

La explotación de los recursos naturales en la Argentina y los límites del “nuevo modelo”.

Ricardo Ortiz y Pablo Perez.

Cita:

Ricardo Ortiz y Pablo Perez (2007). *La explotación de los recursos naturales en la Argentina y los límites del “nuevo modelo”*. VII Jornadas de Sociología. Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-106/234>

LA EXPLOTACION DE LOS RECURSOS NATURALES EN LA ARGENTINA Y LOS LÍMITES DEL “NUEVO MODELO”

Ricardo Ortiz y Pablo Perez

Licenciados en Sociología y docentes de la Facultad de Ciencias Sociales - Universidad de Buenos Aires

e-mail: ricky_ortiz@hotmail.com

ballesterpablo@yahoo.com

INTRODUCCION

El presente trabajo presenta los avances de investigaciones efectuadas sobre el desempeño y características tres de los sectores más importantes de la economía relacionados con la explotación de los recursos naturales: oleaginosas, hidrocarburos y minería¹.

Dicho análisis nos permitirá observar cómo, pese a los cambios producidos en el desempeño económico del país tras la salida de la convertibilidad, se mantienen fuertes líneas de continuidad en lo referido su explotación. En este sentido, los marcos normativos que regulan estos sectores -establecidos en la década pasada- no sólo no han sufrido modificaciones que condujeran a revertir el proceso de concentración y extranjerización y al mismo tiempo realizarse en sintonía con la sustentabilidad ambiental, sino que continuaron su profundización.

Así, la producción de oleaginosas, los hidrocarburos y la minería representan tres espacios para la acumulación de capital que permiten poner en discusión el carácter social adoptado por el “nuevo modelo” basado en el dólar alto. Por ello, pese a los cambios evidenciados en algunos indicadores macroeconómicos a partir de la devaluación, en esta ponencia se postula que la concentración económica, la centralización del capital y la extranjerización de la propiedad evidenciadas en los sectores analizados distinguen un tipo de crecimiento económico que consolida los rasgos regresivos de la estructura social vigente. El Estado juega así (por acción u omisión) un rol fundamental para su sostenimiento.

1. CONCENTRACION Y EXTRANJERIZACION DEL SECTOR AGRARIO BASADO EN EL MONOCULTIVO DE LA SOJA

Desde la introducción de la soja transgénica, el paradigma de los denominados agronegocios experimentó una expansión de este cultivo que lo transformó en la principal producción agrícola y en una de las exportaciones más importantes del país². Este proceso ha sido liderado principalmente por grandes empresas transnacionales, que son propulsoras de un modelo fuertemente concentrado.

1.1. La expansión del monocultivo de la soja

La introducción de la soja como un cultivo de importancia comenzó a mediados de la década del '70, realizándose conjuntamente con nuevas variedades de cereales y oleaginosas, principalmente en la zona pampeana. Esto se implementó mediante la introducción del "germoplasma mexicano" en el trigo, el cual permitió el desarrollo del cultivo doble trigo – soja. La expansión de esta producción se llevó adelante provocando una parcial sustitución del maíz y del sorgo, y en menor medida de algunas actividades ganaderas. Esta nueva tecnología fue el ingreso tardío en Argentina de la llamada revolución verde, la cual iba a ser el punto de partida para el avance de la soja.

Un segundo y más importante salto tecnológico dio a mediados de la década del '90, marcado por la implantación de la semilla de soja transgénica, conjuntamente con la aplicación de la siembra directa y el uso de agroquímicos (el glifosato), lo cual llevó a una extraordinaria expansión de este cultivo³.

La semilla de soja transgénica se introdujo en el país en el año 1996, cuando el por entonces Secretario de Agricultura del Gobierno de Carlos Menem, Felipe Solá, autorizó la semilla RR creada por la empresa Monsanto. La característica de esta semilla pasa por su resistencia al herbicida glifosato, de ahí su denominación "RR" (nombre comercial de la semilla "Roundup Ready"), siendo Roundup el nombre comercial del glifosato. Este paquete tecnológico se combina con la siembra directa, realizada mediante una maquinaria de avanzada que abre un pequeño surco depositando la semilla junto al fertilizante y deja siempre el suelo cubierto de rastrojo del cultivo anterior, ya que no da vuelta toda la tierra.

Ello abre un lugar más que importante en el sector a los proveedores de las semillas, al mismo tiempo que implica una pérdida en la autonomía de los productores. Anteriormente, cada productor generaba las semillas que iba a utilizar para la próxima cosecha. Ahora, se encuentran en una situación en la que tienen que salir a adquirir las semillas (que se venden conjuntamente con el herbicida) a un mercado totalmente desregulado y controlado por empresas altamente concentradas⁴.

El uso de la biotecnología implicó que las empresas agroquímicas tengan un papel central, fortaleciéndose las firmas productoras de fertilizantes, herbicidas y semillas⁵,

La extensión de este cultivo tomó un ritmo vertiginoso, el cual transformó a la Argentina en pocos años en el tercer productor mundial de soja, detrás de EE.UU y Brasil, y el primer productor de aceite de soja. Ello se realiza utilizando porcentajes de semillas transgénicas superiores a los de estos dos países, ya que en casi la totalidad de su producción (98% en el año 2004) se utilizó este tipo de semilla.

La evolución de las exportaciones de soja, ya sea en granos, aceite o pellets, presentó un fuerte incremento a partir de la segunda mitad de la década del '90 (conjuntamente con la expansión de la siembra de la soja transgénica). En el caso de los granos las exportaciones en 15 años se multiplicaron por tres, ya que estas pasaron de 3.258 toneladas en 1990 a 7.453 toneladas en 2001, llegando a 9.823 toneladas en el año 2005. En el mismo período, las exportaciones de aceite y de pellets de soja se multiplicaron cuatro veces. Este avance se debió a la apertura de nuevos mercados, en especial China, quien se transformó en el principal receptor de estos productos, desplazando el lugar de los países europeos a los que se destinaba

la exportación al principio de la década del '90. Además de China, en la exportación de granos de soja también la India es un destino de importancia considerable.

Por el lado de las exportaciones de pellets observamos que existe tendencia diferente respecto a los otros productos de la soja, ya que Europa genera la mayor demanda que impulsa el crecimiento de las exportaciones. En este caso, el subproducto es utilizado para alimentar el ganado (como consecuencia de las normativas que se establecieron a partir de conocido mal de la "vaca loca", se prohibió el uso de harinas de origen animal para el forraje).

La extensión del cultivo de la soja se distingue además si analizamos la superficie destinada a su cultivo y el porcentaje de participación en la producción agraria. La producción de soja en Argentina pasó de ser de 3,7 millones de toneladas en la campaña 1980/81 a 10,8 millones en la campaña 1990/91, para ascender a la suma de 35 millones en los años 2002/03. Es decir que en aproximadamente 20 años, se multiplicó casi 10 veces, pasando así de representar el 10,6% de la producción granaria en 1980/81, al 28,4% en 1990/91, para finalmente ubicarse en el 49,2% en el 2002/03, es decir que en ese período pasó de significar una décima parte a representar la mitad de la producción (Teubal, 2006).

