



**Universidad Nacional
de General Sarmiento**

**RE-ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO LOCAL EN EL GRAN ROSARIO:
UNA MIRADA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA DE LA ECONOMÍA SOCIAL.**

POR

JUAN CARLOS VARGAS SOLER

Economista UIS- Colombia.

Trabajo de Grado para obtener el título de Magíster en Economía Social

DIRECTOR:

RICARDO DIEGUEZ.

Economista.

Especialista en Sistemas Económicos Comparados

Universidad de Buenos Aires. Argentina.

Docente de la Maestría en Economía Social. UNGS. Argentina.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE GENERAL SARMIENTO. UNGS.

INSTITUTO DEL CONURBANO.

MAESTRÍA EN ECONOMÍA SOCIAL.

Buenos Aires (Argentina), Noviembre de 2010.

RE-ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO LOCAL EN EL GRAN ROSARIO: UNA MIRADA DESDE LA PERSPECTIVA LATINOAMERICANA DE LA ECONOMÍA SOCIAL.

CONTENIDO:

	Pág.
INTRODUCCIÓN	3
1. LA ECONOMÍA SOCIAL COMO MARCO DE REFERENCIA.	8
1.1. ECONOMÍA SOCIAL Y MIXTA: ASPECTOS HISTÓRICOS Y CONCEPTUALES.	8
1.2. LAS ECONOMÍAS REALMENTE EXISTENTES Y SU ESTRUCTURACIÓN.	9
1.3. ECONOMÍA SOCIAL, ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO LOCAL.	13
2. ROSARIO EN EL PROCESO HISTÓRICO DE ESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO CAPITALISTA.	20
2.1. ROSARIO Y EL DESARROLLO CAPITALISTA CENTRADO EN LA AGRO-EXPORTACIÓN.	20
2.2. DESARROLLO DEL PROCESO INDUSTRIAL EN ROSARIO.	25
2.3. CAMBIO DE MODELO Y CRISIS INDUSTRIAL EN EL GRAN ROSARIO.	32
3. LA ECONOMÍA GRAN ROSARINA FRENTE A LA RE-ESTRUCTURACIÓN.	35
3.1. RE-ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA ARGENTINA Y DEL GRAN ROSARIO.	36
3.2. REESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA MIXTA EN EL AGR, 1976-1989.	44
3.3. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, DINÁMICA Y DONDICIONES DE TRABAJO EN EL AGR, 1990-2001.	61
4. REESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN EL AGR EN LA POSTCONVERTIBILIDAD.	91
4.1. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN EL PERIODO DE LA POSTCONVERTIBILIDAD.	91
4.2. DESARROLLO DE LA ECONOMÍA MIXTA EN EL AGR EN LA POSTCONVERTIBILIDAD.	92
5. CONSIDERACIONES FINALES:	123
5.1. BALANCE DEL PROCESO DE DESARROLLO LOCAL EN ROSARIO	123
5.2. CONSIDERACIONES SOBRE LAS NECESIDADES Y POSIBILIDADES DE OTRO DESARROLLO LOCAL EN ROSARIO.	137
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	143

INTRODUCCIÓN.

En décadas recientes las realidades socioeconómicas y ambientales en diversos lugares del planeta han experimentado grandes transformaciones, las cuales han sido impulsadas, en lo fundamental, por los procesos y prácticas de reorganización y reestructuración capitalista generados en los países céntricos desde principios de la década de los años 70's. Esos procesos emergieron como respuestas frente a la crisis en la modalidad de desarrollo capitalista -dominante en la segunda post-guerra- y como mecanismos para generar renovados procesos de acumulación de capital (Weller, 1998; Lipietz, 1994).

Esa re-organización y re-estructuración capitalista según Quijano (2007a) ha de entenderse en el contexto más amplio de la reciente reconfiguración del patrón de poder mundial. Dicha reconfiguración, según el autor, implica un proceso de colonialidad global y de dominación, que rearticula los elementos fundantes del contemporáneo patrón de poder mundial (la colonialidad del poder, el capitalismo, el estado moderno y el eurocentrismo) así como las áreas de existencia social (el trabajo, el sexo, la autoridad colectiva y la subjetividad /intersubjetividad) sus recursos y productos.¹ Ese proceso de colonialidad global y de reconfiguración del poder, según Grosfoguel (2006) ha transformado las formas de dominación desplegadas por la modernidad (el eurocentrismo, la administración colonial y estatal-nacional), pero no las estructuras de las relaciones centros-periferias a nivel mundial.

Frente a la re-configuración del patrón de poder a nivel mundial y ante la búsqueda de salidas a la crisis de valorización capitalista -de los años 70's – los agentes del capital generaron procesos de descentralización, reorientación y reorganización de los procesos productivos y del trabajo tratando de obtener mayores niveles de productividad, competitividad, flexibilidad, eficacia, eficiencia y rendimientos. Esto se hizo posible, en parte, gracias al desarrollo de un nuevo paradigma tecnológico que permite incorporar innovaciones tecnológicas provenientes de ramas como la microelectrónica.

El acomodamiento ante la crisis de valorización del capital también condujo al cuestionamiento de la eficiencia, la efectividad y viabilidad de las políticas keynesianas y del estado benefactor por parte de los agentes capitalistas. A partir de ello se propone su desmantelamiento, se replantea la cuestión social y se configura un modo de intervención estatal que focaliza las políticas sociales –estatales- y reorienta las intervenciones y regulaciones del estado (Grassi: 1998, 2003; Soldano & Andrenacci, 2006). Todo ello fue acompañado de la adopción de otras reformas y/o políticas de ajuste de orientación neo-liberal así como de fenómenos que tienen que ver con la consolidación de organizaciones privadas transnacionales, la expansión y profundización del mercado capitalista (Sunkel, 2000).

¹ Para Quijano (2007a) la colonialidad se refiere a un patrón de poder, que opera a través de la naturalización de jerarquías raciales que posibilitan la reproducción de relaciones de dominación territoriales y epistémicas, que no solo garantizan la explotación capitalista de unos seres humanos hacia otros, sino que también subalternizan los conocimientos, experiencias y formas de vida de quienes son así dominados y explotados. Se funda en la imposición de una clasificación racial/étnica de la población del mundo como piedra angular del patrón mundial de poder; opera tanto en cada uno de los planos y dimensiones –materiales e inmateriales- de la vida cotidiana como en la escala social.

Los cambios anteriores contribuyeron, además, a dar el tránsito hacia nuevas modalidades de desarrollo moderno/colonial/capitalista mediadas por la globalización (Escobar, 2005a).² La globalización de esos nuevos modelos de desarrollo, gestados en los países céntricos e influyentes en las periferias capitalistas, supuso cambios socioeconómicos, políticos e institucionales profundos en América Latina, sus sub-regiones y localidades. En efecto, América Latina y Argentina pasaron de modelos de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) o de regímenes mixtos de acumulación (que combinaban sustitución de importaciones y de exportaciones) hacia otros centrados en la promoción del libre desarrollo del mercado capitalista y en la creciente vinculación de las economías a los mercados capitalistas internacionales; tránsito que implicó una mayor incidencia de organizaciones transnacionales y de organismos multilaterales en el devenir de nuestras realidades, en la definición de políticas gubernamentales así como una mayor apertura de nuestros espacios regionales y locales a la operación de capitales de origen local, nacional e internacional.

Lo anterior fue favorecido por la realización de reformas estructurales e institucionales a nivel macro y meso -como las constitucionales, cambiarias, comerciales, financieras, tributarias y laborales- las cuales fueron complementadas de otros cambios como la liberalización, re-regulación y privatización de activos públicos (seguridad social, educación, transporte, telecomunicaciones, entre otros) en diferentes niveles territoriales.

La re-estructuración del estado como de la economía también aparece como resultado visible de la lógica de reestructuración capitalista en su búsqueda por recomponer la tasa de ganancia que asegure su reproducción en forma ampliada, a nivel global, nacional y local (Restrepo, 1991). Dentro de la transformación glocal del estado, la reorientación de las políticas sociales, la des-centración³, la re-regulación y la privatización constituyen estrategias en la creación y renovación de mecanismos de control, legitimación social y de acumulación de capital.

El proceso de des-centración le asigna nuevas competencias y responsabilidades a los entes territoriales municipales, a los organismos representativos locales y a los individuos, que provienen de la necesidad de institucionalizar y relegitimar la reestructuración capitalista del estado, dentro de las grandes tendencias internacionales. Asimismo, los organismos multilaterales y el poder ejecutivo adquieren facultades y condiciones que les asegura la conducción de las relaciones internacionales, la tras nacionalización del espacio local, los ajustes administrativos y la conducción de las políticas socioeconómicas (Restrepo, 1991).

El proceso de reestructuración capitalista comentado, al parecer recibió un impulso adicional con el “desplome” de URSS, permitiendo la extensión socio-territorial de las relaciones capitalistas y mercantiles. Además, como lo advierte Arrighi (2001), parece estar comandado por el capital financiero y su epicentro (productivo y financiero) parece estar desplazándose de Estados Unidos y Europa hacia el éste asiático y sobre todo hacia China. Con esto último la hegemonía económica norteamericana parece entrar en crisis. No obstante, los procesos de expansión, profundización y desarrollo del mercado capitalista siguen su curso no

² La glocalización tiene que ver con un fenómeno u estrategia que en su desenvolvimiento combina aspectos tanto locales como globales y que articula el tiempo-espacio desde el lugar.

³ La de-centración se refiere al desplazamiento del ejercicio del gobierno desde el nivel nacional hacia arriba a niveles supranacionales y hacia abajo a niveles locales o regionales (Standing, 2004).

solo en periferias capitalistas, como las latinoamericanas, y en las ex-repúblicas socialistas, sino en todo el mundo. Con ello se posibilita la configuración de un sistema mundial moderno/colonial/capitalista (Escobar, 2005a; Castro & Grosfoguel, 2007). Al ser mundial y a partir de la expansión de las relaciones mercantiles/coloniales/ capitalistas a diversas áreas de la existencia socio-natural ese sistema parece estar generando problemas de orden local y global –que pueden amenazar la reproducción del sistema de la vida –tales como la degradación ambiental, las guerras, el hambre, la explotación y la exclusión masiva (Hinkelamert & Mora, 2005; Vargas Soler, 2008).

En las periferias y semi-preriferias capitalistas, la globalización de las estrategias de acumulación de capitales parece estar generando graves problemas socioeconómicos y ambientales que afectan de manera negativa las condiciones para reproducción ampliada de la vida. En ellas la dinámica dialéctica de la globalización de las estrategias de acumulación incorpora a algunos grupos poblacionales, espacios regionales y/o sectores a las actividades socioeconómicas “dinámicas” y a sus beneficios, mientras que desplaza, segmenta, margina y excluye parcial o totalmente a los restantes, que son las mayorías (Sunkel, 2000; Prevót Schapira, 2001). Por tanto, la globalización de las nuevas modalidades de acumulación capitalista parecen un procesos polarizador, excluyente, desigual, desbalanceado y heterogéneo.

Ese proceso de reestructuración de estados y mercados también puso en crisis y empobreció a comunidades y sociedades locales o regionales, surgidas durante el período de industrialización. Asimismo, como lo advierte Coraggio, dicho proceso influye en que en algunos territorios latinoamericanos se de un fenómeno complejo, fragmentador, que se refleja en la inclusión en el mercado global de una parte de sus actividades económicas y la exclusión de mayorías poblacionales cuyas capacidades y “recursos” no son valorados por el mercado internacional, y que sufren la precarización de trabajos temporales mal pagados, y una intervención estatal más relacionada con el control y la asistencia que con el desarrollo (Coraggio, 2004: 321-322)⁴.

Las problemáticas anteriores también están presentes en localidades como las del Gran Rosario (GR)⁵. En efecto, en el GR se viende dando un proceso de desarrollo desigual y excluyente que se evidencia en lo local en las crecientes desigualdades en la propiedad, distribución y/o acceso a productos y “recursos” del trabajo y de la naturaleza tales como el hábitat (el territorio, la vivienda, las infraestructuras, servicios públicos y equipamientos colectivos), los ingresos, los conocimientos, los alimentos, y a otros medios y condiciones de producción/reproducción de la vida. Adicionalmente, la reestructuración capitalista en Rosario parece estar contribuyendo al deterioro de las condiciones para la reproducción ampliada de la vida de las mayorías

⁴ A partir de la generación de esos problemas y de su dimensión, otros autores ponen en cuestión no solo la sostenibilidad del capitalismo (O’connor, 2002; Hinkelammert & Mora, 2005) sino también la sustentabilidad del desarrollo del sistema de la modernidad /colonialidad/ capitalista en su conjunto (Escobar 2005a; Vargas Soler, 2008). Advertimos, además, una posible crisis de reproducción de la vida (en condiciones de dignidad y de libertad). Lo que está menos claro es cómo poder salir de ese estado de cosas al que el desarrollo capitalista ha contribuido y cómo fundamentar propuestas de desarrollo alternativo.

⁵ El Gran Rosario es un área metropolitana de la provincia de Santa Fe, con epicentro en la ciudad de Rosario, que comprende las siguientes localidades o municipalidades: Rosario, Capitán Bermúdez, Fray Luis Beltrán, Funes, Granado Baigorria, Pérez, Pto. San Martín, Roldán, San Lorenzo, Soldini, y Villa Gobernador Gálvez.

debido a su influencia en la agudización de problemáticas como la precarización laboral, el subempleo, la fragmentación socio-territorial, la inseguridad social y alimentaria, la mayor dependencia del mercado internacional y el deterioro ambiental.

En ese contexto se hace necesario investigar, las particularidades y las generalidades de los procesos de reestructuración económica en el caso del Gran Rosario y examinar su incidencia en el desarrollo local, tratando de identificar alternativas para el mejoramiento de las condiciones para la satisfacción de las necesidades o para la reproducción ampliada de vida de sus habitantes.

Este trabajo tiene como propósito examinar esos procesos de re-estructuración y su interrelación con en el desarrollo local en el GR, tomando a los *subsistemas* y a las organizaciones populares, estatales y capitalistas como *categorías* y *unidades* de análisis, respectivamente. Principalmente interesa analizar la relación de esos procesos de reestructuración con las dinámicas laborales, las condiciones de trabajo y la distribución de los ingresos (productos del trabajo) de los hogares en el GR en el periodo 1975-2008; y a partir de allí identificar posibles alternativas de desarrollo socioeconómico desde lo local que redunden en un mejoramiento de las condiciones de vida de sus habitantes.

Se parte de la hipótesis según la cual la estructuración socioeconómica capitalista restringe las posibilidades de desarrollo local en las periferias y semiperiferias del sistema mundial capitalista⁶. En particular, se infiere que algunos sistemas económicos, dado su carácter periférico o semiperiférico, enfrentan limitaciones estructurales en su desarrollo, que inciden en que su desenvolvimiento produzca dinámicas y estructuras excluyentes, y en que el desarrollo alternativo está condicionado a las posibilidades de estructuración de otro sistema socioeconómico capaz de reproducir de manera ampliada la vida de tod@s. Adicionalmente, se tiene como hipótesis que los procesos de re-estructuración socioeconómica, registrados en las últimas décadas, contribuyeron a la reducción de la capacidad del sistema económico del GR para ocupar fuerza de trabajo en condiciones no precarias, para generar una distribución equitativa del ingreso y la riqueza, y para posibilitar procesos de inclusión socioeconómica e integración territorial, con lo cual aumentaron las restricciones estructurales al desarrollo local.

Las anteriores hipótesis asumen una posición frente al significado de cada concepto y van a ser examinadas a partir del estudio de la experiencia histórica del GR en las últimas décadas, lo cual no supone la generalización de los resultados obtenidos. Esas hipótesis se fundamentan en los postulados que se derivan de supuestos y de apreciaciones teóricas realizadas –principalmente- desde la óptica de lo que podríamos denominar una perspectiva sistémica, estructuracionista y latinoamericana de *Economía Social*.

La presentación del trabajo de investigación/tesis se realiza en cuatro capítulos, además de la introducción y las consideraciones finales. En el primero presentaré algunos presupuestos de orden conceptual y teórico (el

⁶ Se entiende a las periferias en el sentido de Evers (1989) y Wallerstein (1996) como aquellos espacios que se vinculan con el centro de manera asimétrica, a través del mercado mundial, proveyendo bienes con baja incorporación tecnológica en el trabajo. La periferia capitalista o del capital, según Evers (1989:13) "abarca aquellas formaciones sociales capitalistas en las que el capitalismo no se desarrolló a raíz del surgimiento históricamente primario en Europa occidental, sino que se impone en forma históricamente secundaria a partir de la existencia del capitalismo como modo de producción en los centro hegemónicos mundiales"

marco de referencia de la economía social y el desarrollo local) que tienen por objeto orientar la interpretación de la problemática elegida como propósito de investigación. En particular, haré un acercamiento a los planteos de la perspectiva latinoamericana de economía social y desarrollo local; presentaré las generalidades de dichos planteos; y especificaré algunas relaciones entre estructuración socioeconómica, economía social y desarrollo local. Como parte de ello, examino la estructuración del sistema de economía mixta realmente existente, sus subsistemas (de economía popular, estatal y capitalista) y sus posibles relaciones con el desarrollo capitalista en lo local (el desarrollo local capitalista) y con otro desarrollo en lo local (un desarrollo no capitalista, centrado en el trabajo y en la vida).

Partiendo de la idea de que ninguna reflexión sobre la realidad rosarina puede prescindir de situarla en un contexto histórico- estructural, en el segundo apartado presento, a grandes rasgos, el proceso de estructuración y desarrollo capitalista en Rosario –enmarcado dentro del proceso histórico de configuración socioeconómica de Argentina y de la provincia de Santa Fe. Allí hago particular énfasis en el examen de los acontecimientos que acompañaron la emergencia, desarrollo y crisis del patrón de industrialización para lograr una mejor comprensión sobre la relación de la ulterior reestructuración socioeconómica con el desarrollo socioeconómico en el Gran Rosario.

En el tercer capítulo abordo los procesos de reestructuración y apertura del estado y la economía Argentina y rosarina, haciendo una contextualización histórica de los mismos así como una breve descripción y análisis de sus antecedentes y de las diferentes reformas estructurales que los alentaron. Asimismo, y como parte central de éste apartado examino las relaciones de esos procesos de re-estructuración económica con las dinámicas y condiciones de trabajo en el GR.

En la cuarta sección examino las políticas socioeconómicas experimentadas en Argentina luego de la crisis del 2001/2002 así como el proceso de desarrollo de la economía mixta del AGR en el periodo post convertibilidad, y su relación con las condiciones y dinámicas de trabajo. Finalmente hago un balance de la incidencia del proceso de desarrollo capitalista en las dinámicas y condiciones de trabajo en el AGR; y hago algunas consideraciones sobre la posibilidad y la necesidad de generar otro proceso de desarrollo en lo local- a partir de experiencias de economía social o formas de producción no capitalista⁷. Sin embargo, el examen de esa posibilidad desborda los propósitos de éste trabajo, ameritando otro.

⁷ Esas consideraciones y el balance de la economía popular/solidaria en el periodo de la postconvertibilidad se fundamentan, en parte, en el trabajo de campo realizado entre agosto de 2007 y noviembre de 2008. Dicho trabajo consistió, entre otros aspectos, en la realización de visitas a diferentes emprendimientos populares/solidarios y en el desarrollo de entrevistas con referentes de ellos y de agencias como la Subsecretaría de economía solidaria, para relevar información sobre su situación y sobre el trabajo desarrollado en/por esas organizaciones.

1. LA ECONOMÍA SOCIAL COMO MARCO TEÓRICO-CONCEPTUAL DE REFERENCIA.

1.1. ECONOMÍA SOCIAL Y MIXTA: ASPECTOS HISTÓRICOS Y CONCEPTUALES.

No es fácil abordar el marco teórico-conceptual ni las hipótesis del enfoque de la *economía Social* pues éste corresponde a una corriente con un cuerpo de concepciones teórico-prácticas -no concluido- y cuyos postulados al parecer se han venido desarrollando históricamente desde mediados del siglo XIX. La economía social no constituye, pues, una síntesis final, sino que por el contrario, es un cuerpo dinámico, continuamente mejorado, en proceso de construcción, útil en la interpretación y orientación de los procesos socioeconómicos.

La crisis socioeconómica y el resurgimiento de la Economía Social:

A pesar de que las organizaciones de economía socialmente consiente son muy antiguas (las mutuales, las cooperativas, las organizaciones sin fines de lucro datan del siglo XIX), sólo es recientemente, en el contexto de crisis y de exclusión creciente cuando se identifican sus potencialidades para la solución y/o mitigación de dichas problemáticas y para la construcción de una sociedad más democrática, equitativa y solidaria.

A la par de la crisis y de la reestructuración capitalista, crece el interés de algunos autores latinoamericanos (Coraggio, Singer, Gaiger, Quijano, Hinkelammert) por re-teorizar o mejorar la teorización de lo económico y de las prácticas asociativas, tomando vigencia e importancia conceptos relacionados como economía social, economía solidaria, economía del trabajo, economía popular, economía mixta, economía comunitaria y economía para la vida.

El sentido amplio de la economía social:

Dentro de los precursores contemporáneos de cuerpos teóricos asociados a la economía social hay un consenso relativo de que toda economía es social, en la medida en que es una construcción social que no puede operar en el vacío, no puede funcionar sin instituciones, sin las capacidades de las personas, y sin el apoyo de las comunidades. Autores como Coraggio argumentan que *“toda economía es, de hecho, social, en tanto aún como esfera materialmente autonomizada de las estructuras sociales, codetermina qué clase de sociedad soporta y contribuye a reproducir”* (Coraggio, 2007a: 33). Además, señala que toda economía es moral y política pues está constituida con valores históricamente determinados, está encastrada en la sociedad, con estructuras de autoridad o poder y sujeta a conflictos. Es esa perspectiva amplia de la economía social la que reconoce la pertenencia de la economía a las relaciones sociales, sus dimensiones morales y políticas. Este trabajo reconoce el sentido amplio de la economía social y advierte el carácter polisémico de la economía social, porque designa a la vez un enfoque teórico sobre las prácticas socioeconómicas y también unas prácticas económico-sociales.⁸

⁸ También se reconoce que no toda economía social es vital, pues no todas las prácticas socioeconómicas tienen un sentido vital ni contribuyen a la reproducción de la vida y de sus condiciones de posibilidad en el tiempo y en el mundo: la economía capitalista es un claro ejemplo de ello.

Una definición sustantiva y operativa de la economía social:

Para los propósitos de éste trabajo se parte de algunos planteos que se han elaborado sobre la economía social, sobre todo, desde una perspectiva “latinoamericana”. En ese sentido se exploran algunas propuestas teórico-metodológicas, principalmente, de autores como Coraggio. Este autor concibe la economía social como una propuesta transicional y transformadora de prácticas económicas, desde el interior del sistema de economía mixta existente (conformado por los subsistemas de economía capitalista, estatal y popular), en dirección a otra economía, otra sociedad y otro sistema socioeconómico (organizado por el principio de de la reproducción ampliada de la vida, en contraposición al principio de reproducción ampliada del capital). Hacer economía social, desde ese enfoque es entonces un proceso constructivo para la transición hacia la constitución de otra economía y otra sociedad (fundamentalmente desde la periferia), que implica contribuir crecientemente a desarticular las estructuras de reproducción ampliada del capital y construir otras estructuras o un sistema que tenga el potencial de satisfacer las necesidades de tod@s, con otros valores, institucionalizando nuevas prácticas, en medio de una lucha contra-hegemónica contra la sociedad capitalista de mercado (Coraggio, 2007a:39).

Esa economía social se convierte en economía para la vida cuando el proceso de trabajo se orienta hacia la producción de valores de uso o al mantenimiento de valores de no uso (valores ecológicos) para la satisfacción de necesidades humanas o para la reproducción ampliada de la vida. En esa dirección, Hinkelammert & Mora (2005: 55) señalan que “para una economía de la vida la piedra angular es el ser humano como sujeto necesitado y la necesaria reproducción de sus condiciones materiales de vida” y que “el sentido del trabajo humano es producir valores de uso o medios de vida” –en el marco de un sistema social de división del trabajo y de un circuito productivo/reproductivo⁹.

3.2. LAS ECONOMÍAS REALMENTE EXISTENTES Y SU ESTRUCTURACIÓN.

Las economías mixtas como campos y sistemas socioeconómicos:

Desde la perspectiva de la economía social en referencia y en éste trabajo se parte del reconocimiento de la existencia de un sistema de economía mixta (empresarial-capitalista, pública-estatal y popular) que hace parte de un sistema social y ambiental más amplio. Ese sistema se constituyen como campo socioeconómico con determinadas estructuras y relaciones de poder, o como diría Bourdieu (2002), como campo de fuerza. A su vez, dicho sistema en países, localidades y regiones como las latinoamericanas adquieren un carácter periférico o semiperiférico, entre otros aspectos, por su vinculación sub-alterna al sistema capitalista en sus diferentes etapas históricas de desarrollo (Quijano, 2000; Grosfoguel, 2006).

⁹ Los autores en cuestión conciben al trabajo como el proceso que media entre la naturaleza y el hombre, sugiriendo que la coordinación social del proceso de trabajo no se limita a las relaciones de interdependencia entre los hombres sino también la interdependencia en relación con la naturaleza exterior, lo que a su vez sugiere prolongar el análisis marxista para que de cuenta de las condiciones de reproducción de la naturaleza.

Otros autores como Narodowski (2007) advierten que los sistemas económicos periféricos (como los latinoamericanos) se caracterizan por ser alopoieticos (dependientes, jerárquicos, poco complejos, poco autónomos y poco innovadores)—en contraste con los autopoieticos sistemas centrales. Asimismo, Evers (1989) señala a la *heterogeneidad estructural* de las formaciones sociales y a la mayor *dependencia del mercado mundial* como características estructurantes de las periferias capitalistas. Esas caracterizaciones de los sistemas y de sus sujetos si bien se hacen en función de sus posibilidades de éxito en el sistema capitalista (pudiendo tener limitantes para examinar alternativas a él) resulta útil para el análisis de las limitantes estructurales del desarrollo local en las periferias capitalistas, lo cual es de interés particular para el trabajo propuesto. En ese sentido, el concepto de sistemas económicos periféricos resulta interesante para realizar el análisis del sistema de economía mixta de Rosario y las limitaciones estructurales de su desarrollo local, en el marco del sistema más amplio del desarrollo moderno/ capitalista.

Las economías mixtas también pueden ser analizadas como campos económicos. Para Bourdieu (2002), el campo económico es un campo de luchas socialmente constituido y estructurado por los agentes que participan en él; éstos generan las relaciones de fuerza y/o poder que lo caracterizan. Esas relaciones de fuerza entre agentes constituyen la estructura del campo, la cuál está definida y/o determinada por la estructura de la distribución de los capitales o de las capacidades (de carácter financiero, cultural, tecnológico, comercial, humano, social, espacial y simbólico) en el campo; ésta distribución, a su vez, es quien define el espacio de posibilidades de éxito o fracaso en el juego económico: los subcampos, organismos u agentes dominantes serán en consecuencia aquellos que ocupan en la estructura una posición tal que la estructura actúa a su favor.

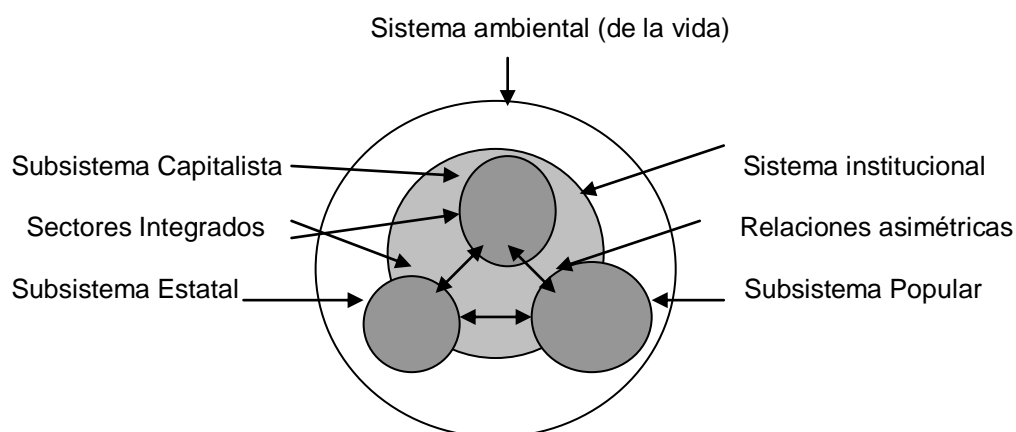
Subsistemas y estructuras de las economías mixtas:

En relación con la estructuración del sistema de economías mixtas dentro del modo de producción capitalista vigente, la economía social latinoamericana y en particular Dieguez (2007) y Coraggio (2007b) plantean que dicho sistema se constituye por tres subsistemas, sectores o subcampos cuya articulación e interacción explica, en parte, su dinámica y funcionamiento. Esos subsistemas son el de la economía empresarial - capitalista, el de la economía pública-estatal y el de la economía popular.

