendimiento fabril (%)	Tn de Azúcar / ha
1991	207.560	8.788.611	877.242	42,34	10,0	4,23
2008	219.000	13.595.695	1.409.589	62,08	10,4	6,44

Fuente: Nebbia (2010).

En efecto, las toneladas de caña molida por hectárea (rendimiento cultural) subieron de 42 a 62 toneladas (un 47% más), mientras que la eficiencia en los ingenios (rendimiento fabril) apenas aumentó un 4%.

La mejora de estos parámetros coloca a Tucumán con costos de producción inferiores a la media mundial y apenas por encima de los productores con costos más bajos, tal como puede verse en el Gráfico 8.

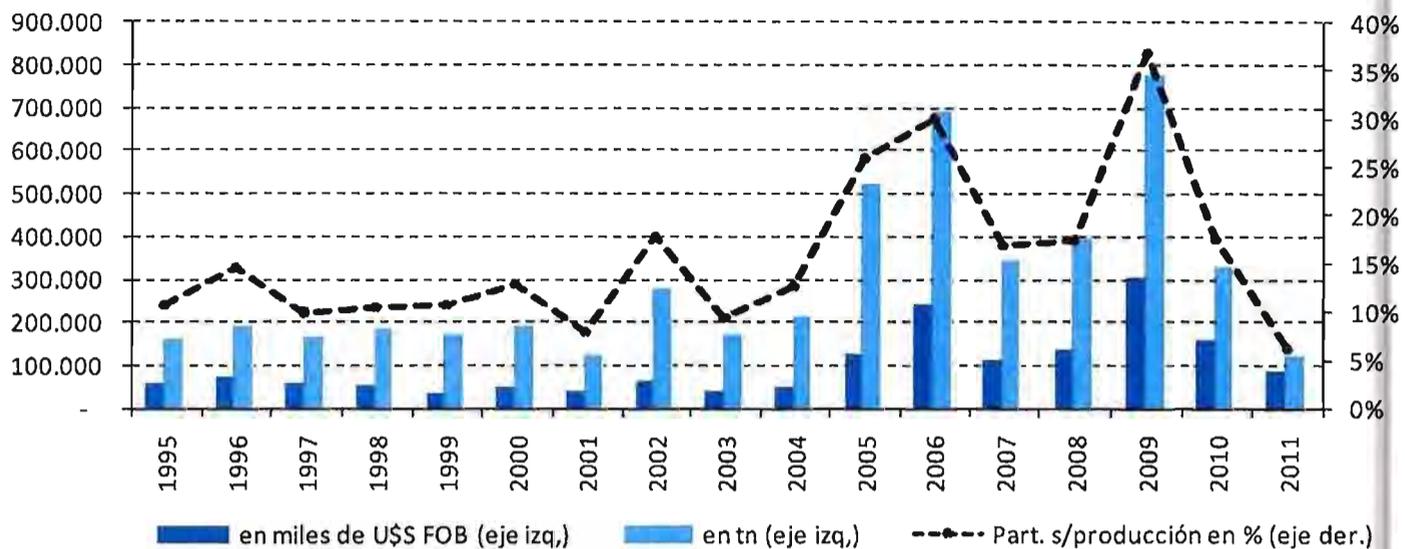
Gráfico 8. Costos internacionales para la producción de caña comparados



Fuente: Pérez, Daniela y otros (2007). Estación Experimental Obispo Colombres.

En tanto se trata de un complejo orientado básicamente al mercado interno, los niveles de exportación excepcionalmente superan el 20% del volumen producido.

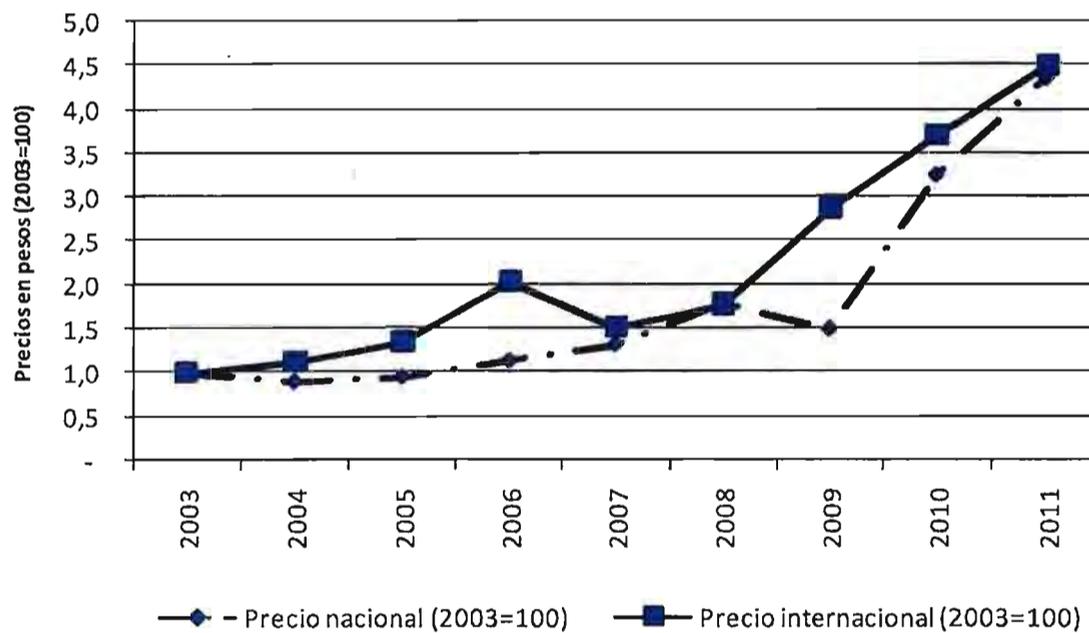
Gráfico 9. Exportación en valor, volumen y en participación sobre la producción anual de azúcar. 1995-2011



Fuente: Elaboración propia en base a Indec.

En relación con los precios del azúcar, la serie presentada en el Gráfico 10 refleja el modo en que el precio interno tiende a estar fuertemente correlacionado con el precio internacional.

Gráfico 10. Precio interno y precio internacional del Azúcar. 2003-2011



Fuente: elaboración propia en base a Estación Experimental Obispo Colombres y Centro Azucarero Argentino¹⁵⁸.

¹⁵⁸ Para estimar el índice del precio internacional se consideró el Contrato N°5 publicado por el Centro Azucarero Argentino y se lo multiplicó por el tipo de cambio oficial en base a Ministerio de Economía.

Análisis de las dimensiones estructurales (relaciones económicas)

Configuración territorial

Los factores de localización más significativos para entender el establecimiento y desarrollo de la actividad azucarera en el NOA han sido: las aptitudes naturales del medio –en tanto la producción de caña de azúcar requiere ciertas condiciones que se corresponden con climas tropicales bajo determinados parámetros de temperatura, luz y humedad–; la dotación de infraestructura –el FFCC llegó a Tucumán ya en 1876– y la regulación del Estado –desde los orígenes mismos de la producción se tendió a establecer un marco que resguardara la producción local de la competencia extranjera–.

Los siguientes párrafos de Campi (2000) resultan esclarecedores al respecto:

El ferrocarril llegó a la capital provincial en 1876 y fue uno de los factores que desencadenaron un proceso de transformaciones en gran escala en todo el Norte argentino, las que venían prefigurándose en Tucumán en la década previa. El motor de esas transformaciones fue la expansión del cultivo y la industrialización de la caña de azúcar, bajo cuya égida se redefinieron las relaciones económicas, espaciales, sociales y políticas en un amplio recorte de la geografía nacional. Toda la vida regional se vio alterada con la emergencia del cultivo e industrialización en gran escala del sacárido. Todos los recursos fueron reorientados en función de nuevos intereses y necesidades: los capitales, las tierras, los bosques, el agua, los hombres. Nuevos medios de transporte, nuevos caminos, nuevos centros poblados irrumpieron casi con violencia trastocando el tradicional paisaje norteño y alterando tanto el ritmo de crecimiento demográfico como elementales hábitos de vida de sus habitantes.

[...] Las transformaciones en el seno de los sectores populares no fueron menos profundas, aunque seguramente más traumáticas. Acuciadas por una constante “falta de brazos”, las clases propietarias apelaron a diversas fórmulas y mecanismos para disponer, año a año, de un gran contingente de trabajadores para el desmonte y puesta en producción de miles de hectáreas, el procesamiento de la materia prima en los ingenios y la construcción de ferrocarriles, camino y canales de riego. Pero no se trataba solamente de una mayor demanda de trabajo. Asimismo, era necesario alterar hábitos laborales preindustriales en miles de hombres y mujeres y asimilarlos a la disciplina del trabajo asalariado, impuesta, por lo demás, en las duras condiciones laborales de plantaciones e ingenios en una época en que eran inexistentes el concepto y las normas de protección del trabajador.

Se trata de un proceso complejo y rico en transformaciones, que no puede explicarse considerando sólo las condiciones de mercado, así como tampoco sobre la base de factores exclusivamente político-institucionales. Ya sea que se ponga énfasis en lo económico o en lo político, ningún abordaje serio de la cuestión puede eludir la evidencia de que estamos en presencia de un intrincado entrecruzamiento de ambos niveles o ámbitos de la actividad humana, cuyas correlaciones distan de ser transparentes. Sobre todo cuando la conformación del mercado interno, la consolidación del Estado central y la irrupción en la escena política nacional de una activa e influyente clase de empresarios-políticos se presentan como parte de una trama única e indisoluble. (Campi, 2000, pp. 73-76).

Cabe destacar que, si bien existía una configuración productiva regional previa –vinculada a actividades agrícolas, pecuarias y comerciales de las élites locales en un medio con muy buenas aptitudes para la agricultura y la ganadería–, tanto la dotación de infraestructura

ferroviaria como la regulación del Estado nacional, obedecen a lógicas cuya escala de origen es la nacional. Dicho en otras palabras, la forma de coherencia estructurada regional previa fue alterada a partir de la llegada del ferrocarril y tal alteración tuvo origen en una escala de mayor orden a la regional, con capacidad para movilizar el capital que requiere una inversión de esa magnitud. El tendido de vías férreas sentó las condiciones para incrementar significativamente los flujos de mercancías entre el NOA y el resto del país y, de esta manera, fortaleció la articulación de la subestructura de acumulación regional con la nacional, tal como se puede observar en el Mapa 9. Si bien el mayor dinamismo se concentraba en la región productora de carne y cereales, tanto el desarrollo azucarero en el NOA, como la vitivinicultura en Cuyo o la producción algodonera en el NEA lograron una articulación –subsidiaria– con la región central del país.

Mapa 9. Articulación entre regiones de la Argentina en el Modelo Agroexportador



Fuente: Ministerio de Planificación (2007)

Es notable cómo el ferrocarril resulta una inversión en infraestructura que revoluciona el horizonte de valorización del capital, al reformular la orientación y el alcance de cada uno de los ámbitos (o mercados) regionales.

El desarrollo del complejo azucarero, no obstante, se estructuró histórica y territorialmente de manera diferencial en la Provincia de Tucumán, en comparación con el modo en que lo hizo en Jujuy y Salta. La fuente de diferenciación más importante está asociada a la estructura de tenencia de la tierra y del capital en una y otras provincias.

A mediados del siglo XIX, la elevada densidad demográfica de Tucumán, la presencia de la mediana y pequeña propiedad y el elevado nivel de mercantilización de su producción agrícola y pecuaria, contrastaban con el predominio de la gran hacienda en las “tierras bajas” salto-jujeñas, su condición de zona de frontera escasamente poblada y la producción campesina con una fuerte presencia de actividades de subsistencia distinguía a las comunidades indígenas de las “tierras altas”. Si agregamos a ello las profundas diferencias étnicas y culturales de su población, mayoritariamente mestizos y criollos en Tucumán e indígenas de raigambre andina y chaqueña en Salta y Jujuy, se tendrá una idea aproximada de las grandes disparidades que, ya en los inicios del desarrollo azucarero, separaban a ambos modelos y que han afectado su posterior desarrollo hasta la actualidad (Campi, 2000, p. 84).

En el Cuadro 7 se presentan de manera estilizada los principales rasgos de las formas de la competencia, la relación salarial y la forma de Estado en clave comparativa para cada uno de los modelos (tucumano y salto-jujeño) a lo largo de los distintos regímenes de acumulación vigentes desde fines del siglo XIX hasta fines del siglo XX –modelo agroexportador, industrialización por sustitución de importaciones (ISI) y valorización financiera–.

Dentro de las formas de la competencia, los niveles de concentración en la tenencia de la tierra signarán hasta nuestros días –tal como señala Campi y se corrobora en las páginas que siguen– las dinámicas que transitan uno y otro modelo. En este sentido, es posible recuperar el proceso de estructuración territorial señalado en la primer parte de esta tesis, donde se resalta la existencia de una dinámica de retroalimentación entre condiciones del medio y acciones humanas¹⁵⁹. Claramente, sobre la base de una “distribución originaria” de tierras se ponen en juego lógicas con consecuencias en el modo en que se reparte el ingreso entre capitales así como en materia de eficiencia y productividad en los distintos modelos.

En la relación salarial, el desafío para el establecimiento de unidades de producción consistió precisamente en disponer de trabajadores con aptitudes para las labores en la zafra y los ingenios, particularmente en el caso Salta y Jujuy.

¹⁵⁹ Véase el Esquema 11 (p.88).

Cuadro 7. Configuración territorial según Regímenes de Acumulación para los modelos tucumano y salto-jujeño.

	Dimensión	Variable / Aspecto	Tucumán	Salta - Jujuy
Modelo Agroexportador 1880-1930	Forma de la competencia	Régimen de tenencia de la tierra	Tenencia desconcentrada basada en pequeños productores. 4684 productores cañeros en 1914	Estructura concentrada de tenencia. Gran hacienda.
		Superficie cultivada	107 mil ha en 1915	12 mil ha en 1915 (Jujuy 90% y Salta 10%)
		Ingenios	35 Ingenios en 1890	4 ingenios en 1890
		Integración vertical	Baja	Alta
		Orientación de mercado	Interno complementario con Modelo Agroexportador	
	Relación salarial	Requerimientos	Fuerza de trabajo sujeta a pautas de relaciones laborales (disciplinada)	
		Empleo	60 mil empleos en zafra	10 mil empleos en zafra
		Reproducción	Relaciones mercantiles	Alimentación a cargo de las empresas
	Forma de Estado	Infraestructura	Ferroviaria como factor de crecimiento y consolidación de la producción	
		Disciplinamiento de la fuerza de trabajo	Regulación coercitiva con mano de obra criolla y mestiza.	Regulación coercitiva. Disciplinamiento de población nativa ante la baja mano de obra de inmigrantes (Ley de conchabos de 1888) Mano de obra indígena
Tipo de regulación		Proteccionista desde los orígenes		
ISI 1930-1976	Forma de la competencia	Concentración	Tendencia a la Concentración: cierre de 11 Ingenios (Cerrojazo)	Alta Ledesma (en Jujuy) y Tabacal (en Salta) concentran casi la totalidad de la producción.
			Operación Tucumán (Arcor, Alpargatas, Bunge y Born, Scania, Bosch) refuerza poder de grupos extraterritoriales	
	Relación salarial	Conflictividad	Operativo independencia (represión abierta)	Menor conflictividad relativa
	Forma de Estado	Tipo de regulación	Proteccionista. Ley 19597 de 1972	
Valorización Financiera 1976-2001	Forma de la competencia	Concentración	Aproximación a estructura salto-jujeña. Continúa la concentración.	Alta Ledesma (en Jujuy) y Tabacal (en Salta) concentran casi la totalidad de la producción.
			15 ingenios	
		Superficie cultivada	170 mil ha en 2002.	60 mil ha en 2002
	Orientación de mercado	Mercado Interno		
	Relación salarial	Conflictividad	Intensa lucha de clases sociales y desaparición de personas	Apagón en Ledesma y desaparición de personas
Forma de Estado	Tipo de regulación	Mayor intervención en el reparto del ingreso: Maquila de 1985. Desregulación en 1991. Protección frente a Brasil		

Fuente: Elaboración propia en base a Campi (2000), Pucci (2007), Basualdo, V. (2006)

En relación con la forma que asumió la intervención del Estado, cabe destacar que desde los orígenes brindó las condiciones para que se desarrolle la actividad orientada al mercado interno en un contexto de fuerte protección. Esta situación no estuvo exenta de tensiones con las élites que hegemonizaban el poder del Estado nacional, basado en una estrategia agroexportadora. No obstante, en tanto los intereses del modelo general se vieran a salvo, las élites de las economías del interior –como la azucarera– lograron que se instauren tales esquemas.

Desde un primer momento esas condiciones fueron cuestionadas por considerárselas “privilegios”. Se trataba de exenciones impositivas a la importación de maquinaria, apoyo crediticio y protección arancelaria específica –a partir de 1884 en el caso del azúcar–.

[...] Las condiciones “especiales” que necesitaban estas agroindustrias se fundaban en la notable diferencia que, en relación con su demanda, tenían con los productos de las fértiles

llanuras pampeanas. Mientras estos últimos –destinados a la exportación y con precios relativos en ascenso– no necesitaban protección arancelaria, el usufructo del mercado interno implicaba para el empresariado azucarero o vitivinícola desalojar a los azúcares y vinos importados que hasta entonces abastecían a Buenos Aires y a la mayoría de las provincias argentinas (Campi, 2000, p. 77-78).

Esto implica que, en perspectiva escalar, en el seno de un modelo agroexportador indudablemente inserto en la escala mundial, el complejo azucarero sentó las bases de una configuración donde se articulaban, fundamentalmente, las escalas regional y nacional, como resultado de una legislación que las élites de las provincias del NOA lograron institucionalizar tempranamente.

El disciplinamiento de la fuerza de trabajo fue un elemento que representó un verdadero desafío histórico para el cual el Estado también desempeñó un rol preponderante, mediante la sanción de un régimen coercitivo de contratación que implicaba, por ejemplo, que aquellos trabajadores que no estuvieran sujetos a la ley, fueran rotulados como “prófugos”. Esta legislación tuvo mayor vigencia en el modelo salto-jujeño que en el tucumano.

La liquidación legal del sistema coactivo en Jujuy y Salta hubo de esperar varios años más. En estas provincias la represión contra la vagancia, el sistema de la papeleta de conchabo y el peonaje por deudas tuvieron vigencia legal hasta 1915 y 1921. Pero, más allá de la ley, la siempre insatisfecha demanda de trabajo y la concentración de poder de las empresas determinaron que los mecanismos coactivos continuaran aplicándose hasta la década de 1940 (Campi, 2000, p. 93).

Otra de las consecuencias derivadas de las diferencias en la concentración de la propiedad de la tierra en uno y otro modelo consistió en una mayor disputa relativa por los ingresos provenientes del azúcar en Tucumán.

La subdivisión de la tierra y la preexistencia de un numeroso estrato de pequeños productores independientes pronto generarán, en el caso tucumano, conflictos por la distribución de la renta agraria entre industriales y los llamados “cañeros independientes”, minifundistas en su mayor parte.

[...] La consecuencia de ello fueron costos de producción agrícola mayores que en Salta y Jujuy y un elemento que será desconocido en estas provincias, la tensa negociación anual entre cañeros e industriales para fijar el precio de la materia prima al comienzo de la zafra. Ello fue uno de los factores que otorgaron al mundo azucarero tucumano un estado de casi permanente conflictividad.

[...] En Salta y Jujuy, por el contrario, los Ingenios monopolizaron con diversas estrategias las tierras aptas para las plantaciones y el agua de riego, constituyéndose en empresas de gran integración vertical, lo que les otorgó grandes ventajas competitivas frente a las fábricas tucumanas (Campi, 2000, p. 87).

Sobre la base de los factores de localización y desarrollo señalados, durante la vigencia del modelo agroexportador, cobró forma un tipo de coherencia estructurada que permitió el surgimiento, despliegue y sostenimiento de las principales fases del complejo azucarero en la región que se proyectaría hasta nuestros días.

En cada una de las provincias de mayor importancia dentro del complejo, se impusieron grupos económicos azucareros de referencia, a partir de familias que conformaron una *elite* con notable influencia local: Blaquier, propietarios del ingenio Ledesma en Jujuy; Paz, dueños del ingenio Concepción en Tucumán; y Patrón Costas, propietarios del ingenio San Martín del Tabacal en la provincia de Salta.

Durante la ISI, se consolidó la lógica de aprovisionamiento del mercado interno que configuró un tipo característico de división regional del trabajo, tal como se puede observar en el Mapa 10.

Mapa 10. Articulación entre regiones en Argentina en la ISI



Fuente: Ministerio de Planificación (2007)

Hubo una adecuación de la coherencia estructurada en el funcionamiento del complejo azucarero –así como de toda la subestructura de acumulación y distribución en el NOA– a las pautas del nuevo régimen de acumulación nacional. Esto implicó que, en materia de inserción escalar, el direccionamiento de la producción al mercado interno se viera reforzado en un esquema mundial y nacional donde se registró un descenso significativo de los intercambios a escala global.

Un rasgo característico de esta etapa fue la alta conflictividad señalada para el caso tucumano, pues no sólo siguió presente sino que, incluso, se exacerbó, en línea con lo que sucedió con la conflictividad de clase durante los años '70. Estos conflictos atravesaban tanto a las relaciones capitalistas –entre cañeros e ingenios, donde la Unión de Cañeros Independientes de Tucumán (UCIT) representa un sujeto ineludible–, como también a la relación salarial.

La forma de Estado continuó exponiendo un rol netamente regulador (y disciplinador) en esta disputa por la apropiación del ingreso resultante de la venta de azúcar. El cierre de 11 ingenios azucareros en 1966 así como la sanción de la Ley 19.597/72 para la regulación del azúcar, fueron algunos de los hitos en materia de intervención pública de la época.

El advenimiento del régimen de acumulación de valorización financiera a escala mundial y nacional proyectó buena parte de sus rasgos estructurales en las relaciones económicas, sociales y políticas en la región del NOA. Una fuerte represión en Tucumán –entre cuyos eventos se destaca, como forma premonitoria de aquello que vendría, el “Operativo Independencia” de 1975– y sucesos como el “apagón” en Ledesma, representan hitos de la represión desplegada por parte del Estado durante la última dictadura (Pucci, 2007, pp. 349-350).

Pasados los años de violencia y represión, y con el regreso a la democracia, en 1985 la intervención del Estado institucionalizó un régimen de maquila, como forma de reparto del ingreso entre cañeros e ingenios. Según este esquema, los ingenios se ven obligados a entregar el 53% de la producción de azúcar al proveedor de la caña, reteniendo para sí el restante 47%, así como los demás subproductos obtenidos del procesamiento (melaza, alcohol y bagazo)¹⁶⁰.

La provincia de Tucumán, y sobre todo sus sectores subalternos, sufrieron dos grandes impactos que deben ser considerados para lograr una comprensión más compleja de la situación actual: 1) la represión política y social del período 1975-1983; 2) la total

¹⁶⁰ Vale decir que la relación técnica de transformación entre la caña y el azúcar es de 10 a 1, aproximadamente, de manera que por cada 10 kg de caña molida en el ingenio se obtiene 1 kg de azúcar. Esta proporción depende de una serie de factores como la productividad del ingenio, el tipo de genética de la caña que se molió y el nivel de pérdida de sacarosa al momento del procesamiento, entre otros.

