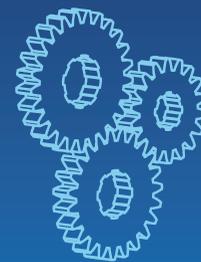


Industrializar Argentina



SEPTIEMBRE DE 2013 AÑO 11 NÚMERO 21 \$20.-

suplemento
CIPIBIC
Nº 11

una década



en debate

Una década en debate

**Informe especial:
Acuerdo YPF-Chevrón**

Confort

Electrodomésticos
argentinos Calidad CRIVEL

CRIVEL

METALÚRGICA CRIVEL S.C.
Castagnino 1170, Rosario, Santa Fe, Argentina.
Tel/fax (54) (0341) 4530888 / 4535951.
www.crivel.com.ar - ventas@crivel.com.ar

Desde hace más de 60 años brindando el mayor confort a todos los hogares. Electrodomésticos CRIVEL, industria nacional.



asema

Ingeniería y equipos para la industria

- Líneas para procesamiento de frutas finas: frutillas, arándanos, durazno, etc.
- Lavado, clasificación, tamaño y empaque de frutas congeladas.
- Plantas para elaboración de pulpas de frutas pasteurizadas.
- Equipos de escaldado por vapor o agua caliente para frutas, verdura u hortalizas.
- Túneles de congelamiento dinámico IQF y túneles en espiral.
- Pasteurizadores para leche, suero y jugos/pulpas de frutas.
- Tanques silo térmico sanitario para productos alimentarios.
- Tanques de proceso para productos alimentarios
- Reactores para procesos en industria química y farmacopea.
- Tecnología en concentración: rising, falling y wiped film.

asesoramiento, diseño y fabricación de equipos para la industria alimenticia y de procesos

Asema S.A. Ruta Prov. N° 2 - altura 3900 (km.13) - Tel/Fax: 54-(0)342-4904600 (rot) - Cp3014 Monte Vera Pcia. Santa Fe - Argentina - asema@asema.com.ar - www.asema.com.ar



VMC REFRIGERACION S.A.

Profesionalismo y Liderazgo

Compresores a Tornillos

Howden
Representante y montador exclusivo para Latinoamérica.

Intercambiadores a Placas

Placas de intercambio de Nhb

ARAX
GEA

Cristalizadores de Grasas

U Certificate of authorization "The American Society of Mechanical Engineers"

GEA Ecoflex
Arax es marca registrada de Eberflex S.A.

Av. Roque Saenz Peña 729 - 52000JCH - Rafaela - Santa Fe - Argentina Tel.: (54-03492) 432277/432287
Fax: 431951 - e-Mail: ventas@vmc.com.ar Web-site: www.vmc.com.ar



NUBAN

BANDEJAS PORTACABLES

De Fondo Perforado y Tipo Escalera
Ideales para instalaciones en Industria y grandes obras: Minería, Petróleo, Construcción, etc.

Amplia línea de elementos de Sujeción y Soporte.

www.nuban.com.ar

IRAM
S
TUV Rheinland
CERT ISO 9001
CLASSIFIED
UL

INDUSTRIA BASICA S.A.



La confiabilidad
nace en la precisión

Desarrollos Mineros. Edificios Pesados. Puentes Metálicos.
Torres de Alta Tensión.
Vea nuestro extenso equipamiento con CNC y OBRAS EJECUTADAS
en www.ferma.com.ar



Ferma
Sistemas
Constructivos

www.ferma.com.ar



FERMA S.A. Planta Industrial: Kredder 2388 (3080) Esperanza (Sta. Fe), R. Argentina.
Tel. 03496-420805 / email: info@fermasa.com.ar
Ciudad Autónoma de Buenos Aires: tel. 011-1540698403

PLANTAS LLAVE EN MANO PARA

- Producción de leche en polvo.
- Producción de dulce de leche por sistema continuo.
- Producción de suero de quesería y mantequería en polvo.
- Producción de huevo entero, yema y clara en polvo.
- Aprovechamiento de sangre. Obtención de plasma y hemoglobina en polvo.
- Planta de jugos concentrados.
- Leche condensada.

EQUIPAMIENTOS

- Evaporadores falling film de simples y múltiples efectos con y sin compresión de vapores
- Secaderos spray a disco o toberas
- Secaderos de lecho fluido
- Instantaneizadores de leche
- Secaderos flash
- Intercambiadores de calor tubulares



Planta de leche en polvo WPC/
Suero desmineralizado
Procesamiento: 500.000 lts/leche por día



ESPAQFE INGENIERÍA S.A. Av. Tte. Florentino Loza 6431
Tel: 54-342-4895122 | Fax: 54-342-4897213 (3000) Santa Fe - Argentina
e-mail: espaqfe@espaqfe.com.ar | www.espaqfe.com.ar

MARCELO ROUGIER/MARTÍN SCHORR

LA INDUSTRIA EN LOS CUATRO PERONISMOS

ESTRATEGIAS, POLÍTICAS Y RESULTADOS



CLAVES PARA TODOS
COLECCIÓN DIRIGIDA POR JOSÉ NUN

CAPITAL INTELLECTUAL

Marcelo Rougier / Martín Schorr

La industria en los cuatro peronismos

Estrategias, políticas y resultados

Claves para todos
Colección dirigida por José Nun

Capital Intelectual



ADIMRA

ASOCIACIÓN DE INDUSTRIALES METALÚRGICOS
DE LA REPÚBLICA ARGENTINA

IMPULSANDO LA INDUSTRIA NACIONAL



TRANSFORMADORES
FOHAMA[®]
ELECTROMECAICA S.A.

- ✦ EJECUCIÓN Y ENSAYOS SEGÚN NORMAS IRAM/IEC/ANSI
- ✦ VENTILACIÓN NORMAL O FORZADA
- ✦ SUMERGIDOS EN BAÑO DE ACEITE MINERAL O EN LÍQUIDO SILICONADO

- Transformadores de Potencia hasta 10 MVA.
- Transformadores para Distribución y Subtransmisión.
- Transformadores Petroleros para variadores de velocidad y bombas electrosumergibles.
- Transformadores para la Industria Minera.
- Transformadores para electrificación rural.
- Transformadores para la Industria Electroquímica / Rectificadores.



TRANSFORMADORES
FOHAMA
ELECTROMECAICA S.A.



Av. Larrazabal 2328 (C1440CVP) Cdad. de Buenos Aires - Tel: (+54-11) 4682-5910
Faz: (+54-11) 4683-4107 - Ventas: (+54-11) 4635-8862 • Email: transformadores@fohama.com.ar

CENTRO TECNOLÓGICO SHITSUKE S.R.L.

Laboratorio de ensayos y calibración

Como siempre... Innovando y creando valor por usted y para usted



El mejor servicio en ensayos y mayor alcance para cumplimentar con requisitos de

- Seguridad Eléctrica Res. 92/1998 - Elementos de Protección Personal Res. 896/1999
- Eficiencia Energética Res. 86/2007
- Electromedicina Res. ANMAT 4306/1999
- Ensayo en Textiles - Ministerio de Desarrollo Social de la Nación
- **Reconocimiento internacional para insertar sus productos en el mundo.**

¿Por qué somos la mejor opción?:

- Atención al Cliente personalizada, con usted dentro de nuestra empresa.
- Comunicación Efectiva y dinámica por toda vía que sea necesaria.
- Servicio Puerta a Puerta, convirtiéndonos en la opción más cercana a su empresa.
- Cumplimiento de los plazos pactados.
- El costo más accesible del mercado.
- Orientación y gestión. Trabajando en equipo con todos los Organismos de Certificación.
- Servicios especiales a Medidas.
- Capacitación y Formación para la Dirección, Gerencias, Mandos Intermedios y Operativos



Para Más información:

Web: <http://www.shitsuke.com.ar>

E-mail: saraya@shitsuke.com.ar

Tel: 02323-435565 - Lugar: Carlos Pellegrini (Ex -R7) N° 460 B6702LVJ -Luján- Buenos Aires - Argentina.
(54)- (0)2323-43-5565



Con 30 años de permanencia en el mercado, inversiones y capacitación permanentes, nuestra empresa posibilita una nueva alternativa técnicamente confiable a los usuarios de transformadores de transmisión. Capacidad de diseño, fabricación y ensayos de transformadores de potencia hasta 100000 kVA y tensiones de hasta 132 kV avalan nuestro prestigio.



Transformador 2300 kVA 0.789/33 kV de aplicación a salida de generador eólico para el proyecto Arauco en la provincia de La Rioja, bobinado en material para alta temperatura

En Artrans somos conscientes de las nuevas necesidades en materia energética y es por ello que manifestamos nuestro compromiso con un medio ambiente más limpio y una mejor calidad de vida a través de lo que mejor sabemos hacer: brindar soluciones tecnológicas a proyectos energéticos y de energías renovables. En este contexto, nos enorgullece ser una de las primeras empresas nacionales en proveer equipos para los diferentes proyectos de energía eólica que se están realizando en nuestro país. Este nuevo rol que hemos elegido cumplir no es un elemento aislado de nuestra actividad sino que se trata de una parte central de la misión que hemos emprendido desde hacer 30 años.

Energía limpia... un gran logro para Artrans y para nuestro país!



DIRECTOR HONORARIO

Ing. Francisco José Grasso

DIRECTOR

Ing. Ruben Atilio Fabrizio

EDITOR GENERAL

Lic. Oscar Egea

CONSEJO EDITORIAL

Ing. Luis Aronoff
Ing. Martín Scalabrini Ortiz
Ing. Eduardo López
Ing. Rubén Milman
Ing. Elías Esquef
Ing. Éldo Veschi
Ing. Norberto Cinat
Dr. Ing. Hernán Tacca
Ing. Alberto Muñiz
Dr. Martín Schorr
Ing. Gustavo Manfredi

COLABORADORES PERMANENTES

Lic. Pedro Neiling
Sr. Alfredo Bonnemazón
Ing. Oscar Franceschi
Dr. Ing. Roberto "Pupa" Cassibba
Ing. Pablo Mendes
Ing. Antonio Foti
Lic. Fernando Pedernera
Ing. Luis Coremberg
Tec. Manuel Alen
Dr. Roberto Cristiá
Ing. Enrique Zothner
Ing. Mariana Calzón
Lic. Fernando Pedernera
Lic. Esteban Ferreira

PROPIETARIO

Rubén Atilio Fabrizio

DOMICILIO LEGAL DE LA PUBLICACIÓN

Venezuela 3621 Depto. A CABA

Registro de Marca del Instituto Nacional de Propiedad Industrial Acta N° 2.395.813

Registro de Propiedad intelectual N° 5.077.786
Hecho el depósito que marca la ley 11.723

Opiniones, comentarios, críticas,
colaboraciones son bienvenidas en:
editorial@indargen.com.ar

Si está interesado en participar y/o recibir información acerca de las mesas redondas y debates que se organizarán con los temas desarrollados en la revista por favor enviar vuestros datos a:
administracion@indargen.com.ar

Para suscribirse contactarse a la siguiente dirección de e-mail:
administracion@indargen.com.ar
o llamar al Tel.: (011) 1552573371

Los artículos firmados representan la opinión de los autores.
Los editores auspician su difusión.

Queda autorizada la reproducción de nuestro material con la expresa condición de mencionar en todos los casos la fuente.

Visite nuestra página web:
www.indargen.com.ar

Impreso en TGS INDUSTRIA GRÁFICA,
Echeverría 5036, Ciudad de Buenos Aires.

Editorial

El anuncio del acuerdo YPF-Chevrón sacudió la modorra del sector hidrocarburi-fero, que se venía debatiendo sin inversiones y con déficit crecientes. Evidentemente no es lo anunciado al confiscar a Repsol y "nacionalizar" YPF durante 2012.

Los objetivos de Chevrón están claros. Habiendo tenido un comportamiento similar al de la confiscada Repsol en materia de des-inversión, caída de producción y reservas, y con un juicio multimillonario en Ecuador por daño ambiental en la Amazonia, pica en punta en uno de los yacimientos más promisorios del mundo, como es Vaca Muerta en Neuquén.

Invierte dinero que no puede girar como regalías, logra el apoyo del gobierno argentino en su disputa con Ecuador y se posiciona en no convencionales mejor que en su propia casa.

A Galuccio le sirve en la disputa legal con Repsol, ya que rompe el aislamiento y logra arrancar, aunque sea con un proyecto piloto, luego de fracasar en conseguir inversiones.

Pero, a la industria nacional y a la economía argentina, ¿qué beneficios le acarrea? Se dirá que frente a los miles de millones de salida de divisas por importaciones de combustibles cualquier escenario es mejor.

Pero el acuerdo piloto propuesto abunda en remembranzas noventistas. Extranjerización, tratamiento notablemente "amplio" para los capitales extranjeros (libre disponibilidad, cero retenciones en ciertos momentos), igualación del precio interno al de exportación sin siquiera computar retenciones, no se dice nada sobre perfil de las inversiones -compre nacional, etc.

Después de una década de gestión, ¿el camino es acentuar las políticas que han fracasado?

Sumario

- 08** Las materias pendientes
Ing. Rubén Fabrizio
- 11** Argentina en la posconvertibilidad: Reindustrialización Acotada*
Dr. Martín Schorr
- 13** Las estadísticas hablan
Ing. Luis Aronoff
- 17** Acuerdo Chevron-YPF:
¿Un camino hacia la soberanía energética?
Ing. Martín Scalabrini Ortiz
- 22** De la expropiación parcial de Repsol a la entrega de nuestros recursos hidrocarburi-feros
Ing. Eduardo López
- 30** Central Nuclear Atucha
Ing. Elías Esquef
- 33** Sistema Ferroviario Nacional
Ing. Éldo Veschi

Las materias pendientes

LUEGO DEL ÚLTIMO ACCIDENTE FERROVIARIO EN CASTELAR, EL MINISTRO RANDAZO SEÑALÓ, EN JUNIO DE 2013, QUE EL SISTEMA FERROVIARIO “ES UNA MATERIA PENDIENTE” PARA EL ESTADO. AGREGANDO “NO NOS PIDAN QUE EN UN AÑO CAMBIEMOS LO QUE NO SE HIZO EN 50”. ES DECIR ENTRE LAS “GANANCIAS” DE LA DÉCADA NO SE INCLUIRÍA AL TRANSPORTE FERROVIARIO.

AJUZGAR POR EL INFORME MOSCONI QUE FIRMARON LOS INTERVENTORES DE YPF, EL MINISTRO DE VIDO Y EL SECRETARIO KICILLOF, QUE EN JUNIO DE 2012 INDICABA QUE UNO DE SUS OBJETIVOS ES “ENCAUZAR LAS POLÍTICAS DE LA COMPAÑÍA DE ACUERDO A LAS NECESIDADES ENERGÉTICAS DEL PAÍS, PONIENDO FIN A LA ESTRATEGIA DE PREDATORIA, DE DESINVERSIÓN Y DESABASTECIMIENTO LLEVADA A CABO...” TAMBIÉN SERÍA APROPIADO INCLUIR LA POLÍTICA HIDROCARBURÍFERA ENTRE LAS MATERIAS PENDIENTES.



RUBÉN FABRIZIO

Ingeniero Electrónico UBA.
Docente Departamento de
Ingeniería Industrial, FI-UBA.
Director Ejecutivo de CIPIBIC.

INTRODUCCIÓN

En esta revista abordamos fundamentalmente la temática industrial. Ampliamente comentamos en ediciones anteriores lo relativo al complejo armador automotriz y al enclave ensamblador de Tierra del Fuego. Analizamos abundantemente los rasgos de concentración y extranjerización que acentúa el modelo actual, también el estancamiento de la generación de empleo y la caída de la incidencia de la industria en el PBI total a partir de 2007, así como también la pérdida de valor agregado nacional.

Frente a este panorama, en este artículo la pretensión es analizar que propone el gobierno al sector industrial nacional para salir adelante en los temas de infraestructura energética y de transporte.

FERROCARRILES

A pesar de la brutal destrucción de los noventa aún hoy persisten empresas nacionales con capacidad productiva. Claro que muy disminuida y desintegrada. Pero subsiste. Ante la tragedia ferroviaria, que además de los accidentes mortales, se caracteriza por un

servicio atrozmente deficiente, el ministro Randazo asumió las responsabilidades que le quitaron a De Vido y trató de despegarse de la herencia de Jaime y Schiavi. Más allá de las intenciones, en los casos concretos que atañen a la actividad industrial, no se diferenciaron del privatista Macri. Ambos decidieron comprar vagones en China, importando lo que aquí se puede fabricar, total o parcialmente. El mensaje para la industria nacional es que deberá reconvertirse en talleres de mantenimiento. En un escenario crítico para el país desde el punto de vista de la disponibilidad de divisas no se puede desaprovechar la masa crítica existente desde el punto de vista del desarrollo industrial, pero también en términos de los simples equilibrios macro que tanto preocupan hoy al gobierno.

REPRESAS HIDROELÉCTRICAS

Uno de los rubros de desarrollo tecnológico de alto nivel que persisten en la Argentina a pesar de la desinversión de los noventa es el de la industria hidroeléctrica. No olvidemos que la mayor exportación de tecnología en la historia de Argentina está constituida por las turbinas Kaplan para el emprendimiento de

TOCOMA en Venezuela, algunas de las cuales se están construyendo en estos momentos en Mendoza y otras ya se embarcaron y están en proceso de montaje.

Para el proyecto de las represas Presidente Néstor Kirchner y Gobernador Cepernic, en Santa Cruz, logró constituirse un consorcio de empresas nacionales que ofertaron (y ganaron) toda la provisión electromecánica con productos fabricados con empleo argentino.

Lamentablemente dicha licitación fue anulada al no conseguir el estado nacional el financiamiento y en la nueva licitación algunos de los consorcios oferentes (dos chinos y otro ruso asociados a empresarios locales) plantearon la fabricación del equipamiento electromecánicos totalmente fuera de la Argentina. Otro consorcio argentino-brasileño ofreció una provisión parcialmente fabricada en nuestro país. Finalmente, como es de público conocimiento, se adjudicó recientemente a un grupo chino.

Se debe destacar que Argentina es uno de los pocos países que cuenta con esta tecnología. Luego de la desaparición de Allis-Chalmers y recientemente GE HYDRO, Argentina tiene el único desarrollador de Tecnología Hidroeléctrica de América. En el resto del mundo solo existe un puñado de empresas: Alstom (Francia), Voith Siemens (Alemania), Hydro Andritz (Austria), Hitachi Mitsubishi Hydro Corporation (Japón), Power Machines (Rusia), BHEL (India) y Harbin, DongFang (China).

Es verdaderamente lamentable que se destinen recursos en divisas para sustituir fabricación nacional por productos extranjeros. Siendo

Es una dolorosa contradicción que salgamos a promocionar la exportación de tecnología de punta y a la vez seamos importadores de esa misma tecnología.

¿Con estas políticas por cuánto tiempo más Argentina será uno de los países que dominan esta tecnología?

No parece el mejor camino el canje de financiamiento por tecnología. Hace un siglo era la Gran Bretaña, hoy es China con quien se re-edita la relación de dependencia con el gran comprador de nuestros recursos naturales. Esta pérdida de densidad industrial y tecnológica a cambio de soja no encaja en ningún proyecto de desarrollo nacional.

YPF CHEVRÓN

Hubo quienes ponían en duda las verdaderas intenciones de la nacionalización de YPF. Otros se mostraron optimistas. Muchos la apoyamos. Esta iniciativa, votada por amplia mayoría en el congreso nacional, con apoyo de sectores opositores y además, con amplio consenso social parece letra vieja. El acuerdo con Chevron y el antecedente del acuerdo con los Bulgheroni van en dirección contraria a lo necesario.

Antes estaban vigentes los decretos desreguladores de la actividad que promovió Menem. Ese, se decía, era un "corset" que impedía llevar adelante políticas de desarrollo nacional. Ahora que el marco jurídico se modificó y esos decretos perdieron vigencia. ¿cómo se explicará el mantenimiento de las mismas políticas?

Incluso mientras se declama contra el CIADI, el acuerdo con Chevron establece que las controversias se dirimen en sede de EUA y Francia.

ENERGÍA NUCLEAR

A pesar del adelanto que significó la re-potenciación de la Central Nuclear de Embalse con participación de la industria metalmeccánica nacional y lo auspicioso del avance del proyecto CAREM, el desafío es la construcción de la cuarta central. Allí se juega el futuro de la industria nuclear argentina. El ministerio de planificación ha firmado acuerdos y/o concretado acercamientos con empresas de Rusia, China y EUA, cuyas tecnologías no son las más adecuadas para facilitar la participación de la industria argentina. La puesta en marcha de

Atucha II y la adjudicación de la cuarta central nos dará la respuesta definitiva sobre si este rubro también será una materia pendiente.