En esa aproximación analítica, el subsistema de la *economía empresarial-capitalista* aparece como hegemónico en el modo de producción capitalista y se caracteriza porque sus organizaciones (las empresas, conglomerados y redes capitalistas) son gestionadas por el capital privado siguiendo una lógica de reproducción ampliada del capital o de acumulación. No obstante, también produce valores de usos (productos sociales) que son potenciales para la satisfacción de necesidades. Para ello utiliza trabajo, del cual extrae excedentes que son apropiados por sus organizaciones y reinvertidos en el proceso productivo o en el sistema financiero para continuar con su proceso de reproducción, utilizando la institución mercantil como integradora social. En este proceso participa tanto el capital concurrencial (tomador de precios) como el monopolístico u oligopólico (fijador de precios). Éste último, por su carácter, tiene la capacidad de extraer plusvalores no solo de la esfera de la producción (del trabajo) sino también de la esfera de la circulación a

través del mecanismo de precios y de las relaciones asimétricas de poder que establece tanto con las organizaciones capitalistas tomadoras de precios como con los otros subsistemas. Adicionalmente, en dicho subsistema si bien se remunera y utiliza a la fuerza de trabajo para producir valores (de cambio y de uso) no la produce, ni la reproduce, pues estos procesos de producción y reproducción de la fuerza de trabajo se dan fundamentalmente al interior de las células del subsistema de economía popular: las unidades domésticas y sus extensiones (emprendimientos familiares, asociaciones, cooperativas, mutuales, redes, etc.).

Figura 1: Estructuración de la economía mixta.



Fuente: Elaboración propia.

Por otra parte, se plantea que la economía pública-estatal opera bajo las lógicas de la reproducción del poder político y la legitimación o gobernabilidad social (Dieguez, 2007; Coraggio, 2007b). Ella se organiza en base a unidades jurídico-administrativas de base territorial o funcional; realiza transferencias y acciones – a través de mecanismos como el gasto social- atendiendo a principios como el de la redistribución y el plan, y contribuye tanto a la reproducción ampliada del capital (directamente a través de la inversión estatal e indirectamente a través del consumo estatal) como a la reproducción de la fuerza de trabajo. También contribuye al producto social y al proceso de satisfacción de necesidades a través de organizaciones público-estatales productoras de bienes y/o servicios. En ese sentido, es funcional tanto a la reproducción ampliada del capital como de la reproducción ampliada de la vida.

Desde el enfoque referenciado también se postula que la economía popular constituye un conjunto de relaciones, recursos, actividades, instituciones y organizaciones populares que operan en torno a la satisfacción de necesidades de sus integrantes, bajo la lógica de la reproducción de la vida (Coraggio: 1998, 2007a).¹⁰ Según Coraggio (2007c: 34-35), esa reproducción se realiza utilizando tanto los medios de producción y vida (tierra, hábitat, etc.) como el Fondo de Trabajo (conjunto de energías, disposiciones y capacidades manuales e intelectuales para trabajar) de las Unidades domésticas (UD) y sus extensiones, definidas éstas como las organizaciones económicas de la economía popular –fundadas sobre relaciones de

¹⁰ Una conceptualización similar a la de Coraggio realizan Sarria & Tiribia (2003, p.173) para quienes “la economía popular es el conjunto de actividades económicas y prácticas sociales desarrolladas por los sectores populares con miras a garantizar, a través de la utilización de su propia fuerza de trabajo y de los recursos disponibles, la satisfacción de las necesidades básicas tanto materiales como inmateriales”.

parentesco y principios de reciprocidad- que organizan recursos, capacidades y gestionan la resolución de necesidades de sus miembros. Ese fondo de trabajo puede ser utilizado como *Trabajo Mercantil*¹¹, *Trabajo de Reproducción* propiamente dicha (doméstico, comunitario y de formación) o como *transferencias* (que pueden provenir de las vinculaciones y articulaciones establecidas con el subsistema de economía pública-estatal). A través del trabajo desarrollado en las unidades domésticas y sus extensiones el subsistema de economía popular genera productos sociales y convierte valores de uso potenciales (mercancías ofrecidas por el capital, principalmente) en valores efectivos para la satisfacción de necesidades así como para la producción y reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida humana en su conjunto.

Desde esa perspectiva en cuestión son igualmente relevantes las transferencias monetarias (directas e indirectas) que se realizan entre los subsistemas de la economía mixta, en la medida en que ellas potencian o condicionan las posibilidades de producción/reproducción social o de satisfacción de necesidades. Dichas transferencias se estructuran a través de las relaciones asimétricas de poder entre los sistemas y subsistemas, y se realizan utilizando el dinero como medio, a través de los sistemas de precios, subsidios, entre otros.

El proceso de estructuración socioeconómica:

Para los propósitos de éste trabajo interesa no solo la estructura de los sistemas económicos sino también las modalidades y el proceso a través de la cual esa misma estructura se constituye, cambia o transforma: ello es, el proceso y las modalidades de estructuración o de re-estructuración. Una teoría de la estructuración acorde con el enfoque de la economía social en referencia es la de Giddens. Para Giddens (2002: 53-54) la estructuración, como la reproducción de las prácticas e instituciones, se refiere al proceso dinámico mediante el cual las estructuras se constituyen.¹² Estas estructuras según el autor señalado son sistemas de relaciones, reglas y recursos generativos constituidos por la actividad e interacción de los agentes (que involucran relaciones de poder), y son al mismo tiempo el medio mismo de constitución. Asimismo, el proceso de estructuración vincula la integración o transformación estructural de las organizaciones, los subsistemas o colectividades con la integración o transformación social de la interacción en el mundo de la vida¹³.

¹¹ Este tipo de trabajo permite al subsistema de la economía popular vincularse entre sí y con los demás subsistemas a través de la producción e intercambio de bienes y servicios o de la venta de fuerza de trabajo; involucra tanto al trabajo asalariado como al trabajo mercantil no asalariado (por cuenta propia, doméstico, familiar sin remuneración).

¹² A través de la teoría de la estructuración Giddens intenta resolver el dilema de la relación entre acción humana y estructura social. Según su teoría, no se trata de afirmar la existencia de un sujeto históricamente determinado sino de considerar a los actores sociales como agentes inscritos en un sistema social que los condiciona, pero no los determina. Con ello escapa al dualismo subjetivismo-objetivismo y trata de superar al funcionalismo y al estructuralismo –quienes atribuyen a la estructura social una importancia determinante, al margen de los agentes. En ese sentido resalta la importancia de los conceptos de acción, significado y estructura, y su relación con los sujetos; también advierte la integración de la acción-estructura y la conceptualiza a través lo que llama *dualidad de la estructura* o estructuración.

¹³ Complementariamente a Giddens, Quijano (2007a) considera que el proceso histórico de estructuración social y del poder es heterogéneo y puede ser tanto discontinuo como conflictivo en términos tanto de espacio como de tiempo. Lo notable de toda estructura social, según el autor, es que elementos, experiencias, productos, históricamente discontinuos, distintos, distantes y heterogéneos, pueden articularse juntos, no obstante sus conflictos e incongruencias, en una trama común que los constituye en una estructura conjunta - cuyas partes pueden tener elementos de unidad, singularidades y autonomías relativas dada su constitución históricamente heterogénea. A esa estructura conjunta la llama *patrón de poder* y en su estructuración mundial interviene tanto la clasificación social en torno a la idea de raza como la articulación y dominio de las áreas de existencia socio-natural (el trabajo, la sexualidad, la autoridad colectiva, la subjetividad y la naturaleza), sus recursos y sus productos.

Ese proceso de estructuración o de producción/reproducción/trasformación de estructuras adquiere *modalidades* que refieren a la mediación entre la interacción y la estructura en el proceso de reproducción social. Las modalidades de estructuración económica es lo que algunos autores como Weller y Lipietz llaman modelos de desarrollo.¹⁴ Lipietz (1994: 5) considera al modelo de desarrollo como constituido por tres componentes: un *paradigma tecnológico* que define la manera de organizar los procesos productivos y del trabajo, un *régimen de acumulación* que trata de compatibilizar las transformaciones dentro de la producción y las transformaciones en el uso social del producto y un *modo de regulación* que guía los comportamientos de los agentes de una sociedad para satisfacer las necesidades del régimen de acumulación y de la armonía social -a través de instituciones y formas de intervención estatal.

Desde la perspectiva que se viene referenciado y desde la óptica de autores como Wallerstein (1996) y Evers (1989), esas modalidades de desarrollo y/o esos procesos de estructuración económica capitalista se constituyen y realizan en el marco de un sistema de relaciones asimétricas de poder que marcan diferencias estructurales entre los centros y las periferias del sistema mundial capitalista. Según Evers (1989) los centros capitalistas tienen menores *heterogeneidades estructurales* y *dependencia* –comercial, tecnológica y financiera- del mercado mundial en el cuál son hegemónicos, mientras que en las periferias capitalistas la heterogeneidad y dependencia es mayor, y disponen de menor autonomía y capacidad endógena para estructurar el sistema capitalista y la división internacional del trabajo, con lo cual sus posibilidades de éxito y desarrollo en el juego capitalista son limitadas. No obstante, desde la perspectiva de la economía social en referencia se contempla la posibilidad de que en las periferias capitalistas se puedan desarrollar capacidades para la estructuración de otro sistema socioeconómico, con otras modalidades de desarrollo, que permitan hacer una mejor satisfacción de las necesidades humanas de tod@s (Coraggio, 2007b).

3.3. ECONOMÍA SOCIAL, ESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA Y DESARROLLO LOCAL.

Sobre la concepción del desarrollo y lo local:

En la literatura reciente hay un consenso relativo de que el *desarrollo* es o bien un proceso de cambio social o uno de los objetivos fundamentales por los que han de propender las sociedades. No obstante, las interpretaciones que se han dado en torno a él han sido diversas y han dado lugar a diversos paradigmas, tipologías, modelos y/o discursos sobre el desarrollo. Algunos de los paradigmas más influyentes han sido los del desarrollo entendido como crecimiento económico, modernización y/o como superación del “subdesarrollo”; mientras que en términos de tipologías y modelos han emergido como hegemónicos los del desarrollo endógeno, humano (Sen, PNUD), sostenible (PNUMA), regional y local.

En éste trabajo se entiende al desarrollo no simplemente como un estadio u objetivo a alcanzar sino, fundamentalmente, como un proceso de cambio histórico –no necesariamente racional, homogéneo, lineal y

¹⁴ Según Weller (1998: 9), una modalidad de desarrollo se caracteriza por el predominio de una manera de orientar los procesos de producción y del trabajo, y un conjunto de reglas o instituciones que regulan el funcionamiento del sistema en un período histórico y un espacio geográfico dado. Esas modalidades de desarrollo, condicionadas por las estructuras y dinámicas económicas, sociales y políticas prevaletentes, inciden, a su vez, en el desempeño socioeconómico en cada período y espacio, e implican divergencias y trayectorias específicas en el funcionamiento del sistema capitalista.

“deseable por/para todos”¹⁵. Este enfoque transitivo no solo contrasta con los enfoques teleológicos en boga sino que también sugiere reconocer y abrir la posibilidad de renunciar al “desarrollo” como propósito organizador de la vida humana y el árbitro en última instancia del pensamiento y de la práctica, y de transitar a una era de posdesarrollo o de alternativas al desarrollo moderno/colonial/capitalista donde, por ejemplo, la vida en su concepción amplia (no antropocéntrica) sea el principio organizador.

El enfoque anterior también sugiere diferenciar entre lo existente y lo posible: entre desarrollo existente y el desarrollo posible. En ese sentido es preciso señalar -como lo hace Coraggio (2006, 2007b)- que lo existente y lo predominante en las sociedades contemporáneas es el desarrollo de relaciones capitalistas y que dentro de lo posible está el desarrollo de procesos y de relaciones (sociales, económicas, políticas y culturales) no hegemónicas por la lógica de la reproducción del capital. En éste último caso estaríamos hablando de otros u otros desarrollos, que contrastan con el desarrollo capitalista.

De otra parte, se entiende por *local* no como sinónimo de pequeño, localista o reducido, sino como condición común de una población que en cierta manera comparte una visión del mundo, una historia de asentamiento o de vida, con sistemas de relaciones de proximidad (que pueden ser asimétricas) en un *territorio* socialmente significado, cuyos problemas están interrelacionados y desde donde se vincula –o no- a otras localidades, subregiones y a su entorno regional, nacional e internacional. En nuestro caso ese espacio de lo local está definido entorno a Rosario y a lo rosarino.

La definición de lo local, como lo señala Arocena (2005), plantea la necesidad de correlacionarlo con lo global y no reducirle a un problema de escala. Lo local permite así la inscripción de lo global en cada proceso de desarrollo; pero lo global (las determinaciones sistémicas y estructurales) no agota la realidad porque en lo local hay particularidades o especificidades. En ese sentido, lo local no es más real que lo global, ni lo global *suma de lo local* sino una dimensión particular de la sociedad.

En consonancia con las definiciones anteriores sobre el desarrollo y sobre lo local, el desarrollo local hace referencia al despliegue o desenvolvimiento de procesos sociales, económicos, políticos y culturales en lo local. En el campo económico, que es el que particularmente nos interesa en éste trabajo, esos procesos refieren fundamentalmente al despliegue de las fuerzas productivas, a las dinámicas ocupacionales, a la reproducción de la fuerza de trabajo así como a la generación y distribución de valores o productos del trabajo. Esos procesos, como señalábamos con anterioridad, en las sociedades contemporáneas y en sus economías tanto céntricas como periféricas están estructurados, organizados y/o hegemónicos por agentes del capital e impregnados de lógicas capitalistas, de manera tal que el desarrollo local es predominantemente capitalista.

La estructuración económica y el desarrollo local:

¹⁵ Ese proceso, en el campo económico, refiere fundamentalmente al despliegue de las fuerzas productivas, a la ocupación de fuerza de trabajo así como a la generación y distribución de productos del trabajo.

En los sistemas económicos y/o espacios periféricos del sistema de economía mundial capitalista los procesos de estructuración socioeconómica generan limitaciones y/o restricciones estructurales tanto para el desarrollo capitalista (en lo local) como para generar procesos de desarrollo no capitalista. Ello debido, en parte, a la mayor dependencia-comercial, tecnológica y financiera del mercado mundial y a la marcada heterogeneidad estructural e institucional existente a nivel de sistemas, subsistemas o formaciones socioeconómicas (Evers, 1989; Quijano 2007b). En esos contextos, como se señalaba con anterioridad, la estructuración económica existente favorece el desarrollo de algunos agentes, organizaciones, grupos, espacios y sectores (los que tienen mayor poder, capital y capacidades) y restringe las posibilidades de los restantes que son la mayoría.¹⁶

En concordancia con lo anterior, un enfoque estructuracionista, sistémico e histórico como el de la economía social latinoamericana podría postular que el subdesarrollo capitalista es parte del proceso histórico global de desarrollo capitalista; que subdesarrollo y desarrollo capitalista son procesos de un mismo sistema social (la economía mundial capitalista); que ambos procesos son históricamente simultáneos y se condicionan mutuamente (Sunkel, 1994), y que su expresión geográfica puede darse en al menos dos grandes polarizaciones: por una parte, la segmentación mundial entre espacios y sistemas céntricos y periféricos; por otra, una fragmentación dentro de los países entre grupos socioeconómicos, territorios, actividades y subsistemas hegemónicos, y en espacios, actividades, subsistemas, y grupos sub-alternos o marginales (Sassen, 1989; Prévot Schapira, 2001).

Ese enfoque ubica a las distorsiones y restricciones estructurales (heterogeneidad estructural-sistémica, dependencia del mercado mundial, asimetrías en la distribución de capitales, capacidades y de poder, pautas culturales colonizadas, etc.) como raíces de los problemas socioeconómicos en las regiones y localidades periféricas en el marco del sistema mundial capitalista. En dicho enfoque, el marco analítico centro – periferia es renovado de manera tal que permite examinar en forma dinámica e histórica las relaciones centros – periferias capitalistas. En éste esquema la indagación histórica es necesaria para identificar los elementos estructurantes del sistema, de las modalidades de desarrollo y no solo para explicar su funcionamiento cuando se tiene una estructura dada, sino también para el análisis del cambio o la transformación estructural.

En el marco de ese contexto de transformación estructural, autores como Boisier (2000) y Vázquez Barquero (2001), señalan que ante los procesos de globalización, descentralización y de re-estructuración productiva y ante la dialéctica global/local asociada, el desarrollo local y endógeno han tomado una creciente importancia como respuesta a las crisis y a los problemas socioeconómicos y como alternativas para el mejoramiento de la calidad de vida en lo local. Esos autores, como Albuquerque, ven en la innovación, la competitividad y el crecimiento económico -capitalista- los elementos centrales para el desarrollo local y además señalan el carácter endógeno o sistémico del mismo. En efecto, Albuquerque (2002) enfatiza en que el desarrollo local depende de la capacidad para introducir innovaciones en el tejido productivo local así como del grado de

¹⁶ Una característica de estos sistemas es la mayor importancia relativa que tiene el subsistema de economía popular en relación a los centros capitalistas del sistema de la economía mundial y la menor importancia relativa de la economía pública-estatal.

articulación existente en la base socioeconómica local, factores favorecedores de la competitividad sistémica de base territorial.

Quizá lo más relevante de las anteriores perspectivas del desarrollo local es que superan las miradas agregacionistas, nacionalistas, factorialistas o dependentistas de los enfoques convencionales del desarrollo y muestran que la actividad innovadora, la competitividad y el crecimiento -en su dimensión global- requieren incorporar al proceso no sólo a los agentes y aspectos productivos o económicos, sino también a los institucionales y a los sociales. No obstante, dichos enfoques no reconocen o subvaloran las limitaciones estructurales y culturales del desenvolvimiento del capitalismo en las localidades periféricas para poder generar procesos endógenos y sistémicos de desarrollo. Adicionalmente, aunque incorporan otras dimensiones diferentes a la económica, el crecimiento económico -capitalista- sigue siendo la variable más relevante y en función de ella se piensa la innovación, la competitividad, la eficiencia, el aprendizaje, la organización, la articulación, la institucionalidad, la gestión y hasta la cultura.

Esos enfoques advierten, pues, que ante los procesos de re-estructuración socioeconómica existe la necesidad de desarrollo local (de ahí la importancia que le otorgan a la cuestión de la endogeneidad del desarrollo, a la descentralización y a lo local) pero no las condiciones estructurales y culturales que lo posibilitan o imposibilitan en contextos periféricos. Tampoco cuestionan el desarrollo capitalista, sino que por el contrario, parecen reafirmarlo en lo local. Vázquez Barquero (1999) señala que este desarrollo local se produce en una sociedad cuyas formas de organización y cultura condicionan los procesos de cambio estructural que vienen determinados por las condiciones del proceso de desarrollo. El problema radica en que esas condiciones -en contextos periféricos- parecen no existir o ser bastante restringidas.

Por su parte, Gonzáles & Velásquez (2007) señalan que la re-estructuración global articula a lo local y le otorga nuevo significado, desarticulándolo y rearticulándolo, en un juego permanente de sinergias y sobre todo de tensiones. La globalización ofrecería así algunas oportunidades, pero también amenazas, con fuertes repercusiones sobre las sociedades y economías locales, y en ese sentido sobre el desarrollo local. En esa misma dirección Borja y Castells afirman que *“lo que caracteriza la nueva economía global es su carácter incluyente y excluyente a la vez. Incluyente de lo que crea valor y de lo que se valora en cualquier país del mundo. Excluyente de lo que se devalúa o se minusvalora. Es a la vez un sistema dinámico, expansivo, y un sistema segregante y excluyente de sectores sociales, territorios y países”* (Borja y Castells, 1997. p 11-12)

Como parte de la dialéctica del desarrollo, los procesos de crisis y reestructuración capitalista mencionados, al parecer, también pusieron en crisis a algunas sociedades salariales de posguerra y contribuyeron a la emergencia de nuevos y localizados sujetos históricos (nuevos actores y movimientos sociales) vinculados a aspectos como la identidad, el género, la étnia, el medio ambiente y el territorio, quienes en sus luchas y demandas sociales parecen estar generando algunas presiones frente al sistema capitalista.

Otros autores advierten que la reciente re-estructuración capitalista socava la especificidad del territorio como unidad de producción y de consumo generando procesos de fragmentación espacial y social que contribuyen a la reproducción de las asimetrías de poder así como a la profundización de las desigualdades y

a la pauperización de bastos sectores de la sociedad (Prévot Schapira, 2001). También genera fenómenos de incomunicación, exclusión, degradación, estratificación y gentrificación social (Sassen, 1989; Standig, 2004). No obstante, procesos como la descentralización también pueden ofrecer oportunidades para la re-articulación de las relaciones entre sociedad, economía, estado y cultura, a través de procesos participativos.

También es importante señalar que en países y localidades periféricas, las relaciones entre lo local y lo global en el marco de la re-estructuración capitalista, al parecer, tienden a producir más efectos desestabilizadores y perturbadores que sinérgicos. Al respecto, Gonzáles & Velásquez (2007) señalan que la reconversión productiva, crea traumas internos, especialmente en el mercado laboral y en la distribución del ingreso, lo que aumenta los riesgos de exclusión de segmentos cada vez mayores de la población. A ello se suma la segregación socio-espacial y la desarticulación del territorio, antes señalada, así como el incremento de la inseguridad, la violencia y el deterioro de las condiciones de trabajo y de vida. Es en ese nivel local (en el lugar) donde las repercusiones socioeconómicas y ambientales de la re-estructuración capitalista se manifiestan y donde las limitaciones estructurales al desarrollo -local y a otro desarrollo- se hacen más visibles. Esa realidad problemática plantea la necesidad de pensar y posibilitar otro u otros desarrollos locales o en lo local, alternativos al desarrollo capitalista.

La Economía Social y Otro desarrollo desde o en lo local:

Desde algunas perspectivas de la economía social se postula la necesidad de Otro desarrollo (desde lo local) contrapuesto a las prácticas y concepciones hegemónicas del desarrollo que lo materializan y lo representan como un proceso y/o fin centrado en el crecimiento económico, la acumulación de capital y su legitimación social. Coraggio, por ejemplo, señala que, en contraste con el desarrollo capitalista, *otro desarrollo* hace referencia a “*la puesta en marcha de un proceso dinámico de ampliación de capacidades locales para lograr la mejoría intergeneracional y sostenida de la calidad de vida de todos los integrantes de una población*” (Coraggio 2006: 23).

La búsqueda de alternativas al desarrollo moderno/colonial/capitalista y la interacción entre lo global y lo local también llevan a autores como Escobar (2005a, 2005b) a plantear la posibilidad de generar procesos alternativos de desarrollo *en el lugar*. Desde la perspectiva del autor en referencia, en *el lugar* no solo desarrollan una diversidad de economías, modos de producción, de significación y/o de vida sino que también ocurren conflictos (económicos, ecológicos y culturales) así como procesos de producción y/o transformación de conocimientos¹⁷; señala, además, que los procesos globalizantes hacen que los discursos y las prácticas se encuentren influenciadas en diverso grado por lo global, pero que, no obstante, los lugares y las localidades contienen importantes especificidades, diferencias y singularidades a considerar. Esas nuevas configuraciones generan la necesidad y abren la posibilidad de pensar y realizar procesos –alternativos- de desarrollo en el lugar o en lo local.

¹⁷ Escobar (2005a) advierte que en el lugar se conecta no solo la ecología, el cuerpo y los procesos económicos, culturales y sociopolíticos sino que también se articula lo global y lo local. Allí se expresan, además, las diferencias culturales, ecológicas y económicas.

El concepto de desarrollo –alternativo- en lo local adquiere, pues, una connotación de algo socio-territorial, económico, cultural y ecológico que pasa a definirse como proceso en curso o posible, concebido, sentido, pensado, significado, promovido y/o transformado de manera diversa en o desde el lugar por una pluriversidad de actores, con alcance local, regional, nacional e incluso global. Hace referencia a Otro proceso de desarrollo, que contrasta con el desarrollo local capitalista o con el desarrollo capitalista en lo local.

Ese proceso involucra no solo componentes económicos, sociales, culturales y políticos- como lo plantea Coraggio (2006)- sino también cuestiones ecológicas que revisten gran importancia para la reproducción –ampliada de la vida (condición y propósito de Otro desarrollo). En consonancia ésta perspectiva, *Otro desarrollo en lo local* puede tener y es necesario que tenga un sentido vital. En ese caso lo podemos entender como un proceso social orientado a la generación de dinámicas para la reproducción de la vida y la satisfacción de necesidades humanas, en lo local, en las mejores condiciones posibles.

Lo anterior hace preciso diferenciar entre las dinámicas y condiciones de posibilidad de la reproducción de la vida (que implica la reproducción del ser humano y la naturaleza exterior) y condiciones de realización de la vida humana (ello es, las condiciones en que se realiza la reproducción). Estas últimas condiciones tienen una historicidad y pueden ser socioculturales, políticas, ambientales y económicas. Dentro de éstas últimas, las relacionadas con el trabajo tienen un lugar central, dado que la producción material se fundamenta en el proceso de trabajo (el trabajo es productor de valores de uso y medios de vida necesarios para la reproducción de la fuerza de trabajo, de la vida y para la satisfacción de necesidades humanas).

En relación a las condiciones de trabajo interesa examinar aspectos como la retribución y distribución de los productos del trabajo; la equidad, la participación, la estabilidad y la seguridad en los procesos del trabajo. En cuanto a las dinámicas de trabajo es importante considerar aspectos cuali-cuantitativos como la incorporación/exclusión de la fuerza de trabajo en los procesos productivos.

Desde la perspectiva de la economía social para la vida también se plantea que generar Otro desarrollo en lugares con sistemas periféricos, heterogéneos y mixtos supone un proceso de transformación estructural e institucional no solo del sistema socioeconómico (capitalista) realmente existente, y la estructuración de otro sistema socioeconómico y cultural capaz de satisfacer las necesidades y de reproducir de manera ampliada la vida de todos los integrantes de la sociedad (local) en cuestión, en términos tanto espaciales como temporales.

Un punto de partida para la transformación sería la economía mixta realmente existente y supondría, como lo advierte Coraggio (2007d), un cambio en el campo de fuerzas en la economía de tal manera que se desarrolle un subsistema económico orgánico (con sus propias estructuras, organizaciones e instituciones), no subordinado al capitalista, que incorpore a la racionalidad reproductiva en la búsqueda de la reproducción ampliada de todos, institucionalizando nuevas relaciones sociales, produciendo valores de uso y manteniendo los equilibrios socio-naturales.

La visión de las instituciones y organizaciones acorde con lo anterior es la de Polanyi. Este autor concibe los sistemas socioeconómicos (lo económico) como “un proceso institucionalizado de interacción del hombre con la naturaleza” que se realiza a través de modos y principios de institucionalización, y que necesitan de estructuras de apoyo y motivaciones para adquirir cierto grado de unidad y estabilidad (Polanyi, 1994). Esos principios de institucionalización o de integración social son el intercambio, la reciprocidad y la redistribución; los cuales coexisten en una sociedad determinada, siendo uno de ellos hegemónico, y su funcionamiento supone la existencia de estructuras institucionales de apoyo (u organizaciones) en torno a las que se crean y reproducen relaciones sociales (como el mercado, los grupos simétricos y las entidades centralizadas). También supone de motivaciones como la ganancia, el honor y el control.

De acuerdo con la anterior conceptualización, las instituciones aparecen como mecanismos de integración/desintegración socioeconómica, mientras que las organizaciones devienen como estructuras de apoyo –con motivaciones predominantes¹⁸. Esas motivaciones o lógicas –según lo sugerido desde la perspectiva de la economía social – son la reproducción ampliada del capital (en el caso del subsistema de economía empresarial-capitalista), la acumulación de poder, el control y la legitimación social (subsistema estatal), y la reproducción de la vida (en el subsistema de economía popular/solidaria). Para otros autores como Scott (1999) las organizaciones son sistemas abiertos con estructuras, capacidades, recursos, poderes y motivaciones que influyen en y son influenciadas por las instituciones, las políticas, las relaciones socioeconómicas y de poder, y que necesitan apoyo del entorno institucional para tener buen desempeño. En ese sentido, el desempeño organizacional está influenciado por *entorno institucional*, las *estructuras socioeconómicas*, las *motivaciones* y las *capacidades organizacionales*.