Por último, vale decir que durante los años '90 resulta un hecho significativo el ingreso de Argentina al Mercosur, dado que, este cambio en la dimensión estructural Régimen Internacional, implica el riesgo de ingreso de azúcar desde Brasil libre de aranceles. No obstante, el capital azucarero logró establecer un régimen preferencial para la protección de la producción nacional, dando lugar a una de las pocas excepciones al libre comercio de bienes intra-Mercosur (el otro gran referente es la industria automotriz).

A los efectos de dar cuenta de la dinámica del complejo azucarero, a continuación se abordará, de manera sistemática, el conjunto de dimensiones estructurales propuestas para el análisis. No es ocioso insistir en que el esfuerzo por discriminar estas dimensiones tiene como objeto el abordaje sistemático pero, tal como fue advertido en la primera parte del trabajo, para una adecuada comprensión de la dinámica, es preciso concebir a las relaciones económicas y sociales en el territorio como una totalidad estructural donde sus componentes están sujetos a una interacción permanente.

En este sentido, la traumática forma de coherencia estructurada que constituyó al régimen de acumulación en Argentina durante las últimas décadas –básicamente, hiperinflación y desregulación de la economía– se materializó de forma particular en el complejo azucarero del NOA. Lo que sigue, en buena medida, pretende dar cuenta de estas transformaciones como forma de aproximación al modo de funcionamiento actual del complejo. Para ello, se analiza la evolución de las dimensiones estructurales durante los últimos años, atendiendo particularmente el efecto de la apertura y desregulación de la década del '90, pues lógicas asociadas a nuevos actores –con ámbitos de acción en la escala nacional y mundial– alterarán algunos parámetros de funcionamiento del complejo azucarero tal como se habían desplegado durante varias décadas.

El segundo gran impacto en la actividad cañera y en la vida social de sus sectores subalternos (campesinos y trabajadores) fue el decreto de desregulación económica que formó parte del programa económico del gobierno de Menem en 1991. La formación de un "mercado" en un sector económico industrial acostumbrado a producir sobre la base de subsidios estatales y en un sector agrario que producía y vendía por cupos se realizó de un modo desordenado, casi caótico, donde los más perjudicados fueron los pequeños campesinos y los zafreros. Entre los productores familiares se generalizaban las formas mecanizadas de cosecha a través de los contratistas de maquinarias para hacer frente a la nueva situación. Paradójicamente, como el precio de la mano de obra bajó, los campesinos eran los que acudían a ésta para cosechar y quedar ellos "libres" a los efectos de salir a trabajar fuera de la finca (Giarracca, Bidaseca y Mariotti, 2001, p. 312).

Mostrar cómo el enfoque y la metodología propuesta contribuyen a la identificación de los rasgos más importantes del modo en que producen, interactúan y logran captar ingresos los

distintos agentes intervinientes en el complejo azucarero –lo que incide en sus modos de reproducción y de vida– constituye uno de los objetivos centrales del presente análisis.

Formas de la competencia

En este apartado se analizan las relaciones entre productores del complejo azucarero, desde pequeñas unidades de tipo campesino hasta grupos económicos transnacionales.

En los últimos años se registra un proceso de transformación productiva del complejo a escala mundial, a instancias de la promoción a la producción de biocombustible. Las empresas multinacionales dedicadas a los agronegocios y al comercio internacional de granos, en conjunto con los grandes agentes azucareros tradicionales, son los que guían este proceso y la dinámica general del complejo a escala global.

Como parte de esta tendencia, se ha intensificado la integración vertical -desde la producción primaria hasta la distribución-, como así también la diversificación de las áreas de producción en las que actúa una misma empresa. Estas transformaciones implican el desplazamiento progresivo de pequeños productores de caña de azúcar y remolacha azucarera.

Entre las empresas multinacionales que actúan a escala global, un actor significativo es Cargill. A partir de inversiones en proyectos para la producción de caña de azúcar en Brasil y México, y en asociaciones con refinerías e ingenios de otros países como Siria, India y El Salvador, en el año 2009 controló el 15% del comercio mundial del azúcar.

Estos cambios tecno-productivos se asemejan a los que transitó oportunamente el cultivo de soja, de manera que otras empresas multinacionales proveedoras de fertilizantes químicos (como ADM y Bunge), fabricantes de tractores (AGCO y John Deere), junto con las que ofrecen semillas modificadas genéticamente (Monsanto y Syngenta), se están convirtiendo en agentes de importancia en la dinámica del complejo azucarero. En efecto, desde fines de 2008 Monsanto es la principal empresa en el mundo dedicada al desarrollo de variedades para la obtención de azúcar (sobre todo, a partir de remolacha)¹⁶¹.

Por su parte, las grandes compañías azucareras que controlan la producción mundial son *Associated British Foods* (Gran Bretaña), *Copersucar* y *Cosan* (ambas de Brasil), *Eurosugar* (Francia-Alemania), *Tereos* (Francia) y *Mitr Phol* (Tailandia).

¹⁶¹ Cabe apuntar que en la UE todavía no se ha permitido la utilización de semillas genéticamente modificadas de remolacha azucarera.

Por último, cabe destacar el ingreso ofensivo en la gestión productiva de fondos de inversión, que compran y arriendan tierras. La brasileña *Cosan* y la multinacional *Dreyfus* se encuentran entre las empresas que han conformado este tipo de fondos.

En cuanto a los agentes que actúan en el Complejo Azucarero del NOA, en términos generales, es posible identificar los siguientes tipos:

- pequeños productores cañeros, con tamaños de predio de hasta 10 has con caña, entre quienes resulta poco significativa la contratación de fuerza de trabajo;
- productores cañeros medios y grandes, con predios de mayor tamaño relativo, donde existe, al igual que en el estrato anterior, una gama de situaciones diversas desde medianos productores hasta “megacañeros” que llegan a predios de más de 1000 has;
- ingenios: con diverso nivel de integración hacia atrás –en tanto cuentan con producción primaria propia– o bien hacia adelante –según participen en las actividades vinculadas al complejo complementarias con el azúcar, de acuerdo a lo visualizado en el Esquema 27 (alcohol, bioetanol, papel, etcétera)–. También existen empresas propietarias de ingenios que provienen de actividades indirectamente vinculadas con el azúcar, y que decidieron comprar ingenios integrándolos a su cartera de activos.

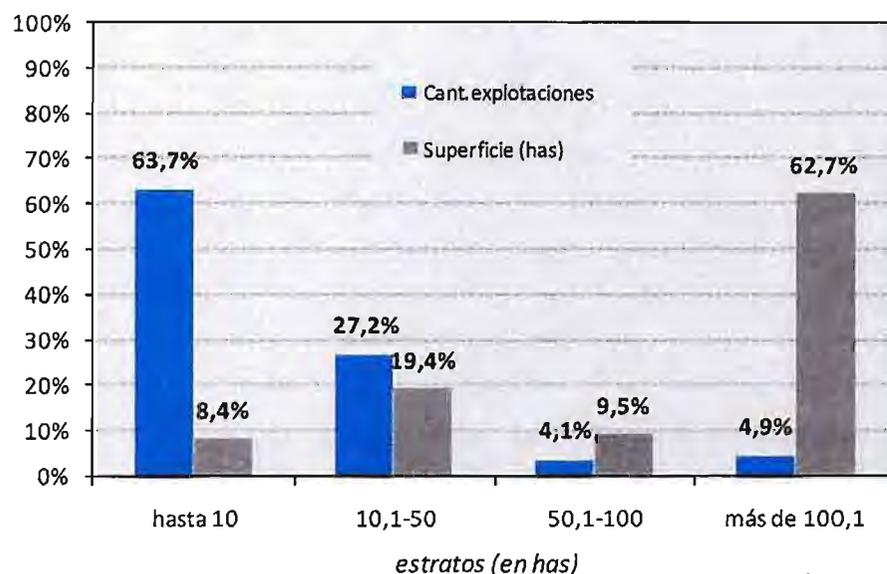
Para abordar el análisis de los agentes señalados, se parte del estudio de la estructura agraria – los productores primarios– y luego se caracteriza el universo de ingenios. En el análisis de los propietarios de tales ámbitos se abordan los cambios en la estructura de propiedad durante los últimos años, el tipo de actividades que desarrollan sus propietarios y la escala de procedencia de estos agentes. El análisis de la concentración, centralización, transnacionalización y tercerización del capital se planteará a continuación procurando una aproximación integradora, para luego dar cuenta de los factores de comando que intervienen en este complejo productivo.

La producción primaria y los agentes intervinientes

En el complejo azucarero interactúan un conjunto ciertamente heterogéneo de productores primarios –que se pueden diferenciar de acuerdo al tamaño de los establecimientos y el nivel tecnológico aplicado a la producción–. Dentro de este universo se incluyen empresas industriales que cuentan con aprovisionamiento de caña propia.

Las diferencias señaladas en la configuración de los modelos tucumano y salto-jujeño siguen vigentes en la actualidad, pues la estructura de tenencia de la tierra en la producción primaria así lo confirma, tal como puede verse en el Gráfico 11 y en el Gráfico 12¹⁶².

Gráfico 11. Estructura de tenencia de la tierra. Tucumán. 2002.



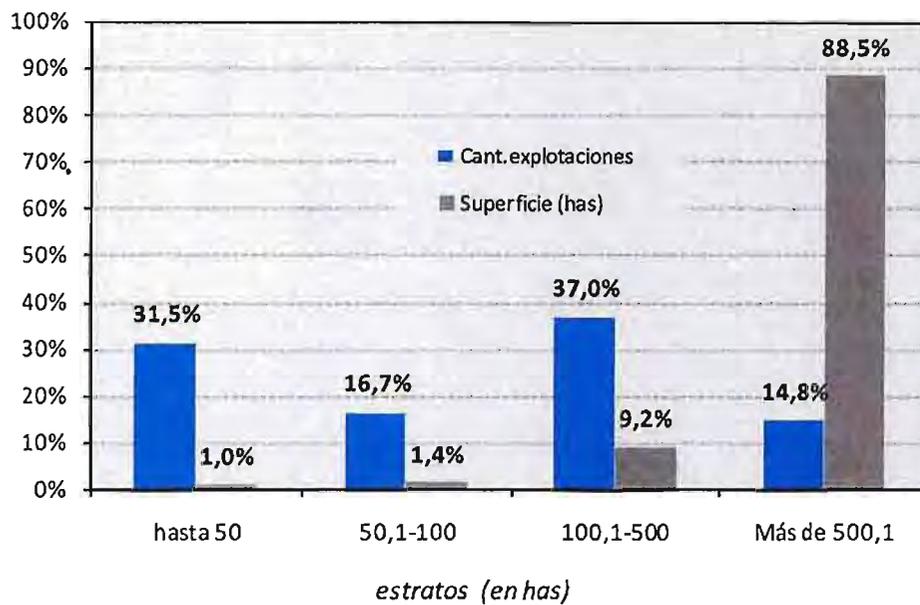
Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

En efecto, en Tucumán, sobre unos 5.364 establecimientos que cultivaban caña de azúcar, se confirma la presencia de un gran número de pequeños productores, pues las dos terceras partes de las explotaciones agropecuarias apenas contaban con un 8.4% de la superficie destinada a la producción de caña de azúcar, de acuerdo a los datos del CNA 2002. En el otro extremo, menos del 5% de los predios de mayor tamaño tenían casi las dos terceras partes de la tierra implantada con caña.

En cambio, en Jujuy, donde la suma total de establecimientos que cultivaban caña era de apenas 54, el estrato de explotaciones de más de 500 hectáreas concentraba casi el 90% de la superficie.

¹⁶² No se exponen datos de Salta con esta apertura en el CNA 2002; por ello en este apartado sólo se presenta información de Jujuy. No obstante, la estructura jujeña resulta suficiente para contrastar los diferentes niveles de concentración de la tierra que han sido planteados en relación con Tucumán.

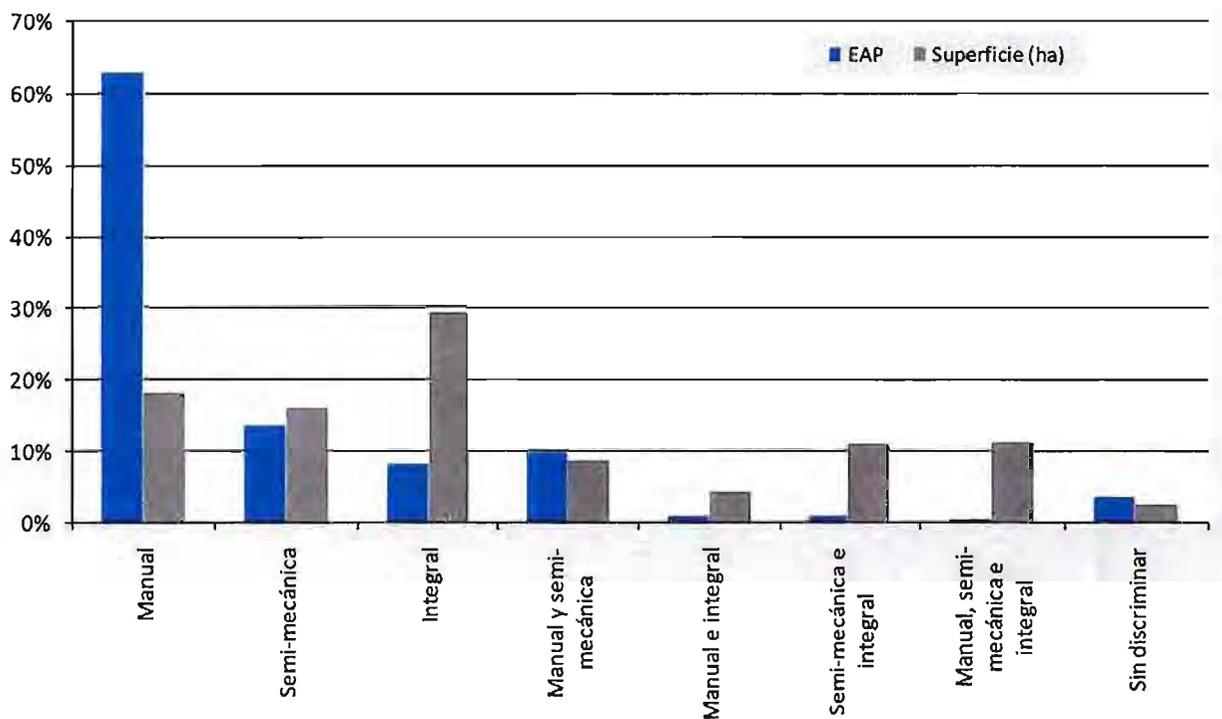
Gráfico 12. Estructura de tenencia de la tierra. Jujuy. 2002.



Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

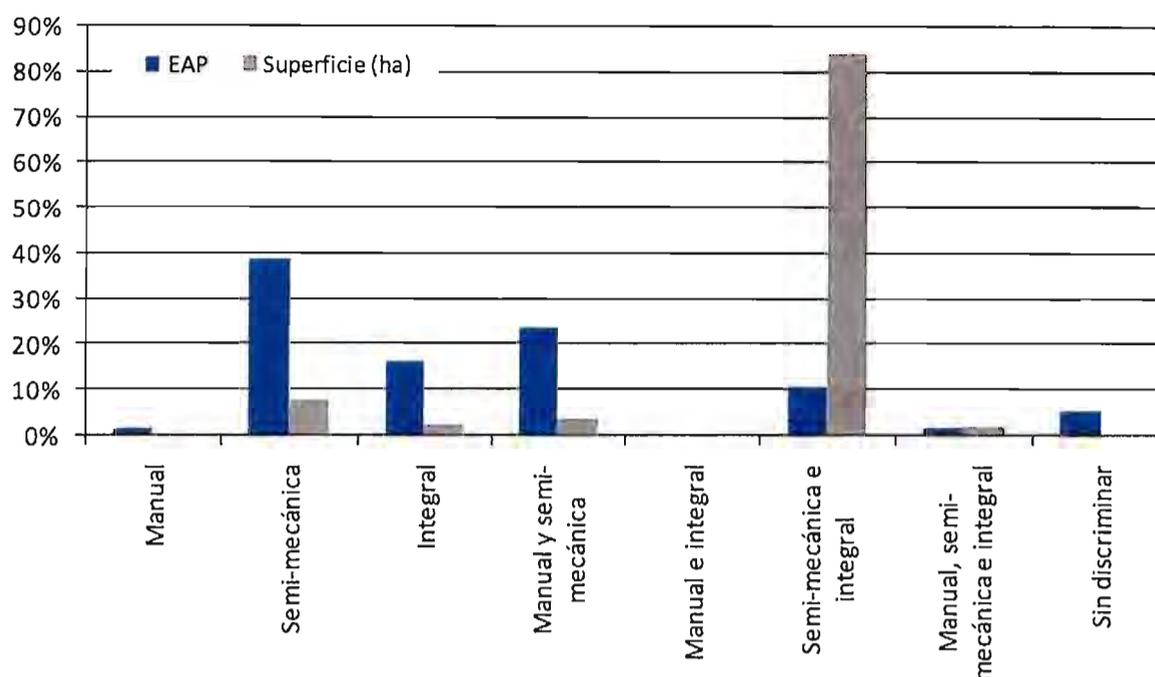
Del mismo modo en que fue planteado el problema de la eficiencia relativa de un modelo frente al otro en el pasado, se puede observar que la incorporación de la cosechadora integral, hasta el año 2002, era muy superior en el caso de Jujuy en comparación con Tucumán, tal como puede verse en el Gráfico 13 y el Gráfico 14.

Gráfico 13. Caña de azúcar. EAP y superficie implantada, por método de cosecha. Tucumán. 2002.



Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

Gráfico 14. Caña de azúcar. EAP y superficie implantada, por método de cosecha. Jujuy. 2002.



Fuente: Elaboración propia en base a CNA 2002.

Si bien estos últimos datos disponibles corresponden al año 2002, puede verse claramente la importancia relativa de la cosecha manual en Tucumán (cerca del 20%), mientras que en Jujuy esta superficie era prácticamente nula. En el otro extremo, Jujuy muestra más de un 80% de la superficie implantada con un método que combina técnicas de recolección semimecánica con cosecha integral.

En el Cuadro 8 se comparan los dos modelos de acuerdo a la tecnología utilizada en la producción. El bajo nivel de incorporación tecnológica del pequeño productor cañero tucumano claramente se inscribe en el marco de la agricultura con mano de obra familiar y menores rendimientos relativos. Esto se manifiesta particularmente en el mayor uso de fuerza de trabajo por hectárea, que llega a ser hasta diez veces superior.

Cabe hacer una mención a la experimentación en la Argentina en variedades de caña de azúcar genéticamente modificada, la cual está –por el momento– en manos de las estaciones experimentales (como es el caso de Obispo Colombes), instituciones de carácter mixto de apoyo al sector.

Cuadro 8. Perfil tecnológico en la producción primaria en Tucumán, Salta y Jujuy.

Provincia	Concepto	Tecnología		
		Alta	Media	Baja
Tucumán	Participación (% sobre superficie)	71		29
	Rendimiento (tn./ha./año)	Más de 75	Entre 57 y 75	Menos de 57
	Requerimiento (jornales/ha./año)	4,8	22,5	49,8
	Mano de obra	60% es permanente	20% es permanente	Familiar, excepto en la cosecha y plantación donde es estacional
	Antigüedad de la maq. y equipos	Menor a 12/15 años.	Promedio de 15 años.	20 a 30 años
	Diversificación productiva	Poca: caña/soja; caña/cítricos	Poca: caña/soja; tomate o pimiento en invernaderos.	Sí, hortalizas o crías de aves para consumo.
Salta y Jujuy	Participación (% sobre superficie)	60	40	
	Rendimiento (tn./ha./año)	85	70	
	Requerimiento (jornales/ha./año)	7,6	31,6	
	Tipo de riego	Presurizado	Por gravedad	
	Cosecha	Mecánica	Semi-mecánica	No
	Mano de obra	Poca y concentrada en la plantación	1/3 es permanente y el resto estacional	
	Varios	Cosecha integral; modernización de los sistemas de transporte de caña; nuevas variedades de maduración temprana.		

Fuente: DIAS – DIAR del Ministerio de Economía.

Retomando la información sobre las asimetrías entre un modelo y otro, cabe apuntar que la estructura de tenencia de la tierra en Tucumán tiene, por una parte, consecuencias favorables en términos de equidad en la disputa por el reparto del ingreso y, por otra, efectos regresivos en materia de eficiencia productiva, lo que presenta una forma contradictoria de mejora en las capacidades técnicas. En otras palabras, mientras una estructura relativamente desconcentrada como la tucumana propicia un reparto más equitativo del ingreso –en tanto tales ingresos están sujetos a mayor disputa–, al mismo tiempo, atenta contra la eficiencia y productividad. Por el contrario, la concentración del capital –más típica en Salta y Jujuy–, que propicia el uso de la asimetría de poder para una apropiación cuasi-monopólica del ingreso, facilitó la incorporación de maquinaria para incrementar la productividad del trabajo.

Conviene puntualizar que el proceso de incorporación de la cosechadora integral ya había ganado participación en los años anteriores al Censo, pues:

se registra una fuerte disminución de la forma manual de cosecha, aumentan las formas mecanizadas y aparece una extraordinaria expansión de la cosechadora integral. La gran cantidad de cosechadoras que ingresó en la provincia en los últimos años es utilizada por los ingenios, las cooperativas y los grandes productores para tierras propias y de terceros (Giarracca, Bidaseca y Mariotti, 2001, p. 311).

La cosecha manual –que, si bien tiende a desaparecer, aún hoy sigue siendo utilizada por una fracción de pequeños productores–, no sólo significa una productividad por hombre muy

inferior, sino que implica condiciones de trabajo extremadamente precarias para los productores y sus familias, dado que en el caso de las unidades de menor tamaño, es poco frecuente la contratación de mano de obra extrapredial¹⁶³.

Por otra parte, la adopción de la cosechadora integral incorporó una nueva fracción social dentro de los agentes tradicionales en la producción primaria:

la generalización del “contratista” como mediador en el vínculo laboral entre el trabajador y el productor/ingenio. Anteriormente los contratistas recibían un sueldo por parte de los ingenios. Actualmente perciben un porcentaje del jornal de los trabajadores que él contrata. Localizamos alrededor de cien contratistas, que estratificamos en tres grupos según la cantidad de obreros movilizados. Entre los pequeños contratistas se encuentran medianos productores que salen a amortizar el capital representado por las maquinarias y contratan gente para realizar el servicio de maquinarias y de cosecha (Garracca, Bidaseca y Mariotti, 2001, p. 313).

En consonancia con los cambios registrados a escala mundial, con el nuevo régimen de acumulación posfordista o “flexible”¹⁶⁴—donde se generaliza la tendencia a la externalización en la contratación de fuerza de trabajo y de actividades en general—, la producción azucarera extiende la figura del contratista. Es importante señalar que la tercerización de este “servicio de maquinarias y de cosecha”, en muchos casos, implica que la empresa que antes contrataba fuerza de trabajo para la cosecha directamente, pasa a la contratación de “servicios de cosecha”. De este modo, una relación salarial se transforma en una relación mercantil entre capitalistas, donde se extingue la relación laboral entre el propietario del predio y quien efectivamente trabaja en la cosecha.