G01

Por otro lado, respecto a la superficie destinada a este cultivo, de acuerdo a la comparación entre los datos del Censo Agropecuario realizados por el INDEC en los años 1988 y 2002, se observa que en un contexto de crecimiento de la superficie implantada con cereales y oleaginosas de un 55%⁶, la soja experimentó un crecimiento de un grado mucho mayor, ya que alcanzó el 150% en el período intercensal. La segunda oleaginosa en importancia, el girasol, cayó un 5% en este período.

Este incremento se originó fuertemente en las provincias de Córdoba, Santa Fé y Buenos Aires (principales productores). Sin embargo, en un marco de menores hectáreas destinadas a la agricultura provincias como Entre Ríos, Santiago del Estero, Chaco y Salta presentan un crecimiento notable, teniendo en cuenta las características de cada una de ellas y el tipo de cultivo que en ellas se realizaba.

La expansión del cultivo de la soja no sólo se produjo en detrimento de los campos destinados a la producción ganadera, sino que se expandió restando lugar a otros cultivos, no sólo en la región pampeana, sino que además lo hizo en zonas en las que hasta entonces se producían cultivos regionales⁷.

En definitiva, el incremento de la superficie destinada al cultivo de la soja y su producción implicó que la forma que adoptó el sector agrario argentino -que en términos de Teubal (2003) podría denominarse como el paso de "el Granero del Mundo a la República Sojera"- conllevó fuertes implicancias sobre el sistema alimentario argentino, ya que la producción destinada exclusivamente a un solo producto dirigido a la exportación avanzó (y sigue avanzando) sobre cultivos que anteriormente eran destinados al aprovisionamiento para el mercado local. Así la producción agropecuaria se encaminó en un sentido divergente a las necesidades de

la población, provocando escasez o encarecimiento de los alimentos consumidos tradicionalmente.

Además, este espectacular crecimiento del cultivo de la soja, tuvo implicancias ambientales muy fuertes. Unos párrafos extraídos desde la propia Secretaría de Agricultura, Ganadería y Pesca –SAGPyA- en su página de Internet sostienen que *“los avances logrados con la expansión del cultivo tienen su contracara, ya que la combinación de la siembra directa-monocultivo de soja tolerante a glifosato, atentan contra la sustentabilidad de los agroecosistemas. Así, en importantes áreas de la región pampeana el monocultivo de la soja, juntamente con la excesiva utilización de agroquímicos para el control de plagas animales y vegetales generó y genera grandes riesgos de contaminación al medioambiente y a la salud humana. La producción de soja se podría tornar de esta manera altamente vulnerable ante la aparición de problemas climatológicos o de enfermedades. (...) Por otro lado, el fuerte proceso de agriculturización sumado a la ausencia de un plan ordenado de rotaciones en los cultivos, trajo como consecuencia la erosión y degradación de los suelos, dándose este proceso con mayor intensidad en aquellas tierras bajo agricultura continua con su secuela, la caída de la productividad física por hectárea. El señalado proceso adquiere ribetes mucho más dramáticos en zonas extrapampeanas, en particular en las regiones del NOA y del NEA ya que en estas regiones el mismo es atribuible en su totalidad a la expansión del monocultivo de la soja.”*⁸

1.2. Concentración, extranjerización y expulsión en los agronegocios

El avance de los agronegocios, y principalmente de la soja transgénica trajo aparejados cambios importantes en la estructura del sector agrario argentino. No ajeno a los cambios producidos en toda la estructura socio-económica durante la década pasada, pero tal vez llegando con mayor retraso, la concentración y la extranjerización también son fenómenos presentes en el sector agrario⁹.

Ya sea por la inversión en tecnología necesaria (que requiere grandes extensiones de tierra para su amortización), como por la cooptación de los proveedores de las semillas e insumos agroquímicos, los pequeños y medianos productores fueron los grandes perjudicados.

Los datos arrojados por el Censo Nacional Agropecuario, realizado por el INDEC, nos muestra que el promedio del tamaño de las producciones agropecuarias entre los dos Censos Agropecuarios (1988 – 2002) aumentó un 25%, al pasar de 469 a 588 hectáreas. Además, el número de estas se redujo en un 21%, afectando principalmente a las explotaciones más pequeñas (hasta 500 has.), que verían caer un 20% la superficie ocupada por éstas.

A ello le debemos sumar cambios impactaron en la forma de explotación de la tierra, en tanto la cantidad de hectáreas explotadas por sus propietarios va a disminuir un 8,4%, creciendo la explotación bajo distintos tipos de contratos (arrendamiento, aparcería y contrato accidental).

Pero además, el avance de los agronegocios que se da con la expansión del modelo sojero, tuvo grandes impactos en el empleo del sector, ya que la reducción de la mano de obra que se experimenta con la adopción de la siembra directa, llevó a que

muchos trabajadores rurales perdieran sus puestos de trabajo, acentuando ello el éxodo de estos hacia las zonas urbanas¹⁰.

Este avance de la concentración se conecta con un proceso en el que un grupo reducido de empresas controla la comercialización de los productos de la soja; al mismo tiempo, en ese conjunto selecto fue creciendo la presencia de capitales extranjeros, acentuándose con el avance de los agronegocios. Así, un grupo de empresas transnacionales se consolidó en la cúpula exportadora, concentrando cada vez más las ventas al exterior de un mercado en expansión.

El crecimiento de las exportaciones de aceite de soja, han transformado a la Argentina en el primer exportador de este producto del mundo. Entre los años 1988 y 2005, estas se multiplicaron 5,5 veces, llegando a ser casi de 5 millones de toneladas en total. Esta expansión se realizó de manera tal que fue apropiada por un pequeño grupo de empresas: en el período mencionado, la participación de los primeros cinco exportadores pasó del 33% al 82% del total de las ventas externas.

Conjuntamente con este proceso de concentración, hubo un cambio en el tipo de firmas que integraron la cúpula exportadora. Por un lado, encontramos que Cargill ha sido durante todo el período la principal firma (salvo el año 2005 donde es desplazado del 1er. lugar por Bunge). Por otro lado, el resto de las empresas que la acompañan en la cúpula presenta diferencias. Mientras hacia finales de la década del '80, se evidenciaba la presencia de entidades cooperativas (FACA) o empresas nacionales vinculadas con la producción regional (Aceitera Chabas), durante la segunda mitad de la década del noventa la cúpula estuvo integrada por empresas transnacionales y grupos económicos de capital local. Finalmente, luego de la salida de la convertibilidad, pese a que la cúpula siguió conformada por estos dos últimos tipos de empresas, son las primeras las que predominan. Así, en el año 2005 encontramos que tres de estas cinco empresas son transnacionales (entre ellas las dos primeras Bunge y Cargill, y la cuarta Louis Dreyfus) concentrando el 54% de las exportaciones, siendo las otras dos grandes grupos locales (Aceitera General Deheza y Vicentín)¹¹.

En el caso de la exportación de granos, donde el crecimiento de las exportaciones entre los años 1988 y 2005 fue casi de cinco veces, también existe un alto grado de concentración ya que en este mismo período los cinco principales exportadores pasaron de manejar el 51% al 72% de las exportaciones. Por otro lado, el proceso de extranjerización presenta niveles mayores respecto a los otros productos, ya que mientras que en el año 1988 en la cúpula se observan entidades cooperativas y empresas de capitales nacionales (Federación Argentina de Cooperativas Agrarias, Agricultores Federados Argentinos, Emiliana), en el año 2005 la cúpula está formada por todas las empresas transnacionales: Cargill, Toepfer, Louis Dreyfus, ADM Argentina y Nidera.