La idoneidad de la perspectiva de la economía social:

Luego de haber examinado los planteos que desde la *perspectiva de la economía social* se hacen sobre los procesos de estructuración y desarrollo capitalista, queda por indagar si las categorías analíticas utilizadas por dicho enfoque son o no idóneas para el análisis de la influencia de esos procesos en las dinámicas y condiciones de trabajo en localidades como las del Gran Rosario. Considero que dichas categorías resultan ser no solo adecuadas sino que constituyen un buen marco para interpretar e investigar los procesos de estructuración y desarrollo capitalista, y las posibilidades de otro desarrollo, en espacios –periféricos o semiperiféricos- como los del Gran Rosario. Ello si se tiene en cuenta que ninguna reflexión profunda sobre los procesos socioeconómicos puede prescindir de situarlos en el contexto histórico, sistémico, estructural, organizacional e institucional en el que se desenvuelven.

La *perspectiva de la economía social* es precisamente una interpretación sistémica, estructuracionista e institucionalista del funcionamiento del capitalismo periférico y una propuesta política de transformación socioeconómica, que si bien está aún en construcción, puede dar lugar a una mejor interpretación de los procesos socioeconómicos latinoamericanos y posibilitar escenarios de transformación.

¹⁸ Dichas organizaciones tienen un papel importante como agentes de la conservación y/o transformación estructural e institucional.

2. ROSARIO EN EL PROCESO HISTÓRICO DE ESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO CAPITALISTA.

Desde la perspectiva latinoamericana de la economía social (Coraggio, 2007b; Dieguez, 2007; Quijano, 2007a) y en éste trabajo se reconoce el carácter hegemónico del capitalismo así como la heterogeneidad de su estructuración y de su desarrollo en diferentes lugares del planeta. Esa heterogeneidad se manifiesta, entre otros aspectos, en la existencia de sistemas socioeconómicos mixtos (con subsistemas empresariales-capitalistas, estatales y populares), los cuales se han desarrollado de manera desigual en los centros y en las *periferias* del sistema capitalista.

Ese sistema ha pasado por diferentes periodos históricos, caracterizados por modalidades particulares de desarrollo generadoras de procesos de estructuración y reconfiguración socioeconómica y espacial, tanto en el plano internacional como intranacional, y que inciden en las estructuras y dinámicas productivas así como en las condiciones de vida y de trabajo, tanto en los centros como en las periferias del capital.

En éste orden de ideas y siguiendo algunos de los lineamientos de la perspectiva latinoamericana de la economía social, en el presente capítulo examino, a grandes rasgos, los procesos históricos de estructuración y reconfiguración económica-espacial generados en la provincia de Santa Fé y en Rosario tras la instauración de diferentes modalidades de desarrollo capitalista en Argentina, recordando con Weller (1998) y Lipietz (1994) que una modalidad de desarrollo se caracteriza por el predominio de una manera de orientar los procesos productivos y del trabajo, y un conjunto de reglas o instituciones que regulan el funcionamiento de sistema, que inciden en los resultados en cada etapa histórica y espacio. A la par, muestro la incidencia de dichos procesos y modalidades de desarrollo en las dinámicas y condiciones de trabajo.

El análisis recaerá en lo sucedido en Rosario desde mediados del siglo XIX, colocando particular énfasis en el examen de los acontecimientos que rodearon la emergencia, el desarrollo y la crisis del patrón de industrialización o de “desarrollo hacia adentro”, sucesos que anteceden los procesos de reestructuración y apertura de la economía argentina y cuya consideración es imprescindible para lograr una mejor comprensión de la incidencia de dichos procesos en las dinámicas y condiciones de trabajo en Rosario.

2.1. ROSARIO Y EL DESARROLLO CAPITALISTA CENTRADO EN LA AGRO-EXPORTACIÓN.

Antecedentes del desarrollo capitalista Argentino y Rosarino:

Para poder examinar el proceso de estructuración y desarrollo capitalista en Rosario es preciso considerar los sistemas socioeconómicos que antecieron a la configuración del sistema capitalista en Argentina. Esos antecedentes en Argentina como en otros lugares de América latina tienen que ver con los procesos y sistemas de colonización establecidos en el continente a partir del siglo XVI; procesos que contribuyeron a la formación del sistema mundo centrado en Europa (Wallerstein, 1996).

Esos procesos de colonización –económica, política, religiosa y sociocultural- supusieron no solo la interrupción del desarrollo de los sistemas pre-existentes y la configuración de sistemas heterogéneos en América latina y Argentina, sino también sub-alternización de gran parte de sus grupos poblacionales y su vinculación asimétrica al sistema mundo europeo (Vargas Soler, 2008)¹⁹. En el plano económico esa vinculación se reflejó, entre otros aspectos, en el establecimiento de relaciones serviles, en la producción de “tributos” y en la explotación de metales para satisfacer las necesidades de la corona española y del mercado europeo, e implicó un desfase en el desarrollo histórico, pues mientras en Europa se desarrollaba el capitalismo, en América latina y en Argentina se desarrollaba el colonialismo.

Debido a la histórica vinculación asimétrica de Argentina al sistema europeo y al desfase de su desarrollo en relación con el desarrollo capitalista internacional, su incorporación y la de Rosario en el sistema mundo capitalista se dio en la condición de *periferias capitalistas* (Evers, 1989). A partir de esa incorporación se configuró y desarrolló un sistema económico periférico (capitalista) en esos espacios regionales. Ese proceso se empezó a dar en el siglo XIX sobre la base de procesos de independencia política²⁰, del establecimiento del estado moderno, de la conformación del mercado interno y su articulación con el comercio internacional así como de la sub-alternización de las clases “populares” por parte de las clases dominantes (véase al respecto Halperin Donghi, 1996). En ese entonces Inglaterra organiza y comanda el ciclo de acumulación capitalista internacional en su fase decimonónica.

La incorporación de Argentina y Rosario en el sistema mundo capitalista en condición de *periferia* además de la interrupción de su dinámica histórica, supondría una mayor *dependencia* (comercial, productiva, tecnológica y financiera) del *mercado mundial* y de los *centros capitalistas* así como un lugar particular en el sistema de la división internacional del trabajo, organizado por los centros capitalistas. Ese lugar en la fase decimonónica del capitalismo fue el de ser proveedoras de productos primarios o bienes salario de los centros capitalistas e importadora de bienes manufacturados. En el caso de Rosario la especialización productiva se dio en torno al acopio de cereales para la exportación, aprovechando las condiciones favorables que le ofrecieron la circundante pampa húmeda, su localización geográfica y su condición de puerto.

La acción del Estado fue clave para la incorporación de Rosario al sistema capitalista internacional y para el desarrollo de las relaciones capitalistas. Rosario fue laboratorio de políticas que creaban condiciones para el desarrollo de una economía capitalista. En efecto, como lo señalan Videla & Fernández (2001), desde mediados del siglo XIX Rosario ocupó un lugar central en la política del Estado nacional y provincial para lograr su inserción en mercado internacional y para la conformación del mercado nacional. Esa política involucró acciones como la realización de inversiones en infraestructura de transportes y comunicaciones

¹⁹ La colonialidad supone sub-alternización y relaciones asimétricas ya que -como señala Quijano (2007a)- se refiere a un patrón de poder, que opera a través de la naturalización de jerarquías raciales que posibilitan la reproducción de relaciones de dominación territoriales y epistémicas, que no solo garantizan la explotación capitalista de unos seres humanos hacia otros, sino que también sub-alternizan los conocimientos, experiencias y formas de vida de quienes son así dominados y explotados.

²⁰ Los movimientos independentistas significaron una potestad mayor para las elites del continente en la apropiación del plus-producto social realizado en el mercado mundial, pero no una transformación rotunda de dicho lugar.

(muelles y ferrocarriles) funcionales al comercio interno e internacional, la creación de bancos, moneda y crédito para estimular el comercio y el mercado local, y la regulación del mercado de trabajo en proceso de formación.²¹

El puerto y los ferrocarriles, según Videla & Fernández (2001) soportaban la expansión económica y el desarrollo mercantil en torno a la producción, comercialización y exportación de cereales e importación de manufacturas. Esa expansión se hizo a partir de los excedentes generados por el trabajo incorporado en dichas actividades, potenció el flujo de población nacional y extranjera hacia Rosario, y estimuló un proceso de urbanización en torno al cual se empezó a desarrollar el mercado inmobiliario (de suelo urbano y de edificaciones). En el ámbito rural, la expansión comercial y la construcción de vías férreas además de favorecer la colonización agrícola para la producción de cereales, valorizaba la tierra, y con ello dinamizaba el mercado de la tierra y del trabajo.

Emergencia socioeconómica de Rosario en el contexto regional:

Para autores como Evers (1989) y Sunkel (1994) la *heterogeneidad* estructural y regional asociada a los procesos de polarización capitalista e intensificada de acuerdo a la naturaleza de las relaciones centro-periferia en sus diferentes etapas y a las condiciones históricas de tipo sociocultural, de poblamiento y de recursos, se constituye en una de las características principales de las periferias capitalistas.

Uno de los problemas derivados de la heterogeneidad estructural-regional en la provincia de Santa Fe y en Argentina en las diferentes fases de desarrollo de las relaciones capitalistas como se verá mas adelante, ha sido la concentración de la población, de los procesos de trabajo, de las actividades productivas, de la riqueza y del progreso técnico en determinadas áreas. Estas áreas como productos de los procesos de recomposición estructural y espacial capitalista han logrado convertirse en epicentros regionales de la actividad socioeconómica. Tal es el caso de Córdoba, Buenos Aires y Rosario.

En el caso de Rosario su emergencia socioeconómica en el contexto regional y el inicio de su desarrollo capitalista se remonta a la implementación del modelo agro-exportador desde mediados del siglo XIX, el cual trajo transformaciones en las estructuras económicas y sociales, fenómenos que propiciaron una recomposición espacial, ocupacional y productiva en Argentina y en la provincia de Santa Fe, vinculada principalmente al comercio internacional. En efecto, la acción del Estado y el modelo de desarrollo vigente en general (con su característica división internacional del trabajo) limitó el desarrollo de las actividades manufactureras y artesanales e indujo a que una creciente proporción de la población santafesina y rosarina se orientara hacia la producción, acopio y/o comercialización de bienes primarios con gran demanda en el mercado internacional y hacia la importación de bienes manufacturados de los centros capitalistas, especialmente de la entonces hegemónica Gran Bretaña (que ofrecía manufacturas más baratas que las propias). Frente al estancamiento de las actividades artesanales y manufactureras, causada, entre otras cosas,

²¹ Ejemplo de esa regulación fue la aplicación de la denominada *Ley de Vagos* a finales del siglo XIX y comienzos del XX. A través de ella se forzaba a los denominados vagos (gente que supuestamente no trabajaba) a mercantilizar su fuerza de trabajo cuando el capital la necesitaba.

por la competencia de las manufacturas inglesas, la actividad económica y la población santafesina se concentró en los espacios regionales con potencialidades productivas para la agro-exportación, especialmente hacia las emergentes zonas productoras y comercializadoras cereales al sur de la provincia.

A finales del siglo XIX y a comienzos del XX, el cultivo y la comercialización del trigo y del maíz se convirtieron por excelencia en las principales actividades productivas y ocupacionales de la provincia de Santa Fe, lo cual transformó la composición productiva y laboral en la región, pues se pasó de una dinámica artesanal hacia una agropecuaria, centrada en los granos. Debido a ello, la producción cerealera se constituyó en un fortín del desequilibrado desarrollo socioeconómico regional, estimulando el comercio, la construcción de vías y sistemas de transporte (muelles y ferrocarriles) y la emergencia de Rosario como centro urbano con una de las economías más dinámicas de Argentina, directamente asociada al acopio y exportación de cereales.

Los procesos señalados con anterioridad trajeron consigo una desconcentración de la población de la provincia en torno a la ciudad de Santa Fe y el surgimiento de Rosario como centro poblacional y económico más importante de la región del litoral argentino, alrededor de la cual gravitan otras poblaciones. La población de Rosario pasó de 50.914 en 1887 a 407.000 en 1926, según los censos municipales, convirtiéndose una de las ciudades más importantes del país.

La producción de cereales y la importación de bienes manufacturados no solo favoreció la recomposición socioeconómica -estructural y espacial- en torno a Rosario y su área de influencia sino que, favoreció la extensión de las relaciones salariales así como la concentración del progreso técnico, la productividad e ingresos en los sectores y grupos asociados al comercio internacional; adicionalmente, pronunció su dependencia del comercio exterior.

Los grupos y sectores más beneficiados por el modelo agro-exportador fueron aquellos vinculados a la producción y comercialización de granos. En torno a éstas actividades –a principios del siglo XX- se constituyeron y prosperaron en Rosario corporaciones u organizaciones empresariales como la Bolsa de Comercio (1899) y la Sociedad Rural (1909), quienes trataban de articular y favorecer los intereses de los grandes empresarios locales. En ese entonces también se conformó el Centro de almaceneros (1894) que nucleaba a un importante número de comerciantes de la ciudad y la Federación Agraria (1912) que nucleaba a los chacareros, mientras que la Federación de Industria y Comercio solo logró constituirse en 1919. La participación de estos grupos tanto en los beneficios del modelo agro-exportador como en el Estado fue asimétrica en función de su poderío económico. Los grupos con mayor poder, además de ser los más beneficiados por las actividades asociadas a la agro-exportación, según lo señalan Videla & Fernández (2001: 98), impulsaron normas e instituciones para su consolidación e incidieron en la política local y regional.

La heterogeneidad estructural y el surgimiento de la industria en Rosario:

Es importante señalar que modelo de acumulación basado en la agro-exportación no solo incorporó a Rosario en el mercado mundial en condición de periferia capitalista y posibilitó su emergencia económica en el contexto regional sino que produjo modificaciones en su estructura socioeconómica y procesos de movilidad y migración que alimentaron los fenómenos de heterogeneidad estructural y cultural²². En efecto, la estructura socioeconómica de Rosario en las primeras décadas del siglo XX era heterogénea. Coexistían diferentes grupos y sectores socioeconómicos. De un lado estaban los grandes productores, transportadores y comercializadores de cereales, los cuales concentraban gran parte de los capitales e ingresos derivados del desarrollo agro-exportador. Del otro lado se ubicaba una importante masa de población trabajadora cuyas condiciones de trabajo y de vida no dejaban de ser precarias pues, como lo ponen de manifiesto Videla & Fernández (2001), estaban sometidas a largas jornadas de trabajo con remuneraciones de subsistencia y residían por lo general en conventillos o casa de inquilinato, donde las condiciones habitacionales no eran las mejores. En una situación aún más desventajosa se encontraban las mujeres trabajadoras, quienes por lo general eran relegadas a los escalones más bajos de la economía popular en espacios “feminizados” como el servicio doméstico, la producción de algunos alimentos, artesanías y la costura.

A la sombra de la actividad comercial también se empezaba a desarrollar la industria manufacturera. En Rosario las primeras industrias manufactureras surgieron desde finales del siglo XIX como complemento de las actividades comerciales, de exportación e importación de cereales. Se trató de industrias livianas dedicadas fundamentalmente al procesamiento de productos primarios (molinos, frigoríficos y refinería de azúcar) a la producción textil, de materiales para la construcción así como a la fabricación de algunas maquinarias y herramientas agrícolas para suplir las necesidades de un mercado interno y nacional en expansión. Según la información manejada por Falcón et, al (1993), hacia 1895 en los sectores secundarios de la economía (la industria, la artesanía y la construcción) se ubicaba alrededor del 30% de la población mercantilmente activa de Rosario, lo que evidencia el surgimiento y un desarrollo relativo de la industria manufacturera durante la vigencia del modelo agro-exportador. No obstante, hay que destacar que el desarrollo industrial en ese periodo de desarrollo capitalista estuvo limitado por la apertura indiscriminada a la importación de manufacturas de los centros capitalistas europeos así como por la necesidad de incorporación de maquinarias y equipos de procedencia extranjera en los procesos de producción.

Con la primera guerra mundial, el comercio internacional se contrajo afectando tanto a la exportación de cereales como a la importación de bienes manufacturados desde Rosario. Esta coyuntura abrió un espacio en el campo industrial local para dar un paso hacia la sustitución de importaciones y para que la industria ganara importancia relativa en la estructura productiva y ocupacional de la ciudad. Para dar ese paso se realizaron algunas inversiones industriales –estatales y privadas- las cuales estuvieron soportadas en las divisas y excedentes provenientes de la producción y comercialización de cereales. Esas inversiones permitieron la creación de nuevas infraestructuras así como la incorporación de progreso técnico, maquinarias y equipos en los procesos manufactureros, estimulando la producción y el empleo industrial.

²² Los mayores recursos del estado nacional en ese período eran los aranceles al comercio exterior, por lo cual esa incorporación financiaba a su vez la centralidad de Buenos Aires como capital política y como centro administrador de recursos financieros.

Lo anterior pone en evidencia que aunque el mayor dinamismo durante la vigencia del modelo de desarrollo capitalista con orientación agro-exportadora lo tuvo el sector comercial, el sector industrial y estatal también tuvieron una importante participación en la generación de puestos de trabajo, en la extensión y profundización de las relaciones salariales y, por tanto, en la constitución del mercado de trabajo en Rosario. La información sobre los censos municipales presentada por Castagna & Woelflin (2001: 232) da cuenta que -en 1910- el 35.7% de la población mercantilmente activa de Rosario se ubicaba de que en las actividades estatales (servicios públicos y administración pública), mientras que en las actividades industriales se ubicaba alrededor del 15% de la PEA.

2. 2. DESARROLLO DEL PROCESO INDUSTRIAL EN ROSARIO.

La orientación primario-exportadora de Argentina en el marco de la fase histórica del capitalismo decimonónico no estimuló, sino que por el contrario, limitó el desarrollo de la actividad manufacturera santafesina y rosarina, y de la argentina en general, como se anotó con anterioridad. Pero desde la década de los años 20's del siglo pasado, cuando el patrón de desarrollo "hacia afuera" empieza a transformarse en el país, la actividad manufacturera recibe un impulso, con lo cual la estructura productiva, social y ocupacional de la provincia de Santa Fe y de Rosario inician una nueva fase de transformación.

El patrón de acumulación basado en la agro-exportación empieza a transformarse cuando la coyuntura de la primera guerra mundial y la crisis mundial del treinta generan importantes limitaciones en materia de comercio exterior. Estas limitaciones se reflejaron, entre otros aspectos, en la disminución de los volúmenes de exportación e importación, en la reducción de los precios de los cereales y en el retraimiento de capitales. Sumado a esas limitaciones externas aparecen restricciones estructurales internas como la creciente concentración de la propiedad y la configuración de estructuras oligopólicas en los eslabones de producción y comercialización de los granos (Videla & Fernández, 2001).

A partir de 1930 y ante los traumas que la crisis internacional introdujo en los procesos de acumulación de capital apareció como un reto posible para las organizaciones capitalistas nacionales, regionales y locales intentar llenar el vacío creado por los proveedores internacionales de manufacturas -que habían suspendido el abastecimiento,- mediante la producción local de mercancías. Se abrió así un segundo frente para los procesos de acumulación, el cual empezó a centrarse en una estrategia de sustitución de importaciones, que más tarde sería propuesta como estrategia de desarrollo para Argentina y la región latinoamericana. A la exportación cerealera que seguía siendo el eje de articulación del mercado mundial se adicionaba el aprovisionamiento de bienes de tipo industrial, en su mayoría de consumo directo, para el mercado interno.

El desarrollo industrial a partir de los años 30's obedeció también al crecimiento de la demanda de bienes de consumo, resultado del proceso urbanizador de Rosario y del desarrollo mercado interno, a las posibilidades del sistema de transporte establecido para colocar productos en el mercado nacional así como a la aplicación de políticas estatales nacionales y provinciales que buscaban la protección y fomento de la producción

interna y de la industria naciente. En efecto, como señalan Castagna & Woelflin (2001: 236) la caída del modelo agro-exportador y el inicio de la ISI fue acompañado por una política cambiaria y de incentivos que contribuyeron a la expansión industrial de Rosario después de 1930. Asimismo, las autoras señalan que en 1931 la provincia de Santa Fe dictó leyes para beneficiar a las industrias.

A partir de entonces, se desarrolló en Argentina un cambio en la estructura productiva y del empleo hasta definir los rasgos del sistema urbano-industrial con epicentros en Buenos Aires, Rosario y Córdoba. A la par, se consolidaba un modelo político que, a través del Estado, daría cauce a los intereses económicos y algunas alianzas tendientes a favorecer la acumulación industrial.

En ese contexto, en Rosario disminuye la importancia relativa de las agro-exportaciones y se empieza a dar un importante desarrollo de la producción industrial (manufacturera), centrada en la sustitución de producción proveniente del exterior y realizada –fundamentalmente- por PYMES de capital nacional, intensivas en mano de obra. El sector productor de alimentos y bebidas, la industria textil y del papel así como la industria metalúrgica liviana (la metalmecánica y fabricación de maquinaria agrícola), jalonan los esfuerzos industriales hasta la década de los años 40's, incrementando su peso en la actividad económica e industrial de la provincia de Santa Fe y de Argentina.

En 1935, según el censo nacional correspondiente al sector industrial, la industria manufactura en la provincia de Santa Fe ya ocupaba alrededor de 44.000 personas, de las cuales más del 50% estaban empleadas en las industrias del departamento y de la ciudad de Rosario. En ese entonces la industria rosarina generaba alrededor del 54% del valor agregado industrial provincial y del 5% del empleo industrial nacional, como se muestra en el cuadro.

Cuadro 1. Personal Ocupado y Valor Agregado en la industria manufacturera por Departamento.								
	1935				1946			
Departamento	PO	%	VA (Mill de 1960)	%	PO	%	VA (Mill de 1960)	%
Rosario	23.754	53,8%	\$ 2.319	55,4%	50.042	52,9%	\$ 5.593	48,4%
San Lorenzo	751	1,7%	\$ 71	1,7%	2.998	3,2%	\$ 1.145	9,9%
Total región	24.505	55,5%	\$ 2.389	57,1%	53.040	56,0%	\$ 6.738	58,3%
Provincia	44.187	100,0%	\$ 4.186	100,0%	94.673	100,0%	\$ 11.555	100,0%
Nación	460.367		\$ 121.792		1.107.829		\$ 193.805	

Fuente: Estimaciones de Castagna & Woelflin (2001) realizadas con base en censos económicos e industriales.

La segunda guerra mundial y la política proteccionista dieron un nuevo impulso al proceso sustitutivo y al desarrollo industrial en Rosario. La industria pesada aparece a mediados de los años 40's con Acindar y la Fábrica Militar. Hacia 1946, como se muestra en el cuadro, el 58.3% del valor agregado industrial de la provincia de Santa Fe era generado por la industria manufacturera de los departamentos de Rosario y San Lorenzo, donde se localiza el aglomerado del Gran Rosario. Allí también se generaba el 4.8% del empleo industrial a nivel nacional.

A partir de entonces, al igual que en el resto del país, la economía rosarina evolucionó influenciada por la recuperación de la actividad económica de todo el mundo en el periodo post-bélico, por la reestructuración del sistema capitalista a nivel internacional así como por el impulso y desarrollo de una nueva modalidad de acumulación en el país, centrada en la industrialización por sustitución de importaciones y en el establecimiento de un Estado desarrollista. En ese contexto, el Gran Rosario como Córdoba y el Gran Buenos Aires emergen como los tres principales epicentros de acumulación industrial en Argentina.

Con el desarrollo del empleo industrial y a partir de la designación de Perón en la secretaría de trabajo en 1943 el movimiento obrero en Rosario empieza a tener mayor relevancia en la vida socioeconómica de la ciudad y en la política local y nacional. A partir del ascenso de Perón a la presidencia de la nación -en 1946- esa tendencia se afirmó pues su política de fomento a la industrialización por sustitución de importaciones estimuló las migraciones internas, la expansión de las relaciones salariales y de la clase trabajadora en ciudades receptoras como Rosario. Asimismo, como parte de la política de Estado, se trata de generalizar las leyes sociales y de controlar su cumplimiento, se favorecen las negociaciones colectivas de trabajo así como los aumentos salariales. Según Martín & Múgica (2001: 193-196) esas medidas fueron complementadas a partir de la segunda mitad de los 40's con la nacionalización de los ferrocarriles, la incorporación del aguinaldo, las vacaciones pagas, las licencias por enfermedad y otros beneficios sociales.

Esas políticas significaron una modificación y un mejoramiento de las condiciones de trabajo y de vida para importantes segmentos de la población trabajadora y de los sectores populares rosarinos. También contribuyeron a la expansión de la clase media que crecía al calor del despliegue de la actividad estatal e industrial. Esas acciones eran parte de una política integral, inspiradas en un desarrollismo nacionalista que intentaba la constitución de un modelo de acumulación y un Estado de "Bienestar" en Argentina a través del cual impulsar el desarrollo capitalista, regular las relaciones de trabajo, ampliar la ciudadanía e intentar garantizar el mejoramiento de las condiciones de vida de la población.

Cabe resaltar que el proceso de industrialización por sustitución de importaciones -impulsado con mayor fuerza desde mediados del siglo XX- favoreció la concentración de la actividad económica, la población, el progreso técnico, el empleo y los ingresos en los tres polos de desarrollo (mencionados atrás), convirtiendo al resto del país en espacios regionales y localidades heterogéneas, con problemáticas socioeconómicas agudas y con oportunidades más limitadas, que como en el caso de la provincia de Santa Fe también se reproduce en su interior el mismo esquema de polarización nacional, dando lugar a que dentro del espacio regional se continuara desarrollando una estructura caracterizada por procesos socioeconómicos concentrados en lo que hoy se conoce como Gran Rosario, polo de atracción que absorbe la dinámica de dichos procesos.

La provincia de Santa Fe en el periodo de la ISI se constituyó como una región heterogénea con centro nodal principal en el aglomerado del Gran Rosario en donde se produjo una creciente concentración de la población y de las actividades comerciales, industriales y de servicios.

Hacia 1949 –según Castagna & Woelflin (2001)- la ciudad de Rosario concentraba alrededor del 30% de la población de la provincia así como de los establecimientos comerciales e industriales, el 80% de las exportaciones y el 98% de las importaciones²³. En esa época también tenía activa participación en la vida económica de la Provincia organizaciones empresariales como la Bolsa de Comercio, la FAA, la SR así como la Federación gremial de industria y comercio, centrando sus actividades en Rosario.

También es de destacar –como lo hacen Castagna % Woelflin (2001)- que hacia 1954 la industria manufacturera de los departamentos donde se localiza el gran Rosario (Rosario y San Lorenzo) era heterogénea pues estaba conformada por un pequeño grupo de grandes establecimientos con elevados niveles de producción, productividad y empleo asalariado, y un gran número de establecimientos muy pequeños de baja productividad. Estos últimos emprendimientos eran en su mayoría de economía popular ya que no empleaban asalariados. En su conjunto, la industria de Rosario y San Lorenzo para la época generaba el 60% del valor agregado y el 56% del empleo industrial de la provincia de Santa Fé. En el ámbito nacional, dichos departamentos participaban con el 4,6% y 5% del valor agregado y del empleo industrial, respectivamente.

Cuadro 2. Personal Ocupado y Valor Agregado en la industria manufacturera por Departamento								
Departamento	1954				1963			
	PO	%	VA (Mill de 1960)	%	PO	%	VA (Mill de 1960)	%
Rosario	54033	49,4%	\$ 8.660	49,9%	52964	41,7%	\$ 10.184	39,6%
San Lorenzo	6883	6,3%	\$ 1.707	9,8%	9488	7,5%	\$ 4.056	15,8%
Total región	60916	55,7%	\$ 10.367	59,7%	62452	49,2%	\$ 14.239	55,3%
Provincia	109368	100,0%	\$ 17.366	100,0%	126996	100,0%	\$ 25.733	100,0%
Nación	1222476		\$ 223.185		1320120		\$ 319.697	

Fuente: Estimaciones de Castagna & Woelflin (2001) realizadas con base en censos económicos e industriales.