El procesamiento industrial

Dentro de la fase industrial del complejo, la concentración del capital aumenta significativamente, pues en Tucumán, Jujuy y Salta apenas existen 20 ingenios, la mayor parte de ellos en la Provincia de Tucumán, tal como puede observarse en el Cuadro 9.

¹⁶³ La normativa tucumana prevé la prohibición de quema de caña, práctica utilizada en la cosecha manual dentro del proceso de recolección. Si la ley se aplica significará: o la adopción de equipos mecánicos para los pequeños productores, o su persistencia al margen de la ley o bien su desaparición.

¹⁶⁴ Véase el Cuadro 1 (p.142), donde se señalan los principales rasgos estilizados del régimen de acumulación posfordista o de acumulación flexible.

Cuadro 9. Concentración de la propiedad de los Ingenios. Año 2008.

Propietario	Producción en toneladas	Participación en la producción por empresa	INGENIOS	Participación en la producción por ingenio	Origen del Capital
Grupo Atanor	303.950	18%	Concepción	13%	Extranjero
	53.211		Marapa	2%	
	50.251		Leales	2%	
Compañía Azucarera Los Balcanes S.A.	157.606	11%	La Florida	7%	Nacional
	47.056		Aguilares	2%	
	38.171		Cruz Alta	2%	
José Minetti y Cía. Ltda. S.A.C.I	107.300	8%	La Fronterita	5%	Nacional
	82.239		Bella Vista	4%	
Compañía Azucarera Juan M. Terán SA	86.399	7%	Santa Bárbara	4%	Nacional
	71.087		Ñuñorco	3%	
ARCOR	130.674	6%	La Providencia	6%	Nacional
Azucarera del Sur	124.130	5%	La Trinidad	5%	Nacional
Ingenio y Destilería Santa Rosa	63.722	3%	Santa Rosa	3%	Nacional
S.A. Azucarera Argentina	57.858	3%	La Corona	3%	Nacional
Complejo Agroindustrial San Juan S.A.	35.936	2%	San Juan	2%	Nacional
Total Tucumán	1.409.589			62%	
Ledesma S.A.A.I.	405.948	18%	Ledesma	18%	Nacional
Ingenio Río Grande S.A.	84.576	4%	Río Grande	4%	Nacional
Compañía Azucarera Juan M. Terán SA	84.376	4%	La Esperanza	4%	Nacional
Total Jujuy	574.901			25%	
Seaboard Corporation	237.613	10%	San Martín del Tabacal	10%	Extranjero
Prosal S.A. (arrendataria)	54.421	2%	San Isidro	2%	Nacional
Total Salta	292.034			13%	
Resto	10.166			0%	
TOTAL PAIS	2.286.690			100%	

Fuente: Elaboración propia en base a Centro Azucarero Argentino.

De acuerdo a la clasificación de Azpiazu (2011), se trata de una rama de actividad “altamente concentrada”¹⁶⁵ tanto desde el punto de vista técnico como económico. En términos técnicos, los primeros ocho ingenios concentraron el 68% de la producción total de azúcar en 2008, mientras que, en términos de concentración económica, los primeros ocho grupos empresarios alcanzaron el 83% de la producción nacional de azúcar.

La producción de alcohol y biodiesel según ingenio puede observarse en Cuadro 10. Tal como resulta esperable, la participación relativa es similar.

¹⁶⁵ De acuerdo a la definición adoptada por Azpiazu, una rama es “altamente concentrada” cuando los primeros ocho locales concentran más del 50% de la producción. La concentración que obedece a la relación entre cantidad de locales y producto, la denomina “concentración técnica”, mientras que considera “concentración económica” a la relación entre empresas propietarias y nivel de producto. Lógicamente, como una empresa puede ser propietaria de más de un local, la concentración económica será igual o mayor a la concentración técnica.

Cuadro 10. Producción de alcohol por empresa. Zafra 2010. En miles de litros.

Empresa	Producción		Destilación	Participación
	Anhidro	Hidratado		
Balcanes	30.000		30.900	11%
Minetti		7.000	7.000	3%
Atanor		45.000	45.000	16%
Colombres	13.100	4.000	17.493	6%
Azucarera Arg.	8.000	3.000	11.240	4%
Santa Rosa	13.500		13.905	5%
Azucarera del Sur	6.000	14.000	20.180	7%
Total Tucumán	70.600	73.000	145.718	53%
Terán		8.000	7.140	3%
Ledesma	30.000	25.000	55.900	20%
Río Grande	6.000	2.000	9.100	3%
Total Jujuy	36.000	35.000	72.140	26%
Tabacal (Seabord)	42.000	8.000	51.200	19%
Prosal	3.000	1.800	4.890	2%
Total Salta	45.000	9.800	56.090	20%
Total General	151.600	117.800	273.948	100%

Fuente: Anino e Iturregui (2011).

Ledesma¹⁶⁶

El ingenio Ledesma produjo 405 mil toneladas de azúcar en 2011, concentrando los mayores niveles de producción del país, y alrededor de 49 millones de litros de alcohol¹⁶⁷, es decir, un cuarto del cupo 2011 otorgado por la Secretaría de Energía.

Presenta un alto grado de integración con la producción primaria, logrando prácticamente abastecerse de caña para la fabricación de azúcar con más de 40 mil hectáreas de cañaverales propios. Esta cifra cobra mayor relevancia si se considera que, según los datos del CNA 2002, cultivan el ceca del 80% del total de la superficie destinada al cultivo de caña en la Provincia de Jujuy, que para entonces ascendía a 54 mil hectáreas.

La empresa lleva a cabo todas las actividades consignadas en el Esquema 27, pues junto con la elaboración de azúcar, produce alcohol etílico, bioetanol, celulosa y papel.

Cuenta, además, con plantas para la producción de cuadernos y papeles especiales en San Luis –donde se acogió a regímenes de promoción industrial con beneficios impositivos en el pasado–. Asimismo, dedica cerca de 3 mil hectáreas a la plantación de cítricos y palta en Jujuy

¹⁶⁶ La mayor parte de la información fue registrada del sitio web de la empresa y de sus Estados Contables.

¹⁶⁷ A través de la planta Bio Ledesma –inaugurada en 2010– tiene capacidad instalada para producir 100 millones de litros de alcohol. (Schorr, Ferreira y Gorenstein, 2012).

y Salta, donde posee establecimientos de empaque así como una planta de jugos concentrados de cítricos.

La empresa genera electricidad en base al procesamiento del bagazo, que también utiliza para la elaboración de papel (mezclándolo con fibra de pino). Además, produce carne vacuna –con cabaña propia–, granos y caballos de pura sangre de carrera, en más de 50 mil hectáreas en la Provincia de Buenos Aires y Entre Ríos. El grupo económico es también propietario mayoritario –en sociedad con Cargill– de una planta de molienda húmeda de maíz, donde produce fructosa, glucosa y almidones; y es socio en la explotación de un yacimiento hidrocarburífero.

La facturación de la empresa Ledesma en 2011, según los datos consignados en sus balances, ascendió a 2.636 millones de pesos, mientras que si se agregan las empresas controladas –reflejadas en el balance consolidado– esta suma se acrecienta a 3.642 millones de pesos.

A continuación se presentan indicadores que permiten efectuar una aproximación a la marcha de la empresa Ledesma a partir de la información que publica en sus balances. El propósito de la presentación que sigue apunta, no sólo a exhibir información específica del principal grupo económico que concentra casi la cuarta parte de la producción de azúcar del país, sino que procura exponer indicadores que contribuyen metodológicamente al análisis de la forma de la competencia.

En el Gráfico 15 se pueden observar distintos indicadores de rentabilidad de la empresa¹⁶⁸.

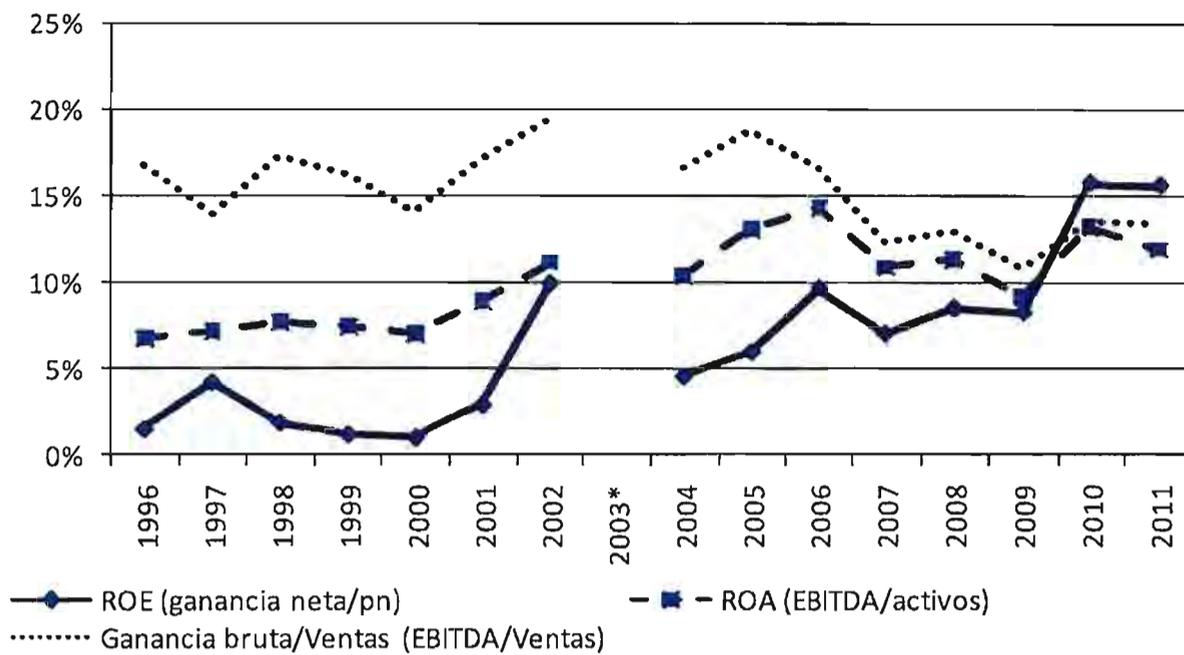
El conjunto de actividades que lleva a cabo la empresa dan forma a una centralización del capital que, si se lo juzga en relación con el producto de la Provincia de Jujuy, resulta altamente significativo. La facturación de la empresa –sin considerar las sociedades controladas– representó en 1993, aproximadamente el 10% del PBG de la provincia¹⁶⁹ y el 43% del PBG de las actividades que producen bienes transables¹⁷⁰.

¹⁶⁸ Para los tres gráficos que siguen se tomó la información correspondiente a los balances no consolidados, de manera que los datos reflejen la mayor adecuación posible a las actividades de la empresa vinculadas al Complejo Azucarero. Por ejemplo, en esta información no están incluidos los datos pertenecientes a Glucovil S.A., la empresa donde realizan la molienda húmeda de maíz. Sí están incluidas las operaciones vinculadas al ingenio, la elaboración de papel, alcohol y bioetanol, así como el resto de las actividades ganaderas y agrícolas en Buenos Aires y Entre Ríos.

¹⁶⁹ Se utiliza tal referencia dado que los datos de PBG provincial están publicados a precios de 1993, en la Dirección Provincial de Planeamiento, Estadística y Censos de Jujuy.

¹⁷⁰ Esto incluye: agricultura, ganadería, caza, silvicultura, minas y canteras y la industria manufacturera.

Gráfico 15. Ledesma: indicadores de rentabilidad



*No se consignan los datos de 2003 porque la empresa cambió fecha de cierre de balance en este año.

Fuente: Elaboración propia en base a Balances publicados en Economática.

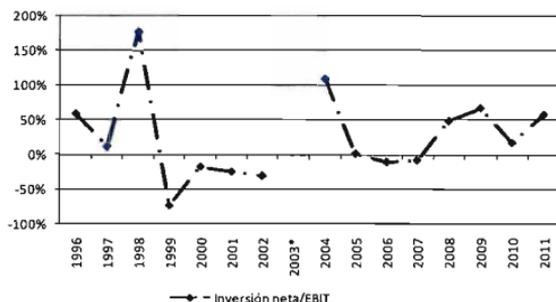
En términos generales, la dinámica del ROA y el ROE da cuenta de una rentabilidad del capital relativamente creciente a lo largo del período, registrando un incremento entre los años del nuevo siglo en comparación con la segunda mitad de la década anterior.

En cambio, si se considera la utilidad bruta en relación con el nivel de ventas, se observa cierta estabilidad con una tendencia levemente decreciente en los últimos años de la serie.

En el Gráfico 16 se expone en qué medida fueron reinvertidas las utilidades de la empresa en la compra de bienes de uso¹⁷¹. Se observan años con incrementos netos en la formación de capital de la empresa con años de desinversión relativa. No obstante, el promedio de toda la serie arroja un nivel de reinversión de utilidades positivo.

¹⁷¹ Fueron deducidas las amortizaciones y depreciaciones de las compras de bienes de uso para luego efectuar el cociente en relación con la ganancia EBIT, es decir, la ganancia neta antes de impuestos (*Earnings before income taxes* en inglés).

Gráfico 16. Ledesma: Nivel de reinversión de utilidades

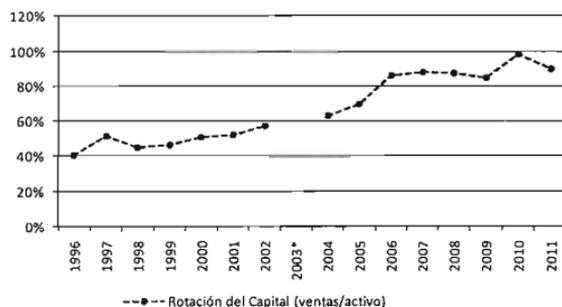


*No se consignan los datos de 2003 porque la empresa cambió fecha de cierre de balance en este año.

Fuente: Elaboración propia en base a Balances publicados en Economática.

En el Gráfico 17 se puede observar un indicador que permite una aproximación cuantitativa a la velocidad de rotación del capital de Ledesma. Lógicamente, este indicador debe ser leído en comparación con el resto, dado que una mayor velocidad no necesariamente es sinónimo de incremento en los beneficios. No obstante, si la rentabilidad media por unidad de producto de la empresa es relativamente constante –o bien si logra bajar los costos a mayor nivel de ventas–, entonces un mayor nivel de rotación del capital implica beneficios más altos. Entre 1996 y 2011, la empresa prácticamente logró duplicar los niveles de rotación del capital, pasando de un 40% a un 90%.

Gráfico 17. Ledesma: velocidad de rotación del capital



*No se consignan los datos de 2003 porque la empresa cambió fecha de cierre de balance en este año.

Fuente: Elaboración propia en base a Balances publicados en Economática.

Los factores que han incidido en la evolución de la rentabilidad de la empresa requieren de un estudio de caso focalizado. No obstante, existen una serie de elementos que, en mayor o menor grado, fueron incorporados a los procesos productivos de la empresa en vistas a aumentar la rentabilidad¹⁷². Entre ellos se puede mencionar:

- Rápida incorporación de la cosechadora integral.
- Tecnificación del ingenio.
- Diversificación de los subproductos de la caña (alcohol y bioetanol) con inversiones para aumentar la eficiencia productiva.

Atanor

Se trata de una empresa especializada en la producción de herbicidas, en manos de *Dennis Albaugh*, de origen norteamericano. Si bien las actividades originarias de esta empresa fundada en 1938 están asociadas a la industria química, durante los últimos años ha ido ganando participación en la producción de azúcar.

Concentra sus actividades del complejo en Tucumán. Desde el año 2005 controla el Ingenio Concepción –el más grande y moderno de Tucumán, que provee a Coca Cola- y sus empresas vinculadas. Esto se sumó al Ingenio Marapa (adquirido en 2001). Por su parte, en 2010 entregó en *leasing* el Ingenio Leales (que le pertenecía desde 2003) a una empresa *off shore* con sede en Uruguay. La transacción no incluyó las más de 2.000 has de cañaverales, que fueron traspasadas al productor cañero más importante de Tucumán, bajo la condición de vender la caña al Ingenio Concepción. (Schorr, Ferreira y Gorenstein, 2012).

A través de sus 3 destilerías de alcohol cubre alrededor del 20% de la producción nacional. Esto le permite autoabastecerse de uno de los principales insumos para su producción agroquímica.

En efecto, la incursión de Atanor en el complejo azucarero responde a una estrategia de integración con su actividad principal, que incluye la producción de acetato, derivados de metanol, glifosato (herbicida), agua oxigenada (la única del país), ácido 2,4D (único del Mercosur); ácido acético, cloro líquido, ácido clorhídrico, soda cáustica; así como fungicidas (en Brasil). Cuenta con siete plantas en el país y una en Brasil.

En 2008 facturó 2.462 millones de pesos¹⁷³.

¹⁷² Según información consignada por la propia empresa en su sitio web y el trabajo de la DIAS-DIAR del Ministerio de Economía elaborado por Anino e Iturregui (2011).

¹⁷³ Según información consignada en NOSIS, proveniente del balance de la empresa.

Seabord

En 1996, *Seabord Corporation* (Estados Unidos) compró el tradicional ingenio salteño de San Martín de Tabacal –que fuera fundado en 1918 por Robustiano Patrón Costas–.

La empresa produce alrededor de 200 mil toneladas de azúcar, alcoholes, naranjas, jugos, aceites y cogenera electricidad. Cuenta con un abastecimiento de caña del orden del 87% (unas 25 mil has).

Es el tercer ingenio en importancia nacional, detrás de Ledesma y Concepción. A través de la firma Alconoa, cuenta con el 20% del cupo 2011 para la producción de bioetanol. Es el principal aportante al Programa Nacional de Biocombustibles, al cual, desde su inicio en 2009, entregó el 37% del total de alcohol para bioetanol. (Schorr, Ferreira y Gorenstein, 2012).

En 2010 facturó 740 millones de pesos y obtuvo una ganancia neta de 281 millones¹⁷⁴. Emplea alrededor de 2 mil personas.

La corporación *Seabord* –propietaria de Tabacal–, detenta el puesto 427 dentro del ranking de las empresas que mayor facturación registran en el mundo¹⁷⁵, con ventas por 5.7 mil millones de dólares.

Seabord desarrolla actividades en distintas áreas: *Seaboard Foods*: es uno de los productores de carne de cerdo más grandes de Estados Unidos; *Seaboard Marina*: tiene flota de buques y contenedores; comercializa granos (14 molinos harineros en África, Sudamérica, y el Caribe; 6 molinos de alimentos en África y Sudamérica; 5 molinos de maíz en África; un molino de arroz en Guyana; 7 oficinas de comercialización en África, Europa, Sudamérica y el Caribe).

Arcor

Se trata de uno de los grupos económicos de capital nacional más grandes de la Argentina. Desde 1994 controla el segundo ingenio tucumano -La Providencia-. En 2011 procesó el 6% de la caña del país (alrededor de 130 mil toneladas).

Arcor es, al igual que Atanor, un ejemplo de integración vertical de la actividad azucarera por parte de empresas que provienen de otros rubros para utilizarla como insumo. En este caso, se trata de una firma que actúa en un amplio segmento de la industria alimenticia: golosinas, chocolates, galletitas, mermeladas, conservas, lácteos, vegetales congelados, aceites, jugos,

¹⁷⁴ Según información consignada en NOSIS, proveniente del balance de la empresa.

¹⁷⁵ Según la empresa señala en su sitio web, de acuerdo a datos de Forbes (2012).

helados. Está integrada verticalmente y produce varios de sus insumos estratégicos (azúcar, papel y cartón, envases flexibles). Elabora más de 1.500 artículos.

Se inició en 1951 como empresa de caramelos en Arroyito (Córdoba) –fundada por la familia Pagani, que sigue al frente del Grupo Arcor– y en 2011, facturó 12.6 mil millones de pesos.

Es el primer productor mundial de caramelos y principal exportador de golosinas de Argentina, Brasil, Chile y Perú. Posee 41 plantas industriales: 30 en Argentina, 5 en Brasil, 4 en Chile, 1 en México y 1 en Perú y exporta a 120 países. Las exportaciones estimadas para 2012 ascienden a 470 millones de pesos.

Los indicadores de rentabilidad del grupo económico dan cuenta de una ganancia bruta sobre ventas del 6% promedio para los últimos diez años, una reinversión de utilidades de cerca del 50% promedio para los últimos 5 años y una marcada aceleración en la rotación del capital, tal como se observó en el caso de Ledesma, pasando de niveles del 100% en 1998 a valores cercanos al 180% en 2010.

Otros agentes

A continuación se presenta la información correspondiente al resto de los ingenios sobre la base del cuadro publicado por Anino e Iturregui (2011).