BIENES DE CAPITAL

Todos estos factores mencionados repercuten con fuerza en el sector fabricante de bienes de capital -BK- que ya viene muy afectado por la pérdida de competitividad sistémica. Se refuerza la asimétrica asociación con China, fundada en el viejo axioma acuñado por la oligarquía terrateniente de "comprar a quien nos compra". Canjeamos soja por bienes industriales de alto valor tecnológico y se potencian, en muchos casos, procesos de "sustitución inversa" asociados al desaprovechamiento ostensible de la masa crítica existente, que en muchos rubros fabricantes de maquinarias y equipos es significativa.

El déficit del sector de BK es fuertemente creciente, ya que no hay un proyecto de sustitución de importaciones serio y persisten los regímenes de facilitación de la importación (minero, forestal, hidrocarburífero, proyectos críticos de infraestructura energética, etc.).

Los principales orígenes de las importaciones son Brasil (19.1 % del total) y China que pasó de representar el 4.3 % en 2001, el 9.5 % en 2006 y el 16.4% en 2012. EUA se mantiene en el tercer lugar habiendo reducido su participación del 18 % en 2006 al 14.7 % en 2012.

A pesar de todo existe masa crítica en la Argentina para encarar políticas activas de desarrollo de BK de alto valor tecnológico, incluso para exportación y además un intenso programa de sustitución de importaciones.

Un programa de mediano o largo plazo que se proponga generar una sociedad más equilibrada, que genere trabajo digno y una mejor redistribución de la riqueza, debe necesariamente pensar en fortalecer y nacionalizar su mercado interno.

No es suficiente el aumento del consumo, sino que se debe lograr que ese consumo se realice sobre bienes fabricados dentro del país, por empresas de capital nacional. Ese es el ciclo completo del desarrollo nacional.

Esto permitirá fortalecer a un sector como el de bienes de capital que cumple un rol destacado en los procesos de cambio tecnológico, diferenciación competitiva de las naciones, demanda y formación de mano de obra calificada y, en definitiva en ese desarrollo económico social equilibrado.

Una de las razones más importante para todo ello es que se encuentran en el centro de los procesos de generación y difusión de tecnologías.

Una industria nacional de BK fuerte y desarrollada tracciona las cadenas de valor aguas arriba y abajo permitiendo una mayor densidad industrial a partir de mayor integración de los ciclos productivos.

Apostar al desarrollo de BK nacionales garantiza ahorro de divisas, y permite quitarle centralidad estructural, en una economía como la argentina, a los grandes generadores de divisas.

Así resulta inapropiada e insuficiente la mirada sobre la incorporación de

Bienes de Capital como medida del crecimiento de la actividad económica. Si permanecemos en ese estadio, donde da lo mismo importar que producir bienes de capital, no habremos superado el umbral de la dependencia tecnológica y del mero desarrollo de las ventajas comparativas estáticas.

Lo que se necesita por el contrario es transitar el arduo camino del desarrollo industrial nacional, que crea y recrea en una secuencia perpetua las ventajas competitivas dinámicas. Para aproximarse a este sendero de apropiación de saberes tecnológicos industriales por parte de empresas de capital nacional, es requisito ineludible contar con políticas de largo plazo.

PARA ELLO ES NECESARIO ABORDAR ALGUNAS CUESTIONES RELEVANTES

Una de ellas es el acceso a insumos metálicos en mejores condiciones de precios que las actuales, donde los eslabones de la cadena de mayor valor agregado, como son los fabricantes de BK, son perjudicados en beneficio de los sectores concentrados.

También se debe terminar con el manejo discrecional y a arbitrario de las importaciones para pasar a tener un verdadero programa de administración del comercio, con reglas claras, estables y

previsibles, en el cuál las DJAls sean administradas profesionalmente con una clara orientación industrialista y no puestas exclusivamente al servicio de contener la balanza de pagos como es en la actualidad.

Asimismo se debe modificar el esquema de derechos de exportación y reintegros para los BK, dando un diferencial de al menos un 10% que facilite la competitividad en la exportación.

Finalmente, y en función de lo analizado en la primera parte, todos los grandes proyectos de inversión en infraestructura, energética o de transporte, deben ser celosamente elaborados para garantizar el crecimiento y desarrollo de la industria metalmecánica nacional.

Del mismo modo debe ser encauzado cualquier proyecto de inversión privado que cuente con alguna subvención estatal (subsidio de tasa, exención impositiva, etc) o que depende en algún grado de la gestión del estado. ■



FÁBRICA DE FÁBRICAS EMPRESAS DE CAPITAL NACIONAL CON DESARROLLO FEDERAL

Alsina 1609 (C1088AAO) Piso 6° - oficina 24 - C.A.B.A. - Argentina
Telefax: (+54 11) 4383-4883
www.cipibicargentina.org.ar - www.ceplam.com.ar - info@cipibicargentina.org.ar

Argentina en la posconvertibilidad: Reindustrialización Acotada*



MARTÍN SCHORR

Lic. en Sociología (UBA).
 Doctor en Ciencias Sociales (FLACSO).
 Investigador CONICET y FLACSO.
 Docente UBA. Autor de los libros *Industria y Nación* y *Modelo nacional industrial*. Co-autor del libro *Hecho en Argentina*.

Con sus respectivas especificidades, los artículos que integran este libro arrojan distintas conclusiones que aluden a la naturaleza acotada de la reindustrialización de la economía argentina en la posconvertibilidad. Ello, por varias razones, entre las que interesa resaltar apenas cuatro.

En primer lugar, a pesar de la notable expansión fabril que se verificó desde mediados de 2002 (que hasta 2007/08, “dólar alto” mediante, se difundió, con sus más y sus menos, a lo largo de todo el tejido manufacturero), **casi no se manifestaron tendencias a un cambio estructural en el perfil de especialización e inserción internacional de la industria doméstica respecto del período de vigencia del neoliberalismo**. Se trata de una matriz productiva con un predominio marcado y creciente de ramas afincadas en el procesamiento de recursos naturales (por lo general, con bajo valor agregado) y unos pocos ámbitos privilegiados de acumulación, como la armaduría automotriz y el enclave ensamblador de productos electrónicos en Tierra del Fuego.

En su mayoría, las manufacturas más relevantes se caracterizan por ser altamente concentradas y estar controladas por capitales extranjeros y/o un puñado de grupos económicos locales; por tener una inserción destacada en los mercados mundiales por la vía exportadora y/o a partir de una elevada demanda importadora; por presentar escasos eslabonamientos interindustriales y una reducida capacidad generadora de empleo; y por el hecho de que para las empresas líderes que se desenvuelven en tales espacios, los salarios pesan mucho más como

un costo empresario que como un elemento dinamizador de la demanda interna. De allí que no deba extrañar que, a la par de la ausencia de cambio estructural en el ámbito fabril, se hayan afianzado las tendencias a la concentración y centralización del capital con eje en una extranjerización sumamente acentuada, al tiempo que se tornan cada vez más evidentes los límites objetivos que el perfil de especialización predominante le impone a la redistribución del ingreso.

En segundo lugar, ante lo restringido de la sustitución de importaciones (en términos cuantitativos y cualitativos), **el desempeño manufacturero en la posconvertibilidad no logró revertir el cuadro histórico de dependencia tecnológica de la industria argentina y, por esa vía, su carácter trunco**. Entre otras cosas, esto se expresa en el déficit comercial estructural de gran parte de las industrias (sobre todo las de mayor densidad tecnológica), con la salvedad de unas pocas vinculadas con las ventajas comparativas estáticas del país. Esa suerte de “dualidad estructural” (que a partir de 2007 derivó en saldos comerciales deficitarios en el agregado sectorial, con la excepción de 2009 a raíz de los impactos domésticos de la crisis mundial), es indicativa de que en la última década no se redujo la “divisa-dependencia” característica del sector manufacturero local.

En ese marco es que se manifiesta una de las “paradojas” del comportamiento fabril reciente: si bien en los últimos años, y de modo recurrente, la industria ha sido catalogada como la “locomotora del crecimiento” y el sector dinamizador y ordenador de

un “modelo de acumulación con inclusión social”, en los hechos la no reversión de la dependencia tecnológica terminó reforzando la centralidad estructural y el poder de veto de los grandes proveedores de divisas en la Argentina, cuyo ciclo de acumulación y reproducción ampliada del capital en la esfera productiva gira alrededor de actividades con un bajo (o nulo) grado de industrialización. Estos sectores y los actores que los controlan resultaron ampliamente favorecidos no sólo en términos estructurales, sino también por las intensas transferencias intersectoriales del ingreso que tuvieron lugar tras la “salida devaluatoria” de la convertibilidad por efecto de la dinámica que asumió el comportamiento de los precios relativos en la economía y en el interior del sector manufacturero.

En tercer lugar, en un escenario sectorial que, por diferentes motivos, potenció las tendencias a la **concentración económica**, de los análisis sobre la trayectoria de la elite empresaria en la posconvertibilidad se desprenden algunos hallazgos relevantes.

Por un lado, de la mano de la vigencia en el nivel interno de un “dólar alto” (hasta 2007/08) y de mercados internacionales de commodities en franca expansión, se manifestaron ciertas modificaciones en el perfil constitutivo de la cúpula respecto del decenio de 1990. En lo sustantivo, las mismas se asocian al fuerte avance estructural en el seno del poder económico local de aquellas corporaciones industriales con una marcada orientación exportadora (agroindustrias, elaboradoras de acero y aluminio,

algunas fabricantes de productos químico-petroquímicos y las terminales automotrices). Y de otras compañías que integran el panel de las empresas de mayor envergadura del país que, merced a la explotación de recursos naturales, también tienen en los mercados externos una fuente decisiva de su acumulación (minerías, agropecuarias y, durante algún período, de la actividad hidrocarbúrica). Todo ello, en detrimento de diversas firmas “mercado-internistas” ligadas, sobre todo, a la prestación de servicios y varios rubros comerciales.

Por otro lado, esta vez como línea de continuidad con la convertibilidad, **se recrudeció el proceso de extranjerización** a raíz de la marcada gravitación de las empresas transnacionales en las industrias dinámicas y de mayor gravitación estructural, así como de la intensa centralización del capital que se verificó. Ésta derivó en una importante desnacionalización de muchas firmas líderes de distintas ramas manufactureras (frigorífica, cementera, siderúrgica, alimenticia, derivados de petróleo, etc.).

Por último, cabe resaltar la estrategia privilegiada por las grandes empresas fabriles de sustentar buena parte de su expansión y su consolidación de mercado en la minimización de la inversión reproductiva (con márgenes de rentabilidad muy elevados) y en la captación diferencial de excedentes, básicamente a través de la fijación oligopólica de precios y la percepción de una amplia gama de subvenciones estatales.

Así, se está en presencia de un poder económico cada vez más concentrado y extranjerizado; con una creciente capacidad de veto a favor de su sólida inserción exportadora en un sector manufacturero que, en términos generales, se caracteriza por la señalada “dualidad estructural” en su posicionamiento comercial externo; con una baja contribución en lo que se refiere a la ampliación de las capacidades productivas domésticas (y, cuando lo hace, con una considerable demanda importadora); y con un esquema de acumulación con eje en las ventajas comparativas estáticas, la vigencia de salarios reducidos desde la perspectiva internacional y una distribución funcional del ingreso sumamente regresiva. Está claro que este poder

económico, tan fortalecido en estos años de crecimiento fabril, no puede ser la base de sustento de un “modelo de acumulación con inclusión social” y, en ese marco, de un cambio estructural en el perfil de la industria argentina. Máxime cuando en la actualidad estos sectores se encuentran pugnando por una fuerte devaluación como modo de maximizar sus ganancias (con sus consiguientes efectos sobre el salario real).

En cuarto lugar, los estudios sobre la evolución en la posconvertibilidad de sectores fabriles específicos arrojan una serie de evidencias que refuerzan lo antedicho acerca del carácter acotado de la reindustrialización de los últimos años.

Por ejemplo, en el caso de **la industria automotriz** y la de **bienes de capital** sobresale la debilidad de un planteo sustitutivo que apostó casi exclusivamente al “dólar alto”, mientras se mantuvieron (e, incluso, se reforzaron) ciertos instrumentos que datan de la década de 1990. En los hechos, esto acarreó saldos comerciales altamente deficitarios en el marco del **proceso de “sustitución inversa”** que tuvo lugar ante el desaprovechamiento de la masa crítica existente para avanzar por la vía sustitutiva (y pese al dinamismo exportador de determinados productos). En otras palabras, la política pública alentó el crecimiento de ambas industrias pero no fue capaz de lograr una mayor integración del tejido manufacturero y grados crecientes de autonomía nacional en actividades con un potencial para nada desdeñable en términos de dinamización de encadenamientos productivos, creación de empleos (mayoritariamente calificados) y difusión del conocimiento científico-tecnológico.

En otros casos, como en el de **la industria del cuero y sus derivados** (calzado y marroquinería), la intervención estatal procuró la sustitución de importaciones, pero a costa de **afianzar un perfil de especialización regresivo** a base de bienes que resultan real o potencialmente competitivos de los que se elaboran en países cuya principal ventaja “competitiva” radica en niveles salariales ínfimos. Este sesgo del funcionamiento de esta rama fabril se vincula con dos factores concurrentes. Por un lado, con el hecho de

que la apuesta sustitutiva quedó “presa” de la necesidad de resolver algunos problemas macroeconómicos a corto (y muy corto) plazo, como el de evitar la irrupción de un escenario de restricción externa, antes que enmarcarse en una estrategia de desarrollo sectorial de mediano y largo alcance. Por otro lado, con el peculiar manejo que se realizó de los derechos y los reintegros de exportación que, en un contexto internacional favorable, terminó incentivando ventas externas de cuero con escaso o nulo procesamiento y, en el nivel interno, la emergencia de restricciones importantes en el abastecimiento de materia prima, de allí la búsqueda de insumos alternativos (textiles, sintéticos, etc.) y su correlato sobre la matriz productiva de la actividad.

Finalmente, en el caso de **la industria textil** y de indumentaria, vale señalar que se trata de un sector que se expandió de modo considerable en la posconvertibilidad, pero asociado a la consolidación de un **segmento informal muy grande**, con un rol destacado de micro, pequeñas y medianas unidades económicas, un componente elevadísimo de **trabajo precario**, y cuya existencia y expansión son cada vez más funcionales a la estrategia de acumulación de los actores predominantes. Ello, en el cuadro de una ostensible segmentación de los mercados de consumo y una fenomenal transferencia de ingresos a favor de los núcleos productivos más concentrados (proveedores de insumos básicos y grandes marcas de ropa) y de otros rubros económicos (comercial y financiero).

En suma, si bien los tremendos legados del neoliberalismo imperante en el período 1976-2001 sobre el sector manufacturero doméstico no pueden ser revertidos “de la noche a la mañana”, tampoco se debería soslayar que, a más de una década del abandono de la convertibilidad, muchas de esas pesadas herencias, lejos de haberse revertido, se han profundizado (en algunos casos con creces). El ciclo reciente de **reindustrialización acotada** o de **crecimiento sin desarrollo** se encuentra estrechamente relacionado con las modalidades que asumió el funcionamiento estatal. ■

* Extracto del prólogo del libro *Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de Economía Política*, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires, 2013 (autores: Martín Schorr [coord.], María José Castells, Esteban Ferreira, Pablo Manzanelli y Andrés Wainer).

Las estadísticas hablan



LUIS ARONOFF
Ingeniero Industrial
Empresario PyME de la
construcción

Las estadísticas son un soporte indispensable para analizar o diagnosticar el estado y/o la performance de una Nación. En nuestro país, a partir de la manipulación de que vienen siendo objeto ciertos indicadores por el INDEC, desde su intervención en el 2007, se suele difundir la idea de que caremos de estadísticas para evaluar la marcha de la economía o de la industria. Pero existen de fuentes privadas, principalmente de las cámaras empresarias y además, merced al esforzado trabajo de muchos trabajadores del INDEC, hay estadísticas de esa fuente que tienen una gran confiabilidad, y además son la única en la que se pueden apreciar determinadas variables que necesariamente deben provenir del ámbito oficial. No es mi intención publicar un álbum estadístico, que además existen de diferentes fuentes. Pero

dado que se han utilizado estadísticas en muchos casos manipuladas con la elección arbitraria de las "puntas" para obtener cierto resultado, o desfigurando las conclusiones, creo necesario ir haciendo un compacto con algunas. El Ministerio de Industria publica sistemáticamente estadísticas en respaldo de un balance épico de la década ganada. Muchos medios opositores son críticos de las mismas pero sin develar las tendencias profundas que ocultan esas estadísticas, que hacen, no a la cantidad del crecimiento económico logrado en esta última década, que es indiscutible, por encima de exageraciones tendenciosas. El debate es acerca de la **calidad** de ese crecimiento y del contexto en que tuvo lugar. Mi intención es aportar con datos al debate sobre la década post-convertibilidad. Década ganada o perdida, a

lo cual yo agregaría como calificativo, década desaprovechada.

No pretendo tampoco la exactitud puntual de los datos sino, principalmente exhibir la probable convergencia tendencial de los mismos. Si la tendencia de varios datos de distintas fuentes coinciden en una tendencia, es posible asumir con un alto grado de confiabilidad, que la misma esta validada. Tampoco me voy a extender en mi interpretación de los datos, pues la intención es que el lector obtenga las conclusiones de la lectura de los mismos. Como es consustancial a Industrial Argentina, me voy a concentrar en la actividad industrial

INDICADORES GLOBALES NIVEL DE ACTIVIDAD INDUSTRIAL

PERÍODO	EMI CON ESTACIONALIDAD				EMI DESESTACIONALIZADO	EMI TENDENCIA-CICLO
	VARIACIÓN PORCENTUAL RESPECTO DE					
	ÍNDICE BASE 2006 = 100	MES ANTERIOR	IGUAL MES DEL AÑO ANTERIOR	VARIACIÓN ACUMULADA	ÍNDICE BASE 2006 = 100	ÍNDICE BASE 2006 = 100
2012	130.6				130.6	130.1
Enero	117.0	-18.3	2.1	2.1	132.2	131.6
Febrero	122.7	4.8	2.7	2.4	131.3	131.1
Marzo	132.7	8.2	2.1	2.3	132.7	130.5
Abril	132.8	0.1	-0.5	1.6	130.8	130.0
Mayo	128.2	-3.5	-4.6	0.2	127.2	129.5
Junio	121.0	-5.6	-4.7	-0.6	127.9	129.3
Julio	126.3	4.4	-2.1	-0.8	129.8	129.2
Agosto	134.2	6.2	-0.9	-0.8	130.7	129.4
Septiembre	133.6	-0.4	-4.4	-1.3	127.8	129.6
Octubre	139.9	4.7	2.2	-0.9	134.2	130.0
Noviembre	140.3	0.3	-1.4	-0.9	131.3	130.4
Diciembre	138.4	-1.3	-3.4	-1.2	131.2	130.8
2013						
Enero	117.2	-15.3	0.2	0.2	132.2	131.2
Febrero	117.3	0.1	-4.4	-2.2	130.3	131.7
Marzo	133.0	13.4	0.2	-1.3	132.5	132.3
Abril	135.1	1.6	1.7	-0.5	132.8	132.8
Mayo	134.8	-0.2	5.2	0.6	133.7	133.2

Fuente: INDEC.

Como es posible observar, según el INDEC, el comportamiento durante 2012 ha sido de altibajos, con una tendencia declinante, que comienza a revertirse en mayo del 2013. Vale la pena destacar que en el 2º Trimestre de 1998 este indicador alcanzó el valor de 87,7 y en cambio en Enero del 2004 estuvo en 72,2, con lo cual los resultados son diferentes según la base que se adopte. También se comprueba la tendencia hacia el ascenso del nivel de actividad industrial, quebrada en el 2009 con la crisis internacional, y nuevamente en el 2012.