Hasta mediados de los años 50's las industrias de la ciudad y del departamento de Rosario tuvieron un rol importante en la absorción creciente de fuerza de trabajo proveniente tanto del crecimiento vegetativo como de las migraciones internas. Posteriormente, en el decenio 1954-1964, aunque las industrias de Rosario siguieron teniendo una elevada participación en la ocupación de personal en la región, disminuyen su importancia en la generación de empleo industrial adicional y el protagonismo en ese sentido lo asume San Lorenzo. Ello debido principalmente a que las nuevas organizaciones industriales no se localizaron en Rosario sino en el departamento de San Lorenzo, en donde fueron adquiriendo peso las ramas químicas y petroquímicas. En 1963, según el censo nacional para el sector industrial, la industria rosarina contaba con 6.413 establecimientos que ocupaban 54.033 personas, registrando un crecimiento tan solo del 4% y 1% respecto a los valores de esas variables en el año 1954. San Lorenzo, por su parte pasó de tener 633 establecimientos industriales que ocupaban 6.883 personas en 1954 a 668 establecimientos con 9.488 puestos de trabajo en 1964, registrando un crecimiento del 5.5% y 37.8%, respectivamente. En ese año Rosario contaba con 16.060 establecimientos comerciales que ocupaban 40.421 personas y 5.444 establecimientos de servicios con un personal ocupado de 15.519.

²³ A esto contribuyó tanto el modelo industrializador como el desarrollo de la infraestructura que soportaba tanto la agro-exportación como la industrialización.

En relación a la generación de valor agregado Rosario también fue perdiendo peso relativo frente a San Lorenzo debido a que la industrialización en el aglomerado del Gran Rosario ya no se llevó a cabo dentro de la ciudad de Rosario, sino fuera de ella, en especial hacia el norte en las localidades de Capitán Bermúdez, Fray Luis Beltrán y San Lorenzo.

En el siguiente periodo (1963-1974) la industria manufacturera del Gran Rosario registro un proceso de diversificación y extranjerización. Las fábricas que allí se instalaron conformaron el cordón industrial que se extendió desde Puerto San Martín hasta Villa Gobernador Gálvez y Punta Alvear, en el sur. El crecimiento poblacional y la urbanización que ello fue generado hacia lo largo de la costa del Paraná fueron consolidando al aglomerado del Gran Rosario como continuidad urbana. El protagonismo pasó a manos de las empresas de la industria pesada y semi-pesada (metalúrgica, química y petroquímica), de propiedad generalmente extranjera o pública, con instalaciones productivas fuera de la ciudad de Rosario y administraciones centrales fuera de la región.

En ese periodo hay una importante penetración de capital extranjero, atraído por las ventajas que otorga la ley de inversiones extranjeras promovida por el gobierno de facto (1966-1973)²⁴. Castagna & Woelflin (2001) destacan los capitales provenientes de Estados Unidos y Suiza a través de los cuales se establecieron industrias químicas y petroquímicas, en las localidades de Puerto Gral. San Martín y San Lorenzo. La localización en esos puntos, según las autoras, fue favorecida por la accesibilidad, la proximidad a los mercados de insumos y a los centros de consumo, la disponibilidad de mano de obra barata y de infraestructuras de transportes, comunicaciones y servicios. Allí se instala petroquímica Argentina en 1964, a la que se suman otras importantes industrias químicas como IPACO y DUPERIAL, creando un polo petroquímico en esas localidades.

Las autoras referenciadas también señalan que las plantas instaladas en esa área fueron de tamaño medio, de mayor productividad y valor agregado. En Rosario, por el contrario, la productividad industrial es menor, la tasa de crecimiento del valor agregado y del empleo industrial mas moderada y empieza a disminuir el número de establecimientos industriales. En el periodo mencionado la industria del Gran Rosario también avanzó hacia la diversificación, surgiendo y consolidándose además de los rubros tradicionales (alimentos, bebidas, textiles y maderas: frigoríficos, molinos, lácteos, aceites y cervezas), una importante industria metalúrgica, papelería, química y petroquímica, con productos de mayor valor agregado.

²⁴ En 1968, según Viano (2000), el Estado sancionó una ley de promoción industrial a nivel provincial que generaba condiciones propicias a la inversión de capital a partir de las exenciones impositivas, áreas condicionadas, donaciones, locación a precios de fomento y cesión de inmuebles; también fomentó la creación de parques industriales. Esas acciones creaban condiciones al capital para obtener una mayor acumulación con menor inversión; no obstante, el estado, como en periodo anteriores, no obligó a la burguesía industrial (extranjera, nacional y local) a aproximarse a la frontera tecnológica, ni a fijarse objetivos de competitividad en el mercado mundial, lo que incidió en sus respuestas adaptativas (se dirigieron al mercado interno y no se propusieron ser competitivas internacionalmente) y en que la industria fuera poco competitiva en el mercado internacional.

Hacia 1974, el censo económico daba cuenta de que el sector industrial de Rosario tenía 5.996 establecimientos que ocupaban a 64.531 personas, destacándose las ramas metalmecánica, alimentos/bebidas, textiles y metalúrgica. En San Lorenzo, por su parte, existían 712 establecimientos industriales que empleaban a 12.800 trabajadores. Allí las ramas petroquímicas, de los alimentos, metalmecánica y del papel eran las que ocupaban la mayor cantidad de personal, mientras que el mayor número de establecimientos se registraba en las industrias alimenticias, metalmecánica y de la madera. Las mayores productividades se registraban en la industria petroquímica, metalúrgica, de los alimentos y textil, y las menores productividades en la industria de la madera y de los minerales no metálicos, excepto petróleo y carbón. En ese mismo año Rosario contaba con 20.607 establecimientos comerciales que empleaban a 52.706 personas, siendo la segunda rama de actividad económica generadora de puestos de trabajo, después de la industria. En San Lorenzo existían 2.440 establecimientos comerciales que empleaban a 4.415 personas.

Cuadro 3. Distribución de Establecimientos, personal ocupado y valor de producción según Rama Industrial. 1974.

Depto:	Rosario			San Lorenzo		
Rama ²⁵	N.E	P.O	V.B.P	N.E	P.O	V.B.P
31	20%	22%	28%	27%	16%	19%
32	11%	10%	11%	5%	1%	0%
33	15%	5%	2%	18%	5%	1%
34	4%	4%	3%	3%	12%	16%
35	5%	5%	4%	6%	40%	52%
36	8%	5%	2%	15%	13%	5%
37	2%	8%	14%	1%	1%	0%
38	31%	39%	33%	25%	13%	6%
39	3%	2%	1%	0%	0%	0%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Cálculos propios con información del Censo económico de 1974 - INDEC.

Es de destacar que en el periodo 1963-1974 se registró un importante incremento en el empleo industrial tanto en San Lorenzo como en Rosario. En Rosario el empleo industrial pasó de 54.033 personas en 1964 a 64.531 en 1974, mientras que en San Lorenzo lo hizo de 9.488 a 12.800, respectivamente. Ese incremento obedeció fundamentalmente crecimiento de las organizaciones industriales y de su tamaño, el cuál fue favorecido por una política industrial nacional y provincial que a partir de 1968 estimuló la localización de grandes establecimientos industriales en la zona. En efecto, los establecimientos industriales de Rosario pasaron de emplear en promedio 8 personas en 1963 a 10 en 1974, mientras que en el caso de San Lorenzo el promedio de empleados aumentó de 11 a 18. Ello se explica, en parte, por la expansión de las empresas existentes, por la creación de establecimientos de mayor tamaño y por la concentración industrial que significó la salida del mercado de algunos de los establecimientos más pequeños, sobre todo en Rosario, donde el número de establecimientos industriales se redujo de 6.413 en 1963 a 5.996 en 1974.

El crecimiento en el tamaño de las empresas industriales en el AGR estuvo acompañado de un crecimiento absoluto y relativo del empleo asalariado industrial. Ello implicó no solo un aumento de la incidencia de la

²⁵ La clasificación de las ramas es la siguiente: 31 (Productos alimenticios, bebidas y tabaco), 32 (Textiles, prendas de vestir e industria del cuero), 33 (Industria y productos de la madera), 34 (Papel, imprentas y editoriales), 35 (Fabricación de sustancias químicas y productos químicos, del petróleo, carbón, caucho y plástico), 36 (Fabricación de productos minerales no metálicos, excepto del petróleo y carbón), 37 (Industria Metálica básica), 38 (Fabricación de productos metálicos, maquinaria y equipo) y 39 (Otras industria manufactureras).

industria en la incorporación de fuerza de trabajo en el AGR sino también incremento de la participación del subsistema capitalista en la generación de empleo en ese periodo y una disminución de la incidencia del subsistema de la economía popular (pues el empleo asalariado se expandió mientras que el no asalariado -por cuenta propia- se contrajo). En 1974, según las encuestas de hogares y el censo económico del INDEC, en el campo industrial se generaba el 32% del trabajo mercantil del AGR, el 40% del trabajo asalariado del aglomerado y alrededor del 50% de la producción y del empleo industrial de la provincia de Santa Fe. A nivel nacional, la industria rosarina participaba con alrededor del 5% de la producción y del empleo industrial.

Es importante señalar que si bien el capital nacional y extranjero en el periodo de desarrollo industrial se orientó hacia ramas productivas de bienes intermedios (químicos, caucho, papel, hierro, acero, etc.) y de capital (maquinarias y equipos) sobre los cuales se profundizó y se avanzó en el proceso de sustitución de importaciones (y en la exportación de algunas manufacturas), una importante parte de la producción manufacturera se orientó hacia el sector de bienes de consumo (durable y no durable), ligado fundamentalmente a mercados locales, regionales y nacionales. Esa sustitución de importaciones si bien redujo la importancia relativa de la dependencia comercial del mercado mundial (ya que permitió un mayor desarrollo del mercado interno) no redujo la dependencia financiera y tecnológica (pues el proceso siguió sustentado en la importación de bienes de capital y en algunos recursos de procedencia externa, generándose transferencia de riqueza hacia el extranjero). Adicionalmente, el Estado promovía y fomentaba la industrialización, creando condiciones al capital para obtener una mayor acumulación con menor inversión, pero sin obligar a la burguesía industrial (extranjera, nacional y local) a aproximarse a la frontera tecnológica, ni fijar objetivos de competitividad en el mercado mundial. Ello incidió en la posición (conservadora) adoptada por las élites, en sus respuestas adaptativas (se dirigieron al mercado interno y no se propusieron ser competitivas internacionalmente) y en que la industria fuera poco competitiva en el mercado internacional.

Lo anterior da indicios de que el desarrollo industrial en Rosario tomaba la modalidad *hacia adentro* y no *desde dentro*. El sector de la manufactura gran rosarina también mostraba para la época algún grado de diversificación pero en términos de producción y empleo estaba muy concentrado en las ramas metalmecánica, petroquímica y de los alimentos.

A pesar de las limitaciones del desarrollo industrial rosarino, relacionadas en los párrafos antecedentes, la modalidad de desarrollo vigente en cierta manera fue funcional a las características y dotación de recursos de la región en el sentido en que fue capaz de absorber gran parte de la fuerza de trabajo que participaba en el mercado laboral. En efecto, hasta mediados de la década de los años 70's la tasa de desempleo del AGR se situó en niveles que no superaban el 5% de la PEA con lo cual su economía mostró liderazgo en la absorción de fuerza de trabajo el país; en este comportamiento influyó, sin lugar a dudas, el dinamismo del empleo industrial y en los servicios, que para el periodo 1964-1974 crecieron a tasas anuales promedio superiores al 2%, según cálculos realizados con base en los censos económicos nacionales del INDEC.

Cabe destacar, no obstante, que una importante proporción de las personas que se incorporaron en el mercado de trabajo siguieron ocupadas en actividades de baja productividad e ingresos –muchas de ellas en el marco de relaciones de producción no capitalistas. En consecuencia, en 1974 más del 25% de la población que participaba en mercado de trabajo del AGR estaba ocupada en el campo popular en condición de trabajador por cuenta propia, empleado/a doméstico y/o trabajador familiar sin remuneración. Ello pone de manifiesto que la modalidad de desarrollo “hacia adentro” logró generar una importante pero improductiva absorción de fuerza de trabajo, ya que una buena parte de la población mercantilmente activa continuó situada en un conjunto de actividades y empleos conocidos convencionalmente como “sector informal”, caracterizado por presentar bajos niveles de productividad e ingresos.

2. 3. CAMBIO DE MODELO Y CRISIS INDUSTRIAL EN EL GRAN ROSARIO.

Para Lipietz (1994) y otros regulacionistas, una modalidad de desarrollo capitalista entra en crisis o se ve forzada a transformarse cuando el régimen de acumulación vigente se agota (limitando la valorización y reproducción ampliada del capital), cuando éste entra en incongruencia con el paradigma tecnológico y/o cuando el modo de regulación –o el modelo de intervención estatal- es incapaz de garantizar la armonía social y satisfacer las necesidades del régimen de acumulación. En éste último caso las funciones contradictorias -de acumulación y legitimación- que O’connor (1980) y Gough (1982) atribuyen al Estado moderno/capitalista, se hacen evidentes. Mediante la primera el Estado intenta crear condiciones bajo las cuales pueda garantizar la rentabilidad o reproducción ampliada del capital y a través de la segunda busca crear condiciones para la armonía social o para la reproducción del poder.

En el caso del AGR el cambio en la modalidad de desarrollo empezó a hacerse evidente en la segunda mitad de los años 70’s con el giro en el modelo de regulación o de intervención estatal en Argentina. Ese giro, como se verá más adelante, se dio -en parte- ante la dificultad del estado para atender sus funciones de acumulación y de legitimación social; implicó, entre otros aspectos, transformaciones en las políticas económicas (que favorecieron a las corporaciones agropecuarias y financieras) así como la instauración de un gobierno de facto en el país, e incidió en el estancamiento y en la crisis industrial vivida en el AGR en la segunda mitad de los 70’s.

Según cálculos realizados con información de las encuestas de hogares, la situación más crítica se presentó en el lapso temporal comprendido ente 1975 y 1980, periodo en el cuál el empleo industrial en el AGR cayó de 91.327 a 73.413 personas, según las encuestas de hogares. Este deterioro en los indicadores de empleo muestra la incapacidad que tuvo el sector industrial y la economía rosarina en general para hacer absorción de fuerza de trabajo como antes de 1975.

La crisis industrial que se hizo particularmente visible en el Gran Rosario en el periodo 1976-1980 obedeció a una conjunción de factores que limitaron el proceso de desarrollo industrial. Dentro de esos factores se destacan la estrechez del mercado interno; los rezagos tecnológicos, de productividad y competitividad en

algunas ramas; los procesos de concentración industrial; el abandono de las políticas proteccionistas y de fomento industrial; y las dificultades para profundizar el proceso de sustitución de importaciones y de exportaciones manufacturadas de alto contenido tecnológico debido a los anteriores motivos y a las posiciones de la economía argentina y rosarina en la división internacional del trabajo y de sus clases dominantes en el ámbito nacional y local. Esas posiciones influyeron en que se convirtieran en productoras-exportadoras de bienes poco dinámicos e importadoras de productos dinámicos en el mercado internacional.

Otro de los factores que incidió en la crisis industrial fue el proceso de expansión financiera registrado en el AGR desde mediados de los 70's. Desde entonces gran parte de los excedentes generados en el proceso industrial dejaron de ser reinvertidos en el sector productivo e industrial y prefirieron ser colocados en un sector financiero e inmobiliario que empezaba a ofrecer mejores condiciones para la reproducción ampliada del capital. En ese contexto la acumulación financiera fue privilegiada frente a la industrial, limitando el proceso de desarrollo industrial e incidiendo en la crisis.

Sumado a lo anterior, el Estado nacional, provincial y local mostró crecientes dificultades fiscales, financieras y políticas para poder crear condiciones para garantizar la armonía social y la reproducción ampliada del capital industrial. En efecto, desde principio de los años 70's el Estado argentino y rosarino no pudo contar con suficientes recursos para poder atender las necesidades de consumo, gasto e inversión social ni para sostener la política de fomento industrial; tampoco contaba con los suficientes recursos políticos para afrontar las movilizaciones sociales y armadas que para el entonces cuestionaban el orden socioeconómico vigente y amenazaban con interrumpir la "armonía social".

Parte de las dificultades financieras del estado argentino y rosarino para atender a sus funciones de legitimación y de acumulación tenían su origen en algunas de las limitaciones financieras estructurales del modelo de acumulación vigente. En efecto, dado que el proceso de sustitución de importaciones se desarrolló con una incorporación creciente de insumos, maquinarias y capitales de origen externo sus necesidades de financiamiento externo y la transferencia de recursos financieros hacia el exterior fue creciendo, generando un estrangulamiento en la balanza de pagos y restando posibilidades al Estado para financiarse con recursos endógenos. Adicionalmente, la inestabilidad sociopolítica y la desaceleración económica disminuyeron la capacidad de generación y recaudación tributaria, mientras que las demandas de gasto e inversión social aumentaban, generando un desequilibrio fiscal y financiero.

Ante las dificultades del estado argentino y rosarino para atender sus funciones de acumulación y legitimación social, se produjo un giro en el modelo de intervención social en la segunda mitad de los 70's, que derivó en la crisis y en el cambio de la modalidad de desarrollo vigente en el periodo de posguerras. Pero la crisis y las transformaciones en las modalidades de desarrollo de posguerra no solo fue un suceso de carácter local o nacional sino, sobre todo, un fenómeno regional e internacional.

En efecto, autores como Tokman (1987) y Weller (1998) señalan que la modalidad de desarrollo latinoamericano que había imperado durante la post-guerra (la industrialización por sustitución de importaciones) entró en crisis a partir de la segunda mitad de los años 70's, lo que se puso de manifiesto en

la disminución de la productividad total de los factores y del trabajo, en la reducción de la acumulación industrial y en el menor crecimiento de las economías latinoamericanas. También señalan que esas crisis se enmarcaron en el contexto de la reestructuración capitalista a nivel mundial. Dicha reestructuración se empezó a gestar desde principios de los años setentas, luego de que el modelo vigente de desarrollo en los centros capitalistas (Estados Unidos y Europa occidental) entrara en crisis.

Esa crisis, caracterizada por fenómenos interrelacionados la como menor valorización del capital, los descensos en la tasa de ganancia y reproducción más lenta del capital productivo se reflejó, entre otras cosas, en el estancamiento de la productividad total de los factores y del trabajo, y en un proceso de expansión financiera que mostraba las preferencias de los inversionistas por colocar y reproducir sus capitales en el sistema financiero (D-D´) frente a un sistema productivo (D-M-D´) que ofrecía menores y bajas tasas de ganancias.

En términos generales, las causas de la crisis se asocian con un fenómeno general que tiene que ver con el agotamiento del régimen de acumulación fordista-keynesiano vigente en la posguerra, las posteriores incongruencias entre sus patrones de producción y de organización del trabajo, las pautas de consumo y la dificultad para sostener los modos de regulación e intervención estatal.

La organización fordista del trabajo y del proceso productivo vigente en los países centrales (que contemplaba un patrón tecnológico que involucraba la introducción del sistema de cadena a la línea de montaje así como la integración vertical del proceso productivo y del trabajo) generó importantes incrementos de productividad que fundamentaban la acumulación en las primeras etapas de su desarrollo; pero dicho sistema de organización no pudo mantener una productividad sostenida (en parte por su rigidez) lo que marcó el descenso paulatino de las productividades en sus etapas posteriores, con lo cual el régimen de acumulación se fue agotando y las limitaciones para la valorización y reproducción ampliada del capital se hicieron cada vez más críticas.

Sumado a lo anterior, aparecieron dificultades fiscales y financieras para poder sostener un modo de regulación que contemplaba un sistema institucional que compatibilizaba la producción en masa con el consumo masivo a través la regulación de las relaciones salariales y de las políticas expansionistas (monetarias y fiscales) y un Estado de Bienestar que trataba cumplir con sus funciones de acumulación y legitimación -a través de la realización de importantes gastos e inversiones. Todo ello demandaba crecientes recursos financieros, que se hacían difícil de suplir, debido a que la creciente demanda de gasto e inversión social de los sectores sociales y económicos; demanda que no encontraba contraparte en mayores ingresos tributarios dadas las limitaciones fiscales generadas a partir del el agotamiento del régimen de acumulación - sustento fiscal y material del Estado/capitalista. Como resultado de ello, se generó un desequilibrio que al impedir que el Estado cumpliera con sus funciones, contribuyó no solo a la crisis del Estado de Bienestar, sino también a la crisis del régimen de acumulación.

Esa crisis fue agravada por la transformación de unas pautas de consumo que se hicieron cada vez más diversificadas y cambiantes, e incompatibles con el régimen de producción masivo y rígido así como por el

desarrollo de un proceso de expansión, acumulación y centralización financiera. Este último hizo que el capital financiero emergiera como dominante frente al capital productivo. Todo ello agudizó la crisis en el régimen de acumulación fordista en los centros capitalistas a principios de los 70's, pues los inversionistas prefirieron invertir sus capitales en un sistema financiero internacional cada vez más flexible que en un sistema productivo rígido que le brindaba menores tasas de rentabilidad y posibilidades de reproducción de su capital.

Para superar la crisis las grandes organizaciones capitalistas de los países céntricos realizaron reestructuraciones consistentes en la reorganización (descentralización, internacionalización y flexibilización) de sus procesos productivos y del trabajo, y en la sustitución de mano de obra, materias primas y energía convencional por equipos automatizados, materiales sintéticos y nuevas fuentes de energía. Todo ello facilitado, en parte, gracias al desarrollo de un nuevo paradigma tecnológico que permitió incorporar –en los sistemas productivos y financieros- innovaciones tecnológicas provenientes de ramas como la microelectrónica, la informática y las telecomunicaciones, las que también facilitaron la apertura de nuevos espacios a la inversión y a la acumulación de capitales.

Esos cambios fueron acompañados por la desarticulación paulatina de Estados de Bienestar y la construcción de una nueva institucionalidad inspirada en la ideología neoliberal. Esa nueva institucionalidad contempló la reforma del Estado, las privatizaciones, la flexibilización laboral, la liberalización económica y financiera. Estas últimas políticas se constituyeron en medios privilegiados para promover mayores grados de internacionalización del capital, la apertura de nuevos ámbitos de valorización del mismo y el fortalecimiento de las empresas capitalistas transnacionales.

Todo lo anterior contribuyó al proceso de re-estructuración del sistema capitalista -en general- y de los subsistemas empresariales/capitalistas y estatales –en particular-, así como al surgimiento y desarrollo de una nueva modalidad de acumulación, centrada en la promoción del libre desarrollo del mercado capitalista.

3. LA ECONOMÍA GRAN ROSARINA FRENTE A LA REESTRUCTURACIÓN.

Desde la perspectiva sistémica, histórica y estructuracionista de la economía social el análisis de un sistema socioeconómico supone no solo examinar sus elementos estructurantes, sus modalidades de desarrollo y explicar su funcionamiento cuando se tiene una estructura dada, sino también examinar el proceso cambio, de re-estructuración y/o de transformación estructural y sus repercusiones socio-económicas.

En sintonía con esa perspectiva, en éste capítulo examinaré los procesos de reestructuración económica experimentados en Argentina y Rosario a partir de la segunda mitad de la década de los años 70's y analizaré la relaciones de esos procesos de reestructuración con las dinámicas laborales, las condiciones de trabajo y la distribución de los ingresos (productos del trabajo) de los hogares en el Gran Rosario en el periodo 1976-2008.

3. 1. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA DE ARGENTINA Y DEL GRAN ROSARIO:

Históricamente aparece como un hecho destacado la importante influencia que las vinculaciones externas han ejercido sobre la estructura, el funcionamiento y la transformación de los sistemas socioeconómicos y de las modalidades de desarrollo económico en América Latina y Argentina. Como vimos en el capítulo anterior, la vinculación periférica de América latina y de Argentina al sistema mundial capitalista implicó una mayor dependencia –comercial, tecnológica y financiera- del mercado mundial, una estructuración heterogénea de su sistema socioeconómico y les significó un lugar particular en la división internacional del trabajo en las diferentes fases de desarrollo capitalista. Asimismo, las guerras mundiales y las crisis económicas internacionales fueron sucesos históricos externos que ofrecieron posibilidades para abrir “nuevos” frentes de acumulación y de desarrollo capitalista²⁶.

La importancia atribuida a los aspectos externos no debe oscurecer, sin embargo, la existencia de elementos condicionantes internos, por que si bien en el proceso de cambio de largo plazo tiende a prevalecer la influencia de los primeros, la transformación estructural es producto de la interacción de ambos. Siguiendo a Sunkel (1994: 531), un análisis realista de la situación socioeconómica de una región debe partir entonces de una concepción en que su sistema social y económico se supone formado por dos tipos de elementos estructurales: los externos y los internos.²⁷ Entre los primeros se agrupan las instituciones en que se plasma la naturaleza de la vinculación social, económica, política, cultural, y tecnológica que la región en cuestión mantiene con las demás regiones, especialmente con las céntricas. En cuanto a los elementos estructurales internos se destacan la dotación de recursos y de población; el tipo y grado de penetración del sistema capitalista y del progreso técnico; las clases, grupos y sectores socioeconómicos con su poder e ideología, así como las instituciones, el Estado y sus políticas.

En el caso rosarino como en el argentino y latinoamericano aspectos tanto de carácter externo como interno influyeron en el proceso de reestructuración económica/capitalista registrado desde la segunda mitad de la década de los 70's y en el consecuente intento de crear las condiciones para instaurar una nueva modalidad de desarrollo capitalista. Como veremos más adelante, el exceso de liquidez internacional, el endeudamiento externo y la última dictadura militar fueron algunos fenómenos a través de los cuales los agentes del capital nacional e internacional ejercieron presión externa e interna hacia la re-estructuración capitalista argentina. Ese proceso de reestructuración capitalista se ha dado en diferentes etapas.

La Reestructuración en el periodo 1976-1989:

En Argentina, el exceso de liquidez internacional (producido a partir de la crisis de valorización en los centros capitalistas, del plusvalor no reinvertido en la producción) y la expansión del capital financiero en

²⁶ En esos períodos las decisiones de las élites nacionales y regionales eran propias. Sin embargo, esos “nuevos” frentes siempre fueron de *impulsos exógenos* (nunca desarrollaron o utilizaron los desarrollos tecnológicos propios), *adaptativos* (siempre se dirigieron solamente a sus mercados internos y nunca se propusieron ser competitivos en el mercado mundial, salvo en algunos casos) y “*tardíos*”.

²⁷ La distinción entre factores internos y externos son en realidad un recurso didáctico ya que las llamadas estructuras internas son la consecuencia de un proceso histórico de interacción entre lo interno y externo, y las vinculaciones externas tienen manifestaciones internas.

busca de mayores utilidades se convirtieron en mecanismos de presión hacia la reestructuración capitalista – en general- y del sistema financiero –en particular. En efecto, las agencias del capital financiero nacional e internacional no solo presionaron hacia la desregulación y liberalización del sistema financiero nacional en busca de mayores rendimientos y oportunidades de acumulación, sino que también ofrecieron apoyo a sistemas gubernamentales que estuviesen dispuestos a realizar ese tipo de reformas y a crear otras condiciones –sociales, económicas y políticas- favorables a la reproducción ampliada del capital. El apoyo mutuo y la simpatía para con el gobierno de facto, experimentado entre 1976 y 1983, fue una muestra de ello.

El establecimiento de ese gobierno de facto –con el apoyo entusiasta de algunas de las grandes agencias capitalistas - constituyó un intento por crear mejores condiciones para la reproducción del capital, en sintonía con las nuevas condiciones de funcionamiento del capitalismo a nivel internacional, y uno de los mecanismos centrales del Estado para promover la reestructuración socioeconómica en el país. En esa dirección (y con el antecedente de la crisis sociopolítica vivida en Argentina a mediados de la década de los 70's) el gobierno militar desarrolló el denominado Proceso de Reorganización Nacional (PRN). Este proceso tenía como objetivo e involucraba la reestructuración del ordenamiento tanto económico como socio-político de Argentina así como la reconfiguración del Estado y de su modelo de intervención.

A nivel socio-político, el gobierno de facto – en el marco del PRN- trató de transformar el orden político y social, restringiendo la centralidad de las organizaciones partidarias y reprimiendo la movilización social, política y armada que se había incrementado en la primera mitad de los 70's. Para ello se acudió al control militar, a la violencia represiva y a terror de la dictadura militar. Esta aparece, en gran medida, como una respuesta represiva a la fuerte movilización social y política así como un mecanismo para imponer un nuevo ordenamiento socio-político y para establecer un nuevo ordenamiento económico.

A partir del golpe de Estado también se pusieron en marcha una serie de medidas restrictivas del accionar sindical como la suspensión del derecho de huelga (ley 21.261), la prohibición de la actividad política de los agrupamientos gremiales, el control de los fondos sindicales y de obras sociales gremiales, la prohibición de medidas de acción directa (ley 21. 400), la eliminación del fuero sindical (ley 21.263) y un nuevo régimen de contrato de trabajo (Águila, 2000: 166). Estas medidas tenían por objeto modificar las relaciones Estado/Sindicatos/ Empresas en la dirección de reducir el peso que había adquirido el sindicalismo dentro y fuera de los lugares de trabajo.