2. LA EXPLOTACION DE LOS HIDROCARBUROS: AGOTAMIENTO DE LOS RECURSOS NATURALES Y PERSISTENCIA DE COMPORTAMIENTOS OLIGOPOLICOS

La dinámica privatizadora y desreguladora del sector de los hidrocarburos se sostuvo a partir del año 1989 en el dictado de un conjunto de decretos (1055/89, 1212/89, 1589/89, 1216/90, 1757/90, 2778/90 y 2408/91) que sintéticamente plantearon:

- la asociación de los productores privados con YPF estatal, su desguace y posterior privatización;
- la sustitución creciente de la regulación estatal en los mercados de petróleo y gas por los mecanismos de asignación del mercado;
- libertad para la comercialización interna y externa del crudo y sus derivados;
- la libre disponibilidad de la producción de hidrocarburos y de las divisas obtenidas

Se modificó así ilegalmente (por la vía de los decretos del PEN) la Ley de Hidrocarburos vigente (17.319) que con los cambios mencionados continúa vigente hasta hoy. A pesar de varios intentos, no se logró consensuar una nueva ley de hidrocarburos que cristalizara la nueva relación de fuerzas existentes en el sector luego de los profundos cambios de los años noventa: la entrega de las áreas petroleras y gasíferas a empresas privadas, la limitación de la intervención estatal en la fijación de precios, la libre exportación e importación de hidrocarburos y sus derivados y la libre disponibilidad de hasta el 70% de los fondos que se obtienen por las ventas al exterior de gas y petróleo. Todo ello promovió un fuerte aumento en la producción de estos dos bienes, dedicándose las empresas a extraerlos y venderlos sin preocuparse por la sustitución de dichos productos (es decir, sin explorar ni desarrollar nuevos pozos petroleros y gasíferos), lo que llevó a la disminución de las reservas y a su próximo agotamiento.

2.1. Evolución de la producción sectorial

La desregulación y privatización incidieron fuertemente en el incremento de los niveles de explotación de estos recursos naturales. En efecto, en el último año previo al proceso de desregulación (1988), el volumen de producción del petróleo fue de algo más de 26 millones de metros cúbicos, mientras que la producción de gas fue de 22,7 mil millones de metros cúbicos; esos valores aumentaron a lo largo de dieciocho años alcanzando los 49 millones de metros cúbicos de petróleo en el año 1998 y casi 52 mil millones de metros cúbicos de gas en el año 2004 (Secretaría de Energía). Desde 1998 en adelante, la producción petrolera fue disminuyendo paulatinamente, y en el año 2005 se encontraba en los niveles del año 1994; en cambio, la explotación del gas natural lleva una curva ascendente ininterrumpida desde fines de la década de los ochenta.

Ahora bien, resulta relevante indagar respecto del destino de la producción de ambos recursos. De acuerdo con los datos oficiales, que permiten conocer el comportamiento de las exportaciones de petróleo desde el año 1994 y de gas desde 1997, se observa que las ventas externas de petróleo se triplicaron entre los años 1996 y 1998, y luego descienden hasta colocarse en valores que oscilan entre una vez y media y dos veces y media respecto de los del año inicial (en 2005 fue de algo más de 10 millones de metros cúbicos). En el caso del gas, en apenas 6 años las exportaciones crecieron 10 veces, siendo de 6.300 millones de metros cúbicos en el año 2005.

G02

En este sentido, las exportaciones de petróleo llegaron a representar el 40% del total de la producción anual entre los años 1996 y 1998, siendo actualmente del 26%. En el caso del gas, en 1997 el 2% de la producción se destinaba a la exportación, y en el año 2004 las ventas externas se llevaban el 14% del total del gas extraído localmente.

El complejo del petróleo y gas se convirtió así en el segundo grupo exportador de la Argentina, luego del complejo oleaginoso, manteniéndose dentro del rango del 15-16% del total de las ventas externas del país entre los años 2000 y 2005. Los montos involucrados en estos años oscilaron entre los U\$S 4.500 y U\$S 6.000 millones anuales¹².

Paralelamente al incremento de la producción y de las exportaciones, no se verificó un desarrollo de las áreas petroleras y gasíferas que pudiera incorporar nuevos yacimientos a los que había descubierto y puesto en producción YPF mientras estaba en manos del Estado. Ello implicó que el horizonte de reservas, sobre todo las gasíferas, disminuyera al ritmo de la explotación de estos recursos naturales no renovables: mientras en el año 1988 las reservas de petróleo alcanzaban para el abastecimiento del mercado por un período equivalente a los 14 años y las de gas llegaban a los 34 años, en el año 2005 esa expectativa era de 9 años tanto para el petróleo como para el gas (Secretaría de Energía).

Así, la caída en el número de pozos exploratorios perforados en los años noventa y en los primeros años de la década actual respecto de lo realizado por YPF estatal con anterioridad al año 1993, al mismo tiempo que expresan una acción dirigida a maximizar las ganancias de las empresas productoras de gas y petróleo, ponen en evidencia una estrategia de extraer la totalidad del recurso natural sin invertir en la búsqueda de nuevas fuentes de abastecimiento. En efecto, mientras en los años setenta y ochenta el promedio anual de pozos exploratorios podía oscilar alrededor de los 140, entre 1993 y 1999 ese número disminuyó a 105, y entre el 2000 y el 2005 cayó a 39.

A pesar de este comportamiento de las empresas privadas, en el sentido de abandonar toda responsabilidad exploratoria y sólo dedicarse a la extracción acelerada de los recursos naturales no renovables, el actual gobierno nacional impulsó la sanción de una ley de "promoción" para que las empresas exploren, en vez de sancionarlas por el incumplimiento de sus obligaciones estipuladas en la ley de hidrocarburos y en la normativa que les entregó los yacimientos de YPF. El 27 de octubre de 2006 se promulgó la ley 26.154 que crea un régimen promocional para la exploración y explotación de hidrocarburos. Por ella se establecen beneficios impositivos y de eliminación de tasas y derechos de importación para aquellas empresas que se presenten a solicitarlo, los que tienen un carácter similar al Régimen Minero aplicado desde 1993. De tal modo, las empresas que se asocien con ENARSA (Energía Argentina S.A., empresa con participación estatal) podrán obtener la devolución anticipada del Impuesto al Valor Agregado, amortización del Impuesto a las Ganancias y exención del Impuesto a la Ganancia Mínima presunta sobre la totalidad de los gastos e inversiones realizadas en la etapa de exploración y las inversiones realizadas en el período de explotación de los recursos. También se exime del pago de los derechos de importación y todo otro derecho por la

introducción de bienes de capital necesarios para la ejecución de las actividades de exploración y explotación. Estos beneficios son otorgados por un plazo que oscila entre los 10 y los 15 años, de acuerdo al tipo de área que se promueva. Por otra parte, a las empresas que ya están explotando petróleo y gas, no han realizado exploración y se suman al régimen de incentivos, se les otorga, además, 10 años más de concesión sobre las nuevas áreas, a contarse a partir del vencimiento del plazo original de la concesión. Se continúa orientando, de esta manera, la política energética en el mismo sentido en que se lo hacía en los años noventa¹³.