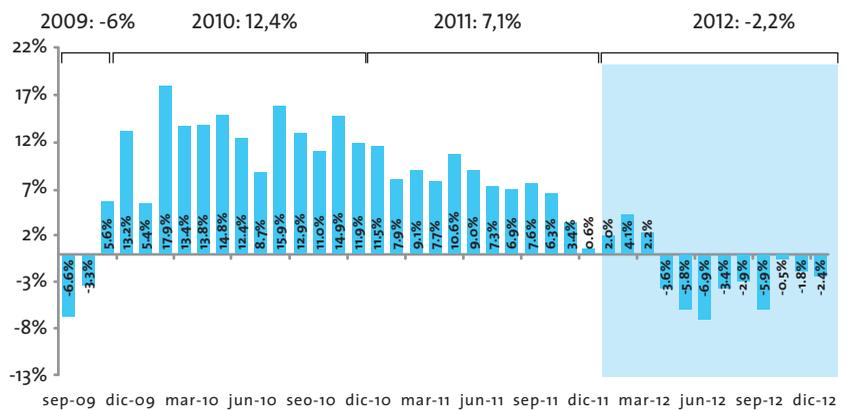
Como se observa en el gráfico, las conclusiones respecto de la producción industrial en distintos países son diferentes si se toma como referencia los resultados del 2011, o los resultados del 2012.

EMPLEO INDUSTRIAL

En los próximos gráficos el lector podrá observar la relación entre nivel de actividad y creación de empleo. Resulta evidente que las actividades y empresas que influyeron decisivamente en el Nivel de actividad son la que menos generan empleo, **industrias concentradas y de bajo valor agregado**. Surge claramente un cambio de tendencia en la correlación actividad- empleo a partir del 2006/2007. El ajuste según los niveles de actividad se realiza principalmente por las horas trabajadas y no variando la dotación de personal.

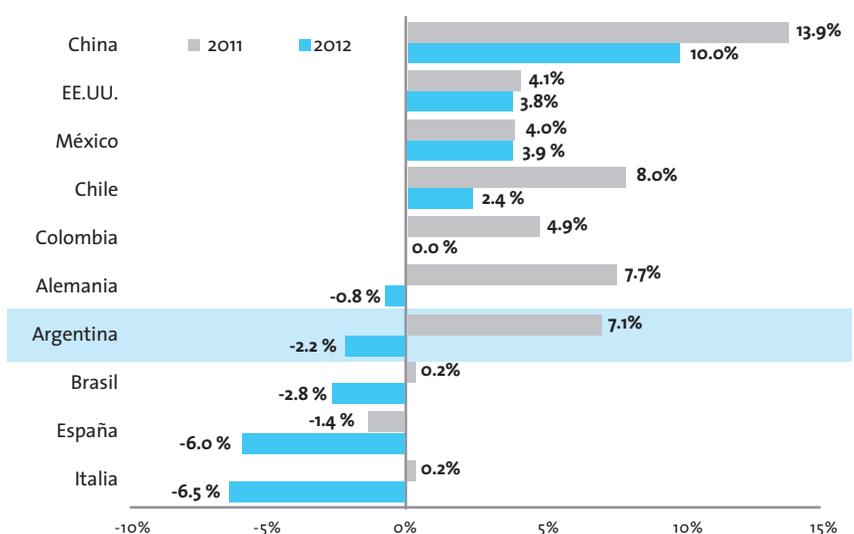
La elevada capacidad ociosa después de la crisis 2001/2002 y el dólar ampliamente competitivo, permitió saltos en la actividad con una variación inferior, en términos relativos, de la dotación de trabajadores. Los ajustes se dieron preferentemente en la cantidad de horas trabajadas (supresión o inclusión de horas extras) y no en cambios en el plantel de personal). A partir del 2009 se advierte un fuerte aumento del nivel de actividad con una comparativamente muy inferior variación en la cantidad de personal.

EVOLUCIÓN INTERANUAL DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL



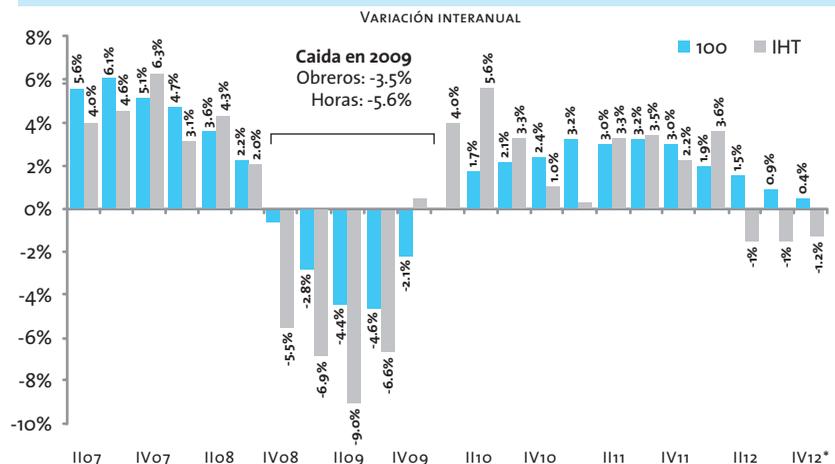
Fuente: CEU-UIA en base a datos de cámaras

VARIACIÓN DE LA PRODUCCIÓN INDUSTRIAL



Fuente: CEU-UIA basado en datos de cámaras empresariales argentinas y estadísticas oficiales de cada país.

OBREROS Y HORAS TRABAJADAS EN LA INDUSTRIA



Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC

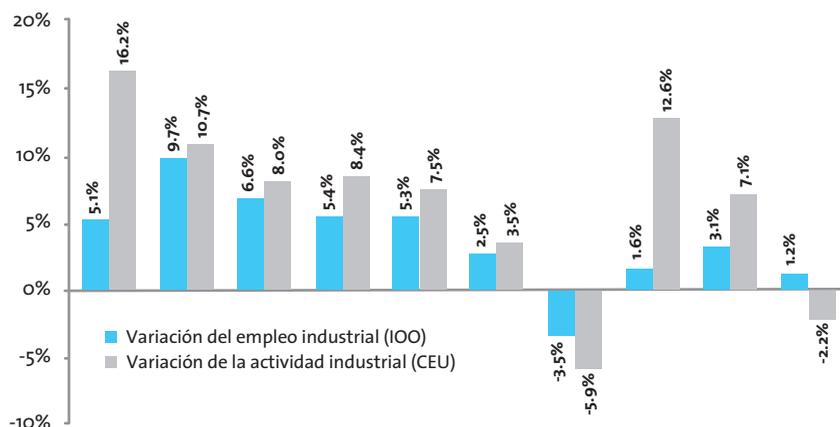
Existía capacidad ociosa y hay un aumento en la productividad por hora trabajada de los trabajadores, impulsada para contrarrestar la creciente pérdida de competitividad de la industria argentina por la progresiva revaluación del tipo de cambio.

COMERCIO EXTERIOR

Aconsejo observar la evolución de las cantidades y precios de las exportaciones, en el correspondiente Cuadro del Indec en el sector dedicado al Comercio Exterior donde se detalla la evolución histórica de las exportaciones y las importaciones argentinas, detallando las cantidades físicas y los precios. Se puede verificar que la influencia de los precios en el incremento de las exportaciones tiene mucha mayor influencia que el aumento de las cantidades. En forma opuesta sucede con las importaciones. Esto da una imagen del excepcional periodo que significó la década pasada para las exportaciones argentinas. Esto queda ilustrado en el Cuadro siguiente.

Esta situación excepcional facilitó un saldo comercial que fue esencial para viabilizar el nivel de actividad manteniendo el carácter dependiente de insumos importados de la industria argentina.

NIVEL DE ACTIVIDAD Y OBREROS OCUPADOS EN LA INDUSTRIA



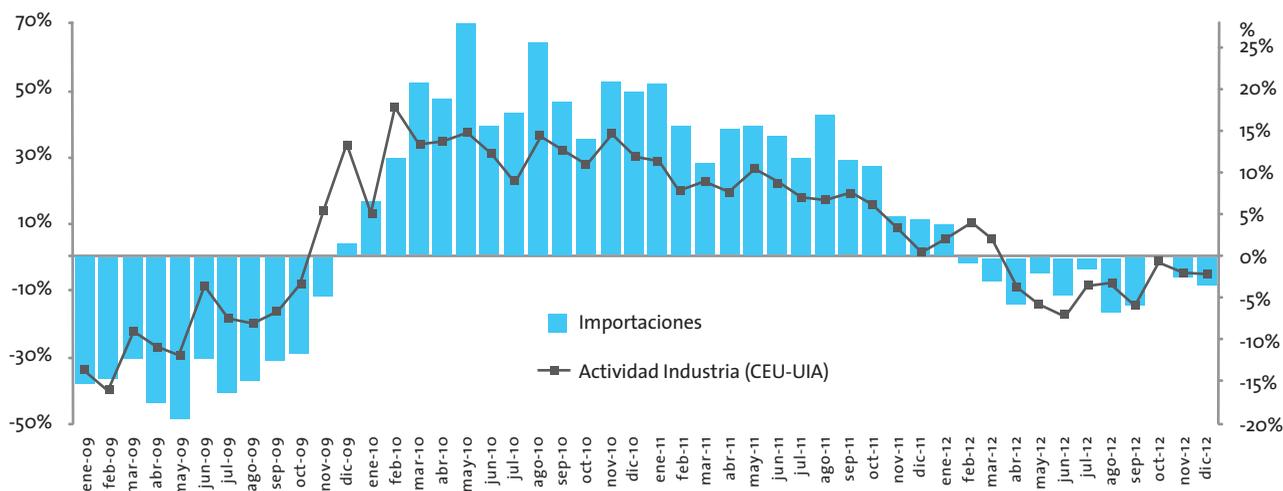
Fuente: CEU-UIA en base a datos de INDEC y cámaras industriales

Poder de compra de las exportaciones y efecto de los términos del intercambio

PERÍODO	EXPORTACIONES (A) MILLONES DE U\$S A PRECIOS DE 2004	TÉRMINOS DEL INTERCAMBIO (B) ÍNDICE, BASE 1993=100	PODER DE COMPRA DE LAS EXPORTACIONES (C)=(A).(B)/100 MILLONES DE U\$S A PRECIOS DE 2004
2004	34 608.0	100.0	
2005	38 610.7	97.0	-1 158.3
2006	40 366.1	101.3	524.8
2007	42 777.8	107.6	3 251.1
2008	42 342.8	120.6	8 722.6
2009	37 803.7	121.6	8 165.6
2010	43 002.1	125.1	10 793.5
2011	44 468.7	139.1	17 387.3
2012*	41 685.9	145.3	18 883.7

* datos provisorios. Fuente: INDEC.

IMPORTACIONES Y ACTIVIDAD INDUSTRIAL VARIACIONES INTERANUALES



Fuente: CEU-UIA en base a datos de cámaras empresariales y organismos del sector público y privado

Ese carácter, que se va agudizando progresivamente en una proporción mayor a la que surge del incremento del nivel de actividad, se puede apreciar en el Gráfico anterior y en el siguiente Cuadro.

Saldo de la balanza comercial del sector de manufacturas de Origen Industrial (MOI) (En miles de millones de U\$S)												
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Con Brasil	-2.36	-1.10	274	-1.94	-3.96	-5.49	-6.13	-7.07	-7.71	-3.17	-6.00	-7.77
Con China	-1.07	-965	-163	-516	-1.24	-2.02	-2.96	-4.92	-6.81	-4.61	-7.42	-10.2
---- Con la UE	-3.19	-2.48	-581	-935	-1.94	-3.37	-4.23	-5.16	-6.33	-3.99	-6.44	-6.57
---- Con EEUU	-3.48	-2.53	-709	-1.11	-2.09	-2.50	-2.63	-3.48	-3.94	-3.72	-4.09	-4.88
Total (der.)	-14.1	-9.50	-170	-4.41	-10.3	-13.4	-15.5	-21.7	-26.9	-15.4	-25.0	-31.9

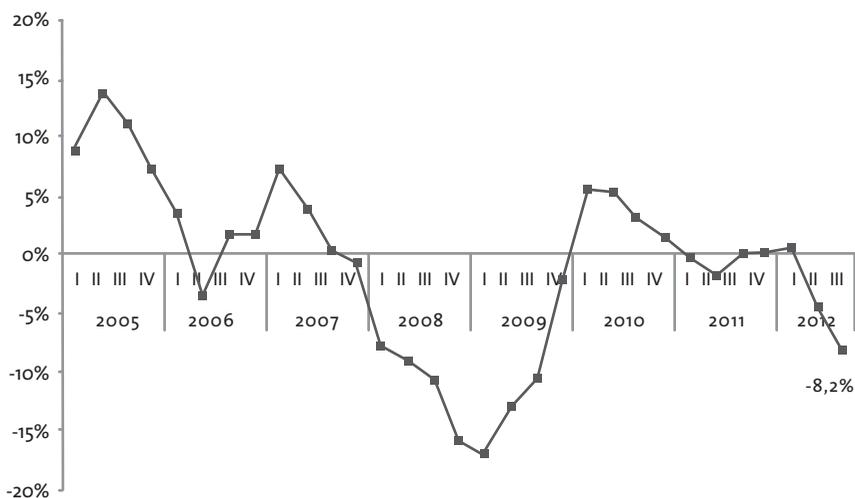
Fuente: CEU-UIA en base a datos INDEC

INDICADORES PYMIS

El gráfico anterior, incluido en el capítulo PyMIS del Informe Anual 2012 de la UIA se refiere precisamente al comportamiento del segmento de pequeñas y medianas empresas, relevadas por el Observatorio PyME expresado en unidades físicas vendidas. Es destacable la asincronía del comportamiento de las empresas de menor tamaño con la evolución del Nivel General marcado por los grandes conglomerados industriales, en elevada proporción, extranjeros. Sobre las PyMIS actúan infinidad de otros factores como el acceso al crédito, la presión impositiva, los vaivenes del mercado que afectan sobre todo a las empresas no monopólicas ni oligopólicas, etc.

De acuerdo a una investigación periódica sobre la creación neta de empresas (Clarín IECO del 29 de setiembre del 2013) el stock de empresas entre 1998 y 2002 se redujo de 383.000 a 337.000, y desde esta cifra llegó al 2008 a 453.000 empresas. El año 2007 marca el punto más alto de la curva del gráfico anterior. A su vez en el gráfico siguiente se puede advertir la incidencia diferenciada de las Pymes en la generación de empleo, respecto del segmento de grandes empresas. Como se verá esto

CANTIDADES VENDIDAS VARIACIÓN INTERANUAL



Fuente: Fundación Observatorio PyME

sucede cuando a la vez se acentúa en forma significativa el proceso de concentración y extranjerización del entramado industrial.

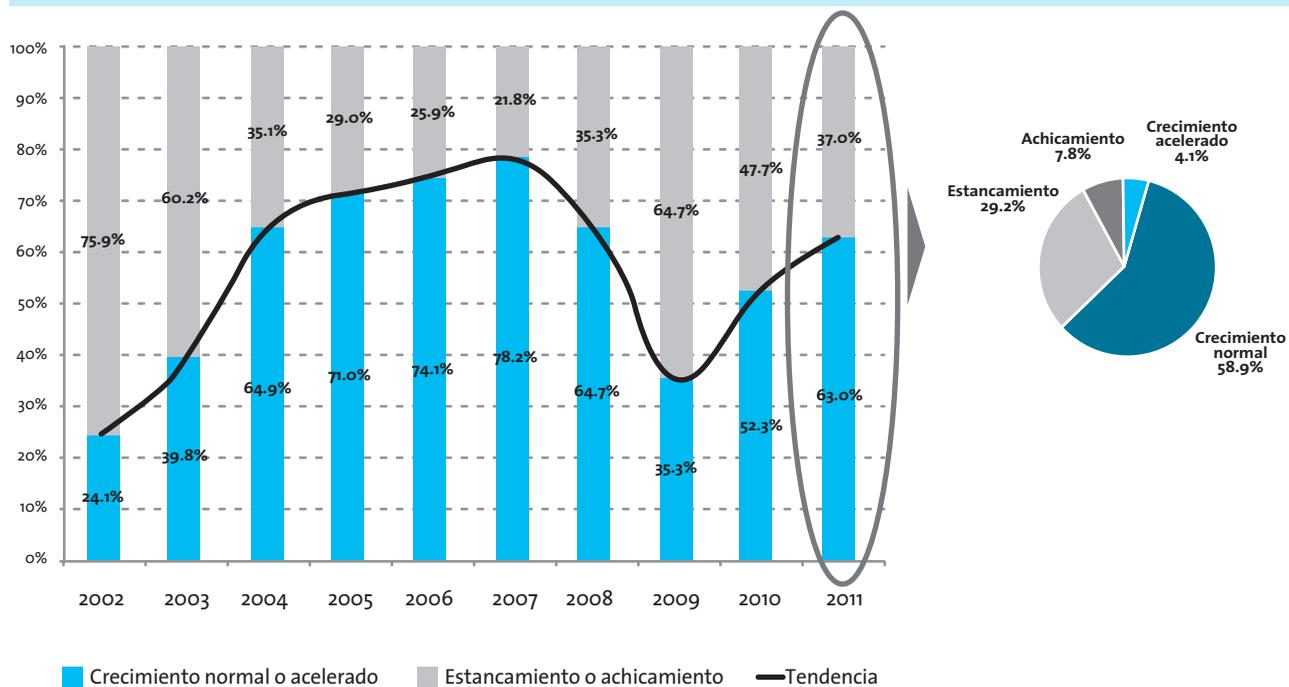
El gráfico anterior parece indicar una muy diferente flexibilidad en la adaptación de las Pymes industriales a los niveles de producción en los ciclos económicos que las grandes empresas.

En el que sigue se observa un comportamiento casi simétrico de las Pymis en el nivel de actividad y el nivel de

ocupación, fenómeno que varía sustancialmente en el 2010 y el 2011, con un comportamiento similar al que se observa en el Nivel General de la industria (Ver Nivel de Actividad y obreros ocupados).

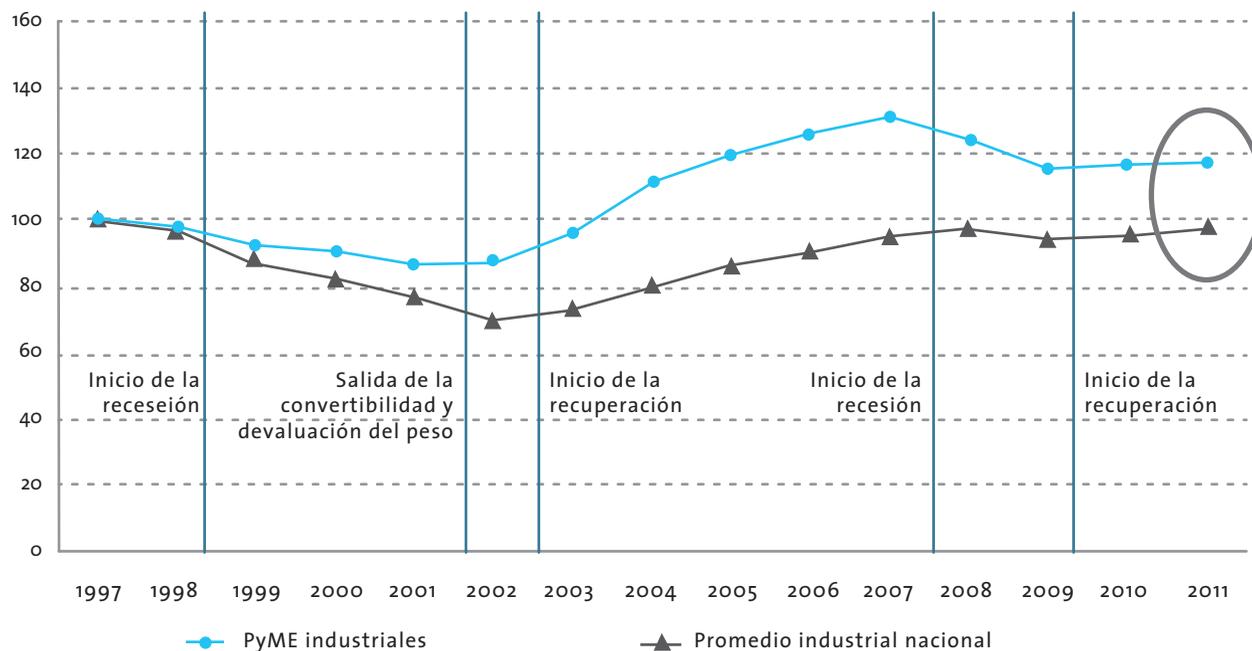
Si bien en menor proporción que el promedio general, también en las PyMIS se verifica la baja generación de empleo y la retención al aumento de la dotación del personal en relación con el aumento de la producción.