Como parte del proceso de reorganización, el gobierno de facto también asumió la tarea de la reestructuración del funcionamiento del Estado, modificando las áreas prioritarias de intervención. En esa vía trató de dismantelar el “Estado desarrollista” (caracterizado por la fuerte intervención y regulación socio-económica así como por una política redistribucionista a través de las cuales se trataba de armonizar las relaciones capital-trabajo y suplir las necesidades sectoriales) y de instaurar un Estado gendarme garante del orden social capitalista y de los derechos de propiedad privada.

Esa reestructuración se inscribía en el marco de la puesta en marcha de un nuevo modelo de desarrollo

capitalista, que inspirado en los principios de la eficiencia y el orden, utilizaba la represión para tratar de eliminar la movilización popular y las fracciones ineficientes del capital.

En el plano económico, el PRN promovido por el gobierno de facto inicio en 1976 con el Plan Mondelli, que fundamentado en el estado de emergencia económica incluyó una devaluación del peso, aumento de tarifas públicas y realizó ajustes en los salarios (Águila, 2000: 124). A partir de él se empieza a implementar un nuevo modelo de política económica y social, inspiradas en las recetas de la “Escuela de Chicago” - que incluían, entre otros aspectos, el abandono de la política de fomento industrial, la liberalización de los mercados, el otorgamiento de garantías y estímulos a la inversión de capital nacional y extranjero, el recorte en el empleo público y en los gastos sociales del Estado, el incremento en el gasto militar, el control inflacionario y la privatización de empresas públicas.

Ese nuevo modelo de política económica tuvo su expresión más orgánica en el periodo 1977-1981 a través de la implementación del Plan Martínez de Hoz. Este contemplaba, una estrategia que apuntaba, entre otros aspectos, a una creciente apertura comercial y a la liberalización financiera. En éste último sentido se realizó una reforma financiera a mediados de 1977 que contempló la liberalización de las tasas de interés, de la asignación del crédito por parte de las entidades financieras, de los requisitos para la expansión de las mismas así como para la instalación de entidades de capital financiero; también obligaba a las cajas de crédito a adaptarse al nuevo marco legal, con la opción de convertirse en bancos cooperativos (Águila, 2000: 154-157).

En el ámbito provincial y local, tal como sucedió en el orden nacional, las fuerzas armadas asumieron integralmente el control del aparato del Estado a partir de marzo de 1976 e implementaron el PRN. En el ámbito nacional la dirección estuvo a cargo del general Rafael Videla, en la provincia de Santa Fe asumió como gobernador el coronel José María González, mientras que la cara visible de la dictadura militar y del PRN en Rosario fue el capitán Félix Cristiani.

Como lo puede de manifiesto Águila (2000, p. 125), el gobierno de Cristiani –amparado en la ley de prescindibilidad- implementó como sucedió en otros ámbitos de la administración provincial y nacional, una drástica reducción del personal empleado en la esfera pública que fue parte del proceso de ajuste impuesto por las autoridades militares. Su gestión estuvo inspirada en el principio neoconservador del orden, desplegado a través de la acción represiva y los principios neo-liberales de la subsidiaridad y la eficiencia, que se tradujeron en privatizaciones y en recortes de personal. A partir de 1978 hizo un esfuerzo por lograr la legitimación del régimen autoritario, nombrando dentro de su gabinete a civiles comprometidos con el PRN. Estableció, además, un diálogo fluido y alianzas con corporaciones capitalistas con actuación local como la Bolsa de Comercio, la Sociedad Rural, la Federación Gremial de Comercio e Industria y la Asociación Empresaria de Rosario.

Hacia 1981, si bien ya existía una importante participación de los civiles dentro de los gobiernos, como lo señala el autor precitado (2000, p. 128) las grandes ciudades de la Provincia, Rosario y Santa Fe, seguían en manos de partidos plenamente afines al PRN. No obstante, las bases materiales del gobierno de facto

empezaban a derrumbarse debido al agravamiento de los desequilibrios macroeconómicos en el orden externo y fiscal derivados del creciente peso asumido por el endeudamiento externo, a la pérdida de apoyo al régimen por parte de algunos sectores socioeconómicos, a la situación recesiva por la que atravesaba la economía y a la inconformidad social generada a partir de los problemas desencadenados por la recesión económica (pobreza, desempleo, etc.), por la precarización de las condiciones de trabajo y la violación sistemática de derechos humanos.

Ante esa situación se fueron generando crecientes reacciones a la política económica y frente al gobierno militar en su conjunto. En ese sentido se generaron movilizaciones sindicales, estudiantiles, de organismos de derechos humanos y de algunos gremios (Águila, 2000; Guevara, 2000). Esas reacciones y movilizaciones junto al fracaso en la guerra de las Malvinas fueron sucesos que contribuyeron a la deslegitimación y debilitamiento del gobierno militar y que ejercieron presión hacia la instauración de un gobierno democrático. El retorno a la democracia representativa se produjo a finales de 1983 con el presidente radical Raúl Alfonsín a la cabeza. Dicho suceso si bien significó un cambio importante en la vida política de Argentina, no alteró las pretensiones de reestructuración económica del régimen militar. En efecto, desde el punto de vista económico, el gobierno de Alfonsín (1983-1989) dió continuidad al programa neoliberal iniciado en 1976, a través de políticas complementarias a liberalización económica y financiera, que buscaban un manejo más eficaz del problema de la deuda externa y de la inflación.

Para el manejo de la inflación el gobierno de Alfonsín implementó el Plan Austral (en 1985), que involucro la sustitución del devaluado Peso por el Austral así como el congelamiento de precios y salarios. Estas medidas eran complementadas con la aplicación del programa de ajuste y de estabilización macroeconómica que, además de atender la cuestión inflacionaria, centraba su atención en el problema del endeudamiento externo (Guevara, 2000: 269-270). Ese programa de Ajuste se venía aplicando desde finales de los 70's y a principios de los 80's, atendiendo a las directrices dadas por organismos multilaterales de crédito como el Banco Mundial y el FMI (representantes políticos de los acreedores internacionales) y por el gobierno de Estados Unidos, quienes a raíz del problema de la deuda externa pudieron ejercer una creciente influencia en la definición de las políticas de Estado tanto en Argentina como en otros países de América latina.

En consonancia con lo anterior, el *programa de ajuste* –sugerido por los agentes internacionales del capital– empezó a ser determinante en las políticas implantadas en Argentina y en los diferentes países de la región a comienzos de los 80's. “Ajustar” significaba inicialmente adoptar una política que contrajera las importaciones y generara un excedente comercial con el cual pagar -al menos parcialmente- el servicio de la deuda, mientras los gobiernos nacionalizaban las deudas externas privadas para garantizar el pago a los acreedores internacionales. Pero a partir de la segunda mitad de los años 80's con la prolongación de los problemas de endeudamiento externo, con el ascenso de la ideología de la “Escuela de Chicago” a las esferas del Estado y con la creciente presión de grandes agencias nacionales e internacionales del capital (FMI, BM, gobierno de EE.UU., empresas trasnacionales y grandes grupos económicos nacionales) para hacer reformas en “nuestros” sistemas socioeconómicos a fin de crear condiciones para incrementar productividad del

trabajo y la rentabilidad del capital , el énfasis pasó de la noción de “ajuste coyuntural” a la de “ajuste estructural”.

El *ajuste estructural* aparece -en esencia- como parte de una estrategia de *reestructuración capitalista*, ello es, como un conjunto de políticas y reformas estructurales que apuntan a crear condiciones básicas para instaurar el nuevo modelo de acumulación, en el marco de la emergente fase de globalización mercantil/capitalista.

Pero la reestructuración económica iniciada en Argentina desde mediados de los años 70's no solo se produjo en el subsistema estatal (a través de la reconfiguración de las políticas estatales y del modelo de intervención) sino también en el subsistema empresarial capitalista. Influenciadas por el cambio en el funcionamiento del capitalismo a nivel internacional y por el nuevo entorno económico -generado tras la implementación de los programas de ajuste y reestructuración- algunas organizaciones capitalistas se vieron abocadas a realizar procesos de reestructuración y/o reconversión productiva.

En el caso del aglomerado Gran Rosario se registraron procesos de re-estructuración y reconversión productiva, sobre todo en los sectores industrial y financiero. En el primero se presentaron recortes de personal y cierre de algunos establecimientos así como la reconversión y modernización de otros, sobre todo en las ramas química, petroquímica y metalmecánica. El sector financiero, por su parte, registró un proceso de concentración y expansión, y como veremos mas adelante, se convirtió junto con el sector comercial en uno de los frentes de acumulación y ocupación de fuerza de trabajo.

Reestructuración económica en el periodo 1990-2001:

Tras la caída de los regimenes del llamado socialismo real -a finales de la década de los 80's- la hegemonía de EE.UU. y del sistema capitalista se refuerza. A partir de entonces el capitalismo es presentado como el único sistema viable y exitoso; registra, además un proceso de expansión y profundización en todo el planeta. En Argentina y América latina también se produjeron cambios económicos importantes al iniciar la década de los 90's. Uno de ellos es la profundización de los procesos de reestructuración económica, registrados desde mediados de la década de los 70's. Ello se produce, en gran parte, a través de la aplicación de reformas estructurales en los países de la región.

En lo fundamental, las reformas estructurales aplicadas con intensidad en la mayoría de los países latinoamericanos desde principios de los 90's atendieron a las sugerencias del llamado “*Consenso de Washington*”. Como lo anota Weller (2000: 32), sus promotores argüían que en ese tiempo, los mercados de la región no estaban funcionando bien como resultado de políticas públicas disfuncionales y por tanto era necesario redefinir el papel del Estado y del mercado en dichas regiones. En nombre de la libertad, la eficiencia y la estabilidad se quiso entonces reducir injerencia del Estado en la economía y que fuera el mercado el orientador de los procesos de desarrollo económico y social en la región. En esa vía y con cierto grado de variabilidad entre países en cuanto a profundidad, según el autor precitado, se adoptaron las siguientes reformas: i) Liberalización y desregulación de los sistemas financieros; ii) Mayor apertura

comercial; iii) Privatización de empresas y activos públicos; iv) reformas tributarias; v) políticas anti-inflacionarias vi) flexibilización y desregulación laboral y vii) reducción y reorientación de la intervención del Estado en la economía.

Esas *reformas* además de posibilitar la inserción de América Latina en una nueva realidad internacional mediada por la globalización de los mercados así como de facilitar el tránsito de un esquema de desarrollo centrado en la industrialización (impulsada por el Estado) a otro orientado al mercado internacional y con los grandes capitales como agentes protagónicos, también contribuyeron a instaurar los renovados mecanismos de acumulación de capital de los centros al crear condiciones para el aumento en los niveles de productividad y rentabilidad, especialmente en los espacios controlados por las grandes las organizaciones empresariales –nacionales y extranjeras.

La economía argentina al igual que el conjunto de economías latinoamericanas vivió un proceso de reestructuración y apertura desde mediados de los años 70's, que se profundizó a partir de 1990 cuando la administración Menem emprendió la tarea de insertar al país en el escenario del mercado internacional, de enfrentar la “quiebra del Estado” y de salir de la recesión e hiperinflación por la que atravesaba el país al iniciarse la década. Ese proceso trajo consigo no solo un viraje estructural definitorio en la manera de orientar el desarrollo, el cual implicó el abandono definitivo del modelo de desarrollo “hacia adentro” basado en la industrialización por sustitución de importaciones -con injerencia estatal en el sistema de precios y en la producción- y la profundización de otro orientado hacia el libre desarrollo del mercado, con las grandes organizaciones capitalistas como protagonistas.

Desde sus inicios, los procesos de reestructuración de la economía argentina recibieron la influencia y el impulso de los grandes agentes del capital nacional y extranjero (las empresas multinacionales, los organismos multilaterales de crédito, los gobiernos neo-liberales y la élite empresarial nacional). Sin embargo, la influencia y el apoyo de los actores en mención para con los procesos en consideración habían sido moderados hasta finales de los años 80's, por lo cual la reestructuración de la economía argentina hasta el entonces había sido parcial.

Pero a partir del entonces, las presiones de los agentes internacionales del capital para la reestructuración de la economía y del estado argentino de acuerdo a sus necesidades e intereses aumentaron, como también aumentó la aceptación y el acogimiento de sus recetas por parte de los grupos empresariales nacionales dominantes y de una clase gobernante ahora invadida por la tecnocracia neoliberal. A la par, el poder y la resistencia de algunos sectores en relación a las medidas de ajuste estructural se vieron disminuidos. Estos sucesos propiciaron el entorno para que la administración Menem finalmente pudiera materializar un ambicioso paquete de reformas estructurales, contribuyendo a la instauración del nuevo modelo económico en el país.

El acogimiento de las medidas de reestructuración (propuestas e implementadas a partir de 1990) por parte de importantes sectores empresariales/capitalistas (y de algunos populares) se interpreta en el contexto del

fortalecimiento y/o debilitamiento del poder político y económico de los grupos socioeconómicos en Argentina (y de las relaciones clientelares establecidas en la Administración Menem). Como punto de partida de la explicación es necesario concentrarse en los procesos de diferenciación acaecidos en los años 70's y 80's, cuyos puntos más visibles fueron la consolidación de grandes grupos empresariales-financieros (capitalistas), el crecimiento del ahorro financiero y el debilitamiento de los pequeños productores agropecuarios e industriales. Estos fenómenos influyeron en que el capital no se centrara en la actividad agropecuaria a pequeña escala ni en la producción manufacturera y en que acumulación no tuviera como epicentro al campo industrial.

Esta situación unida al paquete de reformas ofrecidas por el Gobierno de Menem que comprendía, como lo señala Forcinito (2005: 93), mayor apertura comercial; estabilización de precios²⁸; liberalización cambiaria y financiera; flexibilización y re-regulación laboral²⁹; reformas tributarias regresivas (que generaliza los impuestos indirectos y disminuye los patronales); privatización de empresas³⁰, activos y servicios públicos (en ramas como los servicios básicos, las telecomunicaciones, la banca, el transporte, los hidrocarburos, la enseñanza, el sistema de obras sociales y previsional³¹, entre otras; no podían resultar más que atractivas para los agentes del gran capital nacional y extranjero. Se unía, pues, una élite con excedentes financieros y políticas que crearían condiciones para la inversión de dichos excedentes en “nuevos” sectores, llamativos para el sector empresarial/capitalista más concentrado.

De otra parte, una importante proporción de los activos de las agencias del capital se habían concentrado en sectores caracterizados por ser no transables, ello es, bienes y servicios que difícil o imposiblemente podrían

²⁸ La estabilización de precios se da partir de la imposición del esquema monetario/cambiarío llamado Plan de Convertibilidad que se implementó a partir de 1991 y logró recuperar la moneda como unidad de cuenta mediante el anclaje del peso al dólar a un tipo de cambio fijo (de paridad). Ese mismo año fue firmado el tratado de Asunción, a través del cual se propone crear el Mercado Común del Sur (MERCOSUR) a partir del 31 de diciembre de 1994. Este implica básicamente la libre circulación de bienes y servicios (a través de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias); el establecimiento de un arancel común externo y la coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales por parte de los miembros (Guevara, 2000: 301).

²⁹ La flexibilización y re-regulación del mercado laboral se produce a partir de la expedición y entrada en vigencia de leyes como la 24.013 de 1991 (ley nacional de empleo) que habilita la creación de nuevas modalidades de contratación temporaria (flexibilizando el modelo de contratos de tiempo completo y duración indeterminada), la flexibilidad en la asignación horaria de tareas, la reducción de los aportes patronales e indemnizaciones por despido y la creación del seguro de desempleo; la ley 24.028, que modificó el régimen de indemnizaciones por despido, limitando el concepto de causa injustificada y estableciendo topes a las indemnizaciones por accidentes de trabajo. Asimismo, la ley 24.465 de 1995 introduce modalidades nuevas de contratación que incluyeron: contratos laborales con periodo de prueba sin aportes sociales, contratos con un tope máximo a las horas trabajadas (contratos de tiempo parcial), contratos especiales (personas mayores de 40 años, discapacitadas, mujeres y excombatientes) con exención de aportes patronales y contratos de aprendizaje. A su vez, las leyes 25.013 de 1998 y 25.250 del 2000 extendieron los tiempos de los periodos de prueba y las exenciones en los aportes a la seguridad social. Véase al respecto, Montoya & Bassiolo (1998); Beccaria & Galín (2002); Soldano & Andrenacci (2006).

³⁰ Las privatizaciones de empresas públicas se dieron sobre todo en las ramas de las telecomunicaciones, la energía eléctrica, el gas, los hidrocarburos, la banca y los transportes (la red férrea y aérea). Dentro de las empresas privatizadas se destacan ENTEL y Aerolíneas Argentinas.

³¹ A través del decreto 2.284 de 1991 y 9 de 1993 se inicia un proceso de neo-regulación que abre paso a la apertura de empresas privadas prestadoras de salud, a la integración de las obras sociales y las empresas de medicina privada, a la “libre” elección de las obras sociales (OS) por parte de los asegurados y a la subcontratación de servicios por parte de las OS. Asimismo, en 1994 la reforma previsional dividió al sistema en dos pares interdependientes: una privada conformada por un conjunto de empresas administradoras de fondos de jubilación y pensión (AFJP) que atendería a criterios de capitalización/rentabilidad; y una pública para administrar el sistema tradicional que seguiría atendiendo a criterios redistributivos (Soldano & Andrenacci, 2006: 73-74).

ser suplidos por proveedores externos (propiedad raíz, construcciones, servicios financieros, materiales de construcción, etc.) de manera que las políticas de reestructuración difícilmente los afectaría.

Así las cosas, las nuevas políticas socioeconómicas derivadas de las reformas estructurales difícilmente podrían afectar a los grupos económicos más poderosos del país y del extranjero; les ofrecía en cambio grandes ventajas y posibilidades de beneficios; de allí que no solo los segundos sino también los primeros impulsaran, acogieran y/o aceptaran el nuevo modelo económico sin ofrecer resistencia. La resistencia provenía de los ya debilitados grupos de pequeños productores pertenecientes al sector agropecuario e industrial situados en la producción de bienes transables (cereales, carnes, cueros, calzado, confecciones, etc.) y en bienes de la agricultura comercial destinados como insumos de la industria local (cereales, carne, leche, etc.) así como de los sectores sindicales y populares (poco organizados y/o unificados). Sin embargo, su poder político y económico frente a los otros grupos ya había sido lo suficientemente disminuido, desplazado o cooptado, como para ofrecer una oposición decisoria que marcara la inviabilidad del nuevo modelo económico. Fue así como finalmente las reformas estructurales terminaron siendo implementadas dando lugar a una apertura y reestructuración general de la economía y del Estado argentino, en el marco de una nueva fase de desarrollo capitalista.

En Rosario, en contraste de lo sucedido en el nivel nacional, desde 1989 el partido socialista llegó al gobierno -con el intendente Héctor Caballero-; se mantuvo en el poder gubernamental con la elección del intendente Hermes Binner (en 1995); y se hicieron algunos esfuerzos por implementar políticas distantes del modelo neo-liberal. Según Guevara (2000) la nueva gestión municipal asumió un discurso que intentaba tomar distancia del neoliberalismo y lanzó algunas iniciativas en esa dirección: abandonó la visión política-administrativa limitada del Estado, promoviendo la ampliación de las esferas de actuación del gobierno municipal. A las funciones tradicionales de concreción de obras públicas o provisión de servicios básicos se sumó la planeación de estrategias tendientes a la generación de ventajas competitivas territoriales y el fortalecimiento de los lazos entre la comunidad local y regional. Según el autor, el modelo de gestión del gobierno socialista en Rosario apeló, además, a la búsqueda de consensos sociales y sectoriales, a un dialogo permanente entre los actores representativos, a la racionalización de los recursos y a la articulación de esfuerzos públicos y privados. Como producto de ello se lograron impulsar procesos y estrategias intersectoriales como el Plan Estratégico de Rosario (PER), a partir de 1998.

Cabe destacar que si bien las políticas gubernamentales en Rosario –conducidas por el partido socialista durante la década de los 90’s- trataron de distanciarse del enfoque neoliberal y de atender las necesidades de la población-en general- y de los sectores más vulnerables –en particular; no lograron desprenderse de la influencia neoliberal ni entraron en contradicción con los procesos de reestructuración estatal impulsados desde el ámbito nacional. En términos de política social, por ejemplo, las intervenciones se centraron en la atención sanitaria y en la asistencia alimentaria, articulándose y complementándose con la política social asistencialista del nivel nacional. Asimismo, las obras de infraestructura se realizaron sobre todo en el sector céntrico de la ciudad, contribuyendo a su valorización y beneficiando sobre todo a los sectores más

puedientes. El PER también tuvo a la valorización y a la acumulación de capital como uno de sus principales ejes.

3.2. REESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO DE LA ECONOMÍA MIXTA DEL AGR, 1976-1989.

Margulis (1980) fue uno de los autores en advertir que las formaciones sociales periféricas, hegemónicas por el capital, operan con un sector ligado a la dinámica y reproducción del capital, pero cuya reproducción social no está garantizada por éste: se refiere a una importante proporción de la población cuya reproducción se basa en relaciones y formas de producción no capitalistas en las que se inserta parte de la fuerza de trabajo. Según el autor, la reproducción de los individuos insertos en relaciones capitalistas depende directamente de la reproducción del capital (de su capacidad para generar plusvalías) y está afectada por las modalidades de reproducción del capital; mientras que la reproducción de los individuos insertos en relaciones de producción no capitalista depende, indirectamente, de la reproducción del capital y se manifiesta de manera distinta en las unidades campesinas y domésticas urbanas.³² En éstas últimas la reproducción funcionaría en base al trabajo de varios de sus miembros, involucrando trabajo asalariado (relaciones capitalistas) y no asalariado (relaciones no capitalistas).

En consonancia con lo anterior Comas D'Argemir (1994, p. 90) señala que en las formaciones sociales capitalistas es posible identificar formas y relaciones de producción tanto capitalistas (PC) como no capitalistas (PNC). Dentro de éstas últimas ubica a producción doméstica (PD) y a la producción mercantil simple (PMS). Según el autor, tanto en la PD como en la PMS no existen, en general, ni relaciones salariales (empleo asalariado) ni separación de los productores de los medios de producción, y están sustentadas en el trabajo familiar. La PMS junto a la PC estaría integrada al mercado y dependerían de él; no obstante, en la PMS no habría acumulación porque la actividad productiva y la participación en el mercado conducirían a una situación de mera reproducción de las condiciones de existencia (reproducción simple). La PD, por su parte, dependería de relaciones comunitarias, de género y de parentesco, y junto a la PMS tendrían un papel importante en el acogimiento del excedente de fuerza de trabajo no incorporado en la PC³³.

Coraggio (2007b) y Dieguez (2007) como los anteriores autores –en contraste con las posiciones neoliberales- también plantean que la economía no se reduce a las relaciones mercantiles/capitalistas. Postulan que lo realmente existente en las formaciones sociales capitalistas es un sistema de economía mixta en el que el subsistema de economía empresarial/capitalista es hegemónico frente a los subsistemas de economía popular y estatal. Como vimos en el capítulo 1, desde su perspectiva, la economía

³² Margulis (1980: 50) señala que en el modo de producción capitalista las *modalidades de reproducción de la fuerza de trabajo* (de la vida de la población) están condicionadas –en lo esencial- por las relaciones sociales de producción y las *modalidades de reproducción capitalista*. No obstante, advierte que en las formaciones sociales periféricas, hegemónicas por el capital, las formas de reproducción de una porción importante de la población solo son posibles en base a relaciones de producción no capitalistas. Pero esa reproducción no es autónoma ya que está basada en la producción/reproducción capitalista: depende de salarios, bienes y servicios producidos y/o procesados por el capitalismo. Al mismo tiempo la reproducción del capital, en las formaciones sociales periféricas depende –por la forma en que se ha desarrollado y por la dialéctica de la articulación de formas productivas- de las relaciones de producción no capitalistas. Esta dialéctica plantea contradicciones entre la reproducción ampliada del capital y la reproducción de la vida.

³³ La PMS, vendría a ser entonces el segmento de producción realizada en el marco de la economía popular, que se dirige al mercado; mientras que la PD es el segmento de la producción destinado al auto-consumo y/o a la reproducción de la UD.

empresarial/capitalista es caracterizada, entre otras, cosas por el empleo de fuerza de trabajo asalariada en la producción/circulación de valores de cambio, por lógica de acumulación que orienta la gestión de sus organizaciones (empresas, corporaciones y redes capitalistas) y por su capacidad para extraer plus valores tanto de la esfera de la producción como de la circulación. Asimismo, plantean que la economía pública/estatal contribuye al producto social y al empleo de fuerza de trabajo (a través de organizaciones público-estatales productoras de bienes y/o servicios), que opera bajo lógicas de reproducción del poder político y de legitimación social, y que sus actividades/gastos pueden contribuir tanto a la valorización del capital como a la reproducción de la vida.

Según Coraggio (1998, 2007^a, 2007b), la reproducción de la vida constituye el objetivo principal de la economía popular y es realizada –fundamentalmente- al interior de las unidades domésticas (UD) y sus extensiones través de la utilización interrumpida de su fondo de trabajo (FT). Para el autor en cuestión, dicho fondo abarca formas de trabajo mercantil simple (por cuenta propia, micro emprendimientos familiares) y asalariado, trabajo de producción de bienes y servicios para el autoconsumo y/o trabajo de reproducción (trabajo doméstico, comunitario, de formación y capacitación).

También es preciso señalar, que para Coraggio (1998, p.17), dada la desigualdad en la distribución de los factores asociados a las condiciones de demanda y de oferta de capacidades de trabajo, el impacto del proceso de reestructuración del sistema capitalista en los mercados de trabajo (locales, nacionales o regionales) es desigual.

Basado en dichos planteos y conceptualizaciones, en la presente sección examinaré el desenvolvimiento de la economía mixta de Rosario, en el periodo 1976-1989, haciendo particular énfasis en los cambios registrados en los campos productivo y ocupacional así como en las condiciones de trabajo y en la relación de esos cambios con los procesos de reestructuración económica del periodo en cuestión.

Dinámica de la economía capitalista de Rosario, 1976-1989:

Las políticas de ajuste estructural implementadas en Argentina a partir de la segunda mitad de los 70's y el consecuente viraje en la modalidad de desarrollo indujeron a que en Rosario se presentaran importantes cambios tanto en su dinámica económica como en su estructura productiva y ocupacional. Dentro de ellos se destacan el paso de las actividades industriales a las actividades financieras y comerciales como principales frentes de acumulación de capital así como los procesos de desindustrialización, concentración y terciarización económica registrados en el periodo 1976-1989.

El campo industrial, que había sido el epicentro del desarrollo capitalista de Rosario desde la década de los años 30's – como vimos con anterioridad – empezó a mostrar signos de agotamiento en la primera mitad de la década de los 70's y entró en una etapa crítica a mediados de dicha década. A partir de entonces la industria rosarina perdió centralidad tanto en los procesos de acumulación de capital así como en la incorporación de fuerza de trabajo del aglomerado y redujo su capacidad para la generación de trabajo asalariado. Su participación en la ocupación de fuerza de trabajo del AGR disminuyó del 33.4% en 1975 al

20.9% en 1990, su participación en el trabajo asalariado total pasó del 40.5% al 25.3% en el mismo periodo y la proporción del trabajo asalariado en la industria se redujo del 83,02% en 1975 al 74.4% en 1990 (según estimaciones realizadas con información de las encuestas de hogares). Este comportamiento fue estimulado, en parte, por la contracción del empleo industrial en el AGR, el cuál decreció a una tasa anual promedio del 0,81% entre 1975 y 1990.

El proceso de deterioro industrial se hizo particularmente evidente durante la segunda mitad de los 70's, y se prologó durante la década del 80's. De ello dan cuenta algunos indicadores de producción y ocupación. En efecto, la ocupación industrial en el AGR decreció a una tasa anual promedio del 3.9% en la segunda mitad de los 70's y solo creció al 0,8% anual durante los 80's, según cálculos realizados con base en las EPH. Ello se debió, en parte, a la caída tanto en el número de establecimientos industriales como en la producción industrial. El número de establecimientos industriales del departamento de Rosario se redujeron en un 20% en el periodo intercensal 1974-1985 (al pasar de 5.996 en 1974 a 4.799 en 1985) mientras que en caso de San Lorenzo la disminución fue del 12.6% (al pasar de 712 a 622); por su parte, el valor de la producción industrial de Rosario -según Pellegrini (1990)- se redujo en un 17% pasando de \$US 1.046 millones en 1973 a \$US 868 millones en 1984.