Empresa	Ingenios Azucareros	Propietario y origen	Part. en prod. de Azúcar y alcohol etílico 2010	Productos	Otras actividades en Argentina y el Mundo e información complementaria
AZUCARERA JUAN M.TERÁN S.A. S.A. SER y ENERGIAS ECOLOGICAS DE TUCUMAN S.A	2 ingenios en Tucumán, Santa Bárbara y Ñuñorco, 1 Ingenio en Jujuy, La Esperanza; 1 destilería, 1 planta de bioetanol	Colombres Cía. Terán Origen nacional	Azúcar 10,4% Alcohol 6,4%	Azúcar común tipo A, Energía eléctrica	En 2010 destilaron 13.000 m3 alcohol anhidro y 4.000 m3 de alcohol hidratado. En 2011 la capacidad de producción de alcohol anhidro alcanzaría los 26.000 m3
CEIA AZUCARERA LOS BALCANES CIA BIOENERGETICA LA FLORIDA S.A.	3 Ingenios en Tucumán, la Florida, Cruz Alta, Aguilares, 1 destilería, 1 planta de deshidratado	Grupo Cía Azucarera Los Balcanes - KONAVLESA - Ing. Aguilares - COVEMAT - Hoteles Catalina Park Origen nacional	Azúcar 10,0% Alcohol 11,3%	Azúcar, Alcohol etílico, bioetanol	Producción de bioetanol en 2010: 30.000 m3. Cupo asignado para 2011: 60.000 m3. Cía de Warrants del Aconquista. Inversiones en Turismo: Hotel Plaza, Hotel Luna Huana, H. La Caspa, H. Catalina Park. Inversiones en producción, distribución y transporte de Energía: Northwest comercializadora de combustibles; Covemat Logística, Las Palmas. Inversiones en Educación: C.A.E. Centro de Altos Estudios y Universidad de San Pablo -T. En 2011 la producción de alcohol anhidro se duplica
JOSE MINETTI Y Cía Ltda.	2 Ingenios en Tucumán, Bella Vista, La Frontenta; 1 destilería, Bella Vista	Fila Figueroa Minetti y grupo azucarero tucumano Ruiz Origen nacional	Azúcar 8,7% Alcohol 2,7%	Azúcar Común tipo A y Azúcar refinada., Alcohol, Melaza, Harina de trigo, Porotos de soja, madera	Cuenta con 9.500 has de cañaverales, 1.800 has. de pinos y 12.000 bosques nativos. Posee 1 molino harinero en la pcia. de Córdoba y una planta de fraccionamiento y premezclas. 2 destilerías de alcohol hidratado. Aumentará en 2011 la capacidad en 5.000m3.
MUJAS SRI BIO TRINIDAD S.A.	1 Ingenio en Tucumán, La Trinidad, 1 destilería, 1 planta de bioetanol	Propietario Sixto Anzorena Origen nacional	Azúcar 5,9% Alcohol 7,3%	Azúcar Común Tipo A, Alcohols	Participa en la distribución de cupo en la explotación de Biocombustibles. En 2010 su producción fue de 6.000 m3. En 2010 produjo 14.000 m3 alcohol hidratado. En 2011 produjo 17.000 m3 de alcohol anhidro con un crecimiento del 183,7% respecto a 2010.
ING. RIO GRANDE S.A. Y RIO GRANDE ENERGIA S.A.	1 ingenio en Jujuy, 1 destilería y 1 planta bioetanol	Origen Nacional	Azúcar 3,8% Alcohol 3%	Azúcar Común Tipo A, Azúcar crudo de exportación, Alcohol etílico	Cuenta con 27.000 has propias, 5.000 plantadas con caña bajo riego. Capacidad de producción: 70.000 tn/año de azúcar, 75% caña propia. En 2010 destiló 6.000 m3 de alcohol anhidro y 2.000 de alcohol hidratado. En 2011 se prevé un crecimiento en la producción de alcohol anhidro del 37%
SANTA ROSA BIOENERGIA SANTA ROSA S.A.	1 Ingenio en Tucumán, 1 destilería, 1 planta bioetanol	Las Dulces Norte S.A. Origen Nacional	Azúcar 3,2% Alcohol 5,1%		Producción de bioetanol en 2010: 13.500 m3. En 2011 prevé incrementar la producción de alcohol anhidro a 24.000 m3 (77%).
LA CORONA BIOENERGIA LA CORONA S.A.	1 Ingenio en Tucumán, la Corona, 1 destilería, 1 planta de bioetanol	S.A. Azucarera Argentina Origen Nacional	Azúcar 2,7% Alcohol 4,1%	Azúcar, Alcohol etílico, bioetanol	En 2010 producción de alcohol anhidro: 8.000 m3 y alcohol hidratado 3.240 m3. En 2011 prevé incrementar un 150% la producción de alcohol anhidro (20.000 m3)

Fuente: Reelaborado en base a Anino e Iturregui (2011)

De lo planteado hasta aquí se refuerza la existencia de una alta concentración en la industria azucarera. Las empresas propietarias de los ingenios, en general, tienden a integrarse en la elaboración de los distintos subproductos del complejo, como el alcohol, el bioetanol, el papel y la energía eléctrica. Esta diversificación –que es una forma de centralización del capital dentro del complejo– no está homogéneamente extendida, pues tiende a prevalecer en los grupos económicos, propietarios de los ingenios de mayor tamaño.

En cuanto a la extranjerización, resulta significativo que dos de las tres empresas propietarias más importantes del complejo, que conjuntamente representan casi un tercio de la capacidad de molienda, sean propiedad de capital extranjero.

Tal como apunta Rofman:

La actividad agroindustrial se encuentra transitando un proceso de concentración y extranjerización creciente que constituye una manifestación más del fenómeno de corte similar que engloba al conjunto de las firmas manufactureras del país. (Rofman, 1999).

Cabe señalar que Ledesma conforma uno de los grupos económicos de mayor envergadura del país, por lo que puede afirmarse que el núcleo de poder del complejo azucarero se encuentra mayoritariamente en manos de empresas de capital concentrado local y extranjero. El resto de los ingenios, aquellos de menor incidencia relativa, han permanecido en manos de propietarios locales.

Por su parte, se registró una forma de tercerización en la producción primaria a partir del surgimiento del contratista, dueño de la cosechadora integral, al que han ido apelando progresivamente los productores cañeros.

Los niveles de rentabilidad y evolución de la facturación de algunos de los grupos económicos más importantes participantes en el complejo sugieren que, al menos esta fase del complejo productivo, ha logrado sostener estándares de acumulación relativamente satisfactorios.

Los aumentos en la productividad más significativos han tenido lugar en la producción primaria –tal como se pudo ver en el Gráfico 3 (p.201)–, pues la actividad industrial apenas pasó de una relación promedio azúcar/caña del orden del 10.9% en el quinquenio 1996-2000 a 11.2% en el quinquenio 2006-2010 (Anino e Iturregui, 2011, p. 15).

A continuación se analizan los factores de comando dentro del complejo productivo azucarero, lo que contribuye a comprender la dinámica y características de la acumulación y la distribución en su interior.

Los factores de comando

El comando dentro del complejo azucarero es ejercido por el capital industrial, es decir, la fase capaz de fijar condiciones relativamente diferenciales al resto de los agentes corresponde al ingenio azucarero.

La noción de comando de un complejo productivo fue desarrollada en la Segunda Parte de esta tesis. En el Cuadro 3 (p.175) se explicitan los principales factores de comando.

A continuación, se señala cuáles inciden y de qué manera en el caso del complejo azucarero.

1. Productivos: Escala mínima de gran tamaño

Conviene señalar que la industrialización del azúcar es una industria madura donde la tecnología utilizada por los ingenios es relativamente homogénea, aunque existe en la práctica una diferenciación en la eficiencia productiva de las distintas empresas. Esto es así a pesar de los avances en materia de nuevos subproductos con potencialidad para el desarrollo –como el bioetanol o la misma energía eléctrica producida en base al bagazo–. La dotación de capital requerida para montar instalaciones modernas, no obstante, es significativa, en particular desde la óptica de quien se ve obligado a moler la caña de azúcar: el productor primario. Las mejoras tecnológicas en el sector de procesamiento en la actualidad tienen por objetivo disminuir el daño ambiental, como así también mejorar la eficiencia energética del proceso industrial.

2. Regulación pública

Tal como fue desarrollado en la configuración histórica del complejo, la intervención del Estado ha sido decisiva desde el surgimiento mismo de la actividad en el país.

Hitos como el “cerrojazo” (Pucci, 2007) donde el Estado directamente decide el cierre de 11 ingenios, la regulación a la que estuvo sujeta la actividad y el modo en que aún en la actualidad es protegida, dan cuenta de una participación del Estado decisiva para la consolidación del poder de una de las fases del complejo azucarero.

Adicionalmente, la propia élite política de las provincias azucareras tiene vínculos directos con las empresas, tal como puede verse más adelante en el análisis de la forma de Estado.

3. Derivadas de la concentración y centralización del capital

La dinámica histórica tendió a concentrar la actividad, sobre todo cuando la capacidad para moler caña superó estructuralmente la oferta de materia prima. El necesario

aprovisionamiento de caña para un uso eficiente de la capacidad instalada otorgó una ventaja relativa a aquellos ingenios con cañaverales propios.

Esta ventaja fue tanto más grande cuanto mayor la escala de producción, tal como sucedió con Ledesma y Tabacal. En cambio, a excepción del ingenio Concepción —que operaba con gran escala productiva—, en Tucumán, las crisis de sobreproducción de azúcar o bien la falta de materia prima para la molienda, caracterizaron la dinámica durante buena parte del siglo XX.

Por otro lado, la conflictividad y disputa por el ingreso de la caña implicó dificultades que pesaron particularmente sobre la trayectoria de los ingenios de menor tamaño relativo, que pasaron a manos de empresas cuyos propietarios, en general, provienen de otras actividades.

Dado que la capacidad instalada en el país resulta capaz de moler la caña que se produce anualmente, se genera una estructura de mercado oligopsonía que consolida la asimetría de poder al interior del complejo (15 ingenios compran a cerca de 5 mil cañeros). Esto no quita que existan diferencias significativas entre los distintos ingenios según el tamaño relativo.

Formas de competencia y escalas

A continuación se listan los principales elementos de las formas de la competencia que resultan significativos según cada nivel escalar.

Mundial

Precios: la incidencia de la escala mundial dentro del complejo azucarero ha estado asociada fundamentalmente a la formación internacional de una cotización para el azúcar que, indudablemente, incide sobre los precios locales, tal como puede observarse en el Gráfico 10 (p. 207). Si bien la transmisión del precio internacional al local no es inmediata, las tendencias alcistas, a pesar de la regulación que procura amortiguar el efecto, generan presiones para el direccionamiento de producto hacia el mercado internacional y una escasez relativa en el mercado interno que finalmente tiene impacto en el precio local.

En relación con la cotización del azúcar a escala mundial, cabe destacar que se encuentra fuertemente atada al precio del petróleo, en tanto el bioetanol es uno de los subproductos de la molienda que puede funcionar como sustituto de los combustibles fósiles.

La dinámica internacional de precios tiene un efecto sobre la competencia por el uso del suelo en la subestructura de acumulación en la que está localizada la producción primaria.

Ingreso de capital extranjero: dos de las empresas más grandes en el complejo azucarero están en manos de agentes transnacionales. Esta extranjerización del capital tuvo lugar a partir de la apertura y desregulación de la actividad en la pasada década del '90.

Tecnología de producción: la dinámica de innovación tecnológica tanto en materia de cosecha como de genética en el cultivo proviene fundamentalmente del exterior del país, es decir, de la escala mundial. El complejo azucarero está atravesando una transformación productiva en función de las perspectivas favorables que presenta la producción de bioetanol. Esta dinámica está siendo guiada por las empresas multinacionales dedicadas a los agronegocios y al comercio mundial de granos, junto con actores tradicionales y, en menor medida, empresas dedicadas a la producción de combustibles y energía.

Esto significa, retomando los elementos que brindan inestabilidad a la coherencia estructurada a escala regional, una fuente constante de alteración en el modo en que se llevan a cabo los procesos productivos. Muchas de estas tecnologías, al procurar mayor eficiencia, tienen como efecto la utilización de menores requerimientos de fuerza de trabajo. En el caso de la cosechadora integral esta lógica es transparente.

Nacional

Grupos económicos nacionales: la participación de empresas de capital nacional en el complejo resulta decisiva, en particular por la capacidad que detentan para generar esquemas regulatorios que resguarden sus intereses. Tanto Ledesma –de origen regional pero con proyección nacional– como Arcor son referentes en esta materia.

Destino de la producción: el mercado nacional es el principal destino de la producción de azúcar y sus subproductos.

Regional:

Productores: la gran cantidad de productores cañeros desde los pequeños a los de mayor tamaño relativo son agentes locales.

Competencia por el uso del suelo: la dinámica de precios internacionales que resulta de la escala mundial genera competencia por el uso del suelo en tanto altera las rentabilidades relativas. De acuerdo a lo observado en el Gráfico 4 (p. 202) la superficie sembrada con caña ha registrado una disminución de unas 50 mil hectáreas desde principios de los años '90. Esta

dinámica se corresponde con el avance de la producción de soja que, en Tucumán, pasó de 83 mil hectáreas sembradas en 1991 a 254 mil en la campaña 2011¹⁷⁶.

Relación salarial

La forma en que se configura la relación salarial está directamente relacionada con la trayectoria de la acumulación de las distintas empresas que contratan la mano de obra, tal como fue planteado en la primer parte de este trabajo, al desarrollar el contenido conceptual de las dimensiones estructurales. Dicho en otras palabras, las empresas que pierden en la disputa intracapitalista se encuentran en peores condiciones para pagar salarios.

En este sentido, es importante señalar que la trayectoria de los distintos productores y empresas genera grandes heterogeneidades en las formas de explotación de la fuerza de trabajo dentro del complejo azucarero. A esta configuración, lógicamente, es preciso incorporar las relaciones de fuerza y regulación que operan entre el capital y el trabajo.

La actividad azucarera reconoce una larga tradición en materia de organización y disputa de clase. La Federación Obrera Tucumana de la Industria del Azúcar (FOTIA), creada en 1944, ha desempeñado un rol importante en el modo en que se configuró la relación salarial en una actividad alcanzada por condiciones precarias de producción —en particular, en la producción primaria—.

La FOTIA agrupa a los trabajadores del surco (rurales) y a los obreros fabriles (ingenios). Representa a los trabajadores frente al CART (Centro Azucarero Regional Tucumán), la UCIT (Unión de Cañeros Independientes de Tucumán) y la CACTU (Centro de Agricultores Cañeros de Tucumán). Ha tenido una tradición combativa y, en algunas instancias como la crisis de 1966, ha confluído con la UCIT. Durante los últimos años ha orientado sus reclamos para generar condiciones a la acumulación de capital.

En relación con las modalidades de producción y reproducción de la clase trabajadora, vale decir que, en la producción primaria, los cañeros de menor tamaño relativo emplean fuerza de trabajo familiar, por lo cual, deja de ser una relación estrictamente salarial. No existen indicadores que permitan una aproximación certera a la magnitud de empleo requerido en tales establecimientos. No obstante, puede señalarse que en Tucumán la cantidad de explotaciones agropecuarias en las que se producía caña hacia el año 2002 era de 5.364. Este tipo de productores recurre también a mano de obra estacional durante la zafra, cifra que ha

¹⁷⁶ Según datos del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca.

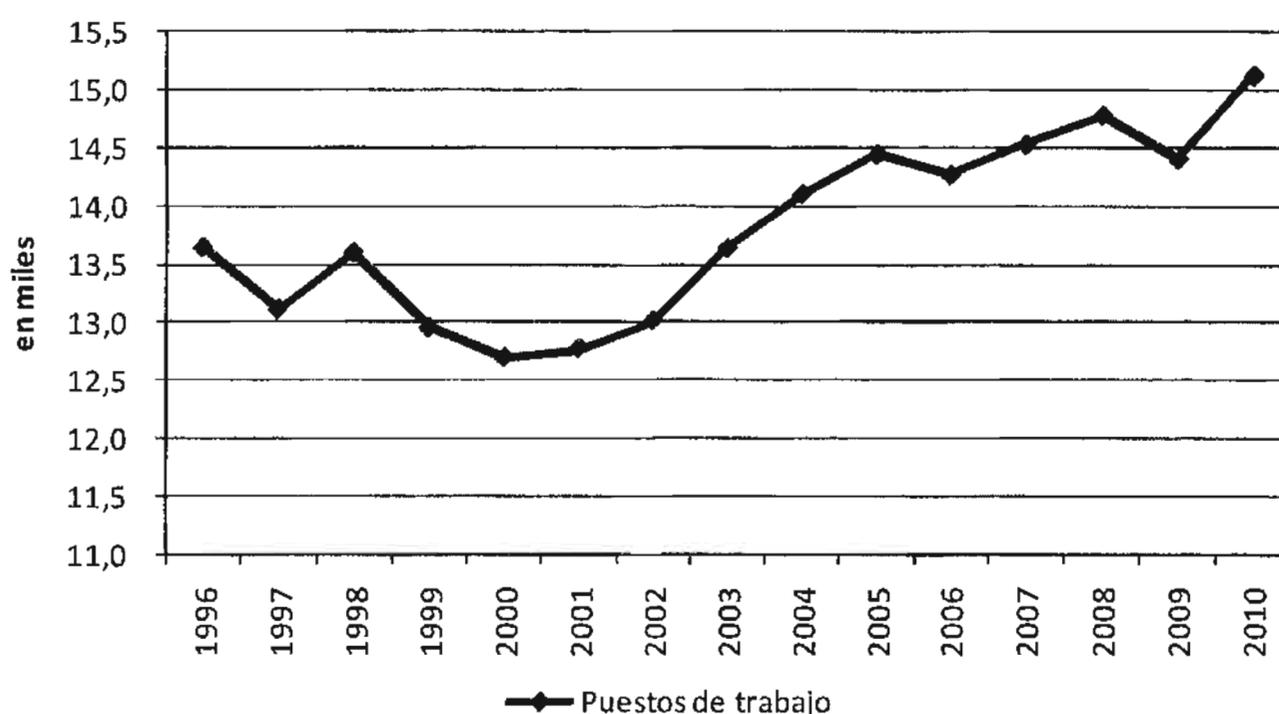
variado sustancialmente a lo largo de las últimas dos décadas, como resultado de la incorporación de la cosechadora integral.

En efecto,

En 1966 el volumen de trabajadores del surco ocupado por los ingenios ascendía a 13.000 (3.300 permanentes y 9.700 transitorios), en tanto los ocupados por los cañeros independientes sumaban 8.000 permanentes y 42.000 transitorios; actualmente los zafreros transitorios alcanzarían a lo sumo a la tercera parte. (Schorr, Ferreira y Gorenstein, 2012, p. 65).

En relación con el empleo formal en la actividad industrial, en el Gráfico 18 puede verse que superó las 15 mil personas ocupadas en 2010.

Gráfico 18. Puestos de trabajo ocupados en la elaboración de azúcar



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Trabajo

El complejo azucarero presenta claramente las tensiones que se derivan de la incorporación de tecnología en la producción, cuando ésta es ahorradora de trabajo. En la caracterización técnica del complejo fueron planteados los rasgos contradictorios que implicó la adopción de la cosechadora integral en tanto a la vez que aumenta la productividad, implica barreras a la permanencia de aquellos agentes con dificultades para acceder a la misma, así como una importante disminución en la demanda de fuerza de trabajo.

La mecanización en la principal tarea -la cosecha- acarreó consecuencias en todos los sectores sociales involucrados en la actividad. No obstante, los trabajadores asalariados representan el sector social donde se han producido las transformaciones más profundas, tanto para los ocupados en el surco (los rurales) como para los obreros de los ingenios. La reconversión de la actividad se basó en la introducción de tecnologías que bajaron costos de producción, reemplazando trabajo humano por maquinarias: es decir, se buscó subir la productividad por hombre ocupado en la actividad. Estos cambios significaron por un lado la

reducción del número de personas ocupadas -tanto transitorias como permanentes-, y por otro, cambios en el perfil de los trabajadores demandados por la actividad (Giarracca, Bidaseca y Marloti, 2001, p. 311).

Los mismos autores apuntan una serie de consecuencias que trajo aparejada la adopción de la cosechadora integral en la población zafrera, entre las que se destacan, además de la generalización de la figura del contratista señalada más arriba, las siguientes:

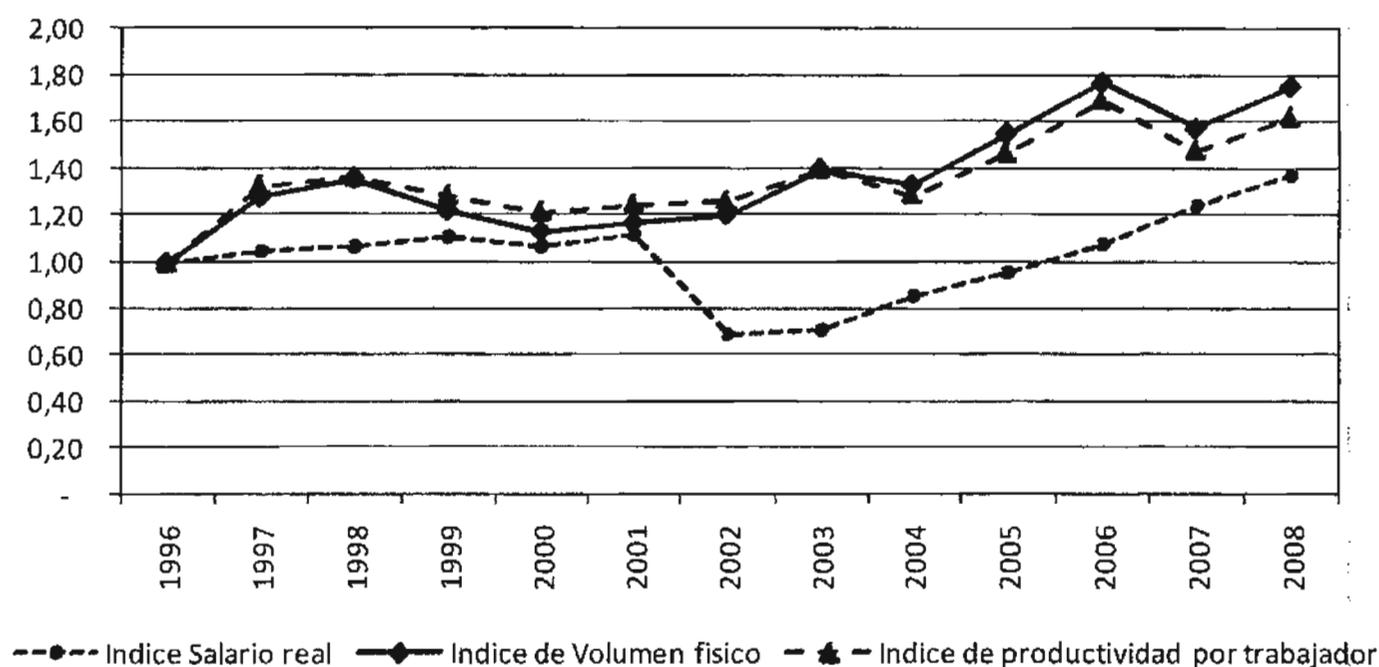
- gran parte de los trabajadores "enganchados" por los contratistas está "en negro", es decir, no está declarada, y por lo tanto no se efectúan los aportes previsionales correspondientes.
- para la zafra sigue arribando a Tucumán población de otras provincias (Jujuy, en particular). Del mismo modo continúan los desplazamientos de población de los Valles Calchaquies tucumanos y de zonas del norte de la provincia, en muchos casos en grupos familiares, que se ubican en barrios o "campamentos" que carecen de las comodidades mínimas. La vida allí se desarrolla en condiciones muy precarias.
- se pudieron registrar grandes variaciones de los salarios recibidos por las distintas categorías de trabajadores (maquinistas, capataces, cosecheros, etc.).
- del mismo modo, se registró una variación muy importante de lo que pueden obtener mensualmente por sus trabajos.
- la mecanización del trabajo produjo la disminución de los zafreros empleados -lo cual se acentuó aún más por el acortamiento del período de zafra de nueve meses a seis-, pero indujo la aparición de nuevas actividades ocupacionales: "cuarteros", "mecánicos", "maquinistas". [...]
- se registró un bajo nivel de sindicalización y una gran insatisfacción con relación a los dirigentes sindicales. Los datos muestran que el 65,7% de los encuestados no está afiliado a FOTIA; el 77,3% de ellos desconoce al delegado sindical, y el 90% al secretario general del gremio. Asimismo, las opiniones con respecto al impacto producido por la mecanización están teñidas de un gran fatalismo y resignación (Giarracca, Bidaseca y Marloti, 2001, p. 313).

En esta misma línea, Schorr, Ferreira y Gorenstein agregan que:

Las nuevas tecnologías de cosecha demandan poca mano de obra mientras que aumenta la de trabajadores calificados, especialmente operarios de maquinaria y mecánicos. En este contexto, es muy marcada la disminución de migraciones hacia Tucumán en período de zafra y se ha acentuado el traslado de trabajadores golondrina de esta provincia hacia el valle de Río Negro y Jujuy ante la insuficiente demanda de la producción de Ilmón en Tucumán. (Schorr, Ferreira y Gorenstein, 2012, p. 65).