FASE DE CRECIMIENTO DE LAS PYME INDUSTRIALES (% DE EMPRESAS) (2002 - 2011)



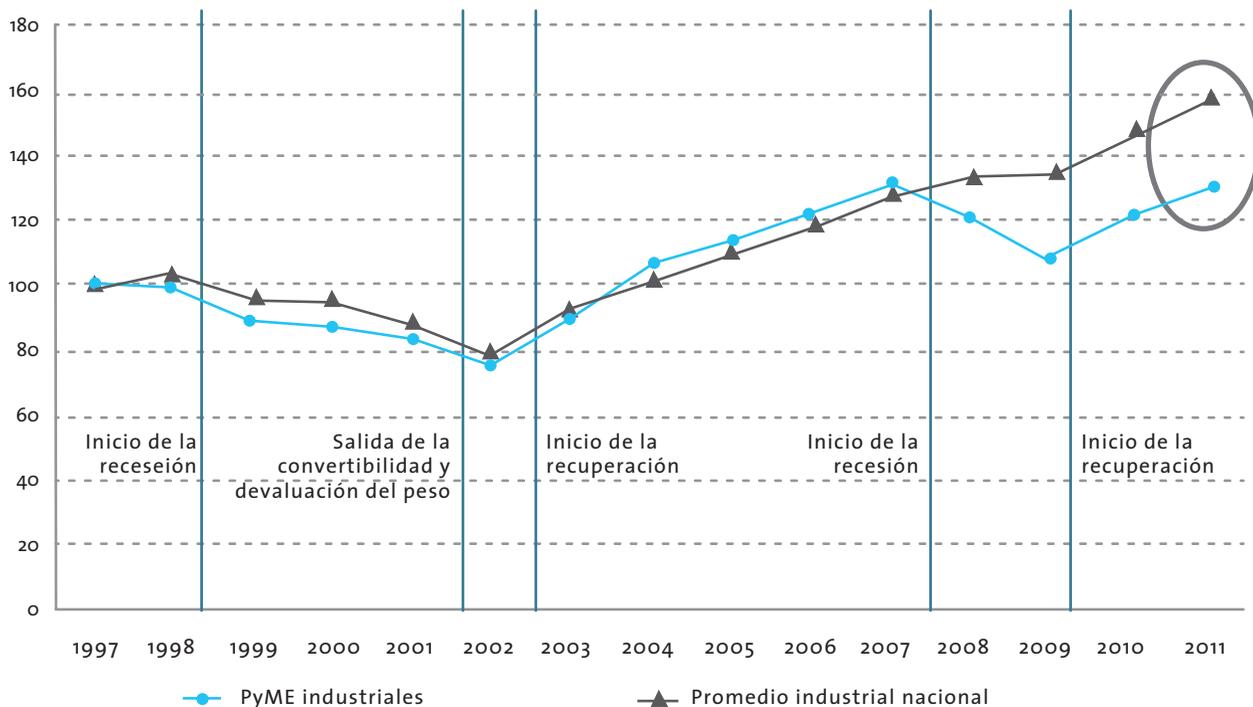
Fuente: Encuesta Estructural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME.

EVOLUCIÓN DE LA OCUPACIÓN DE LAS PYME INDUSTRIALES Y DEL PROMEDIO INDUSTRIAL. BASE 1997=100 (1997-2011)



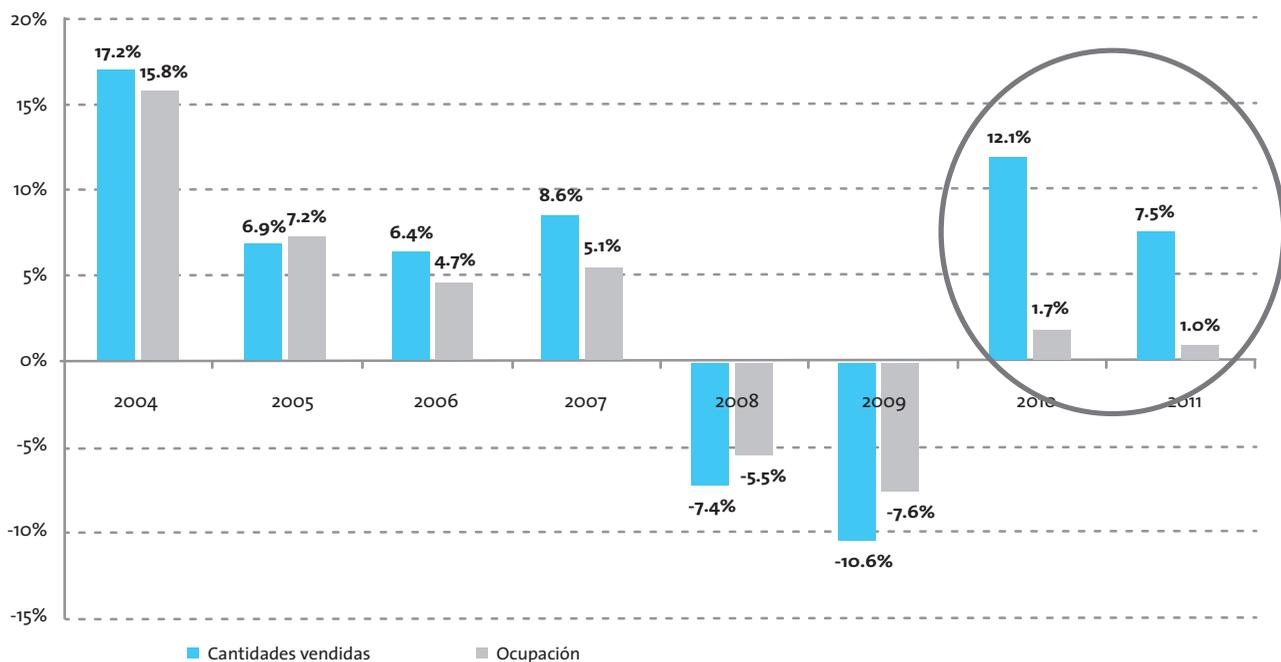
Fuente: Encuesta estructural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME. Índice de obreros ocupados (IOO), encuesta industrial mensual, INDEC.

EVOLUCIÓN DE LAS CANTIDADES VENDIDAS DE LAS PYME INDUSTRIALES Y DEL PROMEDIO INDUSTRIAL NACIONAL . BASE 1997=100 (1997-2011)



Fuente: Encuesta estructural a PyME industriales. Fundación Observatorio PyME. Estimador mensual industrial (EMI). Indec.

VARIACIÓN ANUAL DE LAS CANTIDADES VENDIDAS Y DE LA OCUPACIÓN DE LAS PYME INDUSTRIALES (2002-2011)



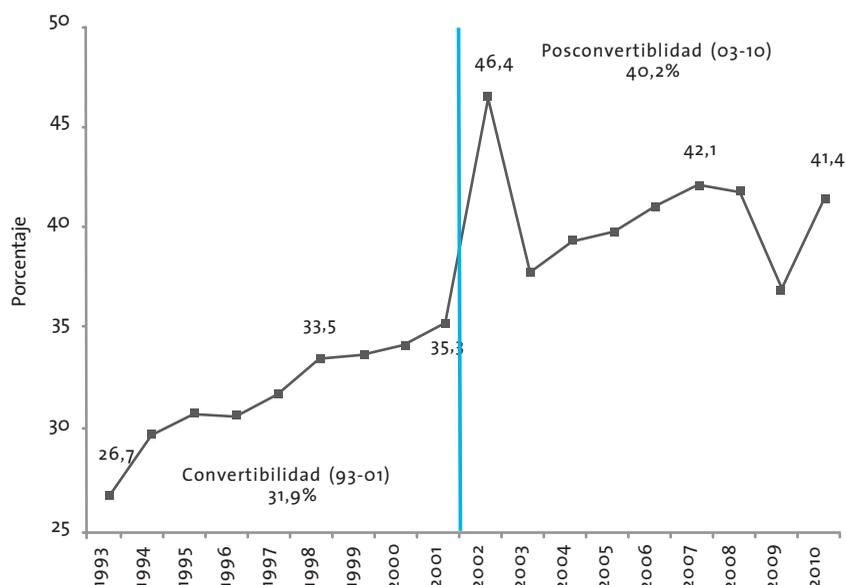
Fuente: Encuesta estructural a PyME industriales. Fundación observatorio PyME.

CONCENTRACIÓN Y EXTRANJERIZACIÓN DE LA INDUSTRIA

En este capítulo vamos a reproducir cuadros y gráficos incluidos en el trabajo de investigación: "La extranjerización en la industria argentina en la postconvertibilidad. Un análisis del poder económico sectorial "y el trabajo" Oligopolio y formación de precios. La industria argentina en la postconvertibilidad elaborados por Martin Schoor y Pablo Manzanelli, quienes gentilmente nos han autorizado a reproducirlos.

Cuadro N° 1. Concentración económica global en la industria manufacturera (I), concentración en las exportaciones industriales (II) y peso relativo de las firmas extranjeras que integran la cúpula industrial* en el valor de producción (III) y en las exportaciones industriales

CONCENTRACIÓN INDUSTRIAL: EVOLUCIÓN DEL PESO DE LAS VENTAS DE LAS 100 FIRMAS INDUSTRIALES DE MAYOR FACTURACIÓN ANUAL EN EL VALOR BRUTO DE PRODUCCIÓN DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA, 1993-2010 (PORCENTAJES)



Fuente: elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y de la Dirección Nacional de Cuentas Nacionales.

	I(a)	II(b)	III(c)	IV(d)
1993	26,7	64,0	9,8	19,5
1994	29,8	56,2	11,6	18,0
1995	30,8	60,9	11,8	18,9
1996	30,6	66,3	15,3	30,0
1997	31,7	66,0	17,6	34,1
1998	33,5	69,4	20,6	41,5
1999	33,7	72,5	20,6	38,5
2000	34,2	72,4	20,8	40,3
2001	35,3	73,6	20,3	42,9
2002	46,4	80,3	26,7	48,1
2003	37,8	84,1	21,8	50,3
2004	39,3	82,1	24,1	49,2
2005	39,8	84,4	26,9	53,2
2006	41,0	76,4	28,5	48,6
2007	42,1	74,1	29,5	48,3
2008	41,7	78,5	29,4	50,9
2009	37,0	74,9	25,9	48,7
2010	41,4	74,6	29,3	50,8
Prom. 93-01	31,9	67,5	16,6	33,1
Prom. 03-10	40,2	77,7	27,6	50,0

* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación del país.

(IV), en precios corrientes, 1993-2010 (porcentaje).

(a) Relación entre las ventas de la cúpula industrial y el valor bruto de producción de la industria manufacturera de la Argentina.

(b) Relación entre las exportaciones de la cúpula industrial y las exportaciones industriales de la Argentina.

(c) Relación entre las ventas de las firmas extranjeras que integran la cúpula industrial y el valor bruto de producción de la industria manufacturera de la Argentina.

(d) Relación entre las exportaciones de las firmas extranjeras que integran la cúpula industrial y las exportaciones industriales de la Argentina.

Fuente: elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO y del INDEC.

Cuadro N° 2. Distribución de las ventas de la cúpula industrial* según el origen del capital social de la firma, 1993-2010 (cantidad absoluta y porcentaje).

* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación del país.

Fuente: elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

	Privada nacional		Extranjera		Asociaciones		Total	
	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas	Cant. emp.	% ventas
1993	53	41,4	35	36,7	12	21,8	100	100
1994	45	37,3	39	38,8	16	23,9	100	100
1995	46	41,5	37	38,4	17	20,1	100	100
1996	43	37,7	47	50,0	10	12,4	100	100
1997	38	34,8	52	55,4	10	9,8	100	100
1998	35	33,8	56	61,5	9	4,7	100	100
1999	33	32,8	57	61,0	10	6,2	100	100
2000	33	32,4	56	60,8	11	6,8	100	100
2001	34	33,8	53	57,6	13	8,6	100	100
2002	33	35,9	59	57,7	8	6,4	100	100
2003	33	35,7	60	57,6	7	6,8	100	100
2004	30	30,7	61	61,2	9	8,1	100	100
2005	31	28,4	64	67,7	5	3,9	100	100
2006	27	26,8	68	69,5	5	3,8	100	100
2007	26	26,7	69	70,0	5	3,2	100	100
2008	26	27,0	70	70,5	4	2,5	100	100
2009	24	27,1	72	70,0	4	2,9	100	100
2010	26	26,7	70	70,8	4	2,6	100	100
Prom.93-01	40	35,8	48	52,1	12	12,0	100	100
Prom.03-10	28	27,8	67	68,6	5	3,6	100	100

* Se trata de las 100 empresas industriales de mayor facturación del país.
Fuente: elaboración propia en base a información del Área de Economía y Tecnología de la FLACSO.

Acuerdo Chevron-YPF: ¿Un camino hacia la soberanía energética?

CON LA PUBLICACIÓN DEL DECRETO 929/13 Y EL ACUERDO ENTRE LA EMPRESA CON CONTROL ESTATAL YPF Y LA NORTEAMERICANA CHEVRON, VOLVIÓ A TOMAR ESTADO PÚBLICO LA CUESTIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE GAS Y PETRÓLEO EN NUESTRO PAÍS Y LA RELACIÓN ENTRE EL CAPITAL EXTRANJERO Y UN CAMINO SOBERANO DE OBTENCIÓN DE ENERGÍA. EN ESTE ARTÍCULO SE ANALIZAN LAS VENTAJAS Y DESVENTAJAS DE UN CONVENIO DE ESTE TIPO.

El descubrimiento oficial del petróleo en nuestro país ocurrió hace más de 100 años en la ciudad de Comodoro Rivadavia, un 13 de diciembre de 1907. A partir de ese momento, se desarrollaron diversas políticas desde el Estado para asegurar la provisión de energía a precios razonables, un insumo esencial para el desarrollo industrial de un país. La importancia de contar con energía barata y propia, sin depender del extranjero, es fundamental. El Gral. Enrique Mosconi lo entendió de esa manera y aplicó políticas emancipatorias para el desarrollo y crecimiento de lo que sería nuestra empresa más importante: YPF. Luego de una experiencia personal en la compra de nafta para aviación y en la conducción de la empresa petrolera afirmaba: *“Capitales que pretendan condiciones especiales, exigiendo un tratamiento de excepción que algunas veces no ha de poder acordarse a los capitales del país, no favorecen a la Nación. Capitales (...), que pretendan no ser regidos por las leyes en que se basa nuestra soberanía, deben ser rechazados, porque esos capitales llevan en sí gérmenes de futuras dificultades y perturbaciones internas y externas”*.

YPF supo ser una empresa insignia. Sirvió de ejemplo para la creación de otras empresas estatales en América Latina, se convirtió en herramienta integradora en

todo el territorio nacional sirviendo no sólo a la producción de gas y petróleo sino también al desarrollo de pueblos y ciudades. Sus estándares, procedimientos y normas técnicas llegaban a cumplir con los niveles internacionales.

Más allá de sus vaivenes coyunturales, la declinación comienza durante la Dictadura Militar. En el marco del reemplazo del Modelo económico de Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI) por otro de valorización de la renta financiera, con la necesaria represión y persecución política con el resultado de 30.000 detenidos-desaparecidos más presos y exiliados, se fueron implementando medidas de achicamiento y coto a la presencia estatal en el mercado de hidrocarburos. Fue así que de un endeudamiento de U\$S 372 millones en el inicio de este período se llegó a U\$S 6.000 millones con el objetivo de mantener la tristemente célebre “tablita” de Martínez de Hoz que indicaba un valor de dólar a futuro determinado para que los inversores extranjeros pudieran obtener ganancias extraordinarias en la bicicleta financiera.

De esta manera, comenzaron a ganar espacio otras empresas privadas a las cuales se les entregaron 30 áreas de



**MARTÍN
SCALABRINI ORTIZ**
Ingeniero Químico (FI-UBA)
Especialista en diseño de
proyectos de gas y petróleo

producción con petróleo ya descubierto por YPF. Éste tenía la obligación de comprarles el crudo a un valor cuatro veces mayor al costo. Entre las empresas beneficiarias estaban Pérez Companc, Bidas y Astra, que aumentaron ostensiblemente sus áreas de explotación. En definitiva, se acrecentaron las ganancias del capital privado en detrimento de la petrolera estatal.

Durante la década del noventa se profundizó el modelo implantado durante la Dictadura con la privatización de las empresas del Estado y la desregulación de distintos sectores de la economía. Se publicaron los decretos 1055/89, 1212/89 y 1589/89 que establecían la eliminación de la intervención estatal al eliminar la mesa de crudos (cuota de procesamiento en las refinerías) y la libertad de precios. Se inicia el proceso de concesión de áreas de interés secundario y la reconversión de contratos en concesiones de explotación con libre disponibilidad del crudo extraído. Se otorga la libertad de disponer el crudo y el 70% de las divisas obtenidas de la comercialización local o internacional del petróleo. Se suprime la restricción para importar o exportar petróleo crudo y sus derivados. En definitiva, se modificaba el concepto estratégico de la producción de hidrocarburos por uno basado en la concepción de “comoditty” con consecuencias que fueron analizadas en este mismo espacio ^{1,2,3,4,5,6,7}.

A partir de la convertibilidad, parecía que el Estado iba a volver a tener un papel importante en este sector estratégico. Mediante el Decreto 310/02 se establecieron derechos de exportación a los hidrocarburos como una manera de mantener el precio interno por debajo del precio internacional y compensar, de alguna forma, los efectos de la devaluación. Más tarde, se modificó la metodología pasando de una alícuota fija a una móvil de manera tal de congelar en dólares el precio del crudo en el mercado interno mediante las resoluciones 337/04, 532/04 y 394/07. A partir de ese momento, el precio del barril de crudo osciló entre U\$S 42 y U\$S 45. De esta manera, el Estado se apropiaba de una parte de la renta petrolera.

La creación de ENARSA despertó expectativas en su momento, inicialmente pensada como una nueva Empresa Estatal de Energía. Sin embargo, el crecimiento de esta empresa no pasó de una mera comercializadora internacional para la compra de Gas Natural Licuado y Fuel Oil, principalmente, con una nula incidencia en el mercado de hidrocarburos en el sector exploración y producción. Su papel más importante fue la construcción y puesta en funcionamiento de varias centrales térmicas para generación eléctrica permitiendo aumentar la potencia instalada total en el país.

En el año 2007 se aprobó en el Congreso la Ley de Incentivo a la Exploración y Explotación de Hidrocarburos Nro. 26.154 que establece la eximición del pago de derecho de importación de Bienes de Capital por un plazo de 10-15 años, en una medida que implica un coto a la fabricación nacional de esos bienes y beneficia a las empresas que ya estaban explotando. Además, se aprobó la Ley Corta de Hidrocarburos Nro. 26.197 que entregó a las provincias la facultad de ceder concesiones, en línea con la Constitución Nacional de 1994 que establece la propiedad de los recursos naturales para las provincias. Como consecuencia de ello, se renegociaron contratos en las principales provincias productoras con el caso Cerro Dragón como el ejemplo más paradigmático ⁸.

La llamada “argentinización” de YPF en el año 2008, con el ingreso del empresario Enrique Eskenazi, no hizo otra cosa más que profundizar el vaciamiento y la declinación de la empresa. El contrato de ingreso aseguraba a Repsol mantener las ganancias y la seguridad de enviar los dividendos repartidos al exterior alcanzando su distribución un promedio del 144% de las utilidades obtenidas ⁹. El fracaso de esta política se expresó claramente en el déficit de la balanza comercial exterior energética, alcanzando en el año 2011 a casi U\$S 3.000 millones, repitiendo esa cifra al año siguiente ^{10,11}.

A la luz de los desastrosos resultados y con la necesidad imperiosa de revertir la

situación, el año pasado se produce una medida apoyada desde distintos sectores dado que configuraba una vuelta de página a lo que se venía dando desde la década del noventa: la expropiación del 51% de las acciones de YPF mediante la Ley Nro. 26.741. La aprobación de esta ley permitió generar un espacio de discusión frente a las políticas públicas de producción de hidrocarburos. En su art. 1 se declaraba de interés público nacional el logro del autoabastecimiento y la explotación, industrialización, transporte y comercialización de hidrocarburos. Más allá que lo deseable era la estatización completa de la empresa y su transformación en Sociedad del Estado con controles públicos, es indudable que se trató de un avance frente a lo implantado durante los noventa.

Sin embargo, la ley aprobada contenía algunos aspectos que dejaban la puerta abierta a ciertos aspectos dudosos en términos de soberanía energética. El art. 3 inc. c) estableció como principio de la política hidrocarburífera la integración de capital público y privado, nacional e internacional, en alianzas estratégicas. Sin definir claramente los lineamientos que debería tener ese tipo de asociación. Además, en su art. 17 la puerta abierta es claramente definida con la posibilidad de acudir a fuentes de financiamiento externas e internas y a la concertación de asociaciones estratégicas, joint ventures, uniones transitorias de empresas y todo tipo de acuerdos de asociación y colaboración empresaria con otras empresas, sean éstas públicas, privadas, nacionales o extranjeras. Sin tampoco establecer ningún tipo de limitación o condicionamiento al respecto.