El mercado retroceso tanto en el número de establecimientos como en la producción y en la ocupación industrial muestra que en la segunda mitad de la década de los 70's y en el transcurso de la década de los 80's la economía rosarina experimentó un proceso de desindustrialización (con mayor intensidad al registrado en el nivel nacional).

Año:	1974				1985				Var. 1985/1974			
Depto:	Rosario		S. Lorenzo		Rosario		S. Lorenzo		Rosario		S. Lorenzo	
Rama	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O
31	1213	14299	193	2047	1032	12871	189	3282	-14,9%	-10,0%	-2,1%	60,3%
32	664	6137	38	78	545	5222	27	94	-17,9%	-14,9%	-28,9%	20,5%
33	874	3308	126	615	549	2309	101	428	-37,2%	-30,2%	-19,8%	-30,4%
34	241	2287	24	1491	236	1810	21	1319	-2,1%	-20,9%	-12,5%	-11,5%
35	316	3241	41	5160	311	3163	38	4404	-1,6%	-2,4%	-7,3%	-14,7%
36	487	3345	104	1717	301	2010	75	1593	-38,2%	-39,9%	-27,9%	-7,2%
37	148	5275	4	79	20	726	2	613	-86,5%	-86,2%	-50,0%	675,9%
38	1865	25266	180	1610	1719	19051	165	1789	-7,8%	-24,6%	-8,3%	11,1%
39	188	1373	2	3	86	478	4	8	-54,3%	-65,2%	100,0%	166,7%
Total	5996	64531	712	12800	4799	47640	622	13530	-20,0%	-26,2%	-12,6%	5,7%

Fuente: Estimaciones propias con información de los censos económicos de 1974 y 1985.

En el caso de Rosario, los censos económicos dan cuenta que los retrocesos más drásticos en términos de producción y establecimientos se registraron en la industria metalúrgica, la fabricación de productos minerales no metálicos, la industria textil y de las maderas (ramas en donde la proporción de micro organizaciones era mayor). Por su parte, la ocupación industrial se contrajo sobre todo en las ramas metalúrgicas, metalmecánica, los productos no metálicos así como en la industria de los muebles y las maderas. No obstante, subramas como los frigoríficos (31111), la confección de prendas de vestir (32202) y la fabricación de maquinaria agrícola (38221) mostraron una variación positiva tanto en la producción como en el empleo, en el periodo intercensal 1974-1985.

En San Lorenzo la reducción en el número de establecimientos –en el periodo intercensal- se produjo en todas las ramas industriales y los niveles de producción disminuyeron en la industria del papel, las editoriales, los productos no metálicos, la industria textil y metalmecánica. No obstante, el personal ocupado solo se contrajo en las industrias químicas, petroquímicas, del papel, imprentas y editoriales.

El deterioro en los indicadores industriales y el consecuente proceso de desindustrialización registrado fue, en parte, resultado del abandono y la desprotección a la que fue sometida la industria del Gran Rosario tras el abandono de la política de fomento industrial y luego de la implementación de la reforma financiera y del proceso de apertura comercial. Esos cambios afectaron sobre todo a las micro-organizaciones, muchas de las cuales se vieron obligadas a cerrar ante sus crecientes dificultades para poder afrontar el entorno más competitivo e inestable (derivado de la apertura comercial y financiera) y los problemas financieros resultantes de su baja capacidad para generar excedentes, del abandono de la política de fomento y del cierre de las cajas de crédito que les brindaban financiamiento. En el caso de la ciudad de Rosario Pellegrini (1990) estima que alrededor del 75% de las 4.414 micro-organizaciones industriales que existían en 1974 ya habían desaparecido en 1985. En éste último año solo se registraban 3.374 establecimientos industriales que ocupaban entre 0 y 10 personas, implicando una caída del 23.6% respecto a las cifra obtenida en 1974. Ello influyó en la disminución de la participación de las microempresas en el número de establecimientos industriales de Rosario, la cual pasó del 90.6% en 1974 al 83.7% en 1985.

Las PYMES y las grandes plantas industriales también resultaron afectadas por el viraje en la modalidad de desarrollo y por la aplicación de las políticas de ajuste estructural en el periodo 1976-1989, pero ante su mayor poder y capacidad –tecnológica, administrativa, comercial y financiera- buena parte de ellas pudieron afrontar el nuevo entorno socioeconómico, sin tener que cerrar. En efecto, según los cálculos realizados por Pellegrini (1990) 224 de las 458 plantas industriales de Rosario que ocupaban más de 10 empleados en 1974 subsistían en 1985. De ellas se relocalizaron 57 y solo 23 disminuyeron de rango. La estrategia de subsistencia y de crecimiento de esas organizaciones industriales (y de las nuevas que se crearon), consistió por lo general, en una reestructuración productiva y laboral para afrontar el nuevo entorno socioeconómico. Esa reestructuración involucraba, entre otras cosas, la incorporación de nuevas maquinarias y equipos a los procesos productivos, el recorte de personal, la reducción de salarios, la integración y/o descentralización de las firmas, la adopción de tecnologías ahorradoras de fuerza de trabajo y la especialización productiva.

Rango de PO	Plantas en 1974	Bajas en el rango por:			Plantas sin cambio de Rango	Altas en el rango por:			Plantas en 1985	Plantas que subsist.	Tasa mortalidad
		Cierre	Cambio de rango			Apertura	Cambio de rango				
			Aumento	Dismin.			Aumento	Dismin.			
11 / 50	377	207	21	21	128	285	142	8	563	170	-55%
51/500	72	25	9	13	25	29	30	9	91	47	-35%
>500	9	2	0	4	3	0	0	0	3	7	-22%
>10	458	234	30	38	156	314	172	17	657	224	-51%

Fuente: Pellegrini (1990).

Una importante proporción de las PYMES y grandes organizaciones industriales que existían en 1974 no siguieron el camino de la reestructuración sino que optaron por el cierre o tuvieron que cerrar. En efecto, 234 de las 458 plantas industriales de Rosario que ocupaban más de 10 empleados en 1974 ya no existían en 1985. La tasa de cierre de esos establecimientos industriales en el periodo intercensal fue inversamente proporcional a su capacidad y tamaño pues en el caso de las pequeñas industrias fue del 55%, en las medianas del 35% y en las grandes del 22%. En todos los rangos cerraron sobre todo las organizaciones industriales que registraban los menores niveles relativos de productividad (las menos competitivas).

Pero así como se cerraron PYMES y grandes empresas industriales también se abrieron nuevas organizaciones de ese tipo para aprovechar los espacios abiertos tanto por la desaparición de micro, pequeñas, medianas y grandes empresas como por el nuevo entorno socioeconómico nacional e internacional. Fueron 314 las nuevas organizaciones industriales abiertas en periodo intercensal en referencia, destacándose dentro de ellas la elevada participación que tuvieron las PYMES.

Dado que la cantidad de PYMES y grandes empresas que se crearon en el periodo 1974-1985 fue superior a las que se cerraron, mientras que en el caso de las microempresas sucedió lo contrario, las primeras aumentaron su incidencia tanto absoluta como relativa al interior del campo industrial de Rosario. En consecuencia, el número de establecimientos con un rango de ocupación de más de 10 empleados pasó de 458 en 1974 a 657 en 1985, registrando una tasa de crecimiento del 43%; asimismo, la participación de las PYMES y las grandes empresas en el total de establecimientos industriales rosarinos aumentó del 9,4% al 16,2% en el periodo intercensal en referencia. Los incrementos más significativos se dieron en las industrias químicas, petroquímicas, metalmeccánica y de los alimentos.

En las anteriores ramas no solo se registró un aumento de proporción de las PYMES y de las grandes empresas sino que esas ramas también incrementaron su participación en la producción industrial del Gran Rosario en el periodo 1974 -1985. Ello muestra que en dicho periodo los procesos de producción y acumulación industrial en el AGR se concentraron en las ramas comentadas y pasaron a ser cada vez más controlados por las organizaciones de mayor tamaño, típicamente capitalistas: por las PYMES y grades empresas.

Lo anterior también muestra que el Gran Rosario no solo experimentó un proceso de desindustrialización y de reestructuración productiva en el periodo 1976-1989 sino que también registró un proceso de mayor concentración industrial que se tradujo en una pérdida de participación de las micro-organizaciones dentro de la estructura industrial y en el ascenso relativo de las PYMES y las grandes empresas.

En contraste con lo sucedido en el campo industrial (en donde los procesos de desarrollo capitalista y de generación de empleo fueron bastante limitados y estuvieron concentrados en pocas ramas), en la construcción así como en los servicios financieros, inmobiliarios y comerciales se presentaron mejores condiciones para el desarrollo de la economía capitalista en el AGR. Estos últimos sectores se convirtieron en los principales frentes tanto de la reproducción ampliada del capital como de ocupación de fuerza de trabajo y lideraron el proceso de terciarización económica registrado en el AGR el periodo 1976- 1990.

Cuadro 7. Distribución de la población ocupada en el AGR por rama de actividad según categoría ocupacional										
Año:	1976									
Categoría/ Rama³⁴:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Promedio
Patrón o empleador	45,2%	0,0%	4,9%	0,0%	4,8%	10,8%	2,4%	10,4%	2,1%	5,5%
T. Cuenta propia	31,6%	0,0%	11,8%	6,2%	44,6%	41,2%	20,2%	24,5%	25,2%	23,1%
Asalariado	23,2%	0,0%	83,0%	93,8%	50,6%	41,9%	77,5%	65,1%	71,2%	66,2%
T. Sin Salario	0,0%	0,0%	0,3%	0,0%	0,0%	6,1%	0,0%	0,0%	0,9%	1,4%
Total	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Año:	1990									
Categoría/Rama	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Promedio
Patrón o empleador	7,2%	0,0%	7,4%	0,0%	2,3%	8,8%	6,8%	1,6%	0,9%	4,6%
T. Cuenta propia	52,3%	0,0%	17,6%	0,0%	40,0%	45,4%	15,2%	25,4%	25,7%	28,1%
Asalariado	29,9%	0,0%	74,4%	100,0%	57,7%	42,9%	76,6%	73,0%	71,5%	61,5%
T. Sin Salario	10,6%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	2,9%	1,4%	0,0%	1,9%	1,6%
Total	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Estimaciones propias con información de las encuestas de hogares (Onda mayo) – INDEC.

En la construcción el desarrollo capitalista se evidenció en el crecimiento absoluto y relativo del empleo asalariado. De acuerdo con estadísticas realizadas con base en las encuestas de hogares, la proporción de empleo asalariado en el sector pasó del 50.6% en 1976 al 57.7% en 1990 (ver cuadro 7) e incrementó su participación en la incorporación de trabajo asalariado en el AGR del 4.6% al 6.2% en ese mismo periodo.

Ese crecimiento fue estimulado, entre otros factores, por la realización de inversiones (públicas y privadas) en torno a proyectos viales y urbanísticos que permitían generar mejores condiciones generales para la circulación y acumulación del capital así como procesos particulares de acumulación inmobiliaria, de generación y apropiación de rentas urbanas. La construcción también era un refugio ante la inestabilidad de precios en el periodo en cuestión. El crecimiento del empleo asalariado en la construcción y de la actividad constructora en el AGR, no obstante, no redundó en un incremento significativo de la proporción de hogares propietarios de sus viviendas, pues ésta solo aumentó del 66.3% en 1976 al 67% en 1990.

El sector financiero e inmobiliario también se convirtió en uno de los principales epicentros de inversión y de desarrollo capitalista en el AGR en periodo 1976-1989. Ello se reflejó tanto en el aumento de los establecimientos financieros, inmobiliarios y de alquiler como en la expansión del empleo asalariado en el sector.

En Rosario la cantidad de establecimientos prestadores de servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler registró un importante crecimiento en el periodo intercensal 1975/1985 pues pasó de 266 a 281. Ese incremento se dio a pesar de que la liberalización y la reforma financiera de 1977 indujeron a cerrar muchas cajas de ahorro y crédito o a convertirse en bancos cooperativos, estimulando a su vez la concentración financiera. No obstante, esas mismas medidas crearon condiciones favorables para el establecimiento de nuevas entidades financieras de mayor tamaño y para la realización de inversiones en el sector por parte de organizaciones capitalistas tanto nacionales como extranjeras. El dinamismo del sector financiero –al

³⁴ La clasificación de las ramas de actividad económica son las siguientes: 1 (Agricultura, caza y pesca), 2 (Minas y Canteras), 3 (Industria Manufacturera), 4 (Electricidad, gas y agua), 5 (Construcciones), 6 (Comercio, restaurantes y hoteles), 7 (Trasporte, almacenamiento y comunicaciones), 8 (Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler) y 9 (Servicios comunales, sociales y personales).

parecer- también fue favorecido por la difícil situación por la que atravesó buena parte del sector industrial en el periodo en referencia. Esa situación pudo estimular a que las nuevas inversiones de capital en vez de dirigirse hacia la acumulación industrial prefirieran destinarse hacia un sector financiero que brindaba mejores condiciones para la reproducción ampliada del capital.

En el AGR el desarrollo financiero e inmobiliario también tuvo su expresión en el campo laboral. En efecto, el empleo en las actividades financieras, inmobiliarias y de alquiler creció a una tasa anual promedio del 9,06% entre 1975 y 1990, según cálculos realizados con base en información de las encuestas de hogares. Con ello la participación del sector en la ocupación de fuerza de trabajo del AGR aumentó del 3.2% en 1975 al 5.6 % en 1990.

Cuadro 8. Distribución de la población ocupada en el AGR por rama de actividad.									
Rama	1975	1976	1978	1980	1982	1984	1986	1988	1990
Industria	33,40%	31,96%	25,92%	25,99%	24,13%	27,56%	26,30%	22,60%	20,90%
Construcción	6,04%	6,02%	7,46%	7,35%	7,61%	6,80%	6,30%	7,10%	6,60%
Comercio R y H	17,39%	16,96%	20,04%	23,08%	21,48%	20,30%	22,40%	20,20%	23,80%
Trans y Comunic.	6,47%	8,59%	7,42%	7,32%	10,36%	8,40%	7,50%	7,40%	6,10%
S.Fin. y A. Inmob.	3,18%	5,34%	5,07%	6,62%	5,27%	5,30%	5,70%	6,70%	5,60%
S. Soc, Com y per.	27,20%	26,70%	27,40%	27,00%	28,20%	28,60%	28,85%	30,10%	30,70%
Otras Ramas	1,33%	0,54%	1,69%	1,09%	1,86%	1,73%	1,75%	2,20%	3,10%
Ns/Nr	4,98%	3,88%	5,02%	1,56%	1,10%	1,30%	1,20%	3,70%	3,20%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Estimaciones propias con información de las encuestas de hogares (Onda mayo) – INDEC.

Los incrementos más significativos en la ocupación de fuerza de trabajo se dieron en las organizaciones capitalistas, pues fue el empleo asalariado el que más se expandió. En consecuencia, la proporción del trabajo asalariado en el sector aumentó 8 puntos porcentuales al pasar del 65% en 1976 al 73% en 1990 (ver cuadro 7). Asimismo, el sector de los servicios financieros, las actividades inmobiliarias y de alquiler pasó de generar el 3.5% del empleo asalariado del AGR en 1975 a ocupar el 6,4% en 1990.

Además de existir evidencias de que el sector financiero fue un importante eje de desarrollo capitalista en el periodo en estudio, también existen algunos indicios de que en dicho proceso se produjo un proceso de concentración financiera en el AGR. Aunque no se dispone de información sobre la estructura empresarial ni sobre la distribución del capital en el sector para el periodo en cuestión, la disminución de la proporción de patrones dentro de la estructura ocupacional del sector parece dar cuenta de ello. Dicha participación se redujo del 10.4% en 1976 al 1.6% en 1990 (ver cuadro 7).

Otro campo en el que pudo reproducirse y desarrollarse la economía del capital en el periodo en cuestión fue el comercial. En el campo comercial como en el financiero el desarrollo capitalista se reflejó, entre otros aspectos, tanto en la expansión del número de establecimientos como en el aumento de su participación en la generación de empleo asalariado. La expansión en el número de establecimientos comerciales se produjo tanto en el departamento de Rosario como en el de San Lorenzo. En el primero éstos pasaron de 20.607 en 1974 a 23.498 en 1985 (registrando un crecimiento del 14%), mientras que en San Lorenzo lo hicieron de 2.440 a 2.822, creciendo el 15.7% (cuadro 9).

Esa expansión comercial al parecer no tuvo su eje –como en periodos anteriores- ni en la agro exportación ni en el desarrollo industrial, pues ambos sectores resultaron afectados negativamente por los cambios en las políticas económicas. En éste caso la expansión comercial al parecer estuvo como eje la circulación y distribución de bienes importados tanto de capital como intermedios y de consumo. El incremento en la circulación y distribución de bienes importados fueron posibles y estimuladas por la aplicación de la política de apertura parcial de la economía argentina así como por el dinamismo en la demanda de las unidades domésticas de mayores ingresos y de las empresas prestadoras de servicios.

El dinamismo comercial estuvo liderado por el sub-sector del comercio minorista, pues el comercio mayorista registró una importante contracción. En éste último el número de establecimientos disminuyeron en el periodo intercensal 1974/1985 en un 41.1% en el caso de Rosario (al pasar de 2.542 a 1.496) y en un 21.6% (de 167 a 131) en San Lorenzo. En contraste, los establecimientos comerciales minoristas crecieron 21.8% en Rosario y 18.4% en San Lorenzo.

Año:	1974				1985				Var. 1985/1974			
Depto:	Rosario		S. Lorenzo		Rosario		S. Lorenzo		Rosario		S. Lorenzo	
Rama	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O	N.E	P.O
61	2542	15572	167	627	1496	7836	131	185	-41,1%	-49,7%	-21,6%	-70,5%
62	18065	37134	2273	3788	22002	44273	2691	4241	21,8%	19,2%	18,4%	12,0%
Total	20607	52706	2440	4415	23498	52109	2822	4426	14,0%	-1,1%	15,7%	0,2%

Fuente: Estimaciones propias con información de los censos económicos de 1974 y 1985.

Lo anterior indujo a un cambio en la estructura comercial del AGR que marco la reducción de la importancia relativa del comercio mayorista y el incremento de la participación del comercio minorista tanto en los establecimientos como en el empleo comercial. Este cambio al parecer estuvo estimulado por la expansión en el crédito para consumo, por la diversificación y la modificación en las pautas de consumo (a favor del comercio al detal) así como por la reestructuración del comercio mayorista. Esta última implicó, entre otros aspectos, la llegada a Rosario de grandes comercializadoras, la adquisición de empresas mayoristas por parte de ellas, la fusión de empresas existentes así como la desaparición de otras organizaciones que en condiciones de desventaja (por tamaño y capital, por ejemplo) no pudieron afrontar el nuevo entorno y desaparecieron.

Al lado del crecimiento en los establecimientos comerciales minoristas también se produjo un incremento importante en la generación de empleo –asalariado y no asalariado- en el sector comercial. El empleo en el comercio del AGR creció a una tasa anual promedio del 5.7% entre 1975 y 1990, lo que incidió en que su participación en la ocupación de fuerza de trabajo en aglomerado pasara del 17.4% al 23.8%, respectivamente (cuadro 8). Asimismo, el sector aumentó su participación en la generación de empleo asalariado en cerca de cinco puntos porcentuales al pasar del 11.7% en 1975 al 16.6% en 1990. Estas últimas cifras muestran la importancia relativa que tuvo el comercio en el mantenimiento y desarrollo de las relaciones capitalistas en el AGR en el periodo en cuestión.

Otro campo en el que se expandió el empleo asalariado en el AGR fue el de los servicios sociales y

personales (de enseñanza, salud, y seguridad). En el caso de los servicios sociales y personales proporción del empleo asalariado aumentó de 71.2% en 1976 a 71.5% en 1990 y su participación en la incorporación de trabajo asalariado en el AGR aumentó del 27.7% al 36.8% en ese mismo periodo (ver cuadros 7 y 8). Las empresas del transporte y las comunicaciones aumentaron su incidencia en la generación de empleo asalariado hasta 1984, pero la redujeron a partir de entonces.

La dinámica que registró el empleo asalariado tanto en la construcción como en el comercio, los servicios financieros, sociales y personales permitió compensar los retrocesos que se presentaron en ramas como la industria manufacturera, la agropecuaria y las de la electricidad, gas y agua, e incidió en que el empleo asalariado en el AGR pudiera crecer a una tasa anual promedio del 1.89% entre 1975 y 1990. Sin embargo, esa tasa de crecimiento fue inferior a la registrada para el conjunto del empleo (2.45%), mostrando una insuficiente absorción de fuerza de trabajo por parte de la economía capitalista, la cuál incidió en que la proporción de los trabajadores asalariados en el AGR disminuyera del 66% al 61.5% en el periodo en cuestión.

Las condiciones de trabajo y de vida de la mayor parte de esos trabajadores empeoraron en dicho periodo. Ello debido, entre otras cosas, a que a raíz de la dictadura militar y del desmonte paulatino del Estado desarrollista perdieron muchos de sus derechos sociales y laborales, tuvieron que afrontar situaciones de creciente inestabilidad política, económica y laboral, y sus salarios fueron socavados por los procesos inflacionarios, por el debilitamiento de sus organizaciones sindicales así como la implementación de las políticas ajuste y de estrategias de reestructuración empresarial. Según Guevara (2000: 271), los salarios reales de los trabajadores rosarinos en 1987 se habían reducido en un 25% respecto al valor de 1983. Lac Prugent (1997) también muestra que durante la década de los 80's los salarios reales en el AGR disminuyeron en la mayoría de los deciles de ingresos.

Esos salarios mostraron ser cada vez más insuficientes para posibilitar la reproducción de la vida de los trabajadores asalariados y de los demás integrantes de sus UD. Ante esta situación, como veremos más adelante, los integrantes de las UD del AGR tuvieron varias respuestas: aumentaron el número de horas trabajadas a la semana (creció el supraempleo) en el ámbito mercantil, buscaron nuevas opciones laborales (sin encontrarlas, en muchos casos) e incrementaron su participación en el ámbito mercantil a través cuentapropismo y otras formas de trabajo bajo relaciones no capitalistas, entre otras.

La insuficiencia de salarios –antes comentada- según Margulis (1980) es un fenómeno presente sobre todo en las formaciones sociales con capitalismo periférico, que incide en que los miembros de las UD tengan que recurrir a trabajos complementarios (no asalariados) para poder asegurar su reproducción. Esa insuficiencia reflejaría la sobre-explotación del trabajo (la extracción de mayor plusvalía) e implica que el capital es subsidiado por el trabajo de los miembros de la familia del trabajador asalariado, dado que ese trabajo posibilita la reproducción del trabajador y su familia.

En el caso del AGR, la insuficiencia de salarios tuvo agravantes en el periodo en cuestión, dado que los ingresos de los trabajadores asalariados no solo resultaron menores a los requeridos para la reproducción de

una buena parte de las UD, sino que se redujeron y también se concentraron, siendo su distribución cada vez más desigual. Muestra de ello es que aumentaron las proporciones de asalariados empleados tanto en los estratos más bajos como en los más altos.

Deciles	1984	1990
Sin Ing.	0,0%	0,0%
1 a 4	21,8%	24,0%
5 a 8	50,8%	49,5%
9 y 10	22,6%	25,0%
I. Parciales. Ns/Nr	4,9%	1,5%

Fuente: Estimaciones propias con información de las encuestas de hogares del INDEC.

En efecto, la proporción de asalariados ubicados en los deciles del 1 al 4 aumentó del 21.8% en 1984 al 24% en 1990, mientras que la de los ubicados en los deciles 9 y 10 pasó del 22.6% al 25%. A esto último pudo contribuir la creciente segmentación del trabajo mercantil así como los procesos de concentración industrial, comercial y financiera.

El trabajo en la economía estatal en el AGR, 1976-1989:

En el subsistema de economía estatal – como en el capitalista- las políticas de ajuste y los procesos de reestructuración experimentados en el periodo 1976-1989 también tuvieron incidencia tanto en la dinámica ocupacional como en las condiciones de trabajo. En el caso de Rosario las políticas de ajuste y la reestructuración del Estado contribuyeron tanto a la reducción de la capacidad del subsistema estatal para generar empleo como al deterioro de las condiciones de trabajo de los empleados en dicho campo.

La disminución de la capacidad del subsistema estatal para ocupar fuerza de trabajo se reflejó en la reducción de la participación del empleo público dentro del total, la cual pasó del 16.6% en 1980 al 15.4% en 1991, según cálculos realizados con base en información de los censos de población y vivienda. En ello al parecer influyeron tanto los recortes de personal al interior de la administración pública como la reestructuración laboral y las privatizaciones de algunas empresas del Estado.

Subsistema	1980	1991
Capitalista ³⁵	54,6%	50,7%
Estatal ³⁶	16,6%	15,4%
Popular ³⁷	28,8%	33,8%
Ns/Nr	0,0%	0,2%
Total	100,0%	100,0%

Fuente: Estimaciones propias con base en información de censos de población y vivienda- INDEC.

Las mayores caídas se presentaron en ramas como las de los servicios públicos domiciliarios (electricidad, acueducto y gas), las cuales pasaron de ocupar alrededor del 2% de la fuerza del trabajo del AGR en 1975 a ocupar tan solo el 0,6% en 1990. En ramas como las de la defensa y la seguridad el empleo público al

³⁵ Incluye las ocupaciones referentes a los patrones o empleadores y al empleo privado o asalariado, excepto en el sector público y en el servicio doméstico.

³⁶ Corresponde a los empleados públicos.

³⁷ Incluye al trabajo por cuenta propia, el trabajo familiar sin remuneración y el empleo doméstico.

parecer registró un importante ascenso con la expansión de las políticas represivas durante el periodo de la dictadura militar, pero perdió su dinamismo posteriormente.

Otros sectores donde el empleo estatal mostró cierto dinamismo fueron los de los servicios de enseñanza y salud. Estos aumentaron su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR, pues incrementaron su participación en el empleo total del aglomerado en alrededor de un punto porcentual al pasar de niveles de alrededor del 11% en 1976 a niveles de alrededor del 12% en 1990, según información de las encuestas de hogares. Como se sabe éstas han sido áreas históricas de intervención estatal y del empleo público.

A pesar del dinamismo relativo del empleo en algunas de las ramas típicamente públicas, el empleo en el subsistema estatal en el AGR en el periodo comprendido entre 1975 y 1990 solo creció a una tasa anual promedio de alrededor del 1.5%, siendo inferior a la tasa registrada para el conjunto de la economía mercantil (2.45%). Ello influyó en que la participación del subsistema estatal en la ocupación de fuerza de trabajo del AGR pasara de niveles de alrededor del 17.5% a mediados de la década de los 70's a niveles de alrededor del 15.5% a finales de los años 80's. En ésta tendencia sin lugar a dudas influyeron las políticas de desmantelamiento paulatino del Estado desarrollista. Dicho desmantelamiento también supuso una retrasferencia a las UD de parte de sus funciones, y con ello, una reprivatización de costos de la reproducción social.

Además de la disminución de la participación del subsistema estatal en la ocupación de fuerza de trabajo, al interior de éste como al interior del subsistema de economía capitalista también se deterioraron las condiciones de trabajo –en general- y los salarios –en particular. Ello debido a los motivos antes enunciados (la creciente inestabilidad laboral, económica y sociopolítica, el entorno político represivo, el socavamiento de derechos sociales y los procesos inflacionarios, entre otros) y a la política de congelamiento de salarios en el sector público.

Como parte del deterioro en las condiciones de trabajo, la cobertura en salud de los empleados públicos de Rosario disminuyó del 97% en 1980 al 95.2% en 1991, según información de los censos de población y vivienda.

La economía popular y su desenvolvimiento en el AGR en el periodo 1976-1989:

Las políticas de ajuste y los procesos de reestructuración implementados para dar el viraje en la modalidad de desarrollo también tuvieron sus repercusiones en el subsistema de economía popular en el periodo en referencia. Contribuyeron tanto al deterioro de los ingresos de las unidades domésticas de la clase trabajadora como a su concentración en los hogares de mayores ingresos. Indujeron, además, al hincharse del empleo en la economía popular en el periodo en cuestión. Con ello se crearon condiciones para que las organizaciones capitalistas pudieran hacer una mayor extracción de excedentes del campo de la

economía popular.

Como vimos con anterioridad, las políticas de ajuste y los procesos de reestructuración afectaron de manera negativa las condiciones de trabajo y los salarios tanto de los empleados en el subsistema capitalista como de los trabajadores del Estado. Esas afectaciones tuvieron repercusiones directas e indirectas en sus hogares. Supusieron una explotación creciente de la fuerza de trabajo mercantilizada y se tradujeron en el deterioro tanto de los ingresos familiares como de las condiciones de vida de sus integrantes.