2.2. La extranjerización del sector

Al igual que en otras áreas de la economía, los flujos de inversión extranjera directa (IED) fueron elevados durante aquellos años, y se hicieron especialmente importantes a partir de la segunda mitad de dicho decenio; entre 1992 y 2004, el total de la inversión extranjera en el sector petrolero fue de U\$S 29.000 millones, aproximadamente un 34% del total de las inversiones extranjeras en la Argentina durante el mismo período (Dirección Nacional de Cuentas Internacionales, INDEC). Ahora bien, es posible discriminar dos etapas a lo largo de todo este proceso: la primera hasta 1998, y la segunda a partir de 1999, cuando Repsol adquirió la totalidad del capital de YPF S.A.

Durante la primera etapa, de fuertes flujos inversores hacia la Argentina, los montos anuales promedio en el sector petrolero fueron de U\$S 700 millones, lo que representaba el 12% del total de la IED; en el segundo período se registra la importantísima compra de YPF por parte de Repsol en el año 1999, pero además hay una caída de las inversiones externas en el resto de los sectores de actividad que fue parcialmente compensada por importantes montos para la compra de activos en el sector petrolero. De esta manera, la participación del sector en el promedio anual de inversiones ascendió al 54%, lo que en términos de montos significa más de U\$S 4.000 millones¹⁴. Si se considera toda la etapa bajo análisis (1992-2004) el promedio anual de las inversiones en el petróleo fue de más de U\$S 2.200 millones.

El mismo fenómeno se evidencia cuando se analiza la renta de la inversión, es decir, las ganancias obtenidas por las inversiones externas. En estos trece años, la correspondiente al sector petrolero ascendió a un total de U\$S 15.300 millones, reflejando una preponderancia decisiva en el total de las rentas obtenidas por los capitales extranjeros (70%). Sin embargo, en la primera etapa (hasta el año 1998 inclusive) el promedio anual era de casi U\$S 400 millones, un 21% del total de la renta anual de la inversión extranjera. Desde 1999 en adelante, ese promedio anual se incrementó sustancialmente, para llegar a casi U\$S 2.100 millones; pero por otra parte, la renta de las inversiones petroleras compensó la renta negativa que tuvieron las otras actividades económicas, en un período de profunda recesión. Es decir, a pesar de que la Argentina estaba viviendo la peor crisis económico-social del siglo, las empresas extranjeras que manejan el sector petrolero continuaban obteniendo altísimas ganancias.

En términos de las firmas presentes en la actividad sectorial, en la etapa iniciada en la segunda mitad de los años noventa y que se extendió hasta el 2002 se observó una profunda extranjerización, tanto a nivel de la extracción de los recursos naturales

como de la comercialización de los derivados; mientras en los primeros años de la década de los noventa había varias firmas de capitales locales que operaban las áreas petroleras y gasíferas (Perez Companc, Cía. General de Combustibles, Bidas, Astra, Pluspetrol, entre otras) pertenecientes a varios grupos económicos (Perez Companc, Soldati, Bulgheroni, Grüneisen, entre los más importantes), desde la segunda mitad de dicha década y hasta la actualidad fueron los capitales extranjeros los que tuvieron la propiedad de la mayoría de los activos petroleros y gasíferos de la Argentina. Así, además de la privatización de YPF y su transferencia a la española Repsol, esta última también adquirió al grupo Astra y la mayoría accionaria de Pluspetrol; la norteamericana Amoco compró el 60% del grupo Bidas y conformó PanAmerican Energy; Petrobras compró los activos energéticos de Perez Companc, y Shell y Esso mantuvieron su fuerte presencia en la producción y ventas de naftas, gas oil y otros derivados.

Al mismo tiempo, la rentabilidad (medida en utilidades sobre ventas) que las filiales locales de estas firmas transnacionales obtuvieron en la Argentina en los últimos quince años fue altísima, superando incluso las de las propias casas matrices -como en el caso de Repsol/YPF- o igualándola -como Shell durante gran parte de la década de los noventa-¹⁵.

Este proceso se consolidó a partir del peso creciente que tienen estas firmas en la balanza comercial de la Argentina. Tanto durante la vigencia de la convertibilidad, como luego de la salida devaluatoria a la crisis económica de 2001/2002, las empresas petroleras y gasíferas se ubicaron en el conjunto de las más grandes exportadoras del país. Así YPF, Petrobras, Chevron-San Jorge, Pan American Energy, Vintage Oil, Shell, Esso, Tecpetrol y Total Austral obtienen importantes ingresos en divisas que, como se mencionó anteriormente, no están obligadas a ingresar al país (hasta un 70% del total pueden ser mantenidas en el exterior)¹⁶.

Para la internalización de las altas rentabilidades que tienen las empresas petroleras, también debe considerarse el control oligopólico del mercado interno de combustibles. En efecto, sólo cuatro empresas (YPF, Shell, Esso y Petrobras) manejan el 90% de la oferta de naftas y gas oil, y más del 80% del mercado de lubricantes en la Argentina. En suma, las falencias regulatorias (bajas regalías –del 12%- por la explotación de los hidrocarburos; entrega del manejo del comercio exterior a las empresas; falta de control de las reservas por parte del Estado; inexistencia de sanciones ante el incumplimiento de la normativa sectorial; entre otras) han entregado el manejo de estos recursos naturales no renovables a un grupo de firmas que operan prácticamente sin rendir cuentas de sus acciones.

2.3. La productividad en el segmento refinador

Un aspecto complementario puede observarse al considerar la evolución de la productividad del sector refinador y la distribución de las ganancias.

Tal como se evidenció precedentemente, el segmento de la producción de derivados está controlado por YPF, Esso, Shell y Petrobras. En ese sentido, cabe analizar muy brevemente la evolución de esta rama industrial durante la década pasada. Entre 1991 y 2000 el volumen físico de la producción evolucionó con altibajos, elevándose hacia fines del período. De todos modos, debe destacarse que entre el año de la

privatización de YPF (1993) y el último año de la Convertibilidad, el crecimiento fue de menos de un 10%. En este sentido, la gran transformación ocurrida en los años noventa no indujo un incremento de importancia en la producción sectorial¹⁷. La ocupación disminuyó en forma abrupta, principalmente como consecuencia de la privatización de YPF, lo que además devino en profundas crisis regionales especialmente en Salta, Neuquén, Chubut y Santa Cruz. Lógicamente, la cantidad de horas trabajadas acompañó la fuerte caída de la fuerza de trabajo, y era en el año 2000 de un tercio de la existente diez años antes. Ahora bien, a pesar de haber crecido muy poco el volumen de la producción, la importante caída de la ocupación implicó que la productividad media de la mano de obra creciera el 223% entre 1991 y 2000, y más del 72% a partir de 1993. Esto es, un nivel altísimo. Pero si se considera la evolución de la productividad horaria (volumen físico de la producción sobre cantidad de horas trabajadas), el incremento es aún mayor, de casi el 250% entre el inicio y el fin de la década. Por último, la distribución del ingreso industrial en el sector revela una creciente apropiación del excedente por parte del sector empresarial (aumentó un 40% desde 1993 y el 80% desde 1991).

En síntesis, los principales indicadores muestran que durante los años noventa se produjo un acentuado proceso de incremento en la explotación de la mano de obra empleada en las empresas refinadoras (lo evidencia la productividad horaria) así como una fenomenal transferencia de recursos desde los trabajadores hacia el oligopolio refinador. En definitiva, a pesar de que no hubo una fuerte alza de la producción, la gran caída de la mano de obra implicó el alza de la productividad en el contexto de una redistribución regresiva del ingreso entre patronos y asalariados.