Como forma de aproximación a la dinámica de la productividad y de los salarios, en el Gráfico 19 se muestra la evolución de la producción -un índice volumen físico de la producción de azúcar-, la evolución de la productividad por trabajador -medida como el cociente entre la evolución de la producción y la evolución del empleo en la rama- y un índice de salario de la rama -deflactado por el índice de precios internos al por mayor-.

Gráfico 19. Evolución de la productividad y los salarios reales en la industria azucarera¹⁷⁷



Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Trabajo, INDEC y Centro Azucarero Argentino.

En efecto, el aumento de la productividad por trabajador es significativo, con un incremento del 60% aproximadamente entre 1996 y 2008. Por su parte, los salarios reales tuvieron una evolución que da cuenta de una cierta desventaja en la disputa por tal productividad con el capital, pues los salarios reales aumentaron un 38% en el mismo período. Claramente, la captación diferencial de los aumentos en la productividad hasta 2008 favoreció mayormente a los empresarios. En síntesis, a lo largo de todo el período, las variaciones de productividad por trabajador estuvieron por encima de la variación de los salarios reales.

Por último, es conveniente insistir en lo siguiente. Esta disputa capital-trabajo por el ingreso debe ser analizada en simultáneo con la disputa capital-capital, pues si se presenta un ciclo de precios del azúcar relativamente más altos que el del resto de los bienes, el capital azucarero puede captar ingresos diferenciales aun mayores que los que se derivan de la marcha de la productividad, el precio de los salarios y el precio de los insumos.

¹⁷⁷ Dado que esta relación constituye un indicador de importancia para medir la apropiación de la productividad, conviene efectuar la siguiente aclaración metodológica. La medición de la productividad física por trabajador registrado funciona como *proxy* para dar cuenta de la relación entre empleo total y producto físico, pues el número total de trabajadores afectados a la cosecha es superior al que se observa en la serie, ya que incluye trabajadores no registrados. Lo mismo sucede con los salarios. Para minimizar los sesgos, la estimación requiere que no tengan lugar cambios significativos en la relación "empleo registrado/empleo no registrado" así como "nivel salarial en blanco/nivel salarial en negro". Un aumento en la tasa de empleo registrado subestimaría la productividad así como un crecimiento en la brecha salarial entre registrados y no registrados sobreestimaría la captación de productividad si sube la registración.

Relación salarial y escalas

Los elementos de importancia para cada uno de los niveles escalares en la relación salarial se listan a continuación.

Mundial

Tecnología: la maquinaria, que es producida en el sector I según se mostró en el Esquema 18 (p. 133) de la Primera Parte de este trabajo, revoluciona las formas de trabajo al promover los aumentos en la productividad. Estas innovaciones, que en las formas de la competencia fueron señaladas como instancias que alteraron las trayectorias de acumulación, aquí implican cambios significativos en la relación salarial. Y tal cambio en la tecnología es originado en la escala mundial porque en Argentina no se producen las cosechadoras integrales de última tecnología.

Nacional

Pauta salarial acordada: si bien los elementos centrales de la modalidad en que toma cuerpo la negociación salarial se definen en la escala regional, la pauta salarial es homologada por las instituciones nacionales y oficia de referencia. Esta pauta produce condiciones a la relación salarial y representa una protección relativa a los ingresos de los asalariados –siempre bajo la condición de que funcione adecuadamente–.

Regional

Fuerza de trabajo local: los trabajadores de la actividad azucarera provienen mayoritariamente de la misma región, registrando cierta movilidad durante la zafra, pero fundamentalmente entre provincias del NOA.

Forma de Estado

La regulación del Estado ha resultado crucial, comenzando con la llegada del ferrocarril en 1876. La protección arancelaria ha sido condición de surgimiento y supervivencia de la producción azucarera en el país y ha logrado subsistir incluso al ingreso de Argentina al Mercosur. Por su parte, la reciente implementación de políticas públicas de promoción de los biocombustibles atrajo nuevos agentes a la actividad azucarera e indujo una expansión del área sembrada con caña.

A los efectos de estilizar las modalidades de intervención del Estado en perspectiva histórica cabe destacar:

- El establecimiento del Fondo Regulador (1946-1955) vigente durante el primer gobierno peronista, con un conjunto de normativas que beneficiaban relativamente al pequeño productor.
- El gobierno de Onganía, mediante el cierre de los 11 ingenios señalados, contribuye a la reconfiguración y concentración del capital en la actividad azucarera.
- El sistema de Maquila –instituido mediante el Decreto 1079/85– estableció pautas para la remuneración al cañero por parte del ingenio. El ingenio recibía 47% de azúcar molida como pago del servicio y el agricultor el 53% restante.
- En 1991 se desregula la actividad y se disuelve la Dirección Nacional del Azúcar dependiente de la Secretaría de Agricultura de la Nación.
- En 2008 se sancionó la Ley 26.334, mediante la cual se aprobó el Régimen de Promoción para la Producción de Bioetanol, con el objeto de satisfacer las necesidades de abastecimiento del país y generar excedentes para exportación.

Las operaciones de comercialización de caña en la Provincia de Tucumán, en la actualidad, se realizan a través de Contratos de Maquila. Se trata de transacciones con carácter participativo, que tienen por objeto la distribución en propiedad, entre las partes contratantes de los productos resultantes del proceso de transformación de la caña. Desde 1992 existe bajo la órbita de la Dirección Provincial de Industria y Energía, el Registro Provincial de Contratos de Maquila (Decreto 872/2003), al que luego, en 2009, se incorporaron modificaciones para contribuir al ordenamiento de la comercialización de la caña de azúcar (Decreto 1912/2009).

A nivel nacional, rige desde 2011 el Registro de los Contratos de Maquila para Caña de Azúcar (Resolución General 3099, en el marco de la Ley 25.113). Mediante el mismo, los establecimientos industriales azucareros quedan obligados a registrar los contratos o depósitos de maquila.

En relación con la política arancelaria, actualmente rige un arancel del 20% para el azúcar proveniente de Brasil al cual el decreto 797/92 agregó un régimen especial de derechos móviles que complementa el arancel *ad-valorem*. El cálculo del derecho móvil compara los precios históricos –los últimos ocho años– de la tonelada métrica de azúcar blanco en la Bolsa de Londres con los vigentes en la misma Bolsa en el momento del cálculo. El importador paga (o recibe un crédito fiscal) por la diferencia de precios. El efecto de este esquema móvil es aumentar la protección derivada del esquema arancelario.

Una forma reciente de intervención estatal que ha impactado en la dinámica del complejo azucarero, atrayendo nuevas inversiones, es la promoción a la fabricación de etanol. En efecto, luego de la sanción de la Ley de Biocombustibles¹⁷⁸ se estableció un corte obligatorio del 5% de alcohol en la nafta y gasoil destinados al consumo interno, que luego se incrementó al 7%. La normativa contempla distintos beneficios: exención de la aplicación del impuesto a los combustibles líquidos, devolución anticipada del IVA y beneficios en el cálculo del impuesto a las ganancias. El Gobierno Nacional, a través de la Secretaría de Energía, es quien fija el precio de compra para el bioetanol, asegurando con ello márgenes de ganancia a las destilerías. En 2010, el corte real de etanol alcanzado fue de 2,7% sobre el total de nafta vendida. (Anino e Iturregui, 2011).

A pesar de contar con costos relativos competitivos a escala mundial, la capacidad de influencia del capital azucarero sobre las decisiones del Estado ha conseguido sostener un tipo de protección extraordinaria para el azúcar.

Resulta notable esta relación con el poder político, tanto a escala regional como nacional. El relato que la propia empresa Ledesma compone sobre su historia -cuyos orígenes datan de principios de siglo XIX-, no deja dudas sobre esta vinculación.

Hacia 1830 el azúcar se instaló definitivamente en Ledesma de la mano de José Ramírez Ovejero González. A su muerte, el ingenio pasó a poder de su esposa y luego a sus herederos. Dos de sus hijos Sixto Ovejero y Querubín Ovejero fueron los responsables de su extraordinaria expansión, base de su creciente poder político. Sixto Ovejero se convirtió en gobernador de la provincia de Salta desde 1867 a 1869, en que renunció para dedicarse junto a su hermano a la explotación del ingenio.

[...] El Ingenio Ledesma constituía la mayor fuente de riqueza y consiguientemente de poder político del norte argentino en 1900.

[...] Con las gobernaciones sucesivas de Ángel Zerda, David Ovejero, Luis Linares Usandivaras y Avelino Figueroa el gobierno de la provincia de Salta estaría controlado por los propietarios del ingenio Ledesma (Extraído de <http://www.ledesma.com.ar/historia.html>).

Tal como fue planteado en la configuración territorial, desde los orígenes de la actividad se constituyó una relación prácticamente “endogámica” entre las élites políticas y el poder económico en Jujuy y Salta.

¹⁷⁸ Las principales normas que reglamentan este esquema de promoción son la Ley 26.093/2006, que pone en marcha el Régimen de Regulación y Promoción para la Producción y Uso Sustentables de Biocombustibles; la Ley 26.334/2008, que aprobó el Régimen de Promoción para la Producción de Bioetanol; y las Resoluciones que determinan los volúmenes anuales de Bioetanol a cada empresa, a los fines de abastecer el mercado interno con el porcentaje establecido para la mezcla con combustibles fósiles (INFOLEG, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas).

Otro hito en esta relación está constituido por un fenómeno de represión y desaparición de personas conocido como “el apagón¹⁷⁹”. Si bien las cifras exactas se desconocen, durante el mes de julio de 1976, fuerzas represivas del Estado secuestraron a unas 400 personas en Libertador General San Martín. (Pucci, 2007).

La cita de Nicos Poulantzas reflejada en la primera parte de esta tesis recrudence su validez, pues “se comprueba, en el caso de este tipo de Estado, una relación específica entre las clases o fracciones a cuyos intereses políticos responde este Estado” (Poulantzas, 1970, p. 295)¹⁸⁰.

Forma de Estado y escalas

Se pueden destacar ciertos elementos de la forma de Estado en las siguientes escalas:

Nacional

Regulación y protección: la capacidad de injerencia del capital azucarero en las decisiones de política nacional han permitido la vigencia y sostenimiento de una protección diferencial para el azúcar. Este elemento resulta notable, pues la política azucarera, a diferencia de la gran mayoría de políticas sectoriales, consiguió retener un tratamiento diferencial incluso en los momentos cuando la desregulación y desprotección era generalizada.

Regional

Elites ocupan el Estado: la relación entre el poder económico y el poder político, en diversas instancias históricas, es fuertemente endogámica.

Régimen monetario

Dentro de los elementos vinculados al régimen monetario con incidencia en la dinámica del complejo, corresponde incluir a la pauta cambiaria, en tanto el azúcar es un producto con un precio y un mercado internacional y las apreciaciones cambiarias implicarían un estímulo a la entrada de azúcar importada afectando los niveles de actividad local. Sin embargo, en virtud del esquema regulatorio vigente, la incidencia del tipo de cambio no alcanza a tener tal consecuencia, amortiguando los efectos. Si bien el nivel de empleo en el Gráfico 18 (p. 236) muestra una caída a finales de la década del '90, los balances de Ledesma –tomada como caso

¹⁷⁹ Pasó a conocerse de este modo en virtud de los cortes de luz que las fuerzas represivas ocasionaban durante los secuestros.

¹⁸⁰ En efecto, estas instancias se corresponden con el uso del aparato del Estado de acuerdo a parámetros de coerción y violencia que, según Gramsci, se corresponden con momentos de crisis de hegemonía.

testigo— muestran que la ganancia bruta sobre ventas estuvo en niveles significativamente elevados (Gráfico 15, p. 226).

En el mercado libre del azúcar se transan los volúmenes no cubiertos por convenios especiales. Estas transacciones se realizan, preferentemente, en las diferentes bolsas azucareras, entre las cuales se encuentran la de Londres, Nueva York, París y Hong Kong. Además de transacciones *spot*¹⁸¹ se utilizan instrumentos financieros, tales como “futuros”. En este segmento los precios presentan una gran volatilidad, en función de factores muy diversos: económicos, políticos, climáticos y, crecientemente, especulativos. Por ser un ámbito en el que se transan los excedentes de producción que superan el consumo interno y las cuotas de exportación de los países, las operaciones pueden realizarse incluso a precios inferiores a los costos de producción. (Gutiérrez y Reyes, 2003).

Los mercados de futuros y el mercado físico del azúcar están relacionados, en tanto quienes operan en el mercado físico utilizan los instrumentos financieros para cubrir sus posiciones y disminuir el riesgo (aunque en el mercado de futuros rara vez se produce el intercambio físico de productos). En efecto, se trata de transferir el riesgo de pérdidas por eventuales caídas de los precios, a través de la compra o venta de contratos en el mercado de futuros (*hedging*).

Entre los instrumentos financieros del mercado de futuros se destaca, por un lado, el contrato N° 5, transado en la Bolsa de Opciones y Futuros de Londres (LIFFE), mediante el cual se comercializan compromisos de vender o comprar a un precio determinado un tipo estandarizado de azúcar refinado (de remolacha o de caña). Por otra parte, bajo el contrato N°11 de la Bolsa de Futuros de Nueva York se transa azúcar cruda de caña a granel, a precio FOB, proveniente de 28 países productores, entre los que se encuentra la Argentina.

En cuanto al ingreso a la Argentina de capitales externos para dedicarse a la producción azucarera —rubro tradicionalmente hegemonizado por el capital nacional— vale apuntar que, tal como fue señalado, dos de las tres empresas más grandes del complejo son propiedad del capital extranjero.

En este sentido, en los años '90 se introdujeron modificaciones a la ley elaborada por la última dictadura militar, que liberalizaron aun más los márgenes de maniobra del capital

¹⁸¹ El precio *spot* que se utiliza normalmente como indicativo es el fijado diariamente en la Bolsa de Londres, conocido como *London Daily Price* (LDP), el cual se recopila a partir de la opinión de un grupo de *brokers*, de acuerdo con el azúcar disponible en Europa. Se ha transformado en un indicador Internacional imperfecto del azúcar refinado para las operaciones en el mercado del producto físico. (Gutiérrez y Reyes, 2003).

extranjero¹⁸². Mediante el Decreto 1.853/93, que aprobó el texto ordenado de la Ley Nº 21.382/76 de Inversiones Extranjeras, se aseguró a los capitales extranjeros, entre otras cosas, iguales condiciones que a los inversores nacionales –incluido el acceso al crédito interno–, y la transferencia al exterior de las utilidades líquidas, así como la repatriación de la inversión en cualquier momento. Asimismo, se permite la capitalización como inversión directa de recursos tales como moneda extranjera de libre convertibilidad, reinversión de utilidades, créditos externos, bienes inmateriales y toda otra forma de aporte. Otro aspecto de interés lo constituye el hecho de considerar a la empresa extranjera localizada en el país como un ente independiente de la casa matriz u otras filiales, de manera que desconoce las prácticas usuales que se registran en las relaciones comerciales intra-firma, tales como precios de transferencia o autopréstamos, entre otras. (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

Régimen monetario y escalas

Mundial

Valorización financiera: la liberalización de las regulaciones al capital a escala mundial, combinado con una estrategia de transnacionalización por parte del capital incide en la racionalidad de las empresas del complejo así como en la dinámica de los precios .

Nacional

Valorización financiera: las pautas instituidas por el régimen monetario a partir de 1991 en el país generaron condiciones para el ingreso de capitales extranjeros dentro del complejo azucarero.

Régimen internacional

La incidencia del régimen internacional sobre la dinámica del complejo está condicionada por la alta protección relativa que recibe el azúcar. La decisión de Argentina de integrarse en un área de libre comercio con los países vecinos, entre los cuales se encuentra uno de los principales productores mundiales de azúcar, no tuvo mayores consecuencias.

De acuerdo a información consignada por Anino e Iturregui (2011), a escala mundial cerca del 80% del azúcar proviene de la molienda de la caña de azúcar y el 20% restante de la remolacha (fundamentalmente de la UE-27). El régimen internacional vinculado a este producto describe

¹⁸² Entre otras, se eliminó el artículo 10 por el que se creaba el Registro de Inversiones Extranjeras a cargo del Banco Central (BCRA) y el artículo 15 que establecía un impuesto especial a los beneficios extraordinarios. (Azpiazu, Manzanelli y Schorr, 2011).

una lógica similar a la que refleja en el país, en tanto dos tercios de la producción azucarera se consume en los mercados domésticos, mientras que el resto se comercia internacionalmente. Argentina participa con el 1,5% de la producción mundial.

Los volúmenes de azúcar transados internacionalmente han crecido considerablemente en las últimas décadas. El azúcar de caña crudo constituye el principal producto del complejo azucarero comerciado a nivel mundial. En la campaña 2010/11 las exportaciones mundiales de azúcar crudo llegaron a los 34 millones de toneladas métricas valor crudo, un 44,3% más que en la campaña 1999/00. Por su parte, las ventas de azúcar de caña blanca en 2010/11 fueron de 22 millones de toneladas métricas valor crudo (21,6% superiores a las de 1999/00). Brasil es ampliamente el primer exportador mundial, con el 60% del volumen de azúcar crudo y 24% del azúcar blanco.

El principal mercado de referencia del azúcar blanco se encuentra en la Bolsa de Londres, específicamente, el Contrato N° 5. Los precios que allí se fijan muestran que a partir del año 2004 comienza una etapa de incremento prácticamente ininterrumpido. Esta suba en las cotizaciones del azúcar se explica fundamentalmente por el *boom* en el precio del petróleo de los años 2005 y 2006, que le dio un nuevo impulso al uso de alcohol de caña (etanol) como combustible en Brasil. De esta forma, el precio promedio anual alcanzó su máximo histórico en 2011, con 689,7 US\$/tn, más que triplicando el valor registrado en 2000.

El azúcar es un bien con un alto nivel de transabilidad pues es una *commodity* que se puede almacenar sin mayores restricciones. A su vez, la disminución de los costos de flete a escala mundial genera presiones competitivas. En este contexto, la dinámica de precios cambiantes, tanto del azúcar, y de productos sustitutos –desde el punto de vista del uso o consumo– y competitivos –en relación con el uso de la tierra–, genera presiones que inscriben la dinámica sectorial en un marco de relativa volatilidad.

Por estas razones,

A nivel mundial, el sector está muy protegido, generando precios internos superiores al internacional. La producción está orientada a satisfacer el consumo interno, destinando al mercado externo los excedentes. En el mercado internacional, opera tanto la comercialización a través de cuotas y acuerdos especiales como en forma de libre mercado (Anino e Iturregui, 2011).

En efecto, las formas de protección de la producción azucarera a nivel internacional son variadas e incluyen líneas crediticias especiales, aranceles a la importación, compras estatales de la producción a precios regulados y financiamiento a las exportaciones. Esta situación ha dado lugar a la formación de precios internos superiores al precio internacional.

El comercio de azúcar crudo está influenciado por los acuerdos de abastecimiento de largo plazo entre gobiernos o entre exportadores e importadores dedicados a la refinación de azúcar. En cambio, el comercio de azúcar refinada se lleva a cabo en el mercado libre. Cabe apuntar que la mayor parte de los flujos de comercio se llevan a cabo en el marco del mercado regulado.

Entre los acuerdos preferenciales del mercado protegido se incluye el sistema de cuotas de los Estados Unidos a 48 países y los contingentes de la Unión Europea (UE) para el ingreso de azúcar. No obstante, en la UE desde el año 2006 se introdujeron reformas tendientes a reducir la protección de los productores de azúcar de remolacha¹⁸³, de manera que la zona pasó de ser exportadora neta de azúcar a importadora neta.

Aunque históricamente la protección al azúcar condujo a la formación de precios internos mayores al internacional, en los últimos años el alza de las cotizaciones mundiales ligada a los fenómenos antes mencionados y a cierta inversión especulativa en *commodities* a raíz de la crisis económica, implicó que el mercado mundial tendiera a dominar los precios internos, presionándolos al alza. Las respuestas para contener el incremento de los precios al consumidor han sido variadas en los distintos países: eliminación o reducción de aranceles a la importación, apertura de nuevos contingentes arancelarios, envíos al mercado nacional de reservas estratégicas de azúcar, gravámenes a la exportación, entre otras.

El tratamiento especial que el azúcar tiene dentro de los acuerdos del Mercosur merece una mención particular. Desde un principio, el complejo azucarero fue excluido de la Unión Aduanera. En el marco del trabajo realizado por el Grupo Ad-Hoc "Azúcar", cuyo objetivo fue definir el régimen de transición del sector para su adecuación al Mercosur, se dispuso que los Estados parte podían aplicar sus protecciones nominales totales al comercio intra Mercosur y a las importaciones provenientes de terceros países, hasta la aprobación del régimen azucarero. Actualmente, el AEC es del 20% para el azúcar crudo y blanco y del 16% para los demás azúcares. Asimismo, las retenciones son del 5% para el azúcar cruda y blanca y demás azúcares y los reintegros del 4,05% para el azúcar cruda y blanca y del 3,93% para los demás azúcares. Adicionalmente, con Brasil rige una preferencia del 10%.

¹⁸³ Se redujeron las cuotas; se eliminaron las prácticas de dumping; se abrieron las importaciones desde países no desarrollados y de aquellos que tienen acuerdos de asociación económica; y se eliminó unilateralmente el Protocolo Azucarero con las ex colonias. Estos cambios han beneficiado a las grandes compañías azucareras europeas, que concentraron en sus manos las cuotas de producción y relocalizaron la actividad primaria (desde las antiguas colonias y Europa hacia zonas con menores costos y acceso preferencial a la Unión Europea).

Régimen internacional y escalas

Mundial

Altos niveles de regulación: tal como se señaló a escala mundial el sector está regulado por los distintos países productores.

Existencia de un mercado mundial con cotización regular: se trata de una *commodity* que cuenta con un precio de referencia con cotización conocida.

Nacional

Altos niveles de regulación: Argentina cuenta con un esquema de protección que replica las características del trato que recibe el azúcar en otros países.

Complejo azucarero: el rol de las escalas en las dimensiones estructurales

En el Cuadro 11 muestra sintéticamente aquello que fue apuntado al final de cada una de las dimensiones estructurales según el modo en que tenían incidencia (o no) las distintas escalas.

Cuadro 11. Complejo Azucarero: Multiescalaridad y dimensiones estructurales

	Forma de competencia	Relación salarial	Forma de Estado	Régimen monetario	Régimen internacional
Escala Mundial	<ul style="list-style-type: none"> - Precio del azúcar y Precio de bienes competitivos (uso del suelo) - Ingreso de capital extranjero - Tecnologías de producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Tecnologías de trabajo 		<ul style="list-style-type: none"> - Valorización financiera 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos niveles de regulación - Existencia de un mercado mundial con cotización regular
Escala Nacional	<ul style="list-style-type: none"> - Grupos económicos nacionales - Principal destino de la producción 	<ul style="list-style-type: none"> - Pauta salarial 	<ul style="list-style-type: none"> - Regulación y protección 	<ul style="list-style-type: none"> - Valorización financiera 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos niveles de regulación
Escala Regional	<ul style="list-style-type: none"> - Productores independientes - Competencia por el uso del suelo 	<ul style="list-style-type: none"> - Fuerza de trabajo local 	<ul style="list-style-type: none"> - Elites locales ocupan el aparato del Estado 		

Fuente: Elaboración propia.