En línea con la decisión de recuperar parte de YPF, se publica el Decreto 1277/12 de Reglamentación del Régimen de Soberanía Hidrocarburífera que define un avance del Estado en materia de regulación en el mercado de hidrocarburos. Este decreto, violentamente atacado por el establishment ^{12,13,14}, estableció la derogación de los artículos más importantes de los decretos desreguladores de 1989, en un avance muy importante del Estado Nacional en la

materia desde la implantación de las políticas neoliberales en el sector. De esta manera, se dejaron sin efecto sus principales medidas. Por otra parte, se establece un Plan Nacional de Inversiones Hidrocarburíferas que incluye la exploración, explotación, refinación, transporte y comercialización de hidrocarburos para garantizar el autoabastecimiento y la creación de la Comisión de Planificación y Coordinación Estratégica del Plan Nacional de Inversiones que quedaría a cargo de la Secretaría de Política Económica y Planificación del Desarrollo del Ministerio de Economía y Finanzas Públicas. A partir de ese momento, las empresas quedaron obligadas a presentar un plan anual de inversiones antes del 30 de septiembre de cada año.

DECRETO 929/13 Y ACUERDO CON CHEVRON

El avance producido durante el año 2012 en materia regulatoria, se ve truncado por la aparición del Decreto 929/13 de Creación del Régimen de Promoción de Inversión para la Explotación de Hidrocarburos y el acuerdo entre YPF y Chevron.

El día 15 de julio de 2013 aparece publicado en el Boletín Oficial el Decreto mencionado y al día siguiente se hace realiza el anuncio del Acuerdo entre la empresa nacional y la norteamericana. De esta manera, una herramienta oficial jurídica de nuestro país se transformó en una de las variables de negociación con una empresa extranjera.

Un primer análisis indica que no es “la vuelta a los noventa” pero implica un paso atrás frente a las interesantes medidas del año 2012.

El decreto establece las condiciones por las cuales las empresas que presenten un plan de inversión de al menos U\$S 1.000 millones obtienen ciertos beneficios. Entre ellos se cuenta que podrán comercializar libremente en el mercado externo hasta el 20% de la producción

total producido en el proyecto, a partir del quinto año, con una alícuota del 0% de derechos de exportación. Los beneficiarios tendrán la libre disponibilidad del 100% de las divisas que provengan de la exportación de esos hidrocarburos. Por otra parte, si la producción estuviera obligada a venderse en el mercado interno para sostener el autoabastecimiento, el beneficiario podrá vender ese 20% al precio internacional y obtener las divisas correspondientes en el Mercado Único y Libre de Cambios para poder ser giradas al exterior.

Asimismo, se establece la posibilidad de subdividir un área existente si el titular solicita una “Concesión de Explotación No Convencional de Hidrocarburos” y convertirla en una nueva concesión. Esta nueva concesión tendrá un plazo de 25 años al que se le podrá adicionar, en forma anticipada y simultánea con la nueva concesión, una extensión del plazo de 10 años. Es decir, que prácticamente se permite la renovación integral de la concesión ya existente por el plazo de 35 años desde el momento de entrega de la nueva concesión.

De esta manera, vuelven a aparecer conceptos que eran íntegramente asociados a la década del noventa como “beneficios”, “incentivos”, “libre disponibilidad”, etc., cediendo una parte del control que el Estado debería tener en un sector estratégico como el de los hidrocarburos.

Ya a comienzos de este año, esta línea de acción comenzaría a mostrarse con la publicación de las Resoluciones Nro. 1, 2 y 3 de la Comisión de Planificación y Coordinación Estratégica estableciendo un precio de U\$S 7,50 x MMBTU para la producción de gas nuevo, aumentándolo en forma considerable en comparación con los valores que se estaban manejando. Esta iniciativa contiene su lado interesante en el castigo a aquellas empresas que no consigan mantener la producción de gas, ya que deberán conseguir el faltante en el mercado internacional o tomar a su cargo el costo de la obtención del mismo.

Por otra parte, también a principios de este año, se publicaba la Resolución 1/13 del Ministerio de Economía que establece un precio del crudo en el mercado interno de U\$S 70 por barril, cediendo parte de la renta que era apropiada por el Estado a través de los derechos de exportación.

El acuerdo con Chevron asume en forma completa los beneficios otorgados en el Decreto 929 y los resueltos a principios de año en materia de precios internos. De esta manera, las herramientas jurídico-legales de un país pasaron a formar parte de la estrategia de negociación con una empresa extranjera.

Uno de los argumentos esgrimidos para la firma del contrato es que el acuerdo aporta a la solución de los problemas de déficit energético en la balanza comercial. Sin embargo, no parece ser de esa manera.

Durante los primeros ocho meses de este año, el déficit energético aumentó a U\$S 5.410 millones, producto de exportaciones, principalmente de crudo, por U\$S 3.619 millones e importaciones de Gas Natural Licuado (GNL), Gas de Bolivia, Fuel Oil y Gas Oil por un total de U\$S 9.029 millones. En el año 2012 el déficit había sido de U\$S 2.738 millones con importaciones que llegaron a U\$S 9.266 millones^{15,16}. El superávit comercial en estos primeros ocho meses fue de U\$S 6.292 millones, contra U\$S 9.319 millones de los primeros ocho meses del año 2012. El déficit energético actual es, en términos absolutos, un 86% el valor del superávit, explicando casi en su totalidad la disminución de los valores de la balanza comercial. Un peso demasiado grande que el país tiene que soportar.

El consumo promedio de gas en nuestro país es de alrededor de 130 MMm³/d. El promedio diario de importación de gas en el mes de agosto de 2013 fue de 43 MMm³/d. El consumo de gas se mantuvo más o menos estable respecto al año pasado. El problema principal fue la caída en la producción de gas. Sin haber un aumento del consumo considerable, en

el marco de un crecimiento económico acotado, se hizo necesario, sin embargo, un aumento considerable en las importaciones de este producto.

Nuestro país tiene una matriz de consumo energético evidentemente gasífera. Es el combustible más barato, al que estamos acostumbrados en nuestra cotidianidad y es el más limpio. El costo de la conversión de nuestro consumo a líquidos es alto. La mitad de la energía primaria que consumimos es gas. El petróleo se lleva el 35% y la energía hidráulica un 5%. En comparación con el resto del mundo (23% de gas), el porcentaje es poco más del doble.

La generación de energía eléctrica se lleva el 35% del consumo total de gas en la Argentina. Mientras que el sector industrial y consumo propio obtiene un 35%. El consumo residencial, variable durante el año, se lleva el 21% del total. Un porcentaje menor es para el transporte, 6%, en la forma de Gas Natural Comprimido (GNC).

Al menos en los próximos diez años no es posible pensar en una reconfiguración de la matriz de consumo en forma considerable, aplicando criterios eficientes y racionales, tanto en términos técnicos como económicos. Esta cuestión deberá pensarse a largo plazo teniendo en cuenta la necesidad de no generar lazos dependientes de nueva tecnología y aprovechando las capacidades existentes y potenciales de nuestro país. En este aspecto, es deseable la profundización de políticas tendientes a la aplicación de métodos renovables de obtención de energía como la eólica, la solar, la geotérmica, etc. Y continuar con el acertado impulso al Plan Nuclear.

Sin embargo, tanto el decreto como el acuerdo no apuntan a solucionar esta cuestión, sino más bien a apuntalar la producción de petróleo como base para lograr saldos exportables.

Luego del camino allanado por la caída del embargo judicial a Chevron en la Argentina, YPF cierra el acuerdo. Éste implica la escisión de una parte de Loma La

Lata – Sierra Barbosa en una superficie de 327 km² siendo transformado en Loma La Lata Norte. Esta superficie se incorpora a Loma Campana totalizando un área de 395 km².

Por otra parte, se proroga el plazo de concesión de Loma Campana por 22 años a partir de su vencimiento, otorgando al total del proyecto un plazo de 35 años, con vencimiento el 11 de noviembre de 2048, permitido por el Decreto 929/13.

Uno de los argumentos que se utilizaron para la aprobación de este acuerdo en la legislatura de la provincia de Neuquén fue justamente la necesidad de contar con plazos amplios para que el proyecto pudiera ser rentable. La presentación preparada por el Gobierno de Neuquén asimismo lo declara: "... se hace necesario contar con un régimen de Concesión de explotación No Convencional, que para casos de proyectos de magnitud prevea un plazo de 35 años que permita el repago y la rentabilidad de tales inversiones"⁷.

Sin embargo, el detalle de la presentación realizada por YPF a la Provincia de Neuquén, sobre la cual se fundamentó la de la misma provincia, demuestra que no es tan así. Utilizando los valores de flujo de caja presentados y realizando con ellos el cálculo de la Tasa Interna de Retorno (TIR) se pueda apreciar que el proyecto a 35 años entrega un valor del 24%. Pero al realizar las cuentas suponiendo que el proyecto, en las mismas condiciones de inversión, producción y decaimiento de pozos, tuviera un plazo de 20 años la TIR no se modifica demasiado llegando al 20,8%. El repago de la inversión se produce mucho antes.

El acuerdo menciona inversiones de U\$S 1.146 millones para el primer año, aportados principalmente por Chevron a cambio de la cesión del 50% de la nueva concesión^{18,19}. Luego, el aporte sería en partes iguales entre YPF y Chevron en la modalidad Joint Venture, que implica compartir riesgos, costos y beneficios. Es decir, YPF cede parte de lo que ya tiene para poder llevar adelante el proyecto. Este concepto de cesión es el que no se admite

en órganos oficiales dado que se aduce que YPF tendrá el control de la operación. Sin embargo, es claro que un tipo de asociación como el mencionado sólo admite la puesta en común de criterios de ambas partes, sin control de uno sobre el otro.

El total de la inversión prevista es de U\$S 16.506 millones durante 15 años. Pero la inversión genuina será diferente. De acuerdo al flujo de caja, los ingresos (ventas de lo producido) comenzarán a ser superiores a los egresos (costos) a partir del quinto año, habiendo alcanzado un flujo negativo el año anterior de casi U\$S 4.000 millones. El flujo de caja positivo (ingresos menos egresos) sería de U\$S 327 millones ese quinto año, justo cuando empieza a tener vigencia la libre disponibilidad del 20% de lo producido. Para ese año las ventas serán de aprox. U\$S 2.600 millones. El 20% de ese monto será U\$S 520 millones, lo necesario para poder girar lo que va generando el proyecto. Chevron a esa altura habrá puesto de su bolsillo la mitad de los U\$S 4.000 millones, es decir U\$S 2.000 millones y ya no tendrá necesidad de desembolsar un sólo dólar más. El mismo proyecto con sus ingresos (ventas), producto de la riqueza extraída y del trabajo argentino, financiará lo que resta hasta el año 15. Tal como sucede con los capitales extranjeros invertidos en la Argentina, Chevron capitalizará en favor propio parte de nuestra riqueza y nuestro trabajo y terminará el proyecto diciendo que "tiene invertidos en nuestro país cerca de U\$S 8.000 millones" al que se deberá tributar. El acuerdo parece demasiado costoso para algo que no aportará solución a los problemas.

Se argumenta que Chevron viene a aportar tecnología. Pero parece más bien que vienen a aprender, a ocupar un lugar en los que ellos consideran es uno de los lugares con más alto potencial en recursos no convencionales en el mundo. YPF perforó 89 pozos totales (78 verticales y 11 horizontales) hasta el primer trimestre de 2013. 71 de ellos están en producción con 6000 BPD de crudo y 3500 BPD de gas, alcanzando promedios de producción máxima de 150 BPD en Vaca Muerta y 110 BPD en Quintuco. La empresa está

en un camino de aprendizaje, el mismo que tendrá Chevron, que podría aportar algunos datos, para acortar esa curva, de formaciones parecidas en EEUU.

Decíamos que se apuntala la producción de petróleo como base para su exportación. En la presentación mencionada figura una producción máxima de 75.000 BPD de crudo, un poco más del 10% de la producción total de petróleo del país. La producción de gas es mínima, alrededor de 3,4 MMm³/d. Esto es justamente lo que le interesa a EEUU: promover la exportación de crudo en países “amigables” por fuera de la OPEP que garanticen de alguna manera una estabilidad de precios en el mercado internacional.

La provincia de Neuquén propuso sus propios incentivos. No aplicará la Renta Extraordinaria ni Canon Extraordinario de Producción, manteniendo las Regalías hidrocarburíferas al 12% (alguno contratos habían cerrado en 15%). La provincia garantizará que para los ingresos generados en el área de concesión en ningún caso la alícuota del impuesto a los Ingresos Brutos podrá ser superior al 3%. Y además, el impuesto de sellos sólo será aplicable

sobre los U\$S 1.240 millones iniciales y habrá exención de todo otro instrumento para la estructuración del proyecto.

No se debe soslayar la cuestión ambiental. Si bien la provincia de Neuquén es la única que cuenta con una legislación propia sobre manejo de agua, se deberán seguir todos los pasos de consulta, auditorías y control para asegurar el mínimo impacto al medio ambiente que esta actividad pueda ocasionar. Las herramientas tecnológicas están dadas para minimizar los riesgos de contaminación en los lugares de explotación. Pero sólo el Estado es el que debería controlar que esto fuera así.

Creemos que existen alternativas a esta iniciativa. La asociación con actores extranjeros con objetivos diferentes a los del país, no conducirá a la ansiada soberanía energética. Pero sí se puede pensar en asociaciones con actores con los mismos objetivos regionales, tales como otras empresas estatales latinoamericanas. Establecer políticas que signifiquen un avance en la recuperación de la renta y el control de la producción y comercialización es fundamental para marcar el

camino de autosuficiencia, por medio de modificaciones en la legislación e incluso reforma constitucional (propiedad de los recursos naturales para la Nación) y el establecimiento de herramientas como la Locación de Servicios, tal como proponía el recordado Silenzi de Stagni. ■

1. Gustavo Calleja, Argentina: Lecciones y Análisis de las experiencias desreguladoras y privatizadoras en el sector hidrocarburífero, *Industrializar Argentina* Nro.1, Abril 2003.
2. Eduardo López, Los hidrocarburos y la política energética: al servicio de un modelo de rapiña, atraso y dependencia, *Industrializar Argentina* Nro. 4, Septiembre 2005.
3. Mario Cañero, La irracional exportación de gas a Chile, *Industrializar Argentina* Nro. 5, Septiembre 2006.
4. Diego Mansilla, Hidrocarburos y política energética, *Industrializar Argentina* Nro. 6, Julio 2007.
5. Revista *Industrializar Argentina* Nro. 7 Edición Especial Centenario del Petróleo Argentino, Diciembre 2007.
6. Eduardo López, La crisis energética es expresión del atraso y dependencia, *Industrializar Argentina* Nro. 8, Octubre 2008.
7. Ricardo Ortiz y Pablo Pérez, Ambiciones privadas y convivencia estatal: dos décadas de explotación de los recursos naturales en la Argentina, *Industrializar Argentina* Nro. 14, Mayo 2011.
8. Martín Scalabrini Ortiz, Cerro Dragón: la continuidad de la entrega petrolífera, *Industrializar Argentina* Nro. 7, Diciembre 2007.
9. Mariano Barrera, Subexploración y sobreexplotación: la lógica de acumulación del sector hidrocarburífero en Argentina, *Apuntes para el Cambio* Nro. 2, Marzo/Abril 2012.
10. INDEC, Información de Prensa – Intercambio Comercial Argentino, Enero 2012 (http://www.indec.gob.ar/nuevaweb/cuadros/19/ica_01_12.pdf).
11. INDEC, Información de Prensa – Intercambio Comercial Argentino, Enero 2013 (http://www.indec.gob.ar/nuevaweb/cuadros/19/ica_01_13.pdf).
12. Diego Cabot, Intervienen el sector petrolero: fijarán precios e inversiones, *La Nación*, 28 Julio 2012.
13. Editorial, Golpe mortal al desarrollo petrolero, *La Nación*, 1 Agosto 2012.
14. Ricardo Gil Lavedra, Un decreto inconstitucional, *La Nación*, 8 Agosto 2012.
15. INDEC, Información de Prensa – Intercambio Comercial Argentino, Enero 2013 (http://www.indec.gob.ar/nuevaweb/cuadros/19/ica_01_13.pdf).
16. INDEC, Información de Prensa – Intercambio Comercial Argentino, Septiembre 2013 (http://www.indec.gob.ar/nuevaweb/cuadros/19/ica_09_13.pdf).
17. Gobierno de la Provincia del Neuquén, Presentación PowerPoint ACTA ACUERDO YPF S.A. - Pcia. Neuquén LOMA CAMPANA, 29 de julio de 2013.
18. Fernando Krakowiak, Cartas sobre la mesa para refutar críticas, *Página/12*, 30 Agosto 2013.
19. Acuerdo con Chevron en gateras, *Página/12*, 4 Julio 2013.

De la expropiación parcial de Repsol a la entrega de nuestros recursos hidrocarburíferos

EL PACTO YPF – CHEVRON, O LA PROFUNDIZACIÓN DEL “MODELO”

LA SANCIÓN DE LA LEY 26.741 DECLARÓ DE UTILIDAD PÚBLICA Y SUJETO A EXPROPIACIÓN EL 51% DEL PATRIMONIO DE REPSOL EN YPF S.A., PERO TAMBIÉN DIO SUSTENTO JURÍDICO A LAS ALIANZAS ESTRATÉGICAS CON LAS MEGAPETROLERAS EXTRANJERAS, MIENTRAS QUE EL DECRETO N° 929/2013 Y EL CONCOMITANTE CONTRATO YPF – CHEVRON, CONFIGURAN UNA NUEVA POLÍTICA DE SUBORDINACIÓN AL GRAN CAPITAL EXTERNO Y DE ABANDONO DE LA SOBERANÍA NACIONAL SOBRE NUESTROS RECURSOS CONVENCIONALES Y NO CONVENCIONALES DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL.



EDUARDO LÓPEZ
Ingeniero Químico UBA

Julio De Vido: “En la Argentina hay energía y no hay crisis energética” (21/03/2013)¹

Miguel Galuccio: “el déficit energético de la Argentina es serio” (29/08/2013)²

Los autores de las frases citadas no necesitan presentación. Están hablando del mismo país, pero tienen enfoques diferentes. El primero defiende y es responsable de la política que en la “década ganada” ratificó la continuidad del modelo neoliberal privatista iniciado con los decretos desreguladores de Menem y la reforma Dormí de la estructura del Estado, que permitieron: la fiesta exportadora, la depredación de las reservas, el retroceso productivo, la dependencia tecnológica, la fuga de capitales y la pérdida del autoabastecimiento energético.

El segundo, más pragmático, reconoce el grave retroceso productivo y el peso de las importaciones en el fracaso de la gestión, y ha sido designado para liderar, desde la conducción de YPF S.A., el salvataje energético, centrado en la explotación del petróleo y el gas

no convencional, sobre la base de la asociación con las grandes petroleras extranjeras.

Se profundizará el modelo: más entrega y dependencia. Pero con un agravante, requiere que las poblaciones (originarias o criollas) que viven sobre la formación Vaca Muerta – Los Molles (más de 30.000 km², o sea más de 3 millones de hectáreas) se corran de sus tierras y que los agricultores del geosistema ecológico de Neuquén y Río Negro vean peligrar sus acuíferos para el riego y la vida.

En definitiva, a los mencionados funcionarios los une el la proclamada soberanía sobre nuestros recursos naturales, cuando tal soberanía se pisoteó al malvender, desguazadas, las empresas de nuestro patrimonio público, empresas que fueron estandartes de la avanzada industrial y tecnológica nacional en ese sector estratégico: YPF Sociedad del Estado, Gas del Estado y Agua y Energía Eléctrica S.E.. Y se hizo con la participación de muchos oficialistas de entonces, entre los que estaba el gobernador Nestor Kirchner y el actual secretario general de la presidencia

Oscar Parrilli, a la sazón diputado neuquino y miembro informante por el bloque menemista en el Congreso para la privatización de YPF. Ese logro histórico del neoliberalismo se ha reforzado desde entonces hasta el presente con el mantenimiento del sistema de concesiones y privilegios para beneficio de las grandes petroleras privadas y extranjeras.