Para tratar de compensar esas pérdidas y/o para poder reproducir la vida al interior de los hogares, algunos de los miembros de las UD que no participaban activamente en el mercado laboral tuvieron que poner en venta su fuerza de trabajo. Particularmente, fueron las cónyuges quienes más incrementaron su participación en el mercado de fuerza de trabajo en el AGR y quienes incidieron en que la tasa general de participación registrara una tendencia alcista en el periodo en cuestión. La proporción de las cónyuges dentro de la población mercantilmente activa aumentó del 13.2% en 1975 al 18.1% en 1990, mientras que la tasa general de participación aumentó del 55.9% al 59.3% en ese mismo periodo. Ello implicó una mayor mercantilización de la fuerza de trabajo tanto de la mujer como de las unidades domesticas del AGR.

Pero no todos los nuevos miembros de las UD que ingresaron al mercado laboral ni los que fueron despedidos en dicho periodo pudieron vender su fuerza de trabajo. Ello debido, entre otras cosas, a que la capacidad de absorción de fuerza de trabajo en el AGR se redujo (sobre todo en ramas como las de la industria, los servicios públicos domiciliarios y la administración pública). En tal situación muchos de ellos tuvieron que optar entre trabajar por cuenta propia o quedar desempleados.

En efecto, tanto el trabajo por cuenta propia (TCP) como el desempleo aumentaron en el AGR en el periodo en referencia. Este último paso de niveles de alrededor del 5% a mediados de los años 70's a niveles superiores al 7% durante los años 80's. Por su parte, el trabajo por cuenta propia creció a una tasa anual promedio del 4.7% entre 1975 y 1990, y aumentó su participación dentro del empleo total del 23.1% en 1976 al 28.1% en 1990 (Cuadro 7).

Las ramas donde se dieron los incrementos más significativos en el empleo por cuenta propia fueron las del comercio –minorista-, de la construcción así como las actividades inmobiliarias y de alquiler. El comercio pasó de incorporar el 33.8% de los cuentapropistas en 1976 a ocupar el 38,4% en 1990. Por su parte, la participación del sector de la construcción en la generación de empleo por cuenta propia aumentó del 8.1 % al 9,4%, mientras que en el caso de las actividades inmobiliarias y de alquiler el incremento fue del 3.1% al 4,9% en ese mismo lapso.

Cuadro 12. Distribución de la población ocupada en el AGR por categoría ocupacional según rama de actividad										
Año:	1975									
Categoría/ Rama:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
P. o empleador	7,1%	0,0%	41,1%	0,0%	8,9%	21,4%	3,6%	5,4%	12,5%	100,0%
T. Cuenta propia	1,9%	0,0%	18,1%	0,0%	8,1%	33,8%	3,8%	3,8%	30,5%	100,0%
Asalariado	0,6%	0,0%	40,5%	1,8%	5,8%	11,8%	8,2%	3,5%	27,7%	100,0%
T. Sin Salario	0,0%	0,0%	20,0%	0,0%	0,0%	70,0%	0,0%	0,0%	10,0%	100,0%
Año:	1990									
Categoría/ Rama:	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
P. o empleador	1,6%	0,0%	33,1%	0,0%	3,3%	44,8%	9,0%	1,8%	6,4%	100,0%
T. Cuenta propia	1,9%	0,0%	13,1%	0,0%	9,4%	38,4%	3,3%	4,9%	29,0%	100,0%
Asalariado	0,5%	0,0%	25,3%	0,6%	6,2%	16,6%	7,6%	6,4%	36,8%	100,0%
T. Sin Salario	6,8%	0,0%	4,7%	0,0%	0,0%	44,4%	5,3%	0,0%	38,8%	100,0%

Fuente: Estimaciones propias con información de las encuestas de hogares- INDEC.

En el caso del comercio minorista el incremento se dio debido, por un lado, a que se trata de una rama donde las barreras a la entrada de nuevos agentes son por lo general menores a las existentes en otros sectores, y a que fue una de las actividades que registraron mayor dinamismo en el periodo. En el caso de la construcción el crecimiento del empleo por cuenta propia pudo obedecer a que - ante la reducción de los ingresos familiares y ante el desmonte de las políticas de vivienda- algunas personas y UD optaron por la autoconstrucción de sus viviendas. En ambos sectores se ubicaron por lo general aquellas personas que tenían menores niveles relativos de recursos financieros y de escolaridad.

Otra de las estrategias orientadas a la generación de ingresos para la reproducción de la vida de los miembros de las UD consistió en alquilar sus viviendas, sus inmuebles o partes de ellos (cuartos, garajes, departamentos, locales). Ello explica, en parte, la expansión del empleo por cuenta propia en las actividades inmobiliarias y de alquiler.

En contraste a lo sucedido en el campo comercial, de la construcción y de las actividades inmobiliarias y de alquiler, donde el cuentapropismo se expandió, en el campo industrial éste se contrajo. En efecto, la participación del sector de la industria en la generación de TCP disminuyó del 18.1 % en 1975 al 13.1% en 1990. Ello debido, entre otras cosas, a que la implementación de políticas como las de la apertura comercial y la reforma financiera obligaron a cerrar muchas micro-organizaciones, como vimos con anterioridad. Gran parte de esas organizaciones eran emprendimientos populares por cuenta propia (familiares e individuales).

En otras ramas como las de los servicios sociales, comunales y personales la proporción de cuentapropistas se mantuvo en niveles del 25%, y en ellas se generó alrededor del 30% del TCP del AGR en el periodo en cuestión. Esa elevada participación muestra que ese campo siguió siendo un espacio importante para el establecimiento de relaciones de producción no capitalistas (tales como la PMS), para ocupación de fuerza de trabajo no asalariada y para la reproducción del subsistema de la economía popular del AGR. Dentro de dicho campo las menores tasas de trabajo por cuenta propia se registraron en subramas como las de los servicios de salud, la enseñanza y del entretenimiento. Allí se ubican, por lo general, personas con mayores niveles de escolaridad, recursos, productividad e ingresos que los existentes en ramas como el comercio minorista, la construcción y los servicios domésticos.

Lo anterior muestra que el subsistema de la economía popular también es heterogéneo y que al interior de él existen importantes desigualdades. Esas desigualdades en el periodo en cuestión se expresaron, entre otros aspectos, en la distribución de los ingresos de los cuentapropistas, los cuales se hicieron más desiguales. En efecto, aumentó la proporción de los trabajadores por cuenta propia ubicados tanto en los deciles de ingresos menores como en los mayores. En los deciles del 1 al 4 pasó del 26.5% en 1984 al 33.1% en 1990, mientras que en los deciles 9 y 10 aumentó del 19.1% al 22.9%.

Cuadro 13. Distribución de los trabajadores por cuenta propia en el AGR según decil de ingresos		
Deciles	1984	1990
Sin Ing.	0,0%	0,0%
1 a 4	26,5%	33,1%
5 a 8	38,2%	33,2%
9 y 10	19,1%	22,9%
I. Parciales. Ns/Nr.	16,2%	10,8%

Fuente: Estimaciones propias con información de las encuestas de hogares- INDEC.

El incremento de la proporción de trabajadores por cuenta propia en los deciles de menores ingresos al parecer guarda una estrecha relación con la expansión acelerada del cuentapropismo en ramas donde los niveles de productividad e ingresos suelen ser bajos, como las comerciales y de la construcción. Esa expansión (estimulada por la aplicación de las políticas de ajuste e inducida por la insuficiencia dinámica de los subsistemas capitalista y estatal para absorber fuerza de trabajo en el AGR) también pudo saturar ramas como las del comercio minorista y por esa vía contribuir tanto a la disminución de los ingresos medios en esas ramas como al aumento de la proporción de cuentapropistas ocupados en los rangos mas bajos de ingresos. En el caso de los servicios sociales y personales, donde los niveles de ingresos suelen ser de los más elevados, al parecer sucedió lo contrario, contribuyendo a aumentar la proporción de cuentapropistas empleados en los rangos de mayores ingresos.

Pero el aumento del empleo en el subsistema de economía popular en el periodo en referencia no solo se reflejó en la expansión del cuentapropismo. También tuvo su expresión en el crecimiento del empleo en el servicio doméstico y del trabajo familiar sin remuneración. Éste último registró una tasa de crecimiento anual promedio del 6.4% entre 1975 y 1990 y pasó de representar el 1.1% del empleo total del AGR en 1975 a representar el 1.60% en 1990.

Esa expansión absoluta y relativa del trabajo familiar sin remuneración (TFSR) en el AGR puede ser interpretada como otra de las estrategias adoptadas por las UD y por sus miembros para afrontar la situación crítica desencadenada tras la implementación de las políticas de ajuste y para producir valores de uso y de cambio tendientes a la satisfacción de sus necesidades. Ese tipo de trabajo registró importantes incrementos sobre todo en ramas como las de los servicios comunales, sociales y personales.

El importante dinamismo registrado en el AGR tanto en el TCP como en el TFSR influyó en que la economía popular rosarina aumentara su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo en el aglomerado. Se estima que el subsistema de economía popular pasó de incorporar cerca del 27.5% de los trabajadores

mercantiles del AGR en 1976 a ocupar alrededor del 34.5% en 1990.³⁸ Esta importante y creciente proporción de trabajadores mercantiles ocupados en el campo de la economía popular en el periodo en cuestión indica que la producción mercantil simple (PMS) jugó un papel cada vez más importante en la ocupación de fuerza de trabajo así como en la generación de valores de cambio y de uso para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida de los miembros de las UD del AGR.

La reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida de los integrantes de las UD del AGR también se hizo posible gracias al trabajo no mercantil (propriadamente reproductivo) realizado al interior de dichas UD y de sus extensiones. Ese trabajo también es esencial para la existencia y reproducción de las formas de producción no capitalistas (como la PMS) en un medio capitalista, pues está cubriendo parte de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo.³⁹ En él se involucró la mayor parte de los miembros de las UD, pero en especial las personas mercantilmente inactivas (PMI), dedicadas al trabajo doméstico, formativo y/o comunitario –no mercantilizado. En AGR, la PMI en el periodo 1975-1990 representó entre el 46% y el 60% del total de la población (PT), según estimaciones realizadas con información tanto de de las encuestas de hogares como de los censos de población y vivienda⁴⁰.

Cuadro 14. Distribución de la Población en edad de trabajar en Rosario								
Depto	P. Mercantilmente Activa			P. Mercantilmente Inactiva				
	1980							
Total	Total	Ocupada	Desemp.	Total	Jubilada	Estudiante	Cuid. Hogar	Ignorado
704282	364201	339651	24550	337850	91772	52074	194004	2231
100,0%	51,7%	48,2%	3,5%	48,0%	13,0%	7,4%	27,5%	0,3%
	1991							
Total	Total	Ocupada	Desemp.	Total	Jubilada	Estudiante	Otra Situa.	Ignorado
795230	423901	383208	40693	368392	119918	77150	171324	2937
100,0%	53,3%	48,2%	5,1%	46,3%	15,1%	9,7%	21,5%	0,4%

Fuente: Estimaciones propias con información de los censos de población y vivienda- INDEC.

Dentro de la PMI se destacó, por su condición, la participación de las personas dedicadas al cuidado del hogar y a otras labores domésticas, las personas jubiladas o pensionadas y los estudiantes (ver cuadro 14). Por edad, la participación mayoritaria era la de los niños (hasta 14 años: alrededor del 40% de la PMI) y

³⁸ Estas estimaciones se realizaron con información tanto de los censos de población y vivienda (1980 y 1991) como de las encuestas permanentes de hogares. En ambos casos se consideró como parte del trabajo - mercantil simple- en la economía popular al trabajo por cuenta propia, al servicio doméstico remunerado y al trabajo familiar sin remuneración. No existieron diferencias significativas en las estimaciones, utilizando una u otra fuente de información.

³⁹ Según Comas D Árgemir (1994), ellas también se sostienen por la ausencia de necesidades estructurales de acumulación de capital.

⁴⁰ Es preciso aclarar que las estimaciones tanto de la población mercantilmente inactiva (PMI) como de la población mercantilmente activa (PMA) se hicieron a partir de la información de los Censos de Población y Vivienda pero que dichas categorías no provienen de dichos Censos ni de las Escuestas de hogares, sino que son categorizaciones propias para tratar de dar mejor cuenta de la realidad. Lo que en dichas fuentes llaman Población económicamente activa (PEA) e Inactiva (PEI) aquí se llama PMA y PMI, respectivamente, pues dichas categorías se definen a partir de la economía mercantil. En esas fuentes solo considera activa a la población vinculada al mercado, tratándose de un enfoque limitado y limitante, que reduce la economía a la economía mercantil y que contribuye a invisibilizar tanto a la economía como al trabajo no mercantil (lo cual se traduce en una exclusión, en términos de políticas). Lo que en esas fuentes se llama población económicamente activa es, en realidad, la población mercantilmente activa (PMA); ello es, la población que se vincula y/o participa directa o indirectamente en el mercado de fuerza de trabajo. Desde la perspectiva de la economía del trabajo y en ésta investigación consideramos población económicamente activa a aquellas personas que desarrollan trabajos tanto mercantiles como no mercantiles (personas en edad de trabajar). Asimismo, consideramos la población mercantilmente activa (PMA) a la población que se vincula y/o participa directa o indirectamente en el mercado de fuerza de trabajo, ya sea como trabajador, empleado, empleador o desempleado

adultos mayores (más de 70 años: 10%); por sexo la de las mujeres (alrededor del 65%); y por su posición en el hogar tuvieron mayor importancia relativa los hijos/as (alrededor del 50% de la PMI) y cónyuges (alrededor del 20%).

Las anteriores participaciones indican que la mayor parte del trabajo doméstico/reproductivo en los hogares del AGR era realizado por mujeres y sobre todo por las cónyuges. En el trabajo formativo/reproductivo también tenían un importante lugar las mujeres y los hijos, en su condición de formadoras y estudiantes. Las personas más adultas, por su parte, aportaron a las UD no solo trabajo reproductivo sino también ingresos y valores de uso, dado que parte de ellas eran jubiladas o pensionadas.⁴¹

Es preciso destacar que la producción mercantil simple (PMS) y el trabajo reproductivo realizado en las UD y sus extensiones (en el marco relaciones sociales no capitalistas/ populares) no solo juegan un papel central en la reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida de los miembros de las UD -en las formaciones sociales periféricas- sino que también guarda una relación directa e indirecta con la reproducción del capital y la distribución de los ingresos. En efecto, la PMS y el trabajo reproductivo en las UD es imprescindible para la reproducción de la fuerza de trabajo que necesita la producción capitalista y la fuerza de trabajo excedente. Asimismo, la existencia de una importante proporción de trabajo mercantil simple y de trabajo reproductivo en las formaciones sociales periféricas permite a las organizaciones capitalistas pagar salarios inferiores a los de subsistencia, con lo cuál el subsistema empresarial/capitalista extrae mayores plusvalores del trabajo asalariado (hay sobre-explotación del mismo).⁴² Adicionalmente, la economía capitalista se apropia de parte del valor generado en la PMS – a través del mecanismo de precios- dado que su carácter hegemónico (y oligopólico) le permite fijar los precios y las condiciones de comercialización de la mayor parte de los equipos, insumos y productos de la PMS. No obstante, la sobre-explotación del trabajo asalariado y la apropiación de valor de la PMS plantea contradicciones a la reproducción ampliada del capital dado que limita el desarrollo y la expansión del mercado interno en las formaciones sociales periféricas.

Los anteriores mecanismos influyen en que en que en las formaciones sociales periféricas haya menores niveles relativos tanto de salarios como de ingresos y peores condiciones de trabajo y de vida, en relación con los centros capitalistas.⁴³ También inciden en que los recursos e ingresos de los trabajadores y de organizaciones populares (en la PMS) así como algunas condiciones de trabajo sean relativamente deficitarios/as en relación a los/as de los trabajadores asalariados y de las empresas capitalistas.

Esto último se verifica en el caso del AGR. Allí los niveles de ingreso de los trabajadores mercantiles

⁴¹ En el periodo en cuestión también fue posible observar que, en lo que refiere a la PMI, se redujo la participación de los cónyuges (y de las personas dedicadas al cuidado del hogar) y aumentó la de los hijos/as (la de los niños en particular), la de los jubilados y la de los estudiantes. En ello al parecer tuvo incidencia, además de la evolución demográfica, las reducciones salariales así como los procesos de mercantilización del trabajo (femenino, doméstico) y de los servicios públicos, sociales y personales (enseñanza, cuidado de personas, entre otros).

⁴² Esto también se hace posible por la existencia de bienes comunitarios/públicos y de algunas transferencias monetarias estatales en la forma de subsidios, pensiones o jubilaciones, por ejemplo.

⁴³ A ello también contribuye la transferencia de ingresos desde las periferias hacia los centros vía deterioro en los términos de intercambio, repatriación de utilidades de las empresas extranjeras, pago de intereses sobre la deuda externa, entre otros

ocupados en el campo de la economía popular fueron relativamente inferiores a los registrados en los demás campos, y disminuyeron en el periodo examinado. Los niveles de cobertura en seguridad social de dichos trabajadores también fueron inferiores (a los existentes en los otros subsistemas), disminuyeron, y se produjo un aumento en las horas semanales de trabajo de un grupo de ellos y la reducción de otro, configurando situaciones de elevada sobre-ocupación y de sub-ocupación. De ello dan cuenta tanto las estimaciones de personal ocupado por categoría ocupacional y deciles de ingreso como de cobertura en salud.

Las estadísticas recopiladas para el periodo 1976-1990 – a través de las EPH- indican que la mayor parte de los ocupados en la economía popular (trabajadores por cuenta propia y sin remuneración) se ubicaron en los deciles de menores ingresos (sin ingresos y del 1 al 4) y que una menor proporción -a la registrada en las categorías capitalistas y estatales- se ubicó en los estratos de mayores ingresos (deciles 9 y 10).⁴⁴ Adicionalmente, el porcentaje de los ocupados en la economía popular ubicados en los rangos sin ingresos y de menores ingresos aumentó en dicho periodo en una proporción mucho mayor que la registrada en los estratos de mayores ingresos.⁴⁵ Ello significa que el ingreso promedio de los empleados en la economía popular disminuyó en ese lapso temporal, además de ser inferior al de los empleados en los campos capitalista y estatal. Esa disminución se produjo a pesar de que aumentó el tiempo promedio semanal de trabajo mercantil en el sector popular, estimulado por el incremento de la proporción de TCP que trabajan más de 45 horas a la semana (que pasó del 32.4% en 1976 al 44% en 1990).

La existencia de menores ingresos en el subsistema de economía popular se explica, en parte, por las dificultades que tienen sus emprendimientos mercantiles para generar y retener excedentes. Esas dificultades son estructurales, pues por lo general se derivan de la histórica e inequitativa distribución de *recursos* y *medios* productivos, de las *capacidades* técnicas, administrativas, comerciales y financieras diferenciales, así como de la posición sub-alterna del subsistema popular en relación con el capitalista. Esa posición sub-alterna se expresa en el campo mercantil, entre otras cosas, en la aceptación de los precios fijados por las organizaciones capitalistas y en la transferencia de excedentes hacia ellas por la vía de la comercialización, y se traduce en la existencia de menores niveles relativos de ingresos.

Por su parte, la reducción en los niveles de ingresos de los empleados en el subsistema popular en el periodo en cuestión al parecer guarda relación con lo anterior y con el incremento y/o saturamiento de los emprendimientos mercantiles populares. Ese incremento y/o saturamiento, dígame de paso, fue propiciado por la aplicación de las políticas de ajuste estructural, las cuales redujeron las posibilidades de empleo en los campos capitalista y estatal. Esas políticas, al parecer, también contribuyeron a la generar una distribución más desigual del ingreso de los hogares en el AGR. Esa distribución más desigual del ingreso de los hogares del gran rosario se reflejó en el coeficiente de Ginni, que según estimaciones realizadas con información de

⁴⁴ En 1984 la proporción de TCP ubicados en los primeros 4 deciles de ingresos era del 26,5% mientras que la proporción de asalariados era del 21,8%. Por su parte, la proporción de cuentapropistas ubicados en los deciles 9 y 10 era del 19,1% y la de los asalariados del 22,6%.

⁴⁵ De acuerdo con estimaciones realizadas con información de las encuestas de hogares, la proporción de TCP ubicados en los primeros 4 deciles de ingresos pasó del 26,5% en 1984 al 33,1% en 1990, mientras que la proporción ubicada en los deciles 9 y 10 pasó del 19,1% al 22,9%.

las encuestas de hogares, pasó de 0.37 en 1984 a 0.39 en 1990. Ello debido a vinculación diferencial de las UD y de sus integrantes al sistema económico mixto (a la PMS, capitalista y estatal), a las diferentes condiciones existentes en los subsistemas y a las mayores brechas abiertas entre ellos y al interior de los mismos.

Finalmente habría que decir que la información recopilada a través de los censos de población y vivienda también da indicios de que la cobertura en salud de los empleados en la economía popular es menor a la registrada en los demás subsistemas y que disminuyó entre 1980 y 1991. La cobertura en salud de los TCP de Rosario, por ejemplo, se redujo de niveles de alrededor del 65% en 1980 al 60% en 1991. Esos niveles de cobertura son inferiores tanto a los registrados para el caso de los empleados públicos (que pasaron del 97% en 1980 al 95,2% en 1991) como a las coberturas en el sector privado (las cuales pasaron del 83% en 1980 al 80,5% en 1991). La disminución en las coberturas de salud de la población empleada parecer ser otra de las consecuencias del desmantelamiento paulatino del Estado de “Bienestar” (e indica el paso de situaciones de pre-contractualismo y de contractualismo al pos-contractualismo), mientras que la menor cobertura relativa existente en el campo popular tiene que ver con la vinculación histórica de los derechos sociales al trabajo formal y con la menor capacidad de los trabajadores mercantiles en la economía popular y de las UD para financiar su seguridad social.

3.3. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA, DINÁMICA Y CONDICIONES LABORALES EN EL AGR, 1990-2001.

Autores como Weller (2000) señalan que los procesos de reestructuración económica registrados en América latina desde mediados de los años 70s y su profundización desde principios de los 90's posibilitaron dar un viraje en la manera de orientar el desarrollo y la inserción de nuestras economías en el escenario de la globalización mercantil/capitalista. Otros autores como Sunkel (2000), Schapira (2001), Santos (2004) y Coraggio (2007) advierten, además, el carácter dialéctico y excluyente de esos procesos de reestructuración y globalización capitalista. Sunkel (2000), por ejemplo, advierte que la dinámica dialéctica de la globalización incorpora a algunos grupos poblacionales, espacios regionales y/o sectores a las actividades socioeconómicas “dinámicas” y a sus beneficios, pero desplaza, segmenta, margina y excluye parcial o totalmente a los restantes, que son las mayorías. Asimismo, Coraggio (2004) señala que el proceso de reestructuración de estados y mercados puso en crisis y empobreció a comunidades y sociedades locales o regionales, surgidas durante el período de industrialización, y generó procesos de desindustrialización.

En consonancia con los planteos anteriores, Di Filippo (1998) afirma que en el periodo actual de globalización capitalista, dado que los centros se concentran en la generación y usufructuación del progreso científico-tecnológico -que tiende a desplazarse de las manufacturas a los servicios y a la agricultura comercial- y las periferias en su consumo rutinario, se genera un cambio en la división internacional del trabajo que obra en perjuicio de las periferias capitalistas en el sentido en que se produce una desvalorización de los bienes y servicios tradicionales caracterizados por la baja incorporación de progreso técnico y de los grupos periféricos vinculados a ellos, y una valorización de aquellos sectores céntricos que se sitúan en los

renglones de alto contenido tecnológico que son los más dinámicos y competitivos en nuevo “orden” internacional.

Las anteriores hipótesis apuntan hacia el registro de una tendencia estructural hacia la creciente desindustrialización, exclusión y terciarización económica (tanto en los centros como en las periferias capitalistas) en la fase de desarrollo capitalista vigente. Pero en el caso de las periferias, la desindustrialización y la exclusión son de mayores magnitudes, y la terciarización es espuria, pues los bienes manufacturados y los servicios de alto contenido tecnológico no tienen un peso relevante en su estructura productiva, incidiendo en que la mayoría de sus actores y sectores resulten siendo perdedores en el nuevo ordenamiento socioeconómico.

En el caso del aglomerado Gran Rosario, las tendencias hacia la creciente desindustrialización, exclusión y terciarización económica se vienen presentado desde mediados de los años 70s, luego de la reestructuración económica de los centros capitalistas y de la apertura parcial de la economía argentina al capital internacional. Dichas tendencias, como se verá más adelante, se agudizaron con la implementación de las reformas estructurales en el país desde principios de los noventa y con la profundización de los procesos de reestructuración capitalista durante la convertibilidad. Con ello, las hipótesis señaladas parecen tener validez para el caso y para el periodo en estudio.

Deterioro industrial y desindustrialización en el AGR, 1990-2001:

La implementación de las reformas estructurales neoliberales y los procesos de reorganización capitalista registrados en Argentina durante el periodo de la convertibilidad contribuyeron a que en el AGR algunos grupos o sectores socioeconómicos registraran importantes pérdidas. La industria, en general, y las organizaciones industriales más pequeñas, en particular, fueron algunos de los sectores y actores más afectados por dichos procesos, pues presentaron importantes retrocesos en el periodo 1990-2001.

Esos retrocesos se reflejaron tanto en el campo productivo como en el laboral. En el campo productivo, algunas de las manifestaciones fueron la disminución en el número de establecimientos industriales, las caídas en la producción industrial así como la disminución de la participación de la industria del AGR tanto en el producto geográfico local como en el valor agregado nacional. En efecto, el número de establecimientos industriales en el AGR pasó de 4.930 en 1985 a 3.918 en 1994 y a 3.837 en el 2004; su producto bruto geográfico industrial registró una tasa de decrecimiento promedio del 3.6% en el periodo 1993-2001 (teniendo sus mayores caídas entre 1998 y 2001); la participación de la industria en el PBG del AGR disminuyó del 15.7% al 11.3% en ese mismo periodo, mientras que su participación en el valor agregado nacional se redujo del 3 % en 1985 al 2.5% en 1994.

Cuadro 15. Distribución del PBG del AGR por rama de actividad.										
Rama	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. anual 2001/1993
Industria										
Manuf.	15,7%	15,8%	15,4%	16,5%	16,5%	18,1%	15,1%	12,8%	11,3%	-3,6%
Construcción	2,5%	2,3%	2,5%	2,3%	2,2%	3,0%	1,5%	1,6%	1,5%	-5,0%

Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-0,1%
-------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	-------

Fuente: Estimaciones propias con información del IIE-UNR.

Los establecimientos industriales se redujeron en la mayoría de las ramas industriales tanto en las localidades del departamento Rosario como de San Lorenzo. De acuerdo con información de los censos económicos, en el departamento de Rosario los establecimientos industriales pasaron de 4.799 en 1985 a 3.895 en 1994 (registrado una reducción del 19.7%), mientras que en San Lorenzo disminuyeron de 622 a 544 (registrando una caída del 12.5%) en ese mismo periodo. En el primero, las caídas más significativas en el periodo intercensal 1985-1994 se presentaron en las ramas 36 (productos minerales no metálicos, excepto del petróleo y carbón), 32 (textiles, prendas de vestir e industria del cuero), 31 (alimentos y bebidas) y 33 (Industria y productos de la madera), y aumentaron los establecimientos en las industrias 34 (del papel, imprentas y editoriales), 37 (metálica básica o metalúrgica) y 39 (otras industrias). En San Lorenzo las reducciones más importantes también se dieron en las industrias de los minerales no metálicos, alimentos y bebidas, de la madera así como en la química y petroquímica (35); y aumentaron los establecimientos en las industrias del papel, editoriales e imprentas y metalmecánica (fabricación de productos metálicos, maquinarias y equipos).

Cuadro 16. Establecimientos, personal ocupado y productividad por rama industrial.								
Año:	1994				1994		Var. 1994/1985	
Depto:	Rosario y San Lorenzo				Rosario y San Lorenzo		Rosario y SL	
Rama	N.E	P.O	V.A	P.L	Microorganiz.	PMYGES	N.E	P.O
31	873	12927	213329	16,503	74,6%	25,4%	-28,5%	-20%
32	359	2641	48551	18,384	85,8%	14,2%	-37,2%	-50%
33	458	2051	35777	17,444	88,6%	11,4%	-29,5%	-25%
34	332	2451	44541	18,173	90,5%	9,5%	29,2%	-22%
35	269	4331	79911	18,451	69,7%	30,3%	-22,9%	-43%
36	144	1483	22061	14,876	85,4%	14,6%	-61,7%	-59%
37	77	2195	52340	23,845	67,5%	32,5%	250,0%	64%
38	1725	17288	326776	18,902	78,4%	21,6%	-8,4%	-17%
39	162	1740	49296	28,331	71,4%	28,6%	80,0%	258%
Total	4399	47107	872582	18,523	79,3%	20,7%	-18,9%	-23%

Fuente: Estimaciones propias con información de los censos económicos.