La **escala mundial** tiene una incidencia importante en tanto las actividades del complejo producen bienes transables para los que existe un mercado mundial de referencia. En este sentido, este nivel escalar confirma la idea de “escala en última instancia” pues los países que protegen su producción azucarera tendrán un precio internacional y una productividad internacional que señalará un “umbral” de competitividad mundial para su producción. Ese umbral prácticamente define un componente fundamental, como es el ingreso que el producto de referencia capta en la competencia a través de su precio. Sobre esta base –o, más bien, paralelamente–, las dinámicas de disputa de ingreso en el interior del complejo transitarán momentos de mayor o menor ajuste u holgura, tanto entre capitales como en relación con el trabajo.

El ingreso de capital extranjero al complejo mediante la compra de empresas que ejercen poder de comando es un hecho que muestra una forma de intervención directa de la escala mundial. Por otra parte, la valorización financiera a escala mundial refuerza estas lógicas de ingreso y egreso de capitales que han propiciado los cambios en la propiedad del capital de dos de las tres empresas del complejo más importantes del país.

La incidencia de esta escala también se manifiesta en el curso de la dinámica tecnológica para la producción primaria y los subproductos así como en materia de efectos sobre las formas y

demandas de fuerza de trabajo requeridas. Dadas las características de funcionamiento del mercado mundial del azúcar, tiende a registrarse una fuerte protección a la producción de azúcar en los distintos países, lo que constituye un régimen internacional regulado.

Si bien se hizo incapié en la escala mundial, la **escala nacional** ha sido y aún sigue siendo decisiva para dar cuenta de la dinámica del complejo. Representa la escala de mercado en la que se consume la mayor parte de la producción del país y sobre la que el poder económico ha ejercido tradicionalmente las influencias para lograr la protección a la actividad.

En efecto, si se observa el cuadro en sentido horizontal, las pautas vinculadas a la escala nacional están, de alguna forma, en todos los casos asociadas a cuestiones regulatorias¹⁸⁴.

En la **escala regional** se reconocen las especificidades territoriales y propias del desarrollo histórico del complejo, tanto en relación con los tipos de productores como con la fuerza de trabajo. En este nivel se destaca la ocupación del aparato del Estado a escala provincial por parte del poder económico.

En buena medida, la coherencia estructurada que ha caracterizado a los parámetros más importantes del funcionamiento del complejo en el país se ha resuelto en una estrecha interacción entre los niveles escalares nacional y regional. Los factores de comando dentro de las fracciones del capital así lo corroboran, pues aptitudes del medio, regulación pública, así como la concentración del capital –este último de forma parcial– se han resuelto en un nivel escalar nacional y regional.

A continuación se señala un conjunto de reflexiones estilizadas que se derivan del análisis llevado adelante.

Formas de la competencia

- En tanto, los precios del azúcar se determinan a escala mundial, una parte importante de la puja por el ingreso se da en el interior del complejo; los proveedores de insumos tienen aptitudes para diferenciar precios, la producción primaria es la fuente de cambios en la productividad y los ingenios tienen cierto control de los productos elaborados cuyos precios están sujetos a la interacción con otros agentes.
- El comando del complejo lo ejerce el capital concentrado que se encuentra en la etapa de elaboración de azúcar y subproductos (ingenios). Confluyen factores asociados a la

¹⁸⁴ Así como se hacía referencia a esta escala como la “escala de la representación”, a los efectos de tipificar su modo de influencia en este análisis se podrá decir que se trata de la “escala de la regulación”.

intervención pública (se trata de una actividad que cuenta con ventajas regulatorias por parte del Estado), ciertas aptitudes tecnológicas (el equipamiento y la escala requieren inversiones relativamente altas) y el acceso a condiciones no reproducibles directamente por el capital (área para la producción de caña relativamente acotada por las aptitudes del medio natural).

- Se han registrado fuertes cambios en materia de productividad en la producción primaria asociados a paquetes tecnológicos originados en la escala mundial. Los agentes con capacidad para implementarla y captar parte de estos beneficios son grandes cañeros o ingenios integrados.
- Los pequeños productores representan, *a priori*, un obstáculo para el despliegue de las potencialidades de la nueva tecnología, lo que se observa en el proceso de disminución sistemático del número de explotaciones de pequeña escala. Si bien el desarrollo de equipamiento para pequeña escala (cosechadora mecánica para pequeños productores) es un avance para su reproducción, el complejo azucarero presenta una lógica que tiende a la concentración de la tenencia de la tierra fundada en la dinámica de rindes y productividades diferenciales a las que se accede a partir de un determinado tamaño mínimo. Esta tendencia tiene importantes consecuencias en materia distributiva: pocas empresas retienen la mayor porción del ingreso.
- Es notable la diferencia que existe en la estructuración histórica de la tenencia de la tierra en Tucumán en relación con la de Jujuy o Salta, en tanto forjaron dos modelos distintos de funcionamiento: fuertemente concentrado en las últimas y con una cantidad de agentes notablemente superior en Tucumán –tanto en la producción primaria como en la industria–.

Relación salarial

- Las condiciones de producción y reproducción en la fase primaria del complejo son de un alto nivel de precariedad, en particular en las formas de producción menos diferenciadas tecnológicamente. En la medida en que los pequeños productores primarios recurren a formas de autoexplotación familiar del trabajo su condición se asemeja a la de unidades de producción con rentabilidad nula, donde sus ingresos apenas cubren necesidades básicas. Esto se manifiesta en el bajo nivel de capitalización de un gran número de pequeños productores cañeros. En caso de apelar a la compra de fuerza de trabajo para cosecha manual, vale decir que este tipo de zafra implica formas de trabajo que se asemejan a plantaciones decimonónicas.

- Los distintos indicadores analizados muestran que el saldo neto de generación y destrucción de puestos de trabajo ha tendido a expulsar mano de obra del complejo en las últimas décadas.
- El complejo azucarero tiene una larga historia en materia de lucha de clases, tanto en el modelo tucumano, como en el jujeño. En el sentido apuntado por Harvey, en tanto las condiciones de producción de caña no son reproducibles por el capital y el trabajo no está dispuesto a abandonar la región, la disputa por las condiciones explotación de la fuerza de trabajo ha sido un factor presente a lo largo de la historia.

Forma de Estado

- La regulación del Estado ha constituido un factor crucial para el desarrollo de la actividad, en particular a través de la protección arancelaria.
- Las élites políticas locales han representado el poder económico del complejo en sucesivas instancias.

Conclusiones y resultados generales

El trabajo desarrollado ofrece herramientas analíticas para estudiar la compleja, contradictoria y multidimensional realidad a la que se enfrenta quien intenta captar el modo de funcionamiento de las estructuras productivas regionales.

Al cabo del mismo, es posible recapitular resultados generales y conclusiones a nivel teórico, metodológico y empírico, las que se exponen a continuación. Para finalizar, se plantea la posibilidad de dar continuidad al enfoque propuesto, mediante el abordaje de nuevas líneas de investigación.

A nivel teórico

Se logró dar forma a un modo de abordar las estructuras productivas regionales que permite integrar diferentes dimensiones de análisis de manera metódica, sistemática y que simultáneamente resulta versátil, dado que propicia el tratamiento de problemáticas de diversa naturaleza vinculadas al desarrollo regional.

Se trata de un enfoque estructural, en tanto toma como punto de partida del análisis a las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Concibe a estas estructuras como entidades que se reproducen en el tiempo con determinados patrones de estabilidad y coherencia, sujetas a un funcionamiento donde operan lógicas de ruptura y transformación. Tal concepción contribuye a la comprensión del cambio que sufren estas estructuras regionales a lo largo del tiempo.

Partiendo de la propia definición de estructura de acumulación y distribución, se recuperaron conceptos organizadores para un enfoque crítico de la economía regional, donde espacio y tiempo asumen formas históricas sujetas a una permanente reformulación y transformación. La noción de estructuración fue propuesta para cargar de sentido la interacción entre las acciones de producción y reproducción humanas con la configuración del territorio, cuyo resultado es la estructura de acumulación y distribución misma.

Se logró formular el modo en que interactúan las subestructuras de acumulación y distribución a partir del intercambio de flujos de mercancías, personas y dinero. Estas formas de interacción –a modo de vasos comunicantes– contribuyen a comprender de qué manera funciona la integración de las distintas escalas en la estructura productiva mundial. Pues si bien es cierto que –tal como fue planteado–, la escala mundial es la escala en última instancia, también vale decir que el nivel de incidencia de las transformaciones de la estructura mundial sobre las subestructuras regionales depende en gran medida de la integración efectiva a tal

estructura. Esta integración está mediada por una gran cantidad de componentes, por lo tanto, un mismo fenómeno –por ejemplo una crisis a escala mundial- no tendrá las mismas consecuencias en ámbitos regionales diversos.

La diferenciación de las cinco dimensiones estructurales brinda una apoyatura teórica para dar cuenta de los principales elementos presentes al momento de identificar y esclarecer problemáticas y desafíos a los que se enfrenta el desarrollo regional. Una adecuada comprensión de los elementos que conforman estas dimensiones contribuye a entender por qué y cómo las estructuras se reproducen de la forma en que lo hacen. En efecto, mediante la caracterización del contenido conceptual de cada una de estas dimensiones se establecieron las bases para su articulación y coherencia.

La perspectiva multiescalar permite identificar los factores explicativos de los procesos de cambio en los ámbitos regionales de acumulación, según tengan origen a nivel mundial, nacional o regional. Es decir, contribuye al conocimiento sobre el origen espacial de las transformaciones y a comprender las causas o condicionantes que dan lugar tanto a la forma específica que adoptan las capacidades productivas existentes, como a un modo determinado de reparto del ingreso. En este sentido, las escalas ayudan a captar las relaciones de poder que se ponen en juego cuando se intenta intervenir sobre el curso del desarrollo regional. Disponer de una conceptualización que contemple la jerarquización de lógicas y actores de tal desarrollo representa un franco avance para sortear los derroteros del atraso económico.

Dada esta multidimensionalidad y multicausalidad del enfoque propuesto, el rol de un método basado en la hermenéutica resulta decisivo, ya que para dar cuenta del funcionamiento de las subestructuras de acumulación y distribución, es imprescindible el juicio crítico y el discernimiento de aquellos elementos esenciales que permiten una mejor comprensión de la realidad bajo estudio. Dotar de sentido a los fenómenos de acumulación y distribución regionales, a partir de la individualización y selección de los elementos que explican los mismos, es el núcleo del método que se propone en el presente trabajo. De este modo, la aplicación del método hermenéutico, haciendo uso de las categorías teóricas propuestas, sienta las bases de un marco analítico capaz de facilitar una aproximación al análisis regional con rigurosidad, sistematicidad y juicio crítico.

Fue posible, a partir de la articulación de las categorías planteadas, estilizar la dinámica de los cambios estructurales en los regímenes de acumulación en las distintas escalas, explicitando que estas transformaciones se materializan “en concreto” en ámbitos territoriales. En efecto,

en estas modalidades de coherencia estructurada se integraron dos instancias: el conjunto de cambios técnicos que revolucionan las formas de producción y las canastas de consumo, junto con el modo en que tales cambios permean y reconfiguran los ámbitos regionales y van dando lugar a la transformación de las subestructuras de acumulación y distribución.

A nivel metodológico

Frente al desafío de operacionalizar conceptos teóricos de un alto nivel de abstracción, se dio forma a categorías analíticas abordables, mensurables y sujetas a una aproximación metódica para ser aplicables al estudio de casos concretos. Este resultado es particularmente útil para el análisis regional, ya que, frente a un objeto de estudio cargado de especificidades como los complejos productivos que constituyen las subestructuras de acumulación y distribución regionales, la posibilidad de contar con pautas metodológicas que faciliten la toma de decisiones, representa un avance significativo.

En este sentido, se han expuesto elementos para la definición, identificación, caracterización y delimitación de los complejos productivos con presencia en las subestructuras de acumulación y distribución regionales. Pudieron ser sorteados satisfactoriamente los problemas derivados del manejo en simultáneo de las relaciones técnicas –criterio organizador para establecer el alcance de cada complejo– con la dimensión espacial, en donde interviene la multiescalaridad. Este cruce, donde los complejos atraviesan “transversalmente” los ámbitos regionales y se insertan en distintos niveles escalares, resulta particularmente útil para la comprensión del funcionamiento de las fases regionales y nacionales de los complejos productivos.

Luego, para cada una de las dimensiones estructurales, se plantearon pautas metodológicas que permiten la operacionalización de las mismas. Dentro de este planteo, el análisis de las formas de la competencia resulta clave, pues a partir de la relación que establecen empresas y productores se configuran elementos fundamentales que permiten comprender las trayectorias de acumulación y distribución regionales.

La noción de factores de comando en el interior de los complejos productivos resulta significativa para el estudio del modo en que unas empresas ejercen el dominio económico sobre otras. En efecto, la identificación de los elementos que inciden en la determinación de la fase (o empresa) que comanda cada complejo productivo permite efectuar una aproximación al problema de la disputa por la apropiación del producto entre los distintos capitales presentes. Es decir, tales factores contribuyen al análisis de las capacidades diferenciales que detentan las empresas con mayor poder relativo, lo que les permite fijar precios –entre otras

condiciones— a sus proveedores y clientes y, de este modo, incidir en la forma que asume la distribución del ingreso entre capitales, componente central de la forma de competencia.

En este sentido, es importante destacar cómo la noción de precio, según el enfoque propuesto, es concebida como una instancia donde se manifiestan las desiguales capacidades de imponer condiciones, tanto de unos capitales sobre otros como entre capitalistas y trabajadores. Los precios, de esta manera, son emergentes de la dinámica conflictiva en que se estructura la acumulación y distribución en el tiempo y en el espacio. Asimismo, la metodología releva y propone el uso de indicadores de concentración, centralización y extranjerización del capital, para aplicarlos al estudio de las formas de la competencia en los complejos regionales.

El análisis de los factores de comando también contribuye al estudio de la relación salarial, pues es útil para la comprensión del reparto del ingreso entre el capital y el trabajo, dado que tal relación estará fuertemente condicionada por la trayectoria de los distintos capitales, en tanto empresas que ocupan un rol subsidiario en la disputa con otros capitales tendrán menor capacidad relativa para sostener pautas salariales relativamente altas.

El estudio de la tecnología utilizada para un uso más eficiente de la fuerza de trabajo es uno de los elementos centrales —además del salario— que se proponen para la aproximación a la relación salarial. Las capacidades tecnológicas implican tanto la posibilidad de incrementar la productividad del trabajo como formas de condicionar su apropiación. Concretamente, se trata de estudiar el efecto del cambio tecnológico sobre las formas de trabajo, sobre la captación diferencial de ingresos y sobre la propia demanda de mano de obra por parte de las empresas.

También se propuso integrar las modalidades de producción y reproducción de la fuerza de trabajo al abordaje de la relación salarial, lo que permite considerar dentro del análisis la conflictividad (manifiesta o latente) de las relaciones entre clases sociales. El enfoque estructural y multidimensional se aproxima, así, al modo en que conflictos y problemáticas surgidas en distintas fases de los complejos productivos y los ámbitos territoriales inciden en el modo de funcionamiento y la dinámica de cada complejo, así como en la subestructura en la que se insertan.

Inscribir la forma de Estado dentro de las dimensiones estructurales e identificar funciones, gastos y acciones del propio aparato estatal permite recuperar esta instancia como decisiva para el curso de las relaciones económicas en el espacio y con gran incidencia en la dinámica

de los complejos productivos regionales. En general, el análisis del Estado apenas alcanza el estatus de “políticas públicas”, o directamente es omitido. El estudio de las diferentes modalidades de intervención en el tiempo y en el espacio permite inscribir en una perspectiva histórica los cambios en el Estado, analizando sus consecuencias e identificando en qué medida el contenido de las decisiones reflejan los intereses de las distintas fracciones de clase.

Operacionalizar la noción de escalas y multiescalaridad fue un desafío metodológico que se resolvió señalando la forma en que inciden las lógicas escalares dentro de cada una de las dimensiones estructurales. Sobre esta base, el concepto resultó útil para estudiar las características de la coherencia estructurada en cada uno de los niveles escalares.

A nivel empírico

El enfoque propuesto ha mostrado su potencial heurístico en el abordaje de un complejo productivo. En efecto, ha permitido captar los principales rasgos del funcionamiento del Complejo Azucarero en el NOA. Esto implica dar cuenta de su configuración territorial, del modo en que intervienen las distintas dimensiones estructurales y de la forma en que inciden las escalas en tal funcionamiento.

Dado que las conclusiones específicas sobre el Complejo Azucarero han sido apuntadas al final del apartado correspondiente, a continuación se señalan solamente aquellos rasgos que están vinculados con la aplicación del enfoque propuesto.

Fue posible comprender el modo en que tuvo lugar la transformación en el complejo productivo a lo largo del tiempo y las diferentes formas de coherencia estructurada que prevalecieron en las distintas etapas, para un complejo que ha resultado de gran importancia para la subestructura de acumulación y distribución del NOA.

El análisis multidimensional y multiescalar aplicado permitió dar cuenta del desenvolvimiento de dos configuraciones territoriales distintas: el modelo tucumano y el salto-jujeño, exponiendo los paradójicos resultados que muestran. En efecto, en el primero, se desarrolló una estructura de tenencia de la tierra relativamente desconcentrada cargada de disputa por ingresos, fuertemente demandante de mano de obra y atravesada por la conflictividad social; mientras que en el segundo, se consolidó una estructura concentrada de tenencia de la tierra y del capital industrial, en un marco de mayor eficiencia relativa.

Dentro de estas características distintivas de la forma de la competencia, los factores de comando identificados en el complejo –escala técnica, regulación pública y concentración y centralización del capital- permiten fijar condiciones a proveedores y clientes y, de este modo, describir una trayectoria de acumulación ciertamente ventajosa.

Las transformaciones en el régimen de acumulación en Argentina durante la década del '90, en un marco de apertura de la economía y desregulación, implicaron el ingreso de capitales extraterritoriales, con escala de origen a nivel nacional y mundial. Las estrategias de estos grupos consisten en la búsqueda de integración vertical, ya sea que provengan del propio complejo o de otras actividades vinculadas (golosinas, productos químicos y combustibles).

Se han identificado básicamente dos grandes cambios tecnológicos, originados en la escala mundial y con importantes consecuencias tanto para las formas de la competencia como para la relación salarial. Por un lado, la implementación de la cosechadora integral, y, por otro, los nuevos usos de la caña de azúcar para la elaboración de biocombustible (bioetanol). En las formas de la competencia ambos propiciaron lógicas tendientes a la concentración y centralización del capital.

En cuanto a la relación salarial, la cosechadora revolucionó la productividad del trabajo. Esta dinámica expulsora de mano de obra, en un complejo que, como se dijo, ha constituido un componente central en la subestructura de acumulación y distribución del NOA, conduce a indagar sobre la capacidad de otras actividades para la generación de los puestos de trabajo que demandaba el complejo azucarero pocos años atrás.

La incorporación de la cosechadora integral implicó, asimismo, cambios en las modalidades de explotación de la fuerza de trabajo –dado que se registró una tendencia a la tercerización y externalización de actividades– que dan mayor eficiencia desde el punto de la tasa de ganancia empresaria pero que implican mayor precarización de las modalidades de contratación (y reproducción) de la fuerza de trabajo.

La tensión entre incorporación de maquinaria y expulsión, tanto de mano de obra como de pequeños productores, es un problema de gran relevancia para el desarrollo regional del NOA, que se presenta, con ciertas diferencias relativas, en otras regiones del país. Cabe indagar y reflexionar sobre el futuro de las estructuras productivas con agentes que representan un “obstáculo” a la tecnificación de gran escala, pues las pequeñas extensiones de tierra dificultan la aplicación completa de los más modernos paquetes tecnológicos. La cosechadora diseñada

para pequeña escala es un contraejemplo interesante que deberá ser estudiado a partir de los resultados que surjan de su implementación.

Una mayor integración a la escala mundial tiende a resultar más exigente en materia de economías de escala, productividad, conectividad y logística. A la par que aumenta la eficiencia en los ámbitos productivos –junto con una mayor flexibilidad para la localización y relocalización, aceleración de los ciclos de rotación del capital, menor vida útil relativa de los bienes de capital, etc.– los requerimientos de fuerza de trabajo, al menos en las actividades primarias, tienden a disminuir significativamente. Este tipo de dinámicas representan un claro desafío para el desarrollo, que interpela no sólo los modos y técnicas de producción sino los propios mecanismos de distribución del ingreso y del producto social.

Las decisiones de las empresas de internalizar o externalizar actividades –lo que implica integración o desintegración (hacia adelante o atrás)– es selectiva y diferencial y puede cambiar en distintas etapas históricas. En el caso de este complejo, coexisten ingenios que se aprovisionan de materia prima (caña de azúcar) de un gran número de agentes, con otros donde casi la totalidad de la caña es producida por la propia empresa.

Esta decisión también está asociada, como señala Harvey, a la necesidad de fijación al territorio del capital y del trabajo. En general, esta necesidad se vincula al costo y beneficio relativo de permanecer o migrar, a la disponibilidad de tecnologías que propicien la relocalización, y a las características que asuma la lucha de clases –según esté presente un mayor o menor nivel de conflictividad-. Así, las decisiones de internalizar o externalizar, dependen de pautas territoriales que condicionan históricamente la relación entre el capital y el trabajo.

Finalmente, cabe destacar la forma de Estado y las características “endogámicas” entre, el poder económico y el poder político que constituyeron un rasgo fundamental de la configuración territorial de la subestructura de acumulación y distribución del NOA.

Posibles líneas de trabajo a desarrollar

El enfoque conceptual y metodológico propuesto abre la posibilidad de avanzar en numerosos análisis de otros complejos productivos con presencia en las subestructuras de acumulación y distribución regionales. En efecto, una alternativa relevante podría ser abordar el estudio de los principales complejos de una región y estudiar la dinámica del conjunto a partir de la aplicación de las categorías analíticas propuestas. Si estos estudios se articulan con el análisis

de indicadores sociales, educativos, de salud e infraestructura y servicios varios, es posible una aproximación estructural e integral al proceso de desarrollo regional.

Ciertamente, en el marco de los profundos cambios que se registran en el capitalismo a escala mundial, la perspectiva multiescalar y multidimensional de las estructuras de acumulación y distribución cuenta con una importante potencialidad heurística. En efecto, la transnacionalización del capital y el modo en que los flujos de comercio y del capital financiero “permean” nuevos territorios hacen particularmente útil una metodología cuyo eje analítico gira en torno a las escalas.

El estudio de complejos productivos con agentes eminentemente transnacionales, como por ejemplo, la minería metalífera, representa un desafío donde el seguimiento de las lógicas escalares y multidimensionales pueden ser de gran utilidad. Indagar en qué medida las nuevas capacidades que detentan estas megaempresas –que, por ejemplo, se aprovisionan directamente de infraestructura básica- desafían el dominio territorial del Estado o investigar si contribuyen al desarrollo regional son líneas de investigación de gran interés y relevancia.