EL SENSIBLE TEMA DE LOS IMPACTOS DE LA ACTIVIDAD EXTRACTIVA EN EL MEDIO AMBIENTE

No vamos a desarrollar aquí la justa lucha de los que han puesto en primer plano los derechos ambientales ante los muy fundados antecedentes de grandes riesgos de contaminación de las napas de agua, de los suelos y las aguas superficiales. Vamos sí a alertar contra la propaganda que en nuestro país, a través de costosas solicitadas en los masivos medios gráficos, publicó el I.A.P.G. y la propia YPF S.A., que pretenden minimizar el problema, apelando a medias verdades y ocultando otras más importantes. En tal sentido, un capítulo del artículo de los Ingenieros Javier Llorens y Mario Cafiero titulado "La ecuación económica - financiera del convenio entre YPF y Chevron", difundido por COCEPA (Comisión del Centenario del Petróleo Argentino), al que remito en mérito a la brevedad se ocupa de las falacias publicadas por ambas sociedades.

El tema ambiental no es nuevo en esta actividad extractiva ni exclusivo de la explotación de los no convencionales. Viene a mi mente, cuando a fines de los '80 un grupo de alumnos del Colegio Nacional de Buenos Aires, entre los que se encontraba mi hijo, organizaron un viaje a la zona petrolera de la Provincia de Santa Cruz y Chubut, para ayudar a despetrolar pingüinos, afectados por la actividad de los petroleros en los yacimientos convencionales, que no por menos riesgosa es menos contaminante cuando falta el control adecuado. El presente también ofrece graves

situaciones de contaminación, como las de Anielo y Plottier, precisamente en la provincia del Neuquén. Y que pensar de que recientemente la justicia argentina por pedido de la Procuradora Gils Carbó levantó el embargo por 19.000 millones de dólares a Chevron (continuada de Texaco) que había sido dictado por la justicia de Ecuador a raíz de los pasivos ambientales que generó en la Amazonia ecuatoriana, y que (mas allá de la difusión que le dio el periodista Lanata) fueron denunciados por Rafael Correa, el Presidente de ese país.

Subestimar esos antecedentes, el peligro y los riesgos de contaminación que puede provocar la actividad de explotación con fractura hidráulica en los mantos de esquistos o pizarra, o en los de areniscas compactas, es suicida para quienes van a sufrir las consecuencias. Sólo férreos controles de la actividad por parte de una empresa pública nacional y de organismos técnicos de control, eficientes y probos, podrían otorgar confianza y seguridad a quienes deben convivir y producir en ese medio ambiente. Alguien en su sano juicio ¿piensa que esto hoy es posible?

ANALICEMOS LA ÚLTIMA ETAPA DE ESTE DRAMA SIN FINAL

En la argumentación oficial de las decisiones que condujeron a la reestatización parcial de YPF S.A. se destaca la forzada conclusión de que hubo exclusivamente un único grupo privado responsable de la ruinoso situación del sector hidrocarburífero. Los responsables de la gestión pública en energía analizaron (¿tardíamente?) la depredatoria y especulativa acción de Repsol, dueño casi absoluto de YPF S.A. desde 1999. Sin embargo, tales argumentaciones, que se pueden leer en el Decreto PEN 530 del 16/04/2012, en el cual se dispone la intervención de la empresa por el ministro Julio De Vido, pueden extenderse, en lo esencial, a los demás grupos extranjeros, quienes tenían y tienen una posición dominante

en las concesiones de explotación de petróleo y gas, así como permisos de exploración en las distintas cuencas del territorio nacional.

Los hechos que se esgrimieron, los que ya se conocían desde muchos años antes de la intervención en YPF, podríamos sintetizarlos así:

Para el up stream:

a. Deficiente o nulo aporte inversionista para reponer o acrecentar reservas en las áreas concesionadas. En particular, en la exploración de los yacimientos de gas natural en áreas de explotación o con permisos otorgados para la exploración.

b. Deficiente aporte inversionista para desarrollar una operación conservativa del pozo, con uso de las modernas tecnologías de recuperación del recurso.

El abandono de esas obligaciones se hacía al mismo tiempo que se embolsaban sus rentabilidades, por lo cual la prosecución de la actividad concesionada se tornaba en predatoria, consolidando el decaimiento de la producción de las áreas concesionadas, por abandono tecnológico y falta de desarrollo en el área.

Para el down stream:

c. Las empresas petroleras integradas (up stream + down stream), o las de refinación del crudo (down stream), han optado por mantener la capacidad instalada, sólo invirtiendo en algunas ampliaciones para optimizar dicha capacidad y/o adecuarse a las exigencias ineludibles de la regulación medioambiental. Particularmente, en la entrega de combustibles de bajo contenido de azufre con cronograma de exigencias crecientes para satisfacer las normas de control de contaminantes atmosféricos, las que, además, son las exigidas por las motorizaciones (EURO 4, EURO 5) que incorporan las terminales automotrices en sus modelos actuales.

INVERSIÓN EN EXPLOTACIÓN 2006 – 2010, EN MILLONES DE U\$S

Explotación				
Empresa	Plan	Realizado	% realizado	% sobre el total realizado
Total empresas	22.865,2	18.920,6	83%	100%
YPF S.A.	6.360,9	5.213,6	82%	28%

Exploración				
Empresa	Plan	Realizado	% realizado	% sobre el total realizado
Total Empresas	4.793,37	1.704,46	36%	100%
YPF S.A.	821,0	491,3	60%	29%

⁴ Un cambio en la regulación del sector petróleo y gas natural, Revista Industrializar Argentina N° 18

d. Tales empresas se concentraron en el negocio de mayor rentabilidad con el mercado interno cautivo y se convirtieron en importadoras de combustibles, jactándose de hacer buenos negocios comerciales, mientras pasábamos del autoabastecimiento a ser importadores netos, con la consecuente pérdida de divisas del comercio internacional y un encarecimiento del costo nacional de los combustibles por el precio del componente internacional pagado por ellos.

Repasando las estadísticas que se publicaron en materia de inversiones comprometidas en los contratos de concesión, en un anterior artículo⁴ ya señalamos que dichas inversiones globalmente fueron deficitarias y que Repsol-Petersen Energía (Esquenazi) contribuyeron significativamente al vaciamiento:

Es evidente que la inversión en exploración ha sido totalmente insuficiente, casi ínfima, y es lo que siempre señalamos como causa principal de la caída ininterrumpida de las reservas de petróleo y especialmente de gas natural. Asimismo es prueba inequívoca de incumplimiento de las obligaciones de la empresa concesionaria.

El citado Decreto de Intervención a YPF S.A. también trasluce lo que estamos afirmando en uno de sus considerandos:

“Que, asimismo, el análisis de los datos de producción de petróleo y de gas muestra a las claras la responsabilidad diferencial que le cabe a YPF. Entre los años 1998 y 2011 la producción total de petróleo de Argentina se redujo en 15,9 millones de m3 por año, de los cuales 8,6 millones de m3 fueron responsabilidad de YPF. En el mismo sentido, la producción total de gas se redujo entre 2004 y 2011 en 6,6 millones de m3 al año, de los cuales 6,4 millones correspondieron a YPF.

Es decir, que YPF fue responsable del 54% de la caída de la producción de petróleo y del 97% de la caída de la producción de gas. De hecho, si YPF hubiera logrado mantener los niveles de producción de petróleo del año 1998 y los niveles de producción de gas del año 2004, la caída en el primero de estos hidrocarburos se habría reducido a la mitad, mientras que en el caso del gas la producción no habría registrado reducción alguna.”

Es cierto que, en materia de gas natural, la sociedad Repsol – Esquenazi tuvo la principal responsabilidad en la acción depredatoria y vaciadora, pero también es justo señalar que esa

sociedad poseía las principales áreas con reservas probadas, gracias a la política privatista vigente. Con lo cual, debe verse también que la falta de acción exploratoria direccionada a reponer o acrecentar las reservas de gas es común a todas las empresas concesionarias. Por otra parte, en materia de petróleo tal responsabilidad es compartida con los principales actores: Pan American Energy, (British Petroleum - Bidas - CNOCC); TOTAL Austral; CHEVRON; PETROBRAS; PLUSPETROL; TECPETROL; ENAP SIPETROL, para nombrar las principales.

También se estima razonable un argumento central de “El Informe Mosconi”⁵, respecto de la estrategia no confesada de la gestión Repsol-Esquenazi por la cual se invertía en el plan de delinear e iniciar el desarrollo de las áreas ricas en recursos no convencionales (formación Vaca Muerta), con el propósito de la posterior venta de YPF S.A. revalorizada con esas reservas ya comprobadas, al tiempo que se desinvertía en todos los otros segmentos de la actividad productiva.

Pero, parece ingenuo que se esgrima este argumento luego de la fanfarría con que se anunciaba esa gestión como la “argentinización” de la empresa. No hay que ofender la inteligencia del argentino que día a día y año tras año va percibiendo el contraste entre el

relato y la realidad.

El accionar del Estado nacional y de las Provincias productoras de hidrocarburos ha sido complemento indispensable para el escenario actual: recursos depredados, desinversión, vaciamiento y fuga de capitales, deterioro del activo productivo, pérdida de reservas, y en algunos casos grave daño medioambiental.

Lo cual lleva ineludiblemente a responsabilidades jurídicas en el incumplimiento de sus deberes a quienes son autoridades de contralor de los contratos de concesión y administración de los mismos. Por ejemplo, el director por el Estado nacional en YPF S.A. bajo la actual autoridad ministerial firmó en conformidad los balances de la compañía desde el año 2008 y con la anuencia de los Organismos oficiales responsables del contralor societario, bursátil y financiero, y de las operaciones del comercio internacional.

Lo que predominó en la última década fue un lineamiento político que no cuestionó nunca que un recurso natural estratégico para el desarrollo económico estuviera no sólo en manos privadas sino, como es propio de la magnitud de las inversiones necesarias, estuviera en manos de grandes monopolios extranjeros. Por lo tanto fue "natural" que los organismos de gobierno de planificación nacional de la energía no generaran una planificación estratégica para el sector hidrocarburífero que fijara las mejores vías para su desarrollo y respectivas metas, basada en estudios confiables de factibilidad, que consultaran todas nuestras posibilidades y articularan un verdadero ejercicio de la soberanía nacional para el aprovechamiento integral de nuestras fuentes de riqueza mineral.

Seguimos subordinados a la división internacional que nos imponen:

Al respecto debemos preguntarnos si la ausencia de exploración de nuestros yacimientos off-shore obedece a algún impedimento en su factibilidad o al oprobioso mantenimiento de los

pactos de Londres y Madrid, tras la justa guerra de Malvinas, y la subordinación a la prepotencia política y militar de Gran Bretaña, que tiene sus empresas petroleras explorando y pirateando en el Atlántico sur.

Es evidente que la actual política de "desarrollo" hidrocarburífero ha hecho suya las directrices impulsadas por el Departamento de Estado de los E.E. U.U. de asignarnos el rol de potencial proveedor de petróleo y gas a partir de la cuantificación de los reservorios de shale gas y shale oil que propaló en abril de 2011⁶. Esto tiene un particular interés para las grandes economías internacionales altamente dependientes de este recurso, las que buscan esas materias primas para asegurar su propio desarrollo industrial, sin reparar en los intereses de los países y pueblos que tienen derechos soberanos sobre ellas, ni en las consecuencias para su desarrollo independiente y equilibrado.

Esa política neocolonial es compartida por las potencias industriales que están representadas por sus respectivas grandes empresas petroleras. Despliegan un gran lobby para imponerla, con nutridos recursos que les permiten sus altas rentas, y asistimos a un nuevo embate para consolidar sus posiciones en el país, ayudados por los socios que han conseguido en la actual administración del Estado nacional, la conducción de YPF S.A. y algunos gobernadores ávidos de regalías.

Los road shows de Miguel Galuccio a lo largo de su primer año de gestión lo llevaron a Gran Bretaña, a Nueva York, y a Rusia. Se conocieron la firma o disposición a convenios de asociación con YPF para el desarrollo del shale gas & oil de varias grandes empresas, como Chevron, con la cual finalmente se firmó un contrato, con Exxon Mobil, con Dow Chemical, con el gigante ruso OAO Gazprom.

También se hicieron públicos los acuerdos con Bridas, empresa cuya mitad es de la china CNOOC. Estas empresas extranjeras y otras ya instaladas en

las áreas concesionadas con reservorios no convencionales, como la Total Austral, Apache, Americas Petrogas, EOG Resources, Pluspetrol, Pan American Energy, denotan también la fuerte participación de los capitales norteamericanos, ingleses, franceses y chinos.

Galuccio, quien fuera ejecutivo de Schlumberger, empresa especializada en la operación de recursos no convencionales, y de íntima relación societaria con Chevron y otras, formando un inextricable entramado de intereses⁷, ha impulsado activamente esas asociaciones internacionales, las que ya fueron previstas claramente en la ley 26.741 que declaró de utilidad pública y sujeto a expropiación el 51% del patrimonio de Repsol en YPF S.A.

En efecto, en su Capítulo III *De la Continuidad Jurídica y la Gestión de YPF S.A.*, que comienza con el Art. 15, se establece que "YPF S.A. continuará operando como sociedad anónima abierta,...., no siéndole aplicable legislación o normativa administrativa alguna que reglamente la administración, gestión y control de las empresas o entidades en las que el Estado nacional o los Estados provinciales tengan participación". Y el Art. 17 establece que "A fin de cumplir con su objeto y los fines de la presente (ley), YPF S.A. acudirá a fuentes de financiamiento externas e internas y a la concertación de asociaciones estratégicas, joint ventures, uniones transitorias de empresas y todo tipo de acuerdos de asociación y colaboración empresarial con otras empresas públicas, privadas o mixtas, nacionales o extranjeras."

Algunos quisieron ver en esta ley una base jurídica promisorio para un cambio que iniciara un camino de recuperación de nuestra soberanía hidrocarburífera, ilusionándose. Pero sólo con gran ingenuidad se puede soslayar que, por el contrario, establece las bases de lo que ahora es manifiesto con el Decreto N° 929/2013, llamado decreto Chevron. En efecto, la base jurídica de **sociedad anónima** abierta es la que

les conviene a los monopolios extranjeros para asegurarse contratos no auditable por el Estado, con cláusulas que - al decir de la dupla Galuccio-Moshiri (CEO de Chevron)- “poseen el grado de privacidad y confidencialidad habitual de dos empresas petroleras que cotizan en la Bolsa de Nueva York”, y que cualquier eventual diferencia se definirá en la Corte Internacional de Arbitraje de la Cámara de Comercio Internacional, con sede en París (Francia).

Se mantiene entonces la base jurídica que conviene al gran capital externo, la misma que permitió que Repsol demande al Estado nacional ante el CIADI (Tribunal Arbitral del Banco Mundial) por la justa expropiación de sus acciones en YPF S.A., y se deje en manos de jurisdicciones extranjeras las decisiones que deben ser sólo resorte del ámbito soberano de nuestro país.

Por otra parte, no puede haber “confidencialidad” entre representantes del Estado y privados (locales o extranjeros), cuando por el legítimo interés público y nacional están en juego el patrimonio y destino de las enormes reservas estratégicas de petróleo y gas, el interés de los pobladores de las zonas afectadas y el de toda la República Argentina.

Una nueva política de subordinación al gran capital externo y de abandono de la soberanía nacional

El mencionado Decreto “Chevron” no es específico sólo para el contrato con esa megapetrolera, sino que sienta las bases de la “promoción” de la inversión para la explotación de hidrocarburos, tanto convencionales como no convencionales. Se apoya en la vieja legislación, ley 17.319, ampliada por esta gestión con la ley “corta” 26.197, que bajo un falseado federalismo transfiere a ciertas provincias (OFEPHI) la facultad de Autoridad Concedente y de Aplicación de los recursos de su “propiedad originaria”, y finalmente la ya citada ley 26.741 que abre las coordenadas de la política “promocional” de ese Decreto. Los aspectos distintivos del mismo son:

- Se beneficiarán los proyectos que impliquen una inversión directa en moneda extranjera no inferior a un mil millón de dólares (U\$S 1.000.000.000,) (está clarísimo que está dirigido a los grandes inversores)
- A partir del quinto año de la puesta en ejecución del proyecto, se otorga el derecho a comercializar libremente en el mercado externo el 20% de la producción de hidrocarburos líquidos y gaseosos producidos en dicho proyecto, con una alícuota del 0% de derechos de exportación.
- Tendrán libre disponibilidad del 100% de las divisas provenientes de la exportación de los hidrocarburos exportados.
- Para las cantidades de hidrocarburos líquidos y gaseosos que posibles de ser exportadas deban entregarse al consumo local (por baja oferta general) se les reconocerá el precio de exportación de referencia, sin derechos de exportación.
- Crea la figura de “Explotación No Convencional de Hidrocarburos” y la posibilidad de solicitar una “Concesión de Explotación No Convencional de Hidrocarburos”. En los casos de que el titular de una tal concesión posea otra preexistente,

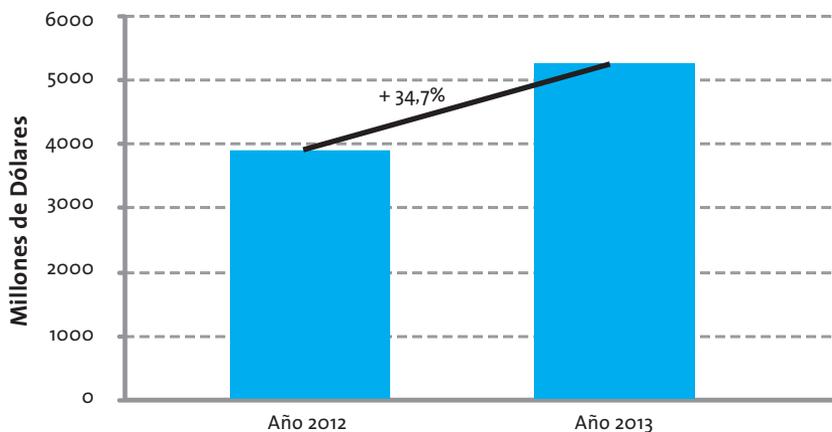
adyacente y con continuidad geológica a la no convencional, podrá solicitar la unificación de ambas áreas, como una única concesión de explotación no convencional.

- El punto anterior posibilita que las nuevas concesiones renueven automáticamente las existentes, como una única concesión, y por un plazo de 25 años más 10 años, como lo establece el Art. 14, es decir por 35 años en total, sumados a los ya concesionados.

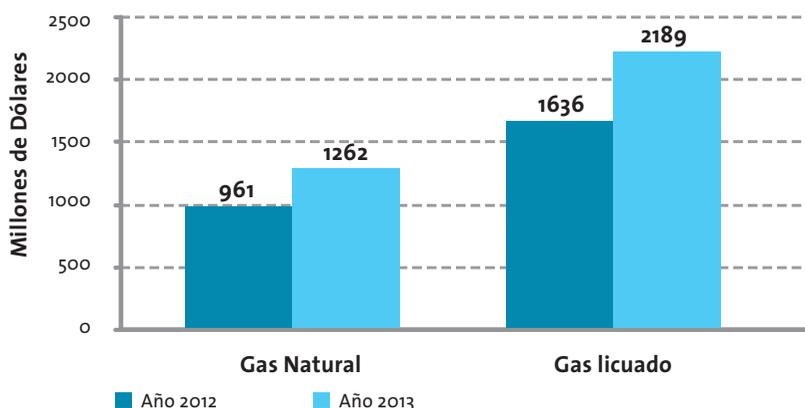
El espíritu que subyace en lo puntualizado es el de asegurar al capital monopolístico extranjero (“el inversionista”) ser socio estratégico en la explotación de nuestras reservas de petróleo y gas, convencionales y no convencionales. Con ese gancho, se han acercado las ya mencionadas firmas al convite. Son las mismas que inscriben sus logotipos en las cuencas internacionales abiertas a la explotación, en caso de que accedan a sus condiciones (puede ser guerra mediante), y a las que seleccionan en virtud de dos condiciones básicas: plusganancias y seguridad (jurídica) para llevárselas.