3. EL BOOM DE LA MINERÍA: PROMOCIÓN PARA LA INVERSIÓN PRIVADA Y COSTOS SOCIO-AMBIENTALES

3.1. La promoción sectorial

Las actividades en el sector minero son reguladas por el viejo Código de Minería (ley 1.919, cuya primera formulación data de 1886), varias leyes de inversiones sancionadas en los años noventa, y los tratados de integración minera elaborados desde el año 2000 en adelante.

El propio Código de Minería establece que durante los primeros cinco años de la concesión no se pagan impuestos o gravámenes nacionales, provinciales o municipales sobre la propiedad de las minas; lo mismo se aplica a la producción y comercialización de la producción minera.

Durante la gestión presidencial de Carlos Menem, las leyes 23.696 (Reforma del Estado) y 23.697 (Emergencia Económica) de 1989 y sus decretos reglamentarios redefinieron el papel del Estado en relación a la actividad económica, y dieron un fuerte impulso a la actividad privada en distintos ámbitos previamente regulados por el Estado. Ellos abrieron las puertas a que en 1993 se dictara el Decreto 1853/93, mediante el cual el Poder Ejecutivo aprobó el texto reordenado de la Ley 21.382 de Inversiones Extranjeras dictada por el gobierno militar en 1976.

Durante los años 1993, 1994 y 1995 se dictaron, en consonancia con la ley de inversiones extranjeras, varias leyes que favorecieron la inversión directa, instituyeron regímenes de financiamiento especiales para el pago del Impuesto del Valor Agregado (IVA), ordenaron el catastro minero, crearon instituciones específicas para impulsar la producción sectorial e incentivar al capital privado y definieron los alcances del cuidado medioambiental que deberían tomar en consideración las empresas privadas¹⁸. En el año 1997, con el Decreto 456, el Poder Ejecutivo Nacional aprobó el reordenamiento del Código de Minería, incorporando varias de las transformaciones realizadas hasta entonces.

El proceso de adecuación del sector y la creación de nuevos incentivos a la inversión extranjera continuaron durante la gestiones presidenciales de De la Rúa, Duhalde y Kirchner. Así, en el año 2000 se sancionó la ley 25.543 que aprobó el Tratado de Integración y Complementación Minera con Chile, regula la explotación integrada de yacimientos compartidos, brinda facilidades fronterizas y un marco de coordinación impositiva para todas las explotaciones (actuales y futuras) a lo largo de la cordillera de los Andes. En función de este Tratado, se avanzó en el proyecto “Pascua-Lama”, el primer emprendimiento binacional del mundo, que prevé una inversión minera de U\$S 1.500 millones y del lado argentino se ubica en la provincia de San Juan; se adecuó el proyecto de cobre “El Pachón” (U\$S 750 millones de inversión), y se promovieron protocolos específicos para la exploración, favoreciendo la incorporación de los proyectos binacionales “Vicuña” (en San Juan) y “Amos Andrés” (La Rioja).

En el año 2001, la ley 25.249 amplió el régimen de inversiones, la estabilidad fiscal, la facilidad para las inversiones de capital y las exenciones impositivas. Luego de la salida de la Convertibilidad, que afectó al conjunto de las actividades económicas del país, mediante los Decretos 417/03 y 753/04, se eliminaron restricciones cambiarias a las empresas mineras y se las liberó de la obligatoriedad de liquidar las divisas originadas en la exportación (es decir, que al igual que el sector hidrocarburífero no deben ingresar al país los dólares obtenidos por las ventas al exterior), tal como se había pautado en los decretos de emergencia económica de enero de 2002.

En la actualidad, el gobierno está trabajando sobre la realización de un tratado de integración y complementación minera con Bolivia; ya se ha firmado un memorando de entendimiento, fomentando la integración, el comercio y la asistencia técnica en materia minera (Agencia de Desarrollo de Inversiones, 2005).

En este sentido, puede afirmarse sin dudas que existe una continuidad en la política minera de la Argentina en los últimos 15 años, lo que fue corroborado por el actual presidente Kirchner en la presentación del “Plan Minero Nacional” el 23 de enero de 2004, cuando sostuvo que la legislación de los años noventa “...nosotros estimamos que fue positiva, que ayudó, y que evidentemente hoy estamos ante una posibilidad concreta de consolidar el proceso de inversión y de desarrollo minero en la Argentina...”; para lo cual “...estamos dispuestos a ver un crecimiento fuerte del sector, apoyarlo fuertemente y a su vez escuchar qué políticas activas desde el Gobierno Nacional podemos promocionar para que evidentemente esto se agilice, la inversión sea más rápida y la dinamización del sector ayude a consolidar el proceso de crecimiento que la Argentina necesita...”¹⁹.

3.2. El capital extranjero y el sesgo exportador de la explotación minera

La puesta en vigencia del complejo normativo citado precedentemente generó muy importantes incentivos para la entrada de los capitales extranjeros en el sector, dinamizando la exploración y explotación de la minería metálica en la Argentina. Las principales características del régimen de inversión contempla aspectos impositivos, cambiarios, de financiamiento y limita las regalías que deben pagar las empresas.

Estas facilidades ubican a la Argentina como uno de los países más “amigables” para la inversión extranjera en el sector minero. La estabilización de la carga impositiva de los proyectos por un período de hasta 30 años es el plazo más amplio otorgado por los países de la región: las firmas gozan de esta manera de un congelamiento de las cargas tributarias totales, sean estas nacionales, provinciales o municipales. También se eliminaron derechos de importación, impuestos especiales, gravámenes a bienes de capital e insumos; se estima así que en los primeros cinco años de aplicación de esta liberación de gravámenes, los montos destinados a la importación (sólo por grandes empresas) representaron aproximadamente el 30% del total de las inversiones en dicho período (Prado, 2005). Por otra parte, las empresas están obligadas a constituir una previsión especial para cubrir posibles daños ambientales, y son ellas mismas las que fijan el monto de los aportes; los fondos destinados a estas previsiones también pueden ser deducidos del impuesto a las ganancias hasta en un 5%, lo que ha sido utilizado por la totalidad de las empresas registradas en el régimen de promoción minera (Prado, 2005).

Respecto de las regalías, a pesar de que las empresas deben pagar un 3% a las provincias mineras, del monto resultante se deducen los costos de transporte, fletes, seguro, molienda, comercialización, administración, fundición y refinación (art. 22 de la ley 24.196). De esta forma, gran parte de las inversiones las paga el Estado.

Además, para su comercio exterior no deben pasar por la aduana y tienen libre disponibilidad de las divisas, lo que impide los controles sobre los reales movimientos de productos, bienes y divisas. Tampoco pagan impuestos de ingresos brutos, ni a los combustibles, ni sellos ni tasas para la importación; deducen gastos al doble a los fines del impuesto a las ganancias; gozan de la devolución del IVA, y todo ello, con estabilidad impositiva. Como si se tratara de un sector desfavorecido, en el sur de la Argentina gozan de un reintegro especial por exportar desde los puertos patagónicos.