Asimismo, se generan preguntas en un espectro bien amplio de complejos productivos. Los “nuevos sectores” con capitales cuya planificación de la producción es eminentemente mundial o actividades que elaboran bienes de consumo durable de alta tecnología podrían ser abordados diferenciando qué hacen en qué lugar del planeta, cuáles son los factores de localización en los distintos territorios, cómo se vinculan con el Estado, así como el rol que desempeña el capital financiero en sus estrategias. Pero también cabe, de algún modo, la pregunta inversa que, partiendo de complejos productivos más tradicionales, procura indagar sobre el efecto de las transformaciones a escala mundial y nacional sobre la dinámica de estos complejos. Así, casos como la yerba mate, la fruticultura, el algodón o la vitivinicultura –iconos de las llamadas “economías regionales”- se encuentran enfrentando diversas transformaciones con lógicas cuyo origen escalar es pertinente identificar. Asimismo, esta pregunta no sólo es válida sino particularmente decisiva para casos como el complejo oleaginoso, el de ganadería bovina o el automotriz, piezas clave de en la matriz productiva a escala nacional.

En todos los casos, el enfoque provee herramientas para abordar aspectos verdaderamente cruciales del desarrollo, tanto a nivel regional como en otras escalas. Por ejemplo, los efectos estructurales de la dinámica tecnológica, es decir, las formas de apropiación de los distintos agentes sociales del incremento tendencial de la productividad aplicada a la producción, o sobre la captación o expulsión neta de fuerza de trabajo. Esto significa la posibilidad de ganar

perspectiva para considerar si el proceso de desarrollo vigente alberga una dinámica de carácter incluyente o excluyente.

Como quiera que sea, este trabajo ha procurado brindar herramientas teóricas y metodológicas de acuerdo a una forma de concebir la ciencia y el saber, entendidos como medios al servicio de la construcción de un orden social más justo. Buena parte de las preguntas que lo animaron han surgido del reconocimiento de problemáticas que se presentan al desarrollo, a partir de la persistencia de grupos sociales excluidos y en condiciones de gran vulnerabilidad, con estructuras de acumulación y distribución en las distintas regiones del país incapaces de brindar un soporte adecuado para garantizar su reproducción. La firme convicción de que la propia existencia de tal realidad, constituye un problema no ajeno, sino propio a las preguntas del campo científico, ha sido el móvil último de este trabajo de tesis. Representa un profundo deseo haber contribuido, al menos en alguna medida, a la aproximación a tamaño desafío.

- Coriat, Benjamín: *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa*, Siglo XXI, México, 1992.
- Coriat, Benjamín: *El taller y el robot. Ensayo sobre el fordismo y la producción en masa en la era electrónica*, Siglo XXI, México, 1994.
- Coriat, Benjamín: *Pensar al revés. Trabajo y organización en la empresa japonesa*, Siglo XXI, México, 1996.
- Damill, M. y J. M. Fanelli, "Decisiones de cartera y transferencias de riqueza en un período de inestabilidad macroeconómica", Documento del Cedes Nro. 12, Buenos Aires, 1988
- Danielson, Anders: *The economic Surplus. Theory, Measurement, Applications*, Praeger Publishers, Connecticut (EEUU), 1994
- Dobb, Maurice: *Teorías del valor y la distribución desde Adam Smith*, Siglo XXI Editores, México DF, 1998
- Domar, Evsey: "Expansión y Empleo" [1ª ed. 1947], en Rojo Duque, Luis (selec.): *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*, Ed. Gredos, Madrid, 1965.
- Dorfman, Adolfo: "¿Qué perspectivas tienen los países económicamente subdesarrollados para dejar de serlo?", en Revista *Época*, año 3, número 3, Buenos Aires, noviembre del 2001
- Eco, Umberto: *Cómo se hace una tesis. Técnicas y procedimientos de investigación, estudio y escritura*. Gedisa Ed., Barcelona, 1998
- Emmanuel, Arghiri: *El intercambio desigual*, Siglo XXI, México DF, 1972
- Filadoro, Ariel: "Economía, política, ideología e historia. Breve reseña crítica de la historia del pensamiento económico", en Marcaida, Elena (comp.): *Estudios de Historia Económica y Social. De la Revolución Industrial a la Globalización neoliberal*, Biblos, Buenos Aires, 2002.
- Filadoro, Ariel: "El concepto de Excedente Económico: una reapropiación crítica", en *Revista Realidad Económica*, nro. 214, agosto – septiembre de 2005, IADE, Buenos Aires, 2005.
- Filadoro, Ariel: "Una genealogía política de la teoría económica". En *Historia Económica Mundial Contemporánea*. Coautores: Miguel Mazzeo, Elena Marcaida y otros. Ed. Dialektik Buenos Aires, 2007.
- Furtado, Celso: *Desarrollo y subdesarrollo*, Eudeba, Buenos Aires, 1964.
- Furtado, Celso: *Teoría y política del desarrollo económico*, Siglo XXI, México, 1968.
- Gadamer, Hans-Georg: *El problema de la conciencia histórica*, Tecnos, Madrid, 2003.

- Gadamer, Hans-Georg: *Verdad y Método*, Ed. Sigueme, Salamanca, 2007.
- Granovetter, Mark: "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" en *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, No. 3, pp. 481-510, Ed. The University of Chicago Press, Noviembre de 1985.
- Guerrero, Diego: *Historia del Pensamiento Económico Heterodoxo*, Editorial Trotta, Madrid, 1997.
- Habermas, Jürgen: *La lógica de las ciencias sociales*, Ed. Tecnos, Madrid, 1988.
- Harrod, Roy: "Ensayo de teoría dinámica" [1ª ed. 1939], en Rojo Duque, Luis (selec.): *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*, Ed. Gredos, Madrid, 1965.
- Harvey, David: *El nuevo imperialismo*. Ed. Akal, Madrid, 2007(b).
- Harvey, David: *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*. Ed. Akal, Madrid, 2007.
- Harvey, David: *La condición de la posmodernidad. Investigación sobre los orígenes del cambio cultural*. Amorrortu Editores, Buenos Aires, 1998.
- Hirschman, Albert: "La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina", en *Desarrollo y América Latina*, FCE, 1973
- Hirschman, Albert: *The strategy of economic development*. Yale University Press, New Haven, 1958.
- Jones, Charles: *Introducción al crecimiento económico*, Editorial Pearson Educación, México DF, 2000
- Jones, Hywell: *Introducción a las teorías modernas del crecimiento económico*, Editorial Antoni Bosch, Barcelona. 1988.
- Kaldor, Nicholas: "Teorías alternativas acerca de la distribución", en Braun, Oscar (comp.): *Teorías del capital y la distribución*, Ed. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1973
- Krugman, Paul: *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*, Ed. Antoni Bosch, Madrid, 1997.
- Krugman, Paul: *Geografía y Comercio*, Ed. Antoni Bosch, Madrid, 2008.
- Lall, Sanjaya: "The transnational corporations and economic development", en *Transnational Corporations and World Development*, UNCTAD, 1996
- Lander, Edgardo (comp.): *La colonialidad del saber: eurocentrismo y ciencias sociales. Perspectivas latinoamericanas*, Clacso-Unesco, Buenos Aires, 2000

- Levín, Pablo: "La Economía Política en el ocaso de su objeto", en *Enoikos*, Año 7 Nro.15, *Revista de la FCE*, Buenos Aires, 1999
- Levín, Pablo: *El capital tecnológico*, Ed. Catálogos, Buenos Aires, 1997
- Lewis, W. A.: *Theory of economic growth*. Ed. G. Allen and Unwin, Londres. 1955.
- Loayza, Norman; Fajnzylber, Pablo y Calderón, César: "Economic Growth in Latin America and the Caribbean: Stylized Facts, Explanations and forecasts", Banco Central de Chile, Documentos de Trabajo, N° 265, Junio de 2004.
- Marx, Karl: *El Capital*, FCE, México DF, 2000.
- Marx, Karl: *Manuscritos de 1844. Economía Política y Filosofía*, Ed. Estudio, Buenos Aires, 1972.
- Mc Kinnon, Ronald: *The order of economic liberalization*, The John Hopkins University Press, 1991.
- Merhav, Meir: *Dependencia tecnológica, monopolio y crecimiento*, Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972.
- Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación: *Complejos Exportadores Provinciales 2011*, elaborado en la Subsecretaría de Planificación Económica, disponible en la web, 2012.
- Morisset, Jacques: "Unfair Trade. Empirical Evidence in World Commodity Markets Over the past 25 years", en Policy Research Working Paper, number 1815, Foreign Investment Advisory Service, The World Bank, August 1997
- Myrdal, Gunnar: *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1968 [1959].
- O'Donnell, Guillermo: "Apuntes para una teoría del Estado", en Oszlak, O. (comp.) *Teoría de la Burocracia Estatal*, Paidós, Bs. As., 1984.
- Olivera, Julio H.G.: "La ciencia económica como hermenéutica social", Academia Nacional de Derecho y Ciencias Sociales de Córdoba, La Academia, Córdoba, 1994.
- Oman, Charles y Wignaraja, Ganesham: *The postwar evolution of Development Thinking*, Ed. MacMillan, 1991.
- Oszlak, Oscar: "Reflexiones sobre la formación del Estado y la construcción de la Sociedad Argentina", en *Revista Desarrollo Económico*, v. 21, nro. 84, IDES, Buenos Aires, enero-marzo de 1982.

- Oszlak, Oscar: *La formación del Estado Argentino*, Ed. Planeta, Buenos Aires, 1999.
- Pasinetti, Luigi: 'Critique of the Neoclassic theory of growth and distribution', en *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 205, p. 383-431, December, 2000.
- Perroux, Francois: "Note sur la notion de pole de croissance", en *Economie Appliquée*, vol. VII, núm. 1-2, 1955.
- Piaget, Jean: *El Estructuralismo*, Publicaciones Cruz 0, México, 1999. [1ª. ed.1960].
- Piqueras Haba, Juan y Sanchis Deusa, Carmen: El tráfico marítimo de contenedores. Valencia en la red portuaria mundial, *Cuadernos de Geografía*, Nro. 73/74, pp. 147-182, Valencia, 2003. Disponible en la web.
- Portelli Hughes, *Gramsci y el bloque histórico*, Siglo XXI, México,1980.
- Poulantzas, Nicos: *Poder político y clases sociales en el estado capitalista*, Siglo XXI editores, México, 1970.
- Prebisch, Raúl: Anotaciones sobre nuestro medio circulante, *Revista de Ciencias Económicas*, FCE-UBA, 1922.
- Prebisch, Raúl: *La crisis del desarrollo: crisis de las teorías económicas*, El Colegio, Buenos Aires, 1980.
- Puglisi, Gianni: *Qué es verdaderamente el estructuralismo*, Ed. Doncel, Madrid, 1972.
- Ricardo, David: *Principios de economía política y tributación*, México, FCE, 1994.
- Robinson, Joan: *La Economía de la competencia imperfecta*, Ed. Aguilar, Madrid, 1946.
- Rodríguez, Octavio: *La teoría del subdesarrollo de la Cepal*, Siglo XXI Editores, México DF, 1980
- Roll, Eric: *Historia de las doctrinas económicas*, México DF, FCE, 1994.
- Rostow, W. W.: *Las etapas del crecimiento económico*, FCE, México DF, 1974.
- Sala-i-Martin, Xavier: *Apuntes de Crecimiento Económico*, Antoni Bosch Ed., Barcelona, 2000.
- Santos, Milton: *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo. Razón y emoción*, Ed. Ariel, Barcelona, 2000 [1era versión en 1978].
- Sassen, Saskia: *Una sociología de la globalización*, Katz Editores, Madrid, 2010.
- Smith, Adam: *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, México DF, FCE, 1997.

- Solow, Robert: "Una contribución a la teoría del desarrollo económico" [1ª ed. 1956], en Rojo Duque, Luis (selec.): *Lecturas sobre la teoría económica del desarrollo*, Ed. Gredos, Madrid, 1965.
- Sunkel, O.: "Desarrollo, subdesarrollo, dependencia, marginación y desigualdades espaciales: hacia un enfoque totalizante ", en *Cincuenta años de pensamiento en la Cepal*, FCE, Santiago de Chile, 1998.
- Sunkel, Osvaldo y Paz, Pedro: *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, Siglo XXI, 2005 [1970], México.
- Sweezy, Paul y otros: *Crítica a la ciencia económica*, Ed. Periferia, Buenos Aires, 1972.
- Sweezy, Paul: *Teoría del desarrollo capitalista*, Siglo XXI, México DF, 1969.
- Swyngedouw, Erik: "Neither Global nor Local. 'Glocalization' and the politics of scale", en Cox, Kevin (ed.): *Spaces of Globalization. Reasserting the power of the local*, The Guilford Press, New York-London, 1997.
- Topalov, Christian: *La urbanización capitalista*, Ed. Edicol, México, 1979.
- Vernengo, Matías: "Technology, Finance and Dependency. Latin American Radical Political Economy in Retrospect", en *Review of Radical Political Economics*, vol. 38, nro. 4, pp. 551-568, Fall 2006.
- Wallerstein, Immanuel: *Conocer el mundo. Saber el mundo. El fin de lo aprendido*, Siglo XXI, México DF, 2001.
- Wallerstein, Immanuel: *Impensar las ciencias sociales*, Siglo XXI, México DF, 2004.
- Wasserman, S. y Faust, K.: *Social Network Analysis. Methods and Applications*, Londres, Cambridge University Press, 1999.
- Yeldan, A. Erinc: "Surplus creation and extraction under structural adjustment: Turkey, 1980-1992", en *Review of Radical Political Economics*, vol. 27(2)38-72, Blackwell Publishers, Cambridge, 1995.

Mundial

Amin, Samir: *El capitalismo en la era de la globalización*. Ed. Paidós, Barcelona, 1999.

Amin, Samir: *La acumulación en escala mundial*. Siglo XXI, Buenos Aires, 1975.

Arceo, Enrique: *El impacto de la globalización en la periferia y las nuevas y viejas formas de la dependencia en América Latina*. Cuadernos del CENDES, Año 22, Nro. 60, tercera época, Universidad Central de Venezuela, septiembre-diciembre de 2005.

Atkinson, Anthony: *Concentration among the Rich*. Research Paper No. 2006/151, World Institute for Development Economic Research, United Nations University ONU-WIDER, 2006.

Blanchflower, D y Slaughter, M: "The Causes and Consequences of Changing Income Inequality", en Fishlow, A. y Parker, K. (eds.): *Growing apart: The causes and consequences of global wage inequality*. Council on Foreign Relation Press, Washington DC, 1999.

Bruno, Michael; Ravallion, Martin y Squire, Lyn: *Equity and growth in developing countries: old and new perspectives on the policy issues*. World Bank PR Working Papers, nro. 1563, Washington, DC, January 1996.

Chesnais, François: "Alcance y rumbo de la crisis financiera. El fin de un ciclo", IADE, Buenos Aires, disponible en el sitio web <http://www.iade.org.ar/modules/noticias/article.php?storyid=2195>, 2008

Chesnais, François: *La mundialización financiera. Génesis, costo y desafíos*, Ed. Losada, Buenos Aires, 2001

Chudnovsky, Daniel: *Empresas multinacionales y ganancias monopólicas en una economía latinoamericana*, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1974

Clarke, George R. G.: "More evidence on income distribution and growth", Country Economics Department, Banco Mundial, PR Working Papers, nro. 1064, Washington, DC, diciembre de 1992.

Credit Suisse: *Global Wealth Databook*, Research Institute, octubre de 2010.

Duménil, Gérard y Lévy, Dominique: *Crisis y salida de la crisis. Orden y Desorden neoliberales*, Buenos Aires, FCE, 2007.

- Filadoro, Ariel: "Capitalismo: crisis, crítica y alternativa". En Matellanes, Marcelo (autor-compilador): *Del Maltrato Social. Conceptos son afectos*, Ediciones Cooperativas, Buenos Aires, 2003.
- Fritsch, Winston y Franco, Gustavo: "Inversión extranjera directa y pautas de la industrialización y el comercio exterior en los países en desarrollo: Notas con referencia a la experiencia brasileña", en *Revista Desarrollo Económico*; número 120, volumen 30, enero – marzo de 1991
- Hirsch, Joachim: *Globalización, capital, Estado*, UAM, México, 1996.
- Katz, Jorge: *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial. Estructura y funcionamiento del sector manufacturero latinoamericano en los años 90*, CEPAL/Alianza, Buenos Aires, 1996.
- OCDE: *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. Octubre de 2008.
- PNUD: *Informe sobre desarrollo humano 2011*, Nueva York, 2011.
- Ranis, G.: "Éxitos y fracasos de la experiencia de desarrollo desde los años ochenta", en Emmerij, L. y Nuñez del Arco (comp.): *El desarrollo económico y social en los umbrales del siglo XXI*, Bid, Washington DC, 1998.
- Salama, Pierre: "Flexibilidad laboral y globalización financiera en América Latina", en *Revista Ciclos*, Año VII, Vol. VII, Nro. 12, Buenos Aires, Primer semestre de 1997.
- Singh, Ajit: "Income inequality in advanced economies: a critical examination of the trade and technology theories and an alternative perspective"; working paper number 219, Centre for Business Research, University of Cambridge, diciembre de 2001.
- Stiglitz, Joseph, *El malestar en la globalización*, Ed. Punto de Lectura, Madrid, 2007.
- Sutcliffe, Bob: "A Converging or Diverging World?", United Nations Department of Economic and Social Affairs (UN-DESA), Working Paper No. 2, Octubre de 2005.
- Sutcliffe, Bob: "A more or less unequal world? World income distribution in the 20th century", en *Working Paper Series*, nro. 54, Political Economy Research Institute, University of Massachusetts Amherst, 2003.
- UNCTAD: "Income inequality and development", Trade and Development Report, 2010.

Nacional

- Altimir, O. y Beccaria, L.: "El persistente deterioro de la distribución del ingreso en la Argentina", en Revista *Desarrollo Económico*, IDES, Buenos Aires, vol. 40, nro. 160, Buenos Aires, enero-marzo 2001.
- Arceo, E. y Basualdo E.: "Las tendencias a la centralización del capital y la concentración del ingreso en la economía argentina durante la década del noventa", en Revista *Cuadernos del Sur*, Nro. 29, Buenos Aires, 1999
- Arceo, Enrique: *Argentina en la periferia próspera. Renta internacional, dominación oligárquica y modo de acumulación*, Unqui-FLACSO-IDEP, Buenos Aires, 2003.
- Azpiazú, D., Basualdo, E. y Khavisse, M.: *El nuevo poder económico en la Argentina de los años 80*, Ed. Legasa, Buenos Aires, 1989.
- Azpiazú, D.; Basualdo, E. y Schorr, M.: "La reestructuración y el redimensionamiento de la producción industrial argentina durante las últimas décadas". Documento FETIA e Instituto de Estudios y Formación de la CTA, Buenos Aires, Agosto de 2000.
- Azpiazú, Daniel y Schorr, Martín: *Hecho en Argentina. Industria y economía, 1976-2007*, Siglo XXI Editores, Buenos Aires, 2010.
- Azpiazú, Daniel y Schorr, Martín: *Peronismo y Dictadura. Textos inéditos de Oscar Braun*, Serie Claves para Todos, Ed. Capital Intelectual, Buenos Aires, 2009
- Azpiazú, Daniel, Manzanelli, Pablo y Schorr, Martín: *Concentración y extranjerización. La Argentina de la postconvertibilidad*, Claves para Todos, Capital Intelectual, Buenos Aires, 2011.
- Azpiazú, Daniel.: *La concentración en la industria argentina en la industria argentina a principios del Siglo XXI*, Centro Cultural de la Cooperación – Cara o Ceca, Ed. Atuel, Buenos Aires, 2011.
- Azpiazú, Daniel: *La concentración en la industria argentina a mediados de los años noventa*, FLACSO - Eudeba, Buenos Aires, 1998.
- Azpiazú, Daniel: "La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía. La creciente polarización del poder económico" en Azpiazú, D. y H. Nochteff (edit.): *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*, Flacso-Tesis Norma, Bs. As., 1994.

- Azpiazu, Daniel: "Programas de ajuste en la Argentina en los años ochenta: Década perdida o decenio regresivo". Febrero de 1991. Mimeo.
- Basualdo, Eduardo y Kulfas, Matías: "Fuga de capitales y endeudamiento externo en Argentina", en Revista *Realidad Económica*, nro. 173, Buenos Aires, agosto de 2000
- Basualdo, Eduardo: *Acerca de la naturaleza de la deuda externa y la definición de una estrategia política*, UNQui-FLACSO-Página/12, Bs. As, 1999.
- Basualdo, Eduardo: *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros*, UNQui-FLACSO-IDEP, Bs. As., 2000.
- Basualdo, Eduardo: "Formación de capital y distribución del ingreso durante la desindustrialización", IDEP/ATE, Cuaderno Nro. 20, Buenos Aires, 1992.
- Basualdo, Eduardo: *Estudios de Historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, Siglo XXI Ed. Argentina, Buenos Aires, 2010.
- Basualdo, Eduardo: *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina*, Ed. Cara o Ceca, Bs. As., 2011.
- Basualdo, Eduardo; Lifschitz, E. y Roca, E.: "Las empresas multinacionales en la ocupación industrial en la Argentina, 1973-1983", OIT, Programa de Empresas Multinacionales, Documento de Trabajo Nro. 51, Buenos Aires, 1988.
- Bisang, R., Burachik, G. y Katz, Jorge: *Hacia un nuevo modelo de organización industrial. El sector manufacturero argentino en los años noventa*, CEPAL-Alianza, Buenos Aires, 1995.
- Braun, Oscar: *Comercio Internacional e imperialismo*, Siglo XXI, Buenos Aires, 1976.
- Braun, Oscar: "Desarrollo del capital monopolista en la Argentina", en Braun, O. (comp.): *El capitalismo argentino en crisis*, Bs. As., Siglo XXI, 1975.
- Burachik, Gustavo: *Crecimiento de las grandes empresas. Una propuesta metodológica y su aplicación al caso argentino*, Tesis de Doctorado, Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, 2007.
- Canitrot, Adolfo: "La disciplina como objetivo de la política económica. Un ensayo sobre el programa económico del gobierno argentino desde 1976", en Revista *Desarrollo Económico*, 1980.