Lo que se ofrece con esta política nacional, ejerciendo facultades federales, es parte de la renta petrolera, la parte principal. Una asociación del

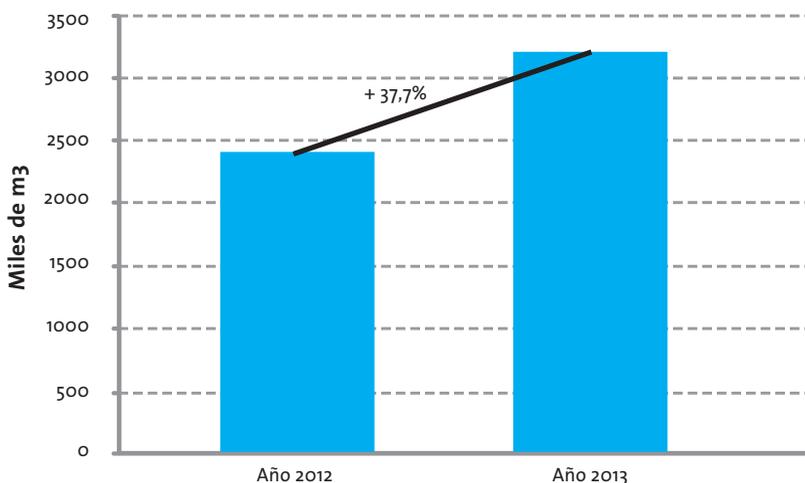
IMPORTACIONES DE ENERGÍA ACUMULADO A JULIO, EN MILLONES DE DÓLARES



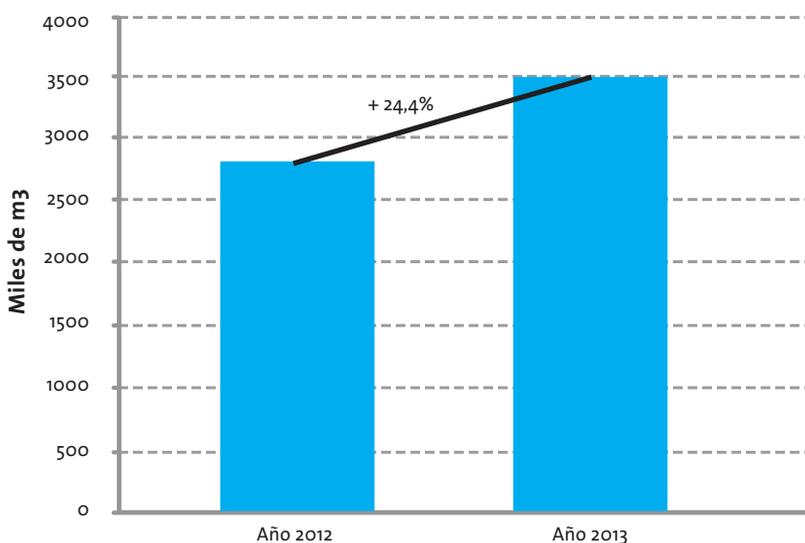
IMPORTACIONES DE GAS NATURAL Y GAS NATURAL LICUADO EN MILLONES DE US\$ (ACUMULADO A JULIO DE 2012 Y 2013)



IMPORTACIONES DE GAS NATURAL (ENARSA) EN MILES DE M3



IMPORTACIONES DE GAS NATURAL LICUADO (ENARSA) EN MILES DE M3



Fuente: Secretaría de Energía / La Nación 07/09/2013

tipo fifty – fifty entre la empresa mixta (estatal-privada) YPF S.A., con el 49% privado, y otra petrolera privada como Chevron, implica que el Estado resigna la tres cuartas parte de la renta petrolera. Hablamos de renta y no simple ganancia. Lo cual se constata por el declarado objetivo de “alinear” los precios internos con los internacionales (esto es quedar a merced de los vaivenes del oligopolio productor) y de asegurar los beneficios plus en los precios y condiciones de la futura exportación privada de lo producido.

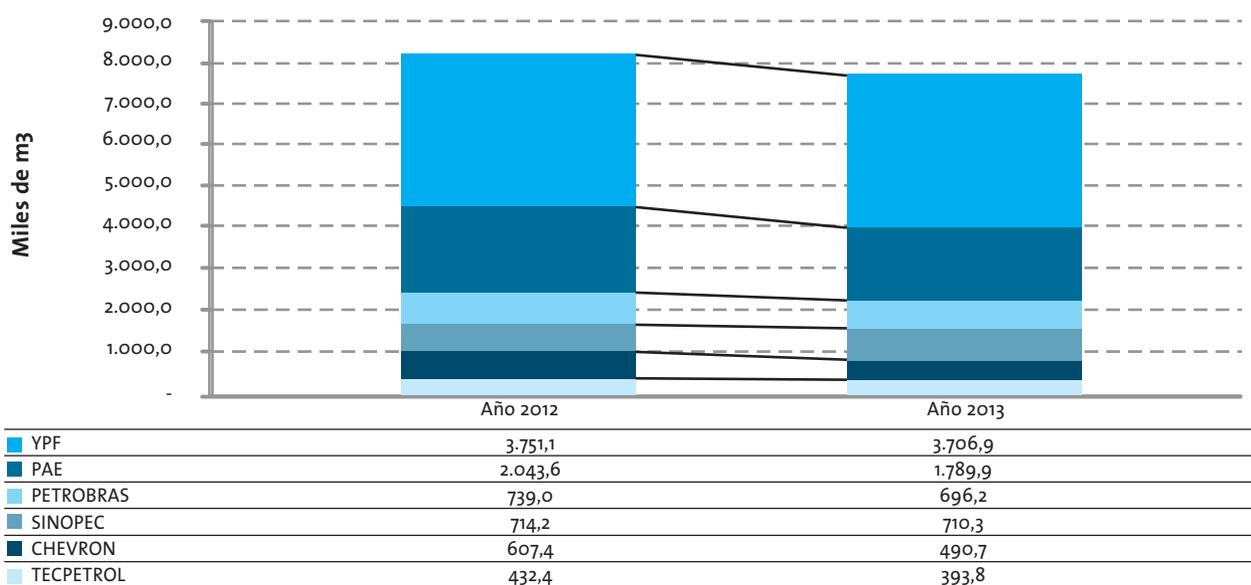
Esa política nos impide trasladar las ventajas económicas de ser país productor y desligarnos de los precios especulativos del mercado internacional, para -en cambio- beneficiar el interés comercial para beneficiar el desarrollo industrial y a las regiones menos favorecidas de nuestro dilatado territorio nacional, en cabeza de los grandes grupos ya perfilados con el contrato Chevron y los “muchos chevrones” que serían necesarios según el inspirado CEO de YPF S.A. Es la teoría del “derrame” aplicada al petróleo y al gas, como también lo es a la megaminería.

Se la esgrime como medio eficaz para explotar nuestros recursos y “ponerlos en valor”. Un subterfugio para no hacer explícito que para poder paliar el fracaso histórico de las políticas noventistas y las posteriores debemos entregar la parte del león y profundizar y/o diversificar la dependencia con los monopolios extranjeros, también responsables de la crisis, pero ganadores con la crisis. Con la vigencia de esta política, sólo podemos esperar que quienes ganaron con la entrega del pasado, en medio de la crisis provocada se dispongan a ganar en un orden superior.

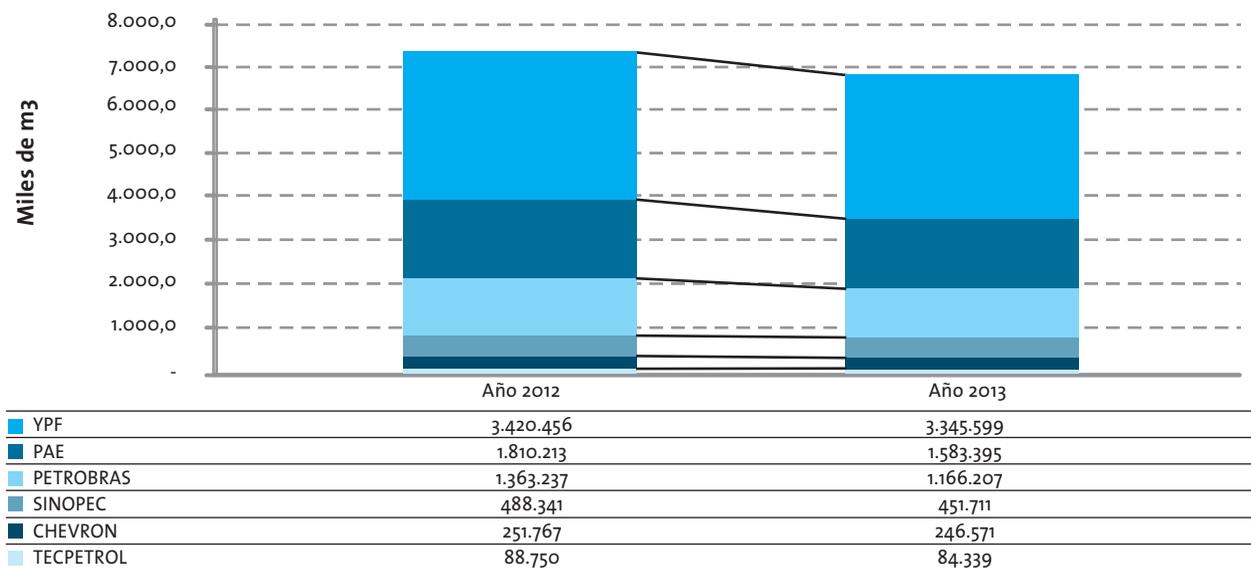
El fracaso histórico no debe ser trampolín de la entrega futura

Los siguientes gráficos publicados⁸ dan una idea de lo real, que mas allá de los planes y discursos, muestran la continuación de este fracaso histórico que

PRODUCCIÓN DE PETRÓLEO POR EMPRESAS 2012 Y 2013 (Principales empresas, 1° cuatrimestre)



PRODUCCIÓN DE GAS POR EMPRESAS 2012 Y 2013 (Principales empresas, 1° cuatrimestre)



Fuente: Secretaría de Energía

se precipita sin solución de continuidad, ya que la caída que aquí se grafica para la primera parte del año corriente, tiene una serie monótona que arranca para la producción de petróleo crudo en 1998, y para la de gas natural en 2004.

La situación que atraviesa nuestro país y nuestra economía en materia

energética es sumamente crítica y sus consecuencias las que foguean las “razones” de la nueva entrega de los recursos en no convencionales. Reconocer la sangría que durante 2012 significó importar combustibles por 9.300 millones de dólares, y que en el corriente año se calcula en 12.000 millones de dólares, no sirve para argumentar como solución al delicado problema creado con

la crisis: “Necesitamos reemplazar esas importaciones por inversión que viene al país”. Eso no justifica ni valida la “lógica del inversionista” de querer una asociación igualitaria del Estado con el capital monopólico externo, ni tampoco justifica aceptar las condiciones que éste impone, como chantaje de su inversión, y que vemos reflejadas en el Decreto Chevron.

El cambio necesario para una gran empresa YPF para nuestra industria y para el país

Nuestra historia debe ser rescatada para encontrar las soluciones de esta encrucijada, ya que hay en ellas las enseñanzas que necesitamos hoy. Decía Adolfo Silenzi de Stagni:

“La experiencia demuestra que el capital extranjero genera en el mediano y largo plazo un flujo mayor de salida de divisas del que realmente ingresa. En otros términos el efecto de las inversiones directas de las transnacionales es el de la transferencia neta de recursos hacia el país de origen de esos capitales y, por tanto, el de una descapitalización incesante de aquellos

que quieren capitalizar el país mediante la inversión extranjera”.

Debemos seguir siendo promotores de un gran movimiento social y político que alumbre el camino correcto, el de Mosconi y Baldrich, de una YPF 100% estatal, monopólica desde el pozo al surtidor, eficiente, capaz de autoabastecer de energía barata al pueblo y la economía nacional, controlada por sus trabajadores, técnicos, pobladores de las zonas afectadas y órganos de control de un Estado no corrupto. No hace falta para esto asociarse con monopolios ni con bancos imperialistas.

Hay un gran potencial técnico y humano en nuestro historial y en nuestro

inventario petrolero e industrial, que puede incorporarse rápidamente a la gran empresa nacional, sin aislarnos de la ayuda externa y del intercambio que con respeto de la soberanía nacional nos facilite el camino. Es posible fortalecer ese camino para dar el gran salto que nos saque de la actual decadencia. ■



Galluccio cierra acuerdo con Chevron

1. Acto en el Salón de la Mujeres del Bicentenario de la Casa Rosada
2. En conferencia de prensa, después que la Legislatura de Neuquén aprobara el Acuerdo entre YPF y Chevron para la explotación del yacimiento de Vaca Muerta.
3. Durante el debate, sostuvo: “no pedimos perdón por lo que estamos haciendo (...) esta ley servirá para darle oxígeno a nuestro gobierno y será un apoyo explícito a nuestro compañero presidente [Menem]”.
4. Un cambio en la regulación del sector petróleo y gas natural, Revista Industrializar Argentina N° 18
5. El 1/6/2012, se publicó el informe de la intervención ministerial conjunta (Ministerio de Economía y de Planificación Federal) autotitulado “El Informe Mosconi”
6. Informe “World Shale Gas Resources: an initial assessment of 14 regions Outside the United States”.
7. Ver la publicación “los verdaderos dueños de Vaca Muerta” Javier Llorens y Mario Cañero.
8. Fuente: Secretaría de Energía / La Nación 07/09/2013
9. M. Galuccio. Conferencia de prensa en la sede de YPF, 29/08/2013

Central Nuclear Atucha

SE HAN CONSTRUIDO DOS CENTRALES NUCLEARES Y OTRA ESTA POR TERMINARSE, SIN EMBARGO, HOY, TODAVÍA SE HABLA DE CONTRATAR EL PROYECTO Y LA CONSTRUCCIÓN DE LA CUARTA. ¿ES IMPOSIBLE APRENDER DE NUESTRAS EXPERIENCIAS? ¿SON NUESTROS OBREROS, TÉCNICOS Y PROFESIONALES INCAPACES? O ¿NUESTRO ESTADO ES DIRIGIDO POR INVERTEBRADOS AL SERVICIO DE LAS POTENCIAS HEGEMÓNICAS DE TURNO?



ELÍAS ESQUEF

Ingeniero Electrónico
Ex-profesional INTI y ENACE

INTRODUCCIÓN

La tercera central nuclear de Argentina, Atucha II, comenzó a construirse en el año 1980 y recién ahora (2013) se le ha cargado el combustible al reactor y se anuncia su puesta a crítico (aún sin producir electricidad)⁽¹⁾ para Octubre.

El presupuesto inicial era de 1600 millones de U\$S con un objetivo de puesta en marcha comercial en 1987.

Cuesta entender cómo se prolongó tanto tiempo y se multiplicó tanto el costo, (en 1994 se habían gastado más de 3000 millones de dólares de la época). Es importante aclararlo si vamos a encarar un cuarto proyecto de central nuclear.

También es difícil entender si el cronograma en que se basa el anuncio actual de puesta en marcha es creíble, después de infinitas versiones de cronogramas que van cambiando en fechas pero también en tareas a ejecutar.

Aunque sea difícil, realmente hace falta entenderlo, porque si la entrada en servicio de esos 750 MWe se sigue postergando indefinidamente, o peor aún si la puesta en marcha se hace mal y la Planta nunca llega a operar, se habrá contribuido a agravar la situación energética y el panorama tecnológico nacional.

ANTECEDENTES

Para “entender Atucha II” se puede revisar su historia. El Proyecto inicialmente fue manejado por una empresa creada para todo un Plan Nuclear de varias centrales,

una Empresa Mixta ENACE SA, entre CNEA (75%) y Siemens (25%), que implementaría la transferencia de tecnología para centrales de recipiente de presión – uranio natural-agua pesada.

La transferencia sería tanto en los planos técnicos (ingeniería, diseño, fabricaciones, montajes, etc.), como en los de gestión de proyecto (coordinación, dirección, gerenciamiento, etc.). El contrato preveía la ocupación gradual de los puestos de dirección por personal nacional.

Las etapas de capacitación de recursos humanos se concretaron razonablemente sobre todo en los primeros años del proyecto, y se formaron grupos eficaces en casi todas las áreas de especialización. En cuanto a la transferencia de paquetes de ingeniería y de documentación, esto fue parcial y redundante, lo que encareció los costos de lo que se pagó a los alemanes, y, ahora se puede ver que en muchos casos fue deficiente. En la dirección de proyecto nunca se completó la transferencia: hasta cerca de la detención de la obra en 1994, la Dirección Técnica y varios departamentos clave en el manejo del proyecto estuvieron a cargo de personal alemán de Siemens. En ese momento ENACE fue disuelta y lo grueso del Recurso Humano fue desvinculado.

En el período 1994 – 2007 el proyecto estuvo parado, y para Atucha II sólo se hizo mantenimiento con muy poca gente remanente de ENACE. Esa gente fue absorbida por NA-SA, que se había creado como

Sociedad Anónima para manejar las centrales en operación y eventualmente ser privatizada según los artículos 34 y 35 del decreto de formación 1540/94. Estos artículos fueron anulados en 2012 debido a la lucha del personal, pues se mantenían vigentes aunque, nunca había habido interesados en adquirir la empresa. Hoy NA-SA es 100% estatal con el 80% en manos de la Secretaría de Energía y 20% de CNEA.

Volvamos a la capacidad adquirida: a fines de los 80's ENACE desarrolló la ingeniería conceptual de un reactor similar a Atucha I y II. Ese diseño, que se llamó ARGOS 380, tenía el nivel de avance de los proyectos extranjeros que hoy estamos evaluando para licitar la construcción de la cuarta central y que sintetizaba algunas de las experiencias acumuladas por el personal argentino desde Atucha I, pasando por Embalse Río Tercero y adquiridas en la primera etapa del proyecto Atucha II (ver Nuclear Engineering Internacional de mayo de 1987). Desde ese momento la capacidad de ENACE para hacer ingeniería y su eficacia para manejar el proyecto de Atucha II fue en descenso hasta que el avance se hizo ínfimo comparado con el dinero que se ponía, y se detuvo la obra.

Cuando uno busca razones de por qué se llegó a ese punto, las explicaciones son todas parciales. Algunas explicaciones ponen el peso "afuera del área nuclear":

- En el período del gobierno radical hubo un ahogo presupuestario que no permitió avanzar, y los contratos ya firmados resultaron una carga financiera excluyente, por renegociaciones muy variadas en necesidad y justificación.

- Luego hubo presupuestos razonables pero Siemens seguía dirigiendo el Proyecto en que se renegociaba mucho, y se contrataban muchas cosas accesorias y a destiempo, de manera que se gastaba todo el presupuesto mientras el avance real era escaso.

Pero esas explicaciones hacen agua para el período 92-94, en que Atucha II tuvo todo el presupuesto que solicitó, y el estado nacional tomó control de puestos claves, lo que mostraría un apoyo estatal completo. Sin embargo, durante ese tiempo se continuó reduciendo la

estructura técnica de ENACE, se multiplicó la firma de contratos por tareas nuevas y por retrabajos con un grupo de empresas contratistas ya "históricas" en el Proyecto. También se multiplicó el recurso de tomar gente a través de "consultoras" maximizando el gasto y el descontrol. Para ese entonces, Siemens trajo la transferencia a proveedores nacionales de distintos suministros y servicios trascendentes, como la instrumentación no nuclear (convencional) de la Central valuada en 22 millones de dólares y se disolvió el área de Desarrollo de Proveedores Nacionales, dejando fuera de la empresa a su jefe el Director Ing Picard.

Leyendo lo que pasó en esa época, o charlando con los pocos que quieren hablar de ella, da una imagen de una fiesta suicida en que se gastó cada año unos 400 MU\$S (digamos un 25% del presupuesto total) produciendo avances difíciles de medir pero que en el mejor de los casos no llegan al 20% sumando los tres años. Esto podría explicarse en el marco del menemismo del robo para la corona y pizza con champán, pero no explica por qué llevar la obra a su inviabilidad y su detención total.

Queda por explicarse desde dónde se propuso parar la obra definitivamente.

RELANZAMIENTO 2005

Alrededor de esta fecha el gobierno convocó a las instituciones activas en el área nuclear (NA-SA, CNEA e INVAP) para que coordinaran un enfoque conjunto que permitiera terminar Atucha II.

A esta convocatoria las tres instituciones respondieron con una aceptación formal, pero no es difícil desentrañar que en el fondo lo rechazaron:

NA-SA apuntó a retener el control de la Obra con la misma gente y el mismo estilo que en los 90's.

CNEA apuntó a mantenerse sin involucrarse, como autoridad tecnológica de consulta externa. En lo directo asume un rol que aparenta contribuir pero sólo "presta" gente individualmente como una más de las empresas de tercerización de personal.

INVAP, como recién llegado al Proyecto desde una experiencia exitosa en exportar reactores de investigación, apunta a quedarse con la dirección de la obra. Esto es

inaceptable para NA-SA como propietario y depositario del conocimiento remanente sobre el diseño y el proyecto. INVAP descalifica tanto a NA-SA como a CNEA (por ejemplo en declaraciones desde la Asociación que agrupa a las empresas del área nuclear, AATN, mayormente contratistas) y termina quedando afuera.