Estos incentivos y garantías operaron favoreciendo a las empresas del sector cuando se produjo la crisis económica e institucional del año 2002, ya que las mismas continuaron gozando de dichos beneficios a pesar de la vigencia de la Ley de Emergencia pública. De este modo, a las empresas mineras que ya operaban en la Argentina no se les aplicaron las retenciones a las exportaciones, que sí incidieron sobre las ventas al exterior de las empresas agropecuarias y petroleras. Aquellas firmas que ingresaron al país luego de enero de 2002 sí fueron incluídas dentro del régimen de retenciones, pero los menores costos internos de producción derivados de la salida de la convertibilidad compensaron los menores ingresos originados por las exportaciones.

En este sentido, y para comprender el proceso de entrada a la Argentina de algunas de las más importantes empresas mineras del mundo, debe destacarse que hacia 1999 la Argentina presentaba una de las tasas internas de retorno más elevadas del

mundo para la producción de cobre y oro; ello se vio magnificado, a la vez, por la mencionada caída de los costos internos post-convertibilidad²⁰.

Todo ello redundó en bajísimos costos para la explotación del mineral; en el caso del oro, su costo en la Argentina oscila entre los U\$S 120 y U\$S 170 la onza, cotizándose en el año 2006 a un precio internacional de U\$S 650 la onza.

En síntesis, el conjunto de leyes, decretos y resoluciones ministeriales que ordenaron la actividad sectorial propendieron al crecimiento de la producción y al afianzamiento de algunos grupos de productos (minerales metálicos –principalmente oro, plata, cobre, zinc, litio-) por sobre el resto. En una década de promoción del accionar privado en la minería argentina, casi se triplicó el valor de la producción.

G03

La producción de minerales metalíferos se orientó a la exportación de la producción desde el origen mismo de los proyectos impulsados por las empresas transnacionales, y adquirió carácter definitivo con la puesta en marcha del proyecto Bajo de la Alumbrera en 1998.

G04

Entre 1997 y 1998, casi toda la producción nueva se destinó a las exportaciones: de los U\$S 486 millones de incremento de la actividad minera, U\$S 452 se destinaron al mercado externo (el 93%). A partir de entonces, la minería metálica encontró un nuevo piso en el nivel de exportaciones, del que no bajaría. De todos modos, no fue la totalidad de la producción de minerales metálicos la que se orientó al comercio exterior; la explicación de tal desempeño se encuentra en tres sustancias: cobre, oro y plata.

Es evidente que la nueva minería produjo un salto cualitativo en la relación exportaciones/producción, orientada por las estrategias empresariales y las políticas estatales que no privilegian la incorporación de valor agregado a los productos, sino que se limitan a explotar el recurso natural y venderlo al exterior sin realizar procesamientos que impliquen industrializar las sustancias. En este sentido, se vuelven coherentes con otros lineamientos sectoriales (por ejemplo, los casos del petróleo y el gas y la producción de granos y oleaginosas) en los cuales el lugar de la Argentina es el de simple proveedor de materias primas para el mercado mundial. En el caso específico de la producción de mineral de cobre, la evolución de las exportaciones entre el año 2000 y el 2006 ejemplifica claramente este aspecto.

En efecto, entre el año 2000 y el 2005, las exportaciones anuales del complejo cobre se incrementaron un 143%, siendo el complejo exportador más dinámico dentro del grupo de los más importantes del país²¹. Al considerar las ventas externas únicamente durante el primer semestre de cada año, entre el 2001 y el 2006 este complejo aumentó un 399%, y resulta llamativo, además, que en los primeros seis meses del año 2006 ya se habían superado las exportaciones de todo el año 2005, que fue el más elevado de todo el período bajo estudio (es decir, de toda la historia de la minería argentina). En estos seis años, además, las ventas al exterior de mineral de cobre durante el primer semestre pasaron de representar el 1,3% del total

de las exportaciones argentinas en el año 2001 al 4,1% en el 2006. En suma, este complejo supera los U\$S 4.000 millones en ventas al exterior entre el 2000 y el primer semestre del 2006 (INDEC).

También es ilustrativo considerar lo que sucede en cuatro de los más grandes proyectos mineros en operación: Minera Aguilar (plomo, plata y zinc), Bajo de la Alumbraera (cobre y oro), Salar del Hombre Muerto (litio) y Cerro Vanguardia (oro y plata). Todos ellos están dirigidos a extraer el mineral y comercializarlo en el exterior sin añadir mayores procesos que incorporen valor agregado al mismo.

Resulta más relevante, incluso, tener en cuenta la relación existente entre las inversiones en la etapa productiva y los montos de las exportaciones. De acuerdo a estimaciones de la Dirección Nacional de Minería, en el caso de Minera Aguilar, entre el año 2001 y el 2007 sus accionistas invierten por U\$S 29 millones y exportan por U\$S 158 millones; Bajo de la Alumbraera, invierte U\$S 1.531 millones en el período 1995-2007 y exportará por U\$S 5.685 millones; Salar del Hombre Muerto, invertirá U\$S 148 millones entre 1995 y 2007, y venderá al exterior minerales por U\$S 345 millones; y Cerro Vanguardia, invirtiendo U\$S 310 millones exportará por un valor de U\$S 889 millones. En síntesis, los ingresos por exportaciones triplican, cuadruplican o quintuplican en diez o doce años los aportes realizados por los propietarios de estas minas. Se trata de la firma suiza Glencore (en Minera Aguilar); la suiza Xstrata asociada con los canadienses GoldCorp Ltd. y Northern Orion Resources Inc. (en Bajo de la Alumbraera); la sudafricana AngloGold (en Cerro Vanguardia); y la norteamericana FMC Lithium Corp. (en el Salar del Hombre Muerto).

Por último, pero no menos importante, está el impacto negativo de la explotación de este recurso natural no renovable sobre el medio ambiente y las condiciones de vida de la población: la extracción por medio de explosivos, el uso de químicos para lograr la separación del mineral y los metales, la contaminación de las tierras y los ríos, y la competencia con los productores agrícolas por la provisión del agua en zonas de intensa aridez²².

4. REFLEXIONES FINALES

Luego de haber analizado el desempeño de tres de los sectores más importantes relativos a la explotación de los recursos naturales en los últimos años, nos atenemos a reflexionar sobre las implicancias que tuvo la salida de la convertibilidad producida tras la crisis del 2001/2002.

La variación del tipo de cambio tuvo un impacto positivo muy fuerte en las ganancias de estos sectores, ya que su preponderante y creciente orientación hacia el mercado externo implicó una incrementada y beneficiosa relación entre costos e ingresos. De esta manera, estas actividades profundizaron su importancia en la economía, especialmente dada por su rol como generadoras de divisas. Las exportaciones del sector oleaginoso y del sector petrolero son las más importantes de la economía argentina.

Frente a esta situación, se observa que desde las políticas públicas se plantea una continuidad en la normativa que regula a los sectores, y sobre la cual éstos basaron

las altas rentabilidades durante los años anteriores (en especial en los sectores de petróleo y minería). La aplicación de retenciones sirvió como recurso fiscal para incrementar los ingresos del Estado, aunque en su mayor parte fue destinada para el sostenimiento del tipo de cambio alto, altamente favorable para estos sectores. Más allá de esta medida, no se efectuaron otras que regulen la explotación de estos recursos, de manera que esto se realice en forma sustentable con el medio ambiente, pero que además permita que la explotación se realice en virtud de los beneficios de la toda la población; es decir, que permitan desandar el camino recorrido en las últimas décadas.