- Canitrot, A.: "Teoría y práctica del liberalismo. Política antiinflacionaria y apertura económica en la Argentina, 1976-1981", Estudios CEDES Nro. 10, Buenos Aires, 1980.
- Cimillo, E; Lifschitz, E. y otros: *Acumulación y centralización del capital en la industria argentina*, Ed. Tiempo Contemporáneo, Buenos Aires, 1973.
- Damill, Mario; Frenkel, Roberto; Maurizio, Roxana: *Argentina. Una década de convertibilidad. Un análisis del crecimiento, el empleo y la distribución del ingreso*, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, 2002.
- Diamand, Marcelo: *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*, Paidós, Buenos Aires, 1973
- Dorfman, Adolfo: "Los derroteros y condicionamientos de una futura industrialización en la Argentina", en Revista *Época*, año 1, número 1, Buenos Aires, diciembre de 1999.
- Ferrer, Aldo: "Acumulación, cambio tecnológico y deuda externa: el caso argentino", en Revista *Comercio Exterior*, nro. 12, vol. 37, México DF, diciembre de 1987.
- Ferrer, Aldo: "La globalización, el espacio nacional y el Estado", en Revista *Enoikos*, año VII, número 15, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, agosto de 1999
- Filadoro, Ariel: "El retorno a la democracia: la herencia de la dictadura y las ilusiones frustradas (1983-1989)" en colaboración con Miguel Mazzeo y Alejandra Giuliani. En *Pasados presentes. Política, Economía y Conflicto Social en la Argentina Contemporánea*. Coautores: Elena Marcaida, Miguel Mazzeo y otros, Ed. Dialektik, 2006.
- Filadoro, Ariel: "Los noventa: del éxito al fracaso... ¿de quién?". En *Pasados Presentes. Política, Economía y Conflicto Social en la historia argentina contemporánea*. Coautores: Elena Marcaida, Miguel Mazzeo y otros, Ed. Dialektik, Buenos Aires, 2006.
- Frenkel, Roberto y González Rozada, Martín: "Ingresos y salarios en el período de convertibilidad", en Revista *Enoikos*, año VII, número 15, Revista de la Facultad de Ciencias Económicas (UBA), Buenos Aires, agosto de 1999.
- Giosa Zuázua, Noemí: "Dinámica de acumulación y mercado de trabajo: las grandes empresas, el desempleo y la informalidad laboral en la Argentina de los 90", en Revista *Época*, año 3, número 3, Buenos Aires, noviembre del 2001.

- Heymann, Daniel y Navajas, Fernando: "Conflicto distributivo y déficit fiscal. Notas sobre la experiencia argentina 1970-1987". En Revista *Desarrollo Económico*, Nro. 115, IDES, Buenos Aires, Octubre-Diciembre de 1989.
- Kulfas, M. y Schorr, M.: "Concentración en la industria manufacturera argentina durante los años noventa", Area de Economía y Tecnología de FLACSO, Mimeo, Buenos Aires, 2000.
- Kulfas, M.: "El rol del endeudamiento externo en la acumulación de capital durante la convertibilidad", en Revista *Época*, año 3, número 3, Buenos Aires, noviembre del 2001.
- Martínez, R.: "Recopilación de series históricas del producto y del ingreso", CEPAL, Oficina en Buenos Aires, Mimeo, Buenos Aires, 1998.
- Ministerio de Planificación Federal, Inversión Pública y Servicios: *1816-2016. Argentina del Bicentenario. Plan Estratégico Territorial, Avance I*, 2007.
- Neffa: Julio C.: *Modos de regulación, regímenes de acumulación y su crisis en Argentina (1880-1996)*, EUDEBA-Trabajo y Sociedad-PIETTE, Bs. As., 1998.
- Nochteff, H.: "La política económica en la Argentina de los noventa. Una mirada de conjunto", en Revista *Época*, año 1, número 1, diciembre de 1999.
- Nochteff, H.: "Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina" en Azpiazu, D. y H. Nochteff (edit.): *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadorismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*", Flacso-Tesis Norma, Bs. As., 1994.
- Nochteff, Hugo: "Neoconservadorismo y subdesarrollo. Una mirada de la economía argentina", en Nochteff, H. (edit.): *La economía argentina a fin de siglo: fragmentación presente y desarrollo ausente*, FLACSO/Eudeba, Buenos Aires, 1998.
- Nochteff, Hugo: "Observaciones sobre la relación entre salario y empleo", en Revista *Época*, año 3, número 3, Buenos Aires, noviembre del 2001.
- Nochteff, Hugo: "Reestructuración industrial en la Argentina: regresión estructural e insuficiencia de los enfoques predominantes", en Revista *Desarrollo Económico*, Nro. 123, Buenos Aires, 1991.
- O'Donnell, Guillermo: "Estado y alianzas en la política argentina" en Revista *Desarrollo Económico*, Nro. 64, Buenos Aires, 1977.
- Peralta Ramos, Mónica: *Etapas de acumulación y alianzas de clases en la Argentina (1930-1970)*, Ed. Siglo XXI, Buenos Aires, 1973.

- Peralta Ramos, Mónica: *La economía política argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, 2007.
- Portantiero, Juan Carlos: "Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973", en *Revista Mexicana de Sociología*, n° 2, 1977.
- Rapoport, Mario: *Historia económica, política y social de la Argentina (1880-2000)*, Ediciones Macchi, Buenos Aires, 2000.
- Schvarzer, Jorge: *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y 2000*, AZ editora, Buenos Aires, 1998.
- Schvarzer, Jorge: *La industria que supimos conseguir. Una historia político-social de la industria argentina*, Ed. Planeta, Buenos Aires, 1996.
- Schvarzer, Jorge: *La política económica de Martínez de Hoz*, Hyspamérica, Buenos Aires, 1986.
- Sidicaro, R.: *La crisis del Estado y los actores políticos y socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*, Serie Extramuros N°1, Libros del Rojas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 2001.
- Sourrouille, Juan; Kossacoff, Bernardo y Lucángeli, Jorge: *Transnacionalización y Política Económica en la Argentina*, CEAL, Buenos Aires, 1985.
- Wainer, Valeria y Montes Cató, Juan: "Flexibilización de la jornada de trabajo en el marco de la desregulación del mercado laboral" en *Revista Época*, año 2, número 2, noviembre del 2000.
- Wierzba, Guillermo y López, Rodrigo: "La Regulación de la Banca en Argentina (1810-2010). Debates, lecciones y propuestas", Documento de Trabajo N° 37, Cefidar, Buenos Aires, Junio de 2011.

Regional

- Anino, Pablo e Iturregui, María Eugenia: *Complejo Azucarero*. Serie Producción Regional por Complejos Productivos, DIAS-DIAR, Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de la Nación, disponible en la web, Octubre 2011.
- Basualdo, Victoria: "Complicidad patronal-militar en la última dictadura argentina: Los casos de Acindar, Astarsa, Dálmine Siderca, Ford, Ledesma y Mercedes Benz", en *Revista Engranajes*, Número 5 (edición especial), Federación de Trabajadores de la Industria y Afines (FETIA), Buenos Aires, marzo de 2006.
- Benko, George: *La ciencia regional*. Editorial de la Universidad Nacional del Sur, Colección Sociedad y Territorio, Bahía Blanca, 1999.
- Bisang, Roberto y Gutman, Graciela: "Acumulación y tramas agroalimentarias en América Latina", en *Revista de la Cepal*, N° 87, 2005.
- Blanco, Jorge: "Espacio y territorio: elementos teórico-conceptuales implicados en el análisis geográfico", en Fernández Caso, M.V. y Gurevich, R. (coord.): *Geografía. Nuevos temas, nuevas preguntas. Un temario para su enseñanza*. Editorial Biblos, Buenos Aires, 2007.
- Boisier, Sergio: "Crisis y alternativas en los procesos de regionalización", *Revista de la CEPAL*, N° 52, pp. 179-190, Santiago de Chile, Abril 1994.
- Boisier, Sergio: *Post modernismo territorial y globalización: regiones pivotaes y regiones virtuales*, ILPES, Santiago de Chile, 1993.
- Brenner, Neil: *The limits to scale? Methodological reflections on scalar structuration*. *Progress in Human Geography*, Vol. 25, N° 4, 2001.
- CAA-EEAOC: *Área ocupada con caña de azúcar y producción de caña de azúcar y azúcar para la zafra 2011 en Tucumán*. Reporte Agroindustrial N° 53, Junio 2011.
- Campi, Daniel: "Economía y sociedad en las provincias del Norte", en Lobato, Mirta (dirección de tomo): *Nueva Historia Argentina. El progreso, la modernización y sus límites (1880-1916)*. Tomo 5, Editorial Sudamericana, Buenos Aires, 2000.
- Coraggio, José Luis: *La gente o el capital. Desarrollo local y economía del trabajo*. Espacio Editorial, Buenos Aires, 2004.
- Coraggio, José Luis: *Territorios en transición: crítica a la planificación regional en América Latina*. Quito, 1988.

- Dallabrida, Valdir: "La escala en los procesos de gestión del desarrollo: revisión teórica, análisis de experiencias y aportes a la investigación", en Fernández, Víctor y Brandao, Carlos (dirs.): *Escalas y Políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires, 2010.
- De Jong, Gerardo: *Introducción al método regional*. Laboratorio patagónico de investigación para el ordenamiento ambiental y territorial (LIPAT), Facultad de Humanidades, Universidad Nacional del Comahue, 2001.
- EEOC: *Estado actual y evolución de la productividad del cultivo de la caña de azúcar en Tucumán y el noroeste argentino en el período 1990/2007*. Publicación especial EEOC N° 34, Diciembre 2007.
- Fernández, Víctor y Brandao, Carlos (dirs.): *Escalas y Políticas del desarrollo regional. Desafíos para América Latina*. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires, 2010.
- Fernández, Víctor; Amin, Ash y Vigil, José (comps.): *Repensando el desarrollo regional. Contribuciones globales para una estrategia latinoamericana*. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires, 2008.
- Filadoro, Ariel: "Reflexiones sobre política económica regional", en Kulfas, Matías (editor): *Postales de la Argentina Productiva*. Editorial Libros del Zorzal. Buenos Aires, 2010.
- Fujita, M: *Urban Economic Theory*. Cambridge University Press, Cambridge, 1989.
- García, Ariel; García, Liliana; Rodríguez, Esteban y Rofman, Alejandro: *Relaciones asimétricas y subordinación productiva. El día después de la convertibilidad en cuatro circuitos regionales (fruticultura, tabaco, algodón y azúcar)*. Documentos del Plan Fénix, disponible en <http://www.econ.uba.ar/planfenix/>, 2008.
- Gatto, Francisco: "Crecimiento económico y desigualdades territoriales: algunos límites estructurales para lograr una mayor equidad", en Kosacoff, Bernardo (ed.): *Crisis, recuperación y nuevos dilemas. La economía argentina 2002-2007*. CEPAL, Buenos Aires, 2007.
- Giarracca, Norma; Bidaseca, Karina y Mariotti, Daniela: "Trabajo, migraciones e identidad en tránsito: los zafreros en la actividad cañera tucumana", en Giarracca, Norma (comp.): *¿Una nueva ruralidad en América Latina?*. Ed. CLACSO, Buenos Aires, 2001.
- Gorestein, Silvia (organizadora): *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires, 2012.

- Graziano Da Silva, José: "Complejos Agroindustriales y otros complejos", en *Revista Agricultura y Sociedad*, Nº 72, Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación de España, Madrid, 1994.
- Gutiérrez, Herberth y Reyez, Adolfo: "El mercado mundial del azúcar", en *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas de la UNMSM*, Año VIII, Nº 23, Perú, Diciembre de 2003.
- Gutman, Graciela y Gorenstein, Silvia: "Territorio y sistemas agroalimentarios. Enfoques conceptuales y dinámicas recientes en la Argentina", en *Revista Desarrollo Económico*, Vol. 42, Nº 168, IDES, Buenos Aires, 2003
- Gutman, Graciela; Iturregui, María Eugenia y Filadoro, Ariel: *Propuestas para la formulación de Políticas para el desarrollo de tramas productivas regionales. El caso de la lechería caprina en Argentina*. Oficina de la CEPAL. Buenos Aires, 2004.
- Haesbaert, Rogério: "Região, diversidade territorial e globalização", en *Revista GEOgraphia* Nº1, Niteroi, Universidade Federal Fluminense, 1999.
- Humphrey, John y Schmitz, Hubert: *How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?*. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton, UK, (s/f).
- Isard, Walter: *Location and Space-economy; a General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*. Publicado conjuntamente por Cambridge y Technology Press of the Massachusetts Institute of Technology and Wiley, Nueva York, 1956.
- Isard, Walter: *Methods of Regional Analysis; an Introduction to Regional Science*. Publicado conjuntamente por Cambridge y Technology Press of the Massachusetts Institute of Technology and Wiley, Nueva York, 1960.
- Kaplinsky, R. y Morris, M.: *A Handbook for Value Chain Research*. Documento preparado para el IDRC, 2000. Disponible en <http://www.redepapa.org/valuechain.pdf>
- Levín, Pablo: *Diseño de Subsistemas*. Consejo Federal de Inversiones, 1972 (mimeo). Reimpreso en *Modelos de rotación del capital. Diagnóstico de subsistemas económicos*, Boletín Geográfico Nº 8, Universidad Nacional del Comahue, Río Negro, 1981.
- Manzanal, Mabel: "Territorio, poder e instituciones. Una perspectiva crítica sobre la producción de territorio", en Manzanal, Arzeno y Nussbaumer: *Territorios en construcción. Actores, tramas y gobiernos: entre la cooperación y el conflicto*. Ed. Ciccus, Buenos Aires, 2007.

- Marston, Sallie: "The Social Construction of Scale", en *Progress in Human Geography*, vol. 24, Nº 2, 2000.
- Massey, Doreen: "Las regiones y la geografía", en Ramírez Velázquez, Blanca R. (compiladora): *Nuevas tendencias en el análisis regional*. Universidad Autónoma Metropolitana-Xochimilco, Departamento de Teoría y Análisis, México, 1991.
- Méndez, Ana: *La utilización de la matriz insumo-producto en el análisis regional. La identificación de eslabonamientos productivos*. Tesis de Licenciatura, Departamento de Geografía, FFyL, UBA, 2003.
- Mennes, L.; Tinbergen, Jan y Waardenburg, J: *El factor espacio en la planificación del desarrollo*. Fondo de Cultura Económica, México DF, 1980.
- MINAGRI: *Azúcar*. Dirección Nacional de Transformación y Comercialización de Productos Agrícolas y Forestales, Informe Sectorial Nº 10, Agosto 2011.
- Montañez Gómez, Gustavo y Delgado Mahecha, Ovidio: "Espacio, territorio y región. Conceptos básicos para un proyecto nacional", en *Cuadernos de Geografía, Revista del Departamento de Geografía de la Universidad Nacional de Colombia*, Vol. VII, Nº 1-2, 1998.
- Nebbia, Fernando: *Situación actual y perspectivas del sector sucroalcoholero de la Argentina*. Centro Azucarero Argentino, Buenos Aires, 2010.
- Porter, Michael: "Clusters and the New Economics of Competition", en *Harvard Business Review*, Vol. 76, Nº 6.
- Pucci, Roberto: *Historia de la destrucción de una provincia, Tucumán 1966*. Ed. del Pago Chico, Buenos Aires, 2007.
- Quintero Palacios, Silvina: "Límites en el territorio, regiones en el papel. Elementos para una crítica", en *Revista Realidad Económica* Nº 131, IADE, Buenos Aires, 1995.
- Ríos, Liliana; Walberg, Jorge y otros: "La demanda de mano de obra en caña de azúcar, provincias de Tucumán, Salta y Jujuy", en Neiman, Guillermo (dir.): *Estudio sobre la demanda de trabajo en el agro argentino*. Ediciones Ciccus, Buenos Aires, 2010.
- Rofman, Alejandro: *Las economías regionales a fines del siglo XX. Los circuitos del petróleo, el carbón y el azúcar*. Editorial Ariel, Buenos Aires, 1999.
- Rofman, Alejandro: *Desarrollo regional y exclusión social. Transformaciones estructurales y crisis en la Argentina contemporánea*. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1999(b).

- Rofman, Alejandro: "Subsistemas espaciales y circuitos de acumulación regional", en *Revista Interamericana de Planificación* N° 70, Sociedad Interamericana de Planificación, Junio de 1984.
- Schorr, Martín, Ferreira, Esteban y Gorenstein, Silvia: "Complejos productivos con encadenamientos industriales en el norte argentino: algodón, azúcar y foresto-industria", en Gorenstein, Silvia (organizadora): *¿Crecimiento o desarrollo? El ciclo reciente en el norte argentino*. Ed. Miño y Dávila, Buenos Aires, 2012.
- Semitiel García, María y Noguera Méndez, Pedro: "Los Sistemas Productivos Regionales desde la perspectiva del Análisis de Redes", en *REDES - Revista hispana para el análisis de redes sociales*. Vol. 6, #3, Jun./Jul. 2004. Disponible en <http://revista-redes.rediris.es>
- Somel, Cem: *Commodity Chains, Unequal Exchange and Uneven Development*. Department of Economics, Middle East Technical University, Ankara, Turkey. Disponible en http://www.erc.metu.edu.tr/menu/sayfa.php?icerik=04_11&lang=eng&nav=yes, sin fecha
- Tsakoumakus, Pedro: *Estudio sobre los pequeños productores agropecuarios y el desarrollo rural en la Argentina*. Serie Estudios e Investigaciones N° 20, PROINDER – SAGPyA, 2008.
- USDA: *World Production, Supply and Distribution*, 2010.
- Valenzuela, Cristina: *Transformaciones agrarias y desarrollo regional en el nordeste argentino. Una visión geográfica del siglo XX*. Ed. La Colmena, Buenos Aires, 2006.
- Vigorito, Raúl: *Transnacionalización y desarrollo agropecuario de América Latina*. Ed Cultura Hispánica, Instituto de cooperatividad Iberoamericana, Centro de América transnacional, Madrid, 1984.

Índice de Esquemas

Esquema 1. Estructura General de la Tesis	7
Esquema 2. Estructura Analítica del Marco Conceptual.....	9
Esquema 3. Interacción entre instancias del ciclo productivo.....	12
Esquema 4. Estructura de acumulación y distribución	13
Esquema 5. Antecedentes teóricos seleccionados en Teoría Regional	16
Esquema 6. Implicancias Epistemológicas de un enfoque hermenéutico	40
Esquema 7. Implicancias metodológicas de un enfoque hermenéutico	41
Esquema 8. Las escalas espaciales y temporales.....	70
Esquema 9: Dinámica de la estructuración social.....	77
Esquema 10. El establecimiento productivo como subestructura económica territorial. Flujos y ámbitos de producción y reproducción	82
Esquema 11. Estructuración económica y territorio.....	88
Esquema 12. Subestructura económica territorial: articulación de ámbitos de producción y reproducción en un territorio delimitado.....	90
Esquema 13. Subestructura económica territorial nacional.....	95
Esquema 14. Dimensiones estructurales de un Régimen de Acumulación	102
Esquema 15. Influencia de las Dimensiones estructurales en escala mundial y nacional sobre las subestructuras de acumulación y distribución regionales	104
Esquema 16: Componentes de la reproducción de los asalariados.....	111
Esquema 17. Funciones del dinero como equivalente general (flujos monetarios) y del Capital Financiero en la estructura económica.....	120
Esquema 18. Armonización de sectores como condición de estabilidad y coherencia estructurada.....	133
Esquema 19. Regímenes de acumulación como etapas históricas del capitalismo.....	140
Esquema 20. Evolución y articulación de los Regímenes de Acumulación Mundial y Nacional.....	143
Esquema 21. Lógicas horizontales y verticales de coherencia: escalas y dimensiones estructurales	147

Esquema 22. Estructura Analítica de la Metodología a utilizar	153
Esquema 23. Subestructura económica territorial regional	154
Esquema 24. Complejo productivo: Relaciones técnicas.....	159
Esquema 25. Tipos de relaciones técnicas organizadoras de Complejos Productivos	160
Esquema 26. Fases de diversos complejos productivos que conforman una subestructura de acumulación y distribución regional	164
Esquema 27. Relaciones técnicas según escalas territoriales del Complejo Azucarero	198

Índice de Cuadros

Cuadro 1. Dimensiones estructurales en el Fordismo y el Posfordismo.....	142
Cuadro 2. Dimensiones estructurales en Argentina desde 1930.....	144
Cuadro 3. Factores de comando económico y de apropiación del ingreso	175
Cuadro 4. Principales Complejos Productivos Regionales	192
Cuadro 5. Exportaciones Regionales según Complejo Productivo. Valor y Participación en 2011 y Dinamismo 2001-2011	195
Cuadro 6. Incrementos de productividad 1991-2008. Provincia de Tucumán.	206
Cuadro 7. Configuración territorial según Regímenes de Acumulación para los modelos tucumano y salto-jujeño.	211
Cuadro 8. Perfil tecnológico en la producción primaria en Tucumán, Salta y Jujuy.	221
Cuadro 9. Concentración de la propiedad de los Ingenios. Año 2008.	223
Cuadro 10. Producción de alcohol por empresa. Zafra 2010. En miles de litros.	224
Cuadro 11. Complejo Azucarero: Multiescalaridad y dimensiones estructurales	248

Índice de Mapas

Mapa 1. Territorios y distancias temporales (Cauvin, 1999)	53
Mapa 2. Ejemplo de Regionalización fundada en criterios político-institucionales	59

Mapa 3. Un aglomerado urbano como subestructura territorial. Ciudad de Resistencia. Provincia del Chaco	91
Mapa 4. Territorio de Argentina como subestructura de acumulación y distribución.....	94
Mapa 5. Los países como subestructuras de una estructura mundial de acumulación	97
Mapa 6. Comercio Mundial de Mercancías. Año 2008.....	98
Mapa 7. Producción de caña de azúcar en el NOA	203
Mapa 8. Localización de ingenios y la producción de azúcar en el NOA	205
Mapa 9. Articulación entre regiones de la Argentina en el Modelo Agroexportador	209
Mapa 10. Articulación entre regiones en Argentina en la ISI	213

Índice de Gráficos

Gráfico 1. Participación regional en el total nacional del PBG. Precios corrientes de 2005.....	190
Gráfico 2. Producción y exportaciones mundiales de azúcar de caña y de remolacha.	200
Gráfico 3. Producción de caña de azúcar y rendimientos medios. Zafra 1969-2005.....	201
Gráfico 4. Superficie sembrada y cosechada de Caña de Azúcar. Total del país.	202
Gráfico 5. Distribución provincial de la superficie cosechada con caña de azúcar. Zafra 2004/2005.....	203
Gráfico 6. Producción de azúcar de caña en Argentina. 1990-2011.....	204
Gráfico 7. Producción de azúcar según provincia. Año 2011.....	204
Gráfico 8. Costos internacionales para la producción de caña comparados	206
Gráfico 9. Exportación en valor, volumen y en participación sobre la producción anual de azúcar. 1995-2011.....	207
Gráfico 10. Precio interno y precio internacional del Azúcar. 2003-2011	207
Gráfico 11. Estructura de tenencia de la tierra. Tucumán. 2002.....	218
Gráfico 12. Estructura de tenencia de la tierra. Jujuy. 2002.....	219
Gráfico 13. Caña de azúcar. EAP y superficie implantada, por método de cosecha. Tucumán. 2002.....	219

Gráfico 14. Caña de azúcar. EAP y superficie implantada, por método de cosecha. Jujuy. 2002.	220
Gráfico 15. Ledesma: indicadores de rentabilidad	226
Gráfico 16. Ledesma: Nivel de reinversión de utilidades.....	227
Gráfico 17. Ledesma: velocidad de rotación del capital	227
Gráfico 18. Puestos de trabajo ocupados en la elaboración de azúcar	236
Gráfico 19. Evolución de la productividad y los salarios reales en la industria azucarera.....	238