En este contexto se relanzó el proyecto dirigido por una Unidad de Gestión de NA-SA con cierta autonomía, y usando como germen de capacidad técnica a los "históricos" del proyecto Atucha II que quedaban, a gente capacitada por su trabajo en las otras centrales y se incorporó mucha gente nueva, en forma directa y también por tercerización a través de "consultoras". Se contrató a una cantidad de asesores, la mayoría alemanes, con costos exorbitantes

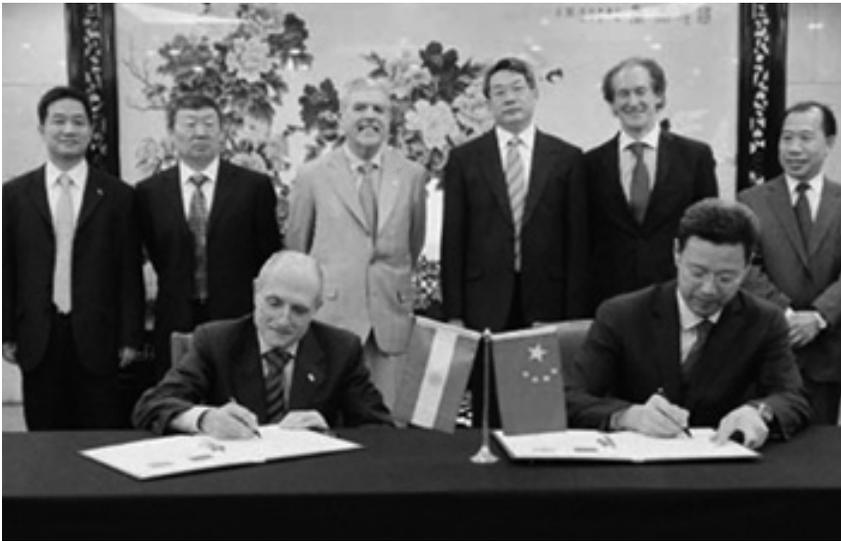
En cuanto a contratistas, vuelven a aparecer las mismas empresas de los 90's y algunas nuevas como Electro ingeniería, Bureau Veritas, Adecco. En general son las que forman EL mercado de provisión de bienes y servicios al Estado tanto en el área nuclear como fuera de ella. También participan en esta nueva etapa los mismos actores internacionales (o sus herederos), aunque esta vez la dirección del proyecto (la parte que queda por ejecutar) está en manos de personal argentino.

Si uno quiere entender en qué aspectos hubo continuidad (y en cuáles corte) respecto al manejo del Proyecto antes de su detención está el problema de armar el cuadro de cómo estaba antes, pero claramente hay muchas continuidades.

ESTADO ACTUAL DE ATUCHA II

Desde su relanzamiento la Obra ha avanzado de manera desperejada, sin cumplir con cronogramas de proyecto en que se hubieran definido las tareas "críticas" (2) para avanzar. Similarmente a períodos anteriores, en un año calendario nunca se avanzó un año de cronograma.

A diferencia de etapas anteriores, esta vez se ha inaugurado el período de "Puesta en Marcha", pero esto hay que relativizarlo. En este proyecto se llama "puesta en marcha" a las actividades del grupo de Puesta en Marcha de la Unidad de Gestión Atucha II, que recibe de los



Ministro De Vido firma cooperación nuclear con China

contratistas los montajes mecánicos, eléctricos, etc. sin integrar ni verificar. Esas tareas de “puesta en marcha” no quiere decir que las cosas ya estén andando. Se las está preparando. Pero el “comienzo de la puesta en marcha” fue a fines del 2011 y todavía no es fácil medir el avance de Atucha II hacia su operación efectiva. Es un problema que cada vez que NA-SA presenta un cronograma nuevo, tiene postergaciones de fechas pero también cambios en la lista de tareas.

En particular, cuando una tarea “desaparece” de un cronograma, sin haberse ejecutado ¿cómo se interpreta? ¿No era necesaria en el cronograma anterior? ¿Se pueden dejar de hacer y la central puede funcionar igual?

Acá aparece una duda importante. En las Plantas Nucleares hay equipos que no están operando mientras la central funciona normalmente sino “a la espera” de que ocurran problemas, para ejercer el control de los mismos. Igual hay que verificar que funcionen antes de comenzar a operar con el reactor nuclear. Habría que mirar que las tareas que se están abreviando no tengan que ver con eso.

Seguramente con estas demoras aumenta la necesidad y la presión para que Atucha II comience a operar y aportar electricidad al Sistema Interconectado Nacional, pero como vemos debe manejarse con cuidado con explicaciones claras

de todos los actores.

CUARTA CENTRA

¿Qué tipo de proyecto? Lo presentado en las secciones anteriores muestra que no es evidente que ya tengamos una estructura capaz de manejar exitosamente un proyecto de cuarta central, más allá de que los equipos técnicos hayan recuperado su eficacia en un grado importante.

En particular no aparecen aportes claros del análisis de las experiencias pasadas. Ayudaría mucho a cómo plantear un proyecto de cuarta central que se discuta:

- Cómo funcionó el esquema de transferencia de tecnología contratado con Siemens en los 80's.

- Qué balance se hace de la capacidad técnica que se desarrolló en ENACE y permitió la elaboración del proyecto ARGOS 380.

- Qué ocurrió en el período anterior a 1994 en que se detuvo el proyecto.

- Qué parte de las prácticas y estructuras actuales tuvieron que ver con aquella situación.

- Como y cuanto se transfirió a la industria nacional de los insumos y servicios definidos en los acuerdos con Siemens como “a transferir”

Sin responder estas preguntas no es claro cómo garantizar que la estructura que se plantea para manejar la cuarta central tenga posibilidades de éxito.

Reconociendo que ya es del saber popular que Atucha II fue parte del monumento a la corrupción de los 90's, y habiendo continuidades evidentes en el proyecto, la única actitud responsable es plantearse un análisis profundo de lo que ocurrió, en estructuras y actores.

CONCLUSIONES

Si bien el Gobierno se planteó relanzar el proyecto Atucha II en un esquema nuevo, involucrando otras instituciones en el manejo del mismo, lo que se implementó tiene muchos puntos de continuidad con la fallida experiencia anterior.

Ingresaron al Proyecto algunas empresas nuevas, pero en roles equivalentes a las empresas que venían participando desde períodos anteriores.

Parece haberse logrado un avance que coloca la Puesta en Marcha de Atucha II en un horizonte alcanzable, aunque la demora lleva a aumentar la necesidad y la presión para que Atucha II comience a generar electricidad cuanto antes.

Aparecen dos áreas de importancia asociadas al futuro nucleoelectrónico:

- La terminación de Atucha II correcta en todos los aspectos.
- La preparación del Proyecto de cuarta central.

Sin embargo estas tareas no son paralelas e independientes: si la Puesta en Servicio de Atucha II resulta en un fracaso (técnico, de proyecto, o por lo que sea) muy difícilmente haya cuarta central. Yendo más allá, es difícil plantear un futuro nuclear en Argentina si no se completa razonablemente Atucha II. ■

(1) Poner “a crítico” un reactor es hacer que arranque la reacción de fisión nuclear

(2) En un Proyecto se llaman “camino crítico” y “tareas críticas” aquellos que, a priori y por análisis de casos anteriores y estudios teóricos hacen al conjunto de caminos y tareas que más atrasan la realización de la Obra.

Sistema Ferroviario Nacional

APROXIMACIÓN A LA SITUACIÓN ACTUAL

Para analizar la actual situación del Sistema Ferroviario Nacional (SFN) ineludiblemente hay que referirse al contexto en que se plantea la des-estructuración de aquellas actividades estratégicas para el desarrollo armónico de un Proyecto de Nación (PN).

No debemos olvidar que en aquel contexto, consenso de Washington de por medio, se llegaron a plantear “Regiones Económicamente Inviabiles” que en general afectaban a provincias del NOA y del NEA.

El comienzo de la destrucción del “SFN” se produce con la división en “unidades de negocio” de las distintas líneas ferroviarias. Este invento de la dupla Dromi-Cavallo, daba por tierra con todas las ventajas económicas y operativas que brinda un Sistema Integrado.

Por otro lado, la falta de mayores exigencias hacia los concesionarios, el proceso de corrupción que acompañó el sistema de subsidios, la falta de un control efectivo sobre los activos concesionados, la arbitrariedad de las inversiones realizadas, la complicidad de algunos dirigentes sindicales que colaboraron en la destrucción y la falta de sanción judicial, social y política sobre los responsables, desencadenaron los factores que promovieron el saqueo y la destrucción del SFN.

Cuando me refiero a esta consecuencia lo hago teniendo en cuenta que el SFN implica una Organización Compleja

de Múltiples Actividades Concurrentes, donde los Recursos Humanos y Materiales interactúan a través de normas y procedimientos que permiten optimizar resultados internos (económicos y operativos) y externos coadyuvando a minimizar las externalidades negativas de todo el “Sistema Nacional de Transporte” (SNT). Igualmente, se desaprovechó el potencial de Desarrollo Tecnológico e Industrial que posee el Ferrocarril, que fue utilizado por muchos países, para modernizar diversas actividades económicas.

Luego de esta somera exposición conceptual recordamos las supuestas motivaciones que dieron curso a las concesiones ferroviarias:

- 1) Eliminación del déficit Ferroviario
- 2) Modernización del Sistema
- 3) Inversión de capitales privados

La penosa realidad actual sobre estas tres propuestas, releva de mayores comentarios.

SITUACIÓN ACTUAL

Luego de la lamentable tragedia en la Estación Once, se produce el traslado de las Responsabilidades y Funciones de Transporte al Ministerio del Interior, cuestión bastante extraña respecto a las características funcionales de esas actividades.

Se produce una catarata de anuncios respecto a inversiones para mejorar la seguridad y calidad del Servicio.



ÉLIDO VESCHI
Ingeniero Mecánico
Dirigente gremial de APDFA

Esto se realiza sin variar la matriz organizativa anterior, salvo en lo formal y pactando con los mismos concesionarios. Aparecen nuevos Entes Estatales superponiéndose a otros, creados anteriormente por el mismo gobierno y teóricamente se hacen cargo de empresas como F.C. Belgrano Cargas, concesionado a la Unión Ferroviaria de Pedraza y los F.C Urquiza y San Martín, concesionados al grupo Brasileño A.L.L cuyo mayor accionista es el Banes de Brasil. En ninguno de estos casos está cumplido el cese de la concesión con los instrumentos legales que corresponden y la atribución de las responsabilidades por el cese. Esto configura una situación aún más grave al no haberse realizado los inventarios cuali-cuantitativos y su comparación con los activos entregados al comienzo de la concesión. En los casos comentados han desaparecido ramales completos, también material rodante y gran parte de él se encuentra destruido por no haberse aplicado las normas correctas de mantenimiento y operación incluidas en el contrato. Esto hace que las inversiones anunciadas vuelvan a salir de nuestros bolsillos a través del presupuesto nacional.

Por no haberse tomado los recaudos la empresa A.L.L , está reclamando al estado nacional una indemnización (¿) de 32 millones de dólares.

En los casos de cese de las concesiones, primero al grupo Metropolitano (FCR, FC San Martín y FC Belgrano Sur) y luego TBA (FC Mitre y FC Sarmiento) se realizaron contratos de Operación con los grupos Roggio y E.M.E.P.A (Romero) nucleado bajo las siglas U.G.O.F.E y U.G.O.M.S se les paga una comisión sobre gastos (cuanto más gastan, más cobran) y en sus presupuestos figuran rubros de “mantenimiento diferido” tanto en material rodante como en infraestructura. Este “costo” es bastante importante y el estado lo vuelve a pagar (antes lo incluyo en el subsidio operativo abonado) sin realizar reclamos al ex concesionario para reintegrar esos fondos.

ALGUNAS CONCLUSIONES

1) Desde los puntos de vistas estructural y estratégico no han variado las condiciones de la administración concreta del SFN respecto a la filosofía original del concesionamiento.

2) Las tragedias y problemas vividos en los FC Metropolitanos lo único que han generado como políticas de gobierno, ha sido la creación de Organismos que superponen confusas funciones, adicionando gastos y cubriendo altos cargos con personas sin capacidad de Administración Ferroviaria.

3) Otra de las medidas que anuncian los funcionarios se vinculan con la compra de material ferroviario, locomotoras, coches de pasajeros para servicios locales y de larga distancia, etc. Esto no obedece a ningún plan estratégico del SFN y puede preverse que si bien al principio pueden mejorar la sensación de una mayor seguridad y confort en los lugares que se asignen para circular al no existir un plan integral de mediano y largo plazo, al poco tiempo se reproducirán los mismo problemas anteriores mostrando la ineficacia de los millones de dólares gastados.

4) Al no variar las Políticas Generales de Transporte y particularmente haberse agravado el estado de deterioro del SFN, la recuperación será cada vez más complicada y onerosa para los argentinos.

COMENTARIO FINAL:

Por su puesto esta nota no pretende agotar un tema tan complejo e íntimamente vinculado al desarrollo y crecimiento armónico del País, pero trata de poner en evidencia que si tuviéramos en cuenta el viejo dicho de un sabio como Einstein, cuando afirmo que “era enfermizo pensar que aplicando los mismos métodos se podían obtener resultados distintos”, hubiéramos evitado gran parte de las tragedias ferroviarias, la depreciación del patrimonio de los argentinos, la eliminación de miles de puestos de trabajo, el retroceso en el desarrollo tecnológico ferroviario, el mayor costo del transporte para la Sociedad en su conjunto, etc, etc, etc. ■



Ministro Randazzo comprando trenes en China

Sellamos su contrato en todo el país

- Beneficio tributario en Impuesto a los Sellos
- Alícuotas reducidas sin costo adicional
- Centro de operaciones CABA
- Gestionamos el sellado en todo el país
- Con el aval de más de 30 años de experiencia
- Contacto exclusivo para socios CIPIBIC:
impuestosellos@bolsacombblanca.com.ar

Bolsa de Comercio de Bahía Blanca SA
25 de Mayo 267 P 4 (C1002ABE) CABA
Tel/Fax 011 4346-6000/40 Int. 144-118



**Bolsa de Comercio
de Bahía Blanca**

**SICA CERTIFICÓ SU SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN BAJO NORMAS
ISO 9001 - CALIDAD
ISO 14001 - MEDIO AMBIENTE
OHSAS 18001 - SEGURIDAD Y SALUD OCUPACIONAL**

Hemos obtenido el **MÁXIMO NIVEL DE CERTIFICACIÓN** en nuestros procesos de diseño y construcción de equipos para la industria del gas, petróleo y química.



ISO 9001



ISO 14001



OHSAS 18001



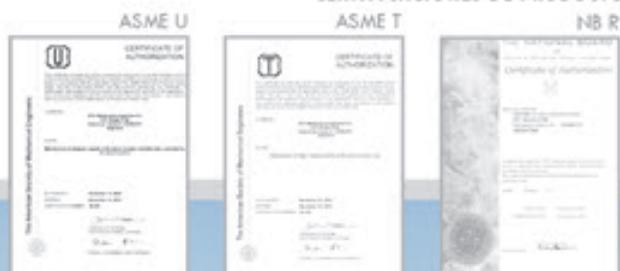
SICA

Equipos para la Industria del Petróleo, Gas y Petroquímica

FABRICA . ADMINISTRACION . VENTAS
R. Padre Krieger 3746 (S3080JPD) Esperanza (Santo Fe) ARGENTINA
Tel: 54 - 3496 - 427.422 Fax: 54 - 3496 - 426.240 info@sica.com.ar

www.sica.com.ar

CERTIFICACIONES DE PRODUCTO



virginia ramirez



Única empresa latinoamericana
con certificación internacional RINA.
Bajo normas IRAM 3681-1
Mercosur NM207. Europea EN81-1

ELEVANDO LA CONFIANZA



Actualmente uno de cada tres ascensores que se instalan en Argentina utilizan nuestras máquinas de tracción. Y ya estamos presentes en Brasil para continuar expandiendo las fronteras de la producción nacional. Generar confianza es un objetivo constante. Y también un gran orgullo.

ADSUR S.A.

Planta Industrial: Anatole France 350 - (B1823DTF)
Lanús - Prov. de Buenos Aires - Tel/Fax: +54-11 4203 8585
info@adsur.com.ar - www.adsur.com.ar



Argentina en la posconvertibilidad: ¿desarrollo o crecimiento industrial? Estudios de economía política

María José CASTELLS
Esteban FERREIRA
Pablo MANZANELLI
Martín SCHORR
Andrés WAINER



MARTÍN SCHORR

Licenciado en Sociología (UBA).
Magister en Sociología Económica (UNSAM) y
Doctor en Ciencias Sociales (FLACSO).
Investigador del CONICET y del Área de
Economía y Tecnología de la FLACSO.
Docente en cursos de grado y posgrado en la
UBA, UNSAM y FLACSO. Coordinador del
Proyecto de Investigación PICT 2008-0406
"La industria argentina en la posconvertibilidad:
continuidades y rupturas en la dinámica y la
estructura del sector" (Agencia Nacional de
Promoción Científica y Tecnológica).
Es autor de numerosos estudios sobre el sector
industrial de la Argentina.

OTROS TÍTULOS PUBLICADOS

- *Ensayos en honor a Marcelo Diamand.*
Pablo Chena, Norberto Crosetto y
Denton Pinango (comp.)
- *La economía argentina y su crisis
(1976-2001): visiones institucionalistas
y regulacionistas.*
Robert Boyer y Julio Nefja (coords.)
- *Crisis y regímenes de crecimiento: una
introducción a la teoría de la regulación.*
Robert Boyer
- *El desafío de las políticas del empleo en
el siglo XXI: la experiencia reciente de los
países de Europa occidental.*
Jacques Freyssinet
- *Economía política de la empresa.*
François Eymard-Duvayer
- *Crecimiento y riqueza de las naciones.*
Paul Piore
- *Salida de crisis y estrategias alternativas
de desarrollo.*
Robert Boyer y Julio Nefja (coords.)
- *Interpretaciones heterodoxas de las crisis
en Argentina y sus efectos sociales.*
Fernando Toledo y Julio Nefja (coords.)
- *Desempleo, pobreza y políticas sociales.
Fortalezas y debilidades del Plan Jefas
y Jefes de Hogar Desocupados.*
Julio Nefja (coord.)
- *Las privatizaciones en la Argentina.
Diagnósticos y propuestas para una
mayor competitividad y equidad social.*
Damián Aguiar

Argentina en la posconvertibilidad:
¿desarrollo o crecimiento industrial?
Estudios de economía política

Con el abandono de la convertibilidad, en particular con los gobiernos "kirchneristas", la economía argentina experimentó un crecimiento pronunciado, en el que la industria ocupó un lugar destacado. Ante esa realidad, desde muchos ámbitos se resalta que la reindustrialización habría dado inicio a una etapa de desarrollo sectorial que permitiría dejar atrás las pesadas herencias del neoliberalismo.

En los trabajos que integran este libro, que son el fruto de un programa de investigación de largo alcance, no se niega la notable expansión manufacturera de la última década. Pero sí se plantean varios y fundamentados interrogantes sobre los alcances reales de la reindustrialización. El ciclo fabril reciente fue de crecimiento sin desarrollo y se asoció a la profundización de muchos nudos estructurales problemáticos heredados de la década de 1990. Ello se vincula directamente con las modalidades de la intervención estatal en un contexto internacional que tendió a favorecer a las actividades con ventajas comparativas. En ese marco, la ausencia de planificación estratégica de cara al desarrollo industrial fue un rasgo distintivo.

Además de un análisis acabado de distintas dimensiones del sector manufacturero, todos los trabajos presentan una serie de propuestas que buscan contribuir a un necesario debate social sobre las formas que debería asumir una reindustrialización nacional que apunte a un desarrollo económico genuino.

MIÑO, DÁVILA
EDITORES

www.minoydavia.com

M A S D E 5 0 A Ñ O S D E V I D A



www.zoloda.com.ar

Una Marca de **Confianza**

Exportamos ingeniería y mano de obra Argentina,
con certificaciones reconocidas internacionalmente.



Acompañándolo desde 1959



IMPESA

IMPESA, participa en toda la cadena de valor de la energía como proveedora de soluciones integrales: EPC, Suministro "Llave en Mano" y Servicios de O&M. Todo esto es desarrollado con mano de obra local.

Desarrollamos nuestra propia tecnología en América Latina focalizados en maximizar la rentabilidad mediante mayor disponibilidad y menores costos de mantenimiento.

Tenemos más de 100 Años de compromiso con el desarrollo sustentable en América Latina y el mundo.

Creemos en la Fuerza de la Naturaleza

La Rioja | Argentina



www.impesa.com