Por el contrario, la inexistencia de modificaciones sustanciales en los marcos normativos de estos sectores consolida los procesos de concentración y extranjerización, los cuales no sólo no se revirtieron, sino que continuaron y aceleraron su profundización. De esta manera, la explotación de los recursos naturales se realiza en virtud del beneficio (extraordinario) de un puñado de empresas de carácter transnacional.

El *laissez faire* que implica la prácticamente inexistente acción estatal dirigida a garantizar una explotación sustentable de los recursos naturales acentúa las negativas consecuencias socio-ambientales generadas por la expansión de estos sectores²³.

En el caso del sector oleaginoso, la expansión del uso de la soja transgénica como principal cultivo trae aparejada el incremento del monocultivo e implicancias en los suelos por la aplicación de los agroquímicos que lo acompañan, siendo ambas las peores consecuencias del modelo agrario basado en los agronegocios. El desgaste del suelo, sumado a la contaminación con el glifosato, hace que la reutilización de las tierras para otros cultivos sea muy dificultosa, creando una situación de vulnerabilidad ante el precio y la demanda mundial de la soja. Además, el avance de este cultivo extraordinario, y las implicancias de la contaminación de los campos lindantes, ya trajeron aparejadas grandes consecuencias sobre la diversidad biológica, en tanto avanzó sobre los cultivos regionales y sobre el medio ambiente. Por otro lado, en cuanto a las implicancias que atañen a la salud pública existen denuncias²⁴ sobre las consecuencias en las ciudades y pueblos que se encuentran cercanos a campos en los que se utilizan agrotóxicos, destacándose altos porcentajes de enfermedades en la piel, intoxicaciones y una elevada cantidad de enfermedades oncológicas.

En cuanto a los impactos socio-ambientales que ha conllevado el tipo de explotación en el sector de hidrocarburos, el primer aspecto a resaltar es la caída en el empleo como consecuencia de la privatización de YPF y la desarticulación económica que condujo a la pauperización social en importantes enclaves petroleros tanto en el norte como en el sur de la Argentina, donde existen áreas inmensamente ricas en petróleo y gas en las que viven poblaciones pobres que no usufructúan de esas riquezas, y firmas petroleras que se manejan con un doble standard en cuanto al cumplimiento de la normativa nacional e internacional relacionada con la vigencia de los derechos humanos, el respeto al medio ambiente y el fomento al desarrollo de pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo, los sucesivos gobiernos nacionales (y por supuesto los de las provincias productoras de petróleo y gas) no han intentado adoptar ninguna acción

amparados en la legislación nacional y provincial para impedir el comportamiento oligopolizado en los mercados de petróleo, gas y combustibles líquidos. Las empresas no han explorado y no han desarrollado correctamente los yacimientos que deben abastecer al mercado interno, lo que ha generado una crisis energética de proporciones. Pero existe una connivencia entre la empresa y los gobiernos para que el Estado no se apropie de una mayor proporción de la renta generada por la explotación de los recursos naturales (las regalías son muy bajas, las retenciones a las exportaciones son lo que las empresas negociaron pagar, se continúa exportando gas mientras caen las reservas, y no se construyen gasoductos para abastecer al mercado interno cuando el 40% de los habitantes del país carecen de gas natural por redes, y deben utilizar el gas licuado de petróleo (GLP) que tiene un precio ocho veces superior al del gas por redes.

En los últimos años, el sector minero se ha visto fuertemente cuestionado por parte de organizaciones sociales ambientales y locales que discuten el modelo de explotación minera, tanto por sus impactos sociales como ambientales. Entre los más importantes deben señalarse la realización de explotaciones mineras en las nacientes de las aguas (por ejemplo, en la minería metalífera en la Cordillera de los Andes), donde la contaminación afecta no sólo a las zonas de los yacimientos, sino que también se ha extendido a través de varias provincias (por ejemplo, Catamarca, Tucumán y Santiago del Estero). Pero también la producción minera a gran escala disputa con los productores agropecuarios la provisión y el destino que debe darse al agua. Las empresas y los gobiernos de las provincias mineras plantean que la escasez de líquido indica que la única y exclusiva alternativa productiva es la minería. Las minas utilizan el agua pura de los acuíferos y la devuelven contaminada en los diques de cola, los que drenan a las napas inferiores contaminando los ríos subterráneos que alimentan las vertientes montaña abajo. Además, las mineras no pagan por el uso del agua que utilizan en enormes cantidades, mientras que quienes lo requieren para el consumo humano sí lo deben hacer.

En síntesis, dado que la regulación dirigida a estos sectores no se ha modificado, se observan fuertes continuidades en la forma que adopta la explotación de los recursos naturales y las implicancias que esto trae aparejado.

BIBLIOGRAFIA

Agencia de Desarrollo de Inversiones (ADI), Ministerio de Economía (2005): Invertir en Argentina. Minería, Buenos Aires (versión electrónica en: www.inversiones.gov.ar).

Giarraca, Norma (2006): "Avance del Agronegocio", Diario Página 12, Suplemento Cash, 30/07/06.

Ortiz, Ricardo (2006a): Las empresas trasnacionales en el sector petrolero argentino. Agotamiento de los recursos naturales, comportamiento oligopólico e irresponsabilidad socio-ambiental, Observatorio de Empresas Trasnacionales, Cuadernos del Observatorio Nro. 2, FOCO-INPADE/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo (2006b): Las empresas transnacionales en la minería argentina: seguridad jurídica para las empresas, inseguridad ambiental e incumplimiento de los derechos de las comunidades locales, Observatorio de Empresas Transnacionales, FOCO-INPADE/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.

Ortiz, Ricardo (2006c): Los tratados bilaterales de inversiones y las demandas en el CIADI: la experiencia argentina a comienzos del siglo XXI, elaborado para FOCO (Foro para la Participación Ciudadana) a solicitud de FDCL-Forschungs und Dokumentationszentrum Chile-Lateinamerika e.V. (Centro de Investigación y Documentación Chile-América Latina), Berlín. (Versión electrónica en español e inglés: www.fdcl-berlin.de)

Ortiz, Ricardo (2004): Los BITs en la Argentina: un instrumento para legalizar la subordinación del país a los intereses de los grupos corporativos, *Programa de Vigilancia Social sobre los Acuerdos de Libre Comercio*, FOCO (Foro para la Participación Ciudadana), Buenos Aires.

Perez, Pablo (2006): Agronegocios y Empresas Transnacionales. Las consecuencias de la expansión del monocultivo de la soja transgénica, Observatorio de Empresas Transnacionales, FOCO-INPADE/MISEREOR IHR HILFSWERK, Buenos Aires.

Prado, Oscar (2005): Situación y perspectivas de la minería metálica en Argentina, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 91, Santiago de Chile.

Sanchez Albavera, F.; G. Ortiz y N. Moussa (1999): Panorama minero de América Latina a fines de los años noventa, CEPAL, Serie Recursos Naturales e Infraestructura N° 1, Santiago de Chile.

Teubal, Miguel (2006): “Expansión del Modelo Sojero en Argentina”, en *Revista Realidad Económica*, N° 220, mayo a junio de 2006, pag. 70.

Teubal, Miguel (2003): “Soja Transgénica y Crisis del modelo agroalimentario argentino”, en *Revista Realidad Económica*, N° 196, mayo a julio de 2003.

¹ Se trata de los trabajos de Perez (2006) y Ortiz (2006a y 2006b).

² En el año 2004, de acuerdo a datos del Indec, el complejo de la soja representaba el 22,2% de las exportaciones, ubicándose en el primer lugar, superando al complejo petróleo – petroquímico por poco más de dos puntos porcentuales.

³ Además, durante esta década crecieron otros cultivos, destacándose entre los cereales el trigo y el maíz, y en las oleaginosas el girasol. Sin embargo, estos crecimientos fueron de magnitudes muchos menores al de la soja, que se transformó en el complejo exportador por excelencia.

⁴ Es con esta nueva forma de cultivo, y con su consiguiente estructuración del mercado aparece lo que se conoce como “agronegocios”, que se traduce en la dependencia del productor a la agroindustria, no sólo por la compra de los agroquímicos, sino que además en la adquisición de las semillas a un grupo de

empresas trasnacionales. El concepto de agronegocios en realidad busca resaltar aspectos relacionados con la mayor productividad.

⁵ Entre ellas se destaca principalmente Monsanto, además de Dow Agrosiences y Syngenta. Actualmente en Argentina hay 15,5 millones de hectáreas sembradas con soja transgénica y se consumen 160 millones de litros de glifosato por año.

⁶ Si tomamos únicamente el incremento de las oleaginosas, éste fue del 87%.

⁷ Entre los cultivos industriales y frutales, cayó la superficie implantada con algodón (43%), principalmente en las provincias de Chaco y Santiago del Estero, la caña de azúcar (22%) en especial en Tucumán, el té (7%) con mayor fuerza en Misiones, la vid (14%) en Mendoza. Por el lado, de las legumbres la caída fue del 23%, siendo esta explicada principalmente por la reducción de las superficies implantada de porotos en la provincia de Salta y la de lentejas en Santa Fé. Finalmente, en las hortalizas la superficie implantada cayó un 19% (principalmente en la región pampeana), la mayores caída se observan en el tomate (41%), la papa (36%), la batata (40%), la zanahoria (19%) (Secretaría de Agricultura, Pesca y Ganadería).

⁸ Texto extraído de www.sagpya.mecon.gov.ar

⁹ Vale la pena aclarar que la concentración en la tenencia de la tierra siempre estuvo presente en Argentina, y su tendencia a aumentar es observable en varios períodos, siendo un avance más el que se produce en este lapso.

¹⁰ Mientras en 1970 los trabajadores rurales representaban el 24% de la población económicamente activa, en 2001 solo representaban el 8% de la misma (Giarraca, 2006).

¹¹ La misma situación se observa en la cúpula exportadora de pellets, lo cual se debe a la complementariedad en la producción entre estos dos productos (el pellet puede ser considerado un subproducto del aceite). Por ello, los niveles de concentración y las firmas que forman parte de la cúpula presentan las mismas características descritas en la exportación de aceite de soja.

¹² En el primer semestre del 2006 el monto de exportaciones del complejo petróleo y gas fue de casi U\$S 4.200 millones, con lo que seguramente el valor anual volverá a incrementarse respecto de los años previos.

¹³ Se “incentiva” así a las empresas que incumplieron con las tareas de exploración y explotación a la que se comprometieron con las concesiones. El propio presidente de ENARSA lo asume al sostener que “con posterioridad a la concesión y privatización se siguió trabajando exactamente en las mismas cuencas” y que los que vinieron después de la YPF estatal “no avanzaron sino que se concentraron en esas cinco cuencas”. Al respecto, puede consultarse la versión taquigráfica del informe oral del presidente de ENARSA el 7/9/2005 en la Comisión de Energía y Combustibles de la Cámara de Diputados de la Nación.

¹⁴ Si no se considerara el año 1999, por el peso de la adquisición de YPF, el monto anual promedio sería de U\$S 1.255 millones para el período 2000-2004.

¹⁵ La rentabilidad anual de YPF desde 1993 se mantuvo casi siempre por encima del 10% y a partir del año 2002 osciló entre el 21% y el 26%, casi tres veces las de Royal Dutch Shell Plc y más de dos veces las de Exxon Mobil Corp., ambas a nivel internacional.

¹⁶ Entre los años 2003 y 2005 los montos obtenidos por YPF por sus ventas al exterior fueron de U\$S 2.580 millones, U\$S 2.735 millones y U\$S 2.876 millones, respectivamente; su participación en las ventas externas de petróleo oscila entre el 20% y el 34% del total del país, mientras que en las de gas natural se consolida en valores cercanos al 45%.

¹⁷ Como se planteó al inicio de esta sección, sí hubo en el mismo período un fuerte incremento en la producción de petróleo y gas. La comparación con lo ocurrido en el sector de la refinación confirma que la decisión empresaria fue exportar la mayoría del recurso natural sin procesarlo, lo que le habría otorgado mayor valor agregado y generado mayor empleo.

¹⁸ Las grandes transformaciones iniciadas en el año 1993 con la sanción de las leyes 24.196 y 24.296 de Inversión Minera y el decreto 2686/93 de Regulación de la Inversión Directa que reglamentó la ley 24.196, condujeron a que una década después, fuera la denominada “gran minería” (aquella asentada en la explotación de minerales metalíferos –oro, plata, plomo, uranio, entre otras sustancias-) la de mayor peso en el sector.

¹⁹ Discurso presidencial en la presentación del Plan Minero Nacional, 23/1/2004, disponible en: www.minería.gov.ar

²⁰ La Argentina tenía en 1999 una tasa de retorno del 17,8% para desarrollar proyectos auríferos y del 14,8% en proyectos cupríferos. Ello la ubicaba en el segundo lugar y en el tercer lugar del mundo, respectivamente, para el desarrollo de este tipo de emprendimientos (Sánchez Alvabera, Ortiz y Moussa, 1999). Merece destacarse, por otra parte, que la Argentina ha brindado aún más garantías para las inversiones extranjeras a través de la firma de numerosos tratados bilaterales de inversiones (BITs), especialmente en el período 1992-1995, en el cual el Congreso Nacional aprobó 32 tratados bilaterales de protección recíproca de las inversiones. Es el país de América con más BITs firmados (58, de los cuales 54 se encuentran vigentes). Al respecto, puede consultarse Ortiz (2004 y 2006c)

²¹ El INDEC elabora estadísticas de exportaciones en las que clasifica a 15 “complejos exportadores” que representaban, en el año 2005, el 83,2% del total de las ventas al exterior de la Argentina. En el año 2000, el complejo cobre tenía una participación del 1,3% en el total de las exportaciones del país. En el período que va desde el 2000 hasta el 2005 se produjo un incremento de la concentración de las ventas externas en el conjunto de los 15 complejos, que pasaron a representar el 83,2% del total de las ventas del país. En el 2005, el complejo cobre había aumentado su participación relativa al 2,1% del total.

²² Para un mayor desarrollo se puede consultar Ortiz (2006b).

²³ Recién en el año 2006 la Secretaría de Ambiente de la Nación criticó la utilización de cianuro en la minería a cielo abierto, por sus efectos contaminantes.

²⁴ Especialmente realizadas por el Grupo de Reflexión Rural o por Greenpeace.