Cabe destacar que las ramas industriales que –en el periodo en cuestión- registraron los descensos más significativos en el número de establecimientos (y en el personal ocupado) se caracterizaban, entre aspectos, por tener una estructura organizacional con mayor participación relativa de las microempresas (muchas de las cuales constituyen emprendimientos de economía popular) y con una productividad menor a la existente en las demás ramas industriales (ver cuadro 16). Ello da algunos indicios de que en dichas ramas muchas micro-organizaciones y/o empresas de baja productividad tuvieron que cerrar y que ese tipo de establecimientos fueron los que tuvieron las bajas más significativas. En contraste, en las ramas que contaban con una menor proporción relativa de micro industrias (metalúrgica y otras industrias) y/o con mayores niveles relativos de productividad (papel, editoriales e imprentas, metalúrgica y otras industrias) se registraron incrementos en el número de establecimientos y/o en su incidencia dentro de la estructura empresarial de los departamentos tanto de Rosario como de San Lorenzo y del AGR.

Al interior del AGR – el periodo intercensal 1985/1994- se redujeron los establecimientos industriales tanto en las localidades de Rosario como en las de San Lorenzo. En las primeras los establecimientos disminuyeron 21.8% y en las segundas 6.4%. Las reducciones más significativas se presentaron en las localidades de Soldini, G. Baigorria, Funes y Rosario (en el departamento de Rosario) así como en Roldán y San Lorenzo (en el departamento de San Lorenzo). En contraste, el número de establecimientos solo aumentó en F.L Beltrán y Puerto San Martín. A raíz de ello, las primeras localidades (a excepción de San Lorenzo) perdieron participación dentro del total de establecimientos del AGR, mientras que las segundas ganaron participación. No obstante, Rosario y San Lorenzo junto con V.G. Gálvez siguieron siendo las localidades del AGR con la mayor proporción de locales industriales.

Cuadro 17. Establecimientos, personal ocupado y productividad por localidad del AGR												
Localidad	Valores absolutos. 1994				Valores relativos. 1994				Var. 1994/1985		Var. En la Part.	
	N.E	P.O	V.A	P.L	N.E	P.O	V.A	Micro	N.E	P.O	N.E	P.O
Funes	26	100	1914	19,14	0,7%	0,2%	0,2%	100,0%	-25,7%	-33,3%	-0,05%	-0,02%
G. Baigorria	69	1494	37935	25,39	1,8%	3,5%	4,4%	60,0%	-30,3%	-22,9%	-0,25%	0,22%
Pérez	68	810	18090	22,33	1,7%	1,9%	2,1%	80,0%	-19,0%	-53,4%	0,03%	-1,03%
Rosario	3167	28441	564650	19,85	80,8%	65,8%	65,9%	68,3%	-21,9%	-24,9%	-1,38%	2,54%
Soldini	20	88	1295	14,72	0,5%	0,2%	0,2%	82,4%	-57,4%	-30,7%	-0,44%	-0,01%
V. G. Gálvez	189	6381	132317	20,74	4,8%	14,8%	15,4%	59,7%	-8,7%	-6,9%	0,63%	3,32%
L. Dto. Rosario	3539	37314	756201	20,27	90,3%	86,4%	88,3%	68,2%	-21,8%	-23,4%	-1,46%	5,02%
C. Bermúdez	108	1223	3011	2,46	2,8%	2,8%	0,4%	82,6%	-6,9%	-57,8%	0,40%	-2,01%
FL Beltrán	35	1002	5857	5,85	0,9%	2,3%	0,7%	90,2%	52,2%	-51,2%	0,43%	-1,11%
P. San Martín	44	1839	77507	42,15	1,1%	4,3%	9,0%	57,4%	25,7%	-22,6%	0,41%	0,29%
Roldán	37	308	5771	18,74	0,9%	0,7%	0,7%	75,0%	-44,8%	-29,5%	-0,41%	-0,02%
S. Lorenzo	155	1517	8484	5,59	4,0%	3,5%	1,0%	82,5%	-5,5%	-55,4%	0,63%	-2,17%
L. S. Lorenzo	379	5889	100630	17,09	9,7%	13,6%	11,7%	79,8%	-6,4%	-47,3%	1,46%	-5,02%
Total AGR	3918	43203	856831	19,83	100,0%	100,0%	100,0%	69,5%	-20,5%	-27,8%	0,00%	0,00%

Fuente: Estimaciones propias con información de los censos económicos.

En forma análoga a lo observado para el caso de las ramas industriales, en el caso de las localidades ganaron participación aquellas que contaban con una menor proporción de microempresas dentro de su estructura organizacional/industrial y con mayores niveles de productividad (Puerto San Martín y Villa Gobernador Gálvez). Asimismo, las reducciones más significativas en los establecimientos industriales se presentaron sobre todo en aquellas que contaban con una proporción más elevada de micro industrias y/o con menores niveles relativos de productividad (caso de Soldini, Funes, Roldán y Rosario)⁴⁶. Ello sugiere que en dichas localidades muchas micro-organizaciones y/o empresas de baja productividad tuvieron que cerrar o fueron absorbidas por las organizaciones de mayor tamaño, y da más indicios que ese tipo de establecimientos fueron los que tuvieron las bajas más importantes.

Lo anterior se verifica en el caso de Rosario en donde el número de micro industrias (que emplean hasta 10 personas) pasó de 3.396 en 1985 a 2.461 en 1994 y a 2.021 en el 2001 y su participación en el número de

⁴⁶ Las excepciones a dicho comportamiento fueron G. Baigorria y F.L Beltrán. En la primera localidad a pesar que existía una estructura industrial con menor participación relativa de las microempresas y con una productividad relativa superior, se presentó un descenso en cuanto a establecimientos industriales se refiere. En ello al parecer incidió tanto la fusión de empresas, la re-localización como el cierre de las más pequeñas en ramas como la de los alimentos, los textiles y los minerales no metálicos. En contraste, en la localidad de F.L Beltrán aumentaron los establecimientos industriales, destacándose la elevada participación de las micro-organizaciones, y la baja productividad laboral en ellas.

total de establecimientos industriales se redujo del 83,8% en 1985 al 82,4% en el 2001. Allí la reducción en el número de micro-organizaciones industriales se produjo sobre todo en las ubicadas en rango de ocupación *hasta 5 personas*, pasando de 2.070 (68,3%) en 1994 a 1.404 (57,2%) en el 2001. Las PYMES y las grandes empresas registraron caídas relativamente menores y, en consecuencia, ganaron participación en el campo industrial.

Es importante recordar y señalar –como lo hace Bourdieu (2002)- que dicho campo como todo campo económico es un campo de socialmente constituido y estructurado por los agentes que intervienen en él, y que el éxito o fracaso en el mismo está condicionado por la distribución de los capitales o de las capacidades (financieras, tecnológicas, comerciales, etc.). Asimismo, Scott (1999) advierte que el desempeño organizacional es influenciado por el entorno institucional y las capacidades organizacionales.

En el AGR tanto el entorno institucional como la distribución asimétrica de capacidades organizacionales en el campo industrial fueron factores que al parecer se conjugaron e incidieron de manera negativa en el desempeño organizacional e industrial en el periodo en cuestión. En relación al entorno institucional habría que decir que reformas como la apertura comercial y los tratados de libre comercio expusieron las organizaciones industriales locales a un ambiente de mayor competencia frente a sus pares externas, mientras que la paridad cambiaria derivada del plan de convertibilidad encareció los productos industriales locales en relación a los extranjeros. Muchas organizaciones industriales –que estaban en las condiciones y posiciones más desfavorables- no pudieron sobrevivir en ese nuevo entorno institucional, tuvieron que desaparecer o fueron absorbidas por las más grandes.

Como se recordará, las bajas más significativas se dieron en la categoría de las micro-organizaciones. Este tipo de organizaciones -tanto en el departamento de Rosario como en el de San Lorenzo se caracterizan, entre otros aspectos- por tener menores niveles relativos de productividad. Esos menores niveles relativos de productividad se sustentan, a su vez, en los diferenciales de capacidades tecnológicas, financieras, administrativas, humanas y asociativas de esas organizaciones en relación con las empresas más grandes.

La existencia de capacidades diferenciales tecnológicas, financieras, administrativas, humanas y asociativas de las microempresas en relación con las organizaciones más grandes ha sido puesta de manifiesto –de manera indirecta- por algunos estudios realizados para el caso de Rosario. La información de el *Diagnóstico de la Industria Manufacturera Rosarina* -realizado con base en el Relevamiento productivo del año 2001 – revela, por ejemplo, que la proporción de personal calificado en las micro industrias es menor que el existente en las PYMES y en las grandes empresas, que sus equipos son más antiguos, que la proporción de organizaciones que pueden realizar innovaciones (en productos, procesos y formas organizativas) es menor, como también lo es la proporción de organizaciones que se asocian y que participan de alguna cámara empresarial; asimismo, el *Diagnóstico* pone al descubierto que la situación financiera en las microempresas es más precaria que en el caso de las PYMES y de las grandes empresas, dado que cuentan con niveles de

endeudamiento más críticos, condiciones desfavorables para la generación de excedentes y menores posibilidades de inversión (IIE-UNR-MR, 2002: 49-98).⁴⁷

Esas difíciles condiciones y las desventajosas posiciones en las que se ubicaban la mayor parte de las microindustrias y algunas PYMES rosarinas contribuyeron no solo a que dichas organizaciones registraran menores niveles de productividad (dentro del campo industrial), sino que también las puso en una situación de mayor vulnerabilidad frente a escenarios como los posibilitados por las reformas neoliberales de la década de los 90's. En consecuencia, fueron las organizaciones más afectadas por dichas reformas y las que registraron los mayores retrocesos en términos de establecimientos industriales.

Esos retrocesos incidieron, a su vez, en las caídas registradas en la producción industrial tanto en las localidades de Rosario como en las del departamento de San Lorenzo. En éste último las caídas más significativas -en el periodo intercensal 1985-1994- se presentaron en las ramas industriales de la madera (33), de papel, las editoriales e imprentas (34), química y petroquímica (35) y de los minerales no metálicos, excepto carbón y petróleo (36); otras ramas como la fabricación de maquinaria y equipo (38) registraron incrementos y ganaron participación en la producción industrial del departamento. En Rosario, por su parte, se presentaron retrocesos importantes en la producción industrial de alimentos y bebidas (31), de metales básicos (37) y en la industria del papel, las imprentas y editoriales (34). En contraste, las industrias textiles, de las confecciones y el cuero (32) así como la metalmecánica (38) ganaron participación en la producción (ver cuadro 16).

Al interior del AGR las caídas más importantes en términos de producción -en el periodo intercensal en cuestión- fueron particularmente pronunciadas en las localidades de Capitán Bermúdez, P. San Martín, G. Baigorria y San Lorenzo. Como consecuencia de ello, perdieron participación en el PBG del AGR. En contraste, ganaron participación las localidades de Rosario, Soldini, Pérez y Roldán (ver cuadro 18).

Cuadro 18. Distribución de la Producción Bruta Industrial en el AGR			
Localidad	1985	1994	Var.
Funes	0,07%	0,10%	0,02%
G. Baigorria	3,00%	2,82%	-0,18%
Pérez	1,29%	1,60%	0,31%
Rosario	40,36%	45,32%	4,96%
Soldini	0,04%	0,08%	0,04%
V. G. Gálvez	8,88%	14,69%	5,80%
L. Dto Rosario	53,65%	64,60%	10,96%
C. Bermúdez	7,28%	1,63%	-5,65%
FL Beltrán	1,90%	1,25%	-0,65%
P. San Martín	20,73%	16,63%	-4,10%
Roldán	0,30%	0,48%	0,18%

⁴⁷ Otro Informe realizado por el IIE de la UNR también pone de manifiesto los bajos niveles tanto de asociatividad, de innovación (en procesos, productos, mercados y formas organizacionales), de productividad, de inversión como de encadenamiento (hacia atrás y hacia delante) de las microempresas y la elevada participación de las grandes empresas en esos aspectos. A partir de allí se concluye que en Rosario no existen microempresas *innovadoras* (con unas productividad superior al 25% del promedio de la industria y con inversiones en procesos, productos, organización y planta) ni grandes empresas *en crisis* (con productividad inferior al 25% del promedio de la industria, caídas en rentabilidad, facturación y endeudamiento superior al 30% de su facturación) (IIE-MR, 2002b: 20).

S. Lorenzo	16,13%	15,40%	-0,74%
L. S. Lorenzo	46,35%	35,40%	-10,96%
Total AGR	100,00%	100,00%	0,00%

Fuente: Estimaciones propias con información de los censos económicos.

Cabe destacar que la reducción en el número de establecimientos industriales incidió en la caída de la producción industrial, pero no fue un factor determinante en todas las ramas y localidades pues hubo situaciones en las que las caídas significativas en materia de establecimientos no tuvieron contrapartida en la pérdida de participación en la producción industrial. Tal fue el caso registrado en las localidades de Rosario, Soldini, Funes y Roldán así como en la industria textil de Rosario y en la industria de los alimentos de San Lorenzo. Asimismo, hubo ramas y localidades que disminuyeron su incidencia en la producción industrial a pesar de haberse presentado un aumento absoluto y/o relativo en los establecimientos industriales. Ese fue el caso de las localidades de Puerto San Martín, C. Bermúdez, F.L. Beltrán y San Lorenzo así como de industria metalúrgica de Rosario y de las ramas industriales del papel, las imprentas y editoriales de Rosario y San Lorenzo.

En esos casos el comportamiento de la productividad tuvo una influencia decisiva en la dinámica de la producción industrial. En efecto, en los casos señalados ganaron participación aquellas ramas y localidades que experimentaron cambios positivos en la productividad (laboral y/o empresarial) y perdieron participación aquellas en donde la productividad experimentó cambios negativos.

La pérdida de dinamismo de la producción industrial del AGR durante el periodo de la convertibilidad y la disminución de su participación en el escenario nacional también parecen fundamentarse en los rezagos de productividad y en sus condicionantes estructurales, máxime si se tiene presente que la productividad co-determina la competitividad y que ésta se convierte en uno de los criterios de desempeño y de supervivencia organizacional en un mundo mercantil/capitalista globalizado. Según Rosales (1994), los aumentos de productividad que sustentan la competitividad estructural no dependen de la disponibilidad de recursos naturales ni de los costos salariales, sino de las innovaciones tecnológicas (progreso técnico) en el proceso productivo y en la organización laboral. Por tanto, para lograr incrementos en la productividad es fundamental la incorporación de progresos técnicos en los procesos productivos y del trabajo.

En el caso de la industria del AGR, como señalamos con anterioridad y como lo advierten algunos estudios (IIE-UNR, 2002a, 2002b) la realización de innovaciones organizacionales y/o la incorporación de progresos técnicos dentro de los procesos industriales son fenómenos limitados a una pequeña proporción de organizaciones. La escasa incorporación de progreso técnico y los rezagos tecnológicos en relación con los parámetros nacionales e internacionales, a su vez, se nutren de características estructurales e institucionales prevalecientes en el AGR como la existencia de una matriz organizacional en la que prevalecen la micro y pequeñas empresas, situadas en sectores tradicionales, con bajos niveles de articulación y con limitadas posibilidades de realizar inversiones e innovaciones tecnológicas como para poder insertarse de manera dinámica en el ambiente de mayor competencia generado tras la implementación de las reformas estructurales.

Según autores como Cimoli, et al (2005), las mejoras en la productividad industrial, debido al carácter sistémico y dinámico de la misma, supone también contar con una estructura productiva diversificada, articulada y homogénea en la que se potencien y aprovechen las sinergias, externalidades e infraestructuras intersectoriales e ínter organizacionales, además de contar con una oferta exportable de bienes de alto contenido tecnológico. La industria del AGR adolecía de tales condiciones en la década de los 90's, lo que pudo haber incidido en el retroceso sufrido en el sector y en la pérdida de participación en el escenario nacional.

La baja diversificación y la concentración industrial aparecen como problemas evidentes, si se tiene en consideración que para el caso de Rosario las tres ramas principales (alimentos/bebidas, metalmecánica y química/petroquímica) concentraban el 77.8% la producción industrial en 1985 y que dicha concentración aumentó al 79,6% en 1994. Esta falta de diversificación y la concentración industrial, dígame de paso, hacen más vulnerable y dependiente a la economía e industria rosarina frente a la evolución de dichos sub-sectores. Asimismo, la falta de articulación productiva es una problemática identificada por algunos estudios realizados en el área en cuestión y ratificado en el presente trabajo como una de las limitantes del desarrollo industrial. Esta problemática limita, por ejemplo, el acceso y mejor aprovechamiento de la información y de nuevas tecnologías, factores que revisten gran importancia en el nuevo escenario.

En relación a la heterogeneidad productiva y regional observada por autores como Pinto (1973) y Sunkel (1994) en las economías predominantemente periféricas como las latinoamericanas, habría que decir que en la caso de la industria del AGR dicha característica está presente, pues según los cálculos realizados con base en los censos económicos, coexisten en él importantes diferencias de productividad entre las localidades y las ramas industriales (ver cuadros 16 y 17). Esas asimetrías se nutren de la escasa e irregular incorporación de progreso técnico en los procesos industriales del AGR así como de la existencia de una estructura organizacional con marcadas disparidades (tecnológicas, financieras, administrativas, comerciales, etc.) entre las organizaciones industriales (micro, pequeñas, medianas y grandes; populares y capitalistas). Esa heterogeneidad se convierte en una de las limitantes estructurales de las mejoras de productividad e ingresos, y del desarrollo industrial en general.

En cuanto a la oferta industrial exportable habría que decir que, según información del relevamiento productivo del año 2001, las exportaciones industriales de Rosario se concentran en las ramas de los alimentos, las confecciones y la fabricación de maquinaria y equipos, y son realizadas en cada uno de los sectores por las empresas capitalistas más grandes. Dichas exportaciones han mostrado un menor dinamismo que las importaciones industriales y totales. Ello da indicios de que las reformas estructurales al estimular la competencia externa favorecieron la mayor importación de productos extranjeros (chinos y brasileros, sobre todo), que en muchos casos sustituyeron la producción local dado que la mayor competencia no tuvo contrapartida en la generación de mayor competitividad y capacidad exportadora.

Es también de resaltar que mientras grandes ciudades (como Buenos Aires) y algunas intermedias (como Mendoza), ganaron importancia en la industria nacional, en cambio el AGR tiende a perder representatividad en los 90's. La pérdida relativa del AGR se fundamenta, en parte, en la concentración de su industria en la producción de bienes de consumo para el mercado interno, con bajos niveles de articulación intra e intersectorial, en los que predominan las micro y pequeñas industrias -con bajos niveles de asociatividad y tecnológicos-, las cuales han sido muy sensibles a los procesos de ajuste estructural.⁴⁸

En síntesis, la industria del AGR en los años 90's presentó un deterioro relativo mayor del registrado en otros lugares de Argentina debido a factores como la preponderancia de las ramas industriales caracterizadas por la desarticulación intra e intersectorial, la existencia de rezagos tecnológicos, bajos grados de asociatividad y la preponderancia de organizaciones de la economía popular (de micros y pequeñas empresas de carácter familiar) con bajos niveles de inversión y productividad situadas en reglones tradicionales, poco competitivos, y altamente vulnerables a la competencia externa.

Los retrocesos –absolutos y relativos- presentados en la industria del AGR en relación a los establecimientos y a la producción industrial así como los procesos de reestructuración industrial tuvieron su contrapartida en el campo laboral. En efecto, empleo industrial en el periodo intercensal 1985/1994 se contrajo en todas las localidades del AGR (ver cuadro 17) y decreció a una tasa anual promedio del 1.4% en el periodo 1990-2000, mientras que la participación de la industria manufacturera en la ocupación de fuerza del trabajo del aglomerado disminuyó del 20.9% en al 16.5% en este último periodo.

En el departamento de Rosario el empleo industrial decreció un 16.5% en el periodo intercensal 1985-1994. Las mayores caídas se dieron en las ramas textil (32), de los minerales no metálicos (36), de la madera (33) y metalmecánica (38), y solo creció en la industria metalúrgica (37). En el departamento de San Lorenzo, por su parte, el empleo industrial cayó un 46.03% en dicho periodo. Allí, los mayores retrocesos se presentaron en las industrias química/petroquímica (35), de los minerales no metálicos (36), de los alimentos (31) y de la madera (33); y el empleo solo creció en la industria metalmecánica (de la fabricación de maquinarias y equipos). En esos comportamientos influyó tanto la dinámica de los establecimientos, de la producción industrial así como los procesos de reestructuración laboral realizados en dichas ramas.

A nivel del AGR el empleo industrial decreció un 27.83% en el periodo intercensal en cuestión (ver cuadro 17). Las mayores caídas se registraron en las localidades del departamento de San Lorenzo (particularmente en Capitán Bermúdez, F.L Beltrán y San Lorenzo) y en algunas del departamento de Rosario como Pérez, Funes y Soldini. Esas localidades experimentaron importantes caídas en el número de establecimientos industriales y/o en la producción industrial, lo que influyó en dicho comportamiento. Adicionalmente, algunas de sus industrias (las grandes sobre todo) realizaron procesos de reestructuración que implicaron

⁴⁸ Cabe resaltar, sin embargo, que la preponderancia de las organizaciones de economía popular que realizan trabajo mercantil (fami y microempresas) en relación al número de establecimientos no es una característica particular del sector industrial rosarino sino de su economía en su conjunto. Las organizaciones de la economía popular se están convirtiendo además en las únicas opciones de empleo para miles de personas, pero dejan mucho que desear en términos de condiciones de trabajo, estabilidad laboral y protección social, a pesar de que la precariedad laboral no es exclusiva en ellas.

recortes de personal y/o sustitución de fuerza de trabajo por capital, lo que también contribuyó a la expulsión de mano de obra del campo industrial.

Como la reducción de establecimientos afectó particularmente a las microempresas y los procesos de reestructuración fueron llevados a cabo fundamentalmente por las grandes industrias, ambos grupos redujeron su incidencia en el empleo industrial. En el caso de Rosario las microindustrias “familiares” (que ocupaban hasta 5 personas) pasaron de generar el 15.3% del empleo industrial -en 1994- a generar el 13.95% en el 2001, mientras que las grandes industrias redujeron su incidencia en la ocupación de trabajo industrial del 29.5% en 1994 al 15.44%, respectivamente.

Cuadro 19. Rosario: Variables industriales por tipo de Organización. 1994.						
Tipo	N.E.	P.O	C.I.	V.A.	P.B.	P.L.
Famiempresa	69,8%	15,3%	6,0%	9,6%	7,0%	12,4
Microempresa	13,4%	9,7%	4,8%	9,0%	5,9%	18,2
E. Pequeña	14,2%	28,0%	20,9%	28,8%	23,0%	20,1
E. Mediana	1,8%	17,4%	23,6%	19,6%	22,5%	22,1
E. Grande	0,8%	29,5%	44,7%	32,9%	41,5%	21,9
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	19,6

Fuente: Estimaciones propias con información del censo económico. 1994.

En el caso de las grandes empresas, si bien redujeron su incidencia en el empleo industrial y continuaron manteniendo una baja participación dentro del número total de establecimientos del AGR –junto con las medianas empresas- siguieron controlando la mayor parte del trabajo, de los recursos y de los productos industriales tanto de manera directa e indirecta. En efecto, las empresas medianas y grandes del AGR (típicamente capitalistas) siguieron generando y controlando –de manera directa más del 50% del personal ocupado, del consumo intermedio, del valor agregado y del producto industrial (ver cuadro 19); indirectamente, aumentaron el control de esas variables a través del incremento de los procesos de subcontratación con empresas más pequeñas.⁴⁹ En contraste, las microempresas (muchas de las cuales constituyen emprendimientos de economía popular) mantienen una elevada participación dentro de los establecimientos industriales, pero una baja incidencia relativa en la ocupación de fuerza de fuerza de trabajo y –sobre todo- en la agregación de valor y en la producción industrial. Ello refleja, en parte, la hegemonía de la economía capitalista y de la posición subalterna que mantiene la economía popular en el campo industrial y en el sistema económico del AGR.

Terciarización productiva y laboral en el AGR, 1990-2001:

En el periodo de la convertibilidad la estructura productiva y laboral tanto de Rosario como del AGR sufrió un proceso de terciarización. Ese proceso estuvo marcado por la pérdida de participación del sector secundario (industrial y de la construcción) en la producción y en el empleo, y la expansión relativa del

⁴⁹ Según el Relevamiento productivo del 2001, el 27% de las microindustrias y el 38% de las PYMES de Rosario realiza parte de su producción para otras empresas (la mayoría de ellas medianas y grandes).

comercio y de servicios como los del transporte, de las telecomunicaciones, financieros, empresariales, de salud, de enseñanza, y las actividades de alquiler e inmobiliarias.

Rama	1990	1992	1994	1996	1998	2000
Industria	20,90%	19,60%	19,20%	20,30%	16,50%	16,50%
Construcción	6,60%	8,30%	9,00%	10,00%	9,50%	6,10%
Comercio Rest. y Hoteles.	23,80%	24,70%	28,60%	25,00%	29,30%	27,70%
Transp. y Comunic.	6,10%	6,60%	6,30%	6,20%	7,00%	9,70%
S. Fin. Inmob. y Empr.	5,60%	4,70%	6,10%	7,30%	6,60%	11,40%
A. Pública, D y S.S.	4,90%*	5,10%*	4,20%	4,30%	6,00%	4,60%
Enseñanza	6,20%*	6,40%*	6,20%	7,40%	7,40%	6,80%
S. Soc. y de Salud	5,70%*	5,90%*	5,70%	5,30%	5,70%	6,00%
S. Doméstico	9,90%*	9,90%*	9,70%	7,20%	5,50%	6,00%
Otros Serv. Soc. y Per	4,00%*	3,90%*	3,60%	5,20%	4,40%	4,00%
Otras Ramas	3,10%	4,80%	1,40%	1,40%	2,10%	1,20%
Ns/Nr	3,20%	0,10%	0,00%	0,40%	0,00%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Cálculos propios con información de las EPH- INDEC. * Valores estimados.

Dinámicas y estructuras en el campo comercial:

En relación a lo sucedido en el **campo comercial** del AGR cabe destacar que el comportamiento del empleo y del producto (los ingresos brutos) durante el periodo de la convertibilidad estuvo marcado por la inestabilidad. En efecto, tras las importantes caídas registradas en el producto y en el empleo comercial en el periodo 1987-1989, el AGR inició la década de los 90's con un proceso de recuperación y de expansión comercial que se prolongó hasta 1994 y que se reflejó en el incremento de la participación del sector en la ocupación de fuerza de trabajo y en el PBG del AGR. A partir de entonces y hasta 1996 el sector entró en una fase recesiva, disminuyendo su incidencia en esas variables. Tras esa coyuntura recesiva se da un proceso de recuperación en los años 1997, 1998 y 2000, y finalmente se produce un nuevo retroceso comercial en el año 2001.

Rama	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. anual 2001/1993
Comercio	20,9%	21,0%	17,4%	18,1%	19,2%	20,2%	20,0%	22,0%	20,8%	-0,2%
Rest. y Hoteles	2,8%	3,2%	2,7%	2,6%	2,8%	2,2%	2,4%	2,2%	2,0%	-3,9%
Total	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	-0,1%

Fuente: Estimaciones con información del IIE-UNR

A pesar de la inestabilidad y de los periodos recesivos que afectaron al campo comercial del AGR durante la convertibilidad, las actividades comerciales aumentaron su incidencia en el empleo de fuerza de trabajo y en el producto del aglomerado durante la década de los 90's. El aporte del sector comercial al PBG del AGR pasó del 20.9% en 1993 al 22% en el 2000 (según las estimaciones del IIE de la UNR), mientras que la

proporción de fuerza de trabajo rosarina empleada en las actividades comerciales, los restaurantes y los hoteles aumentó del 23.8% en 1990 al 27.7% en el 2000 (ver cuadro 20).⁵⁰

El dinamismo en el empleo comercial se produjo, sobre todo, en categoría de los asalariados. La proporción de empleados asalariados al interior del campo comercial del AGR aumentó del 42.9% en 1990 al 54.6% en el 2000, y la participación del sector en la generación de empleo asalariado en el AGR pasó del 16.6% al 22.5% en dicho periodo. En contraste, la proporción de empleados por cuenta propia en el campo comercial disminuyó del 45.4% al 41.7%, y el sector pasó de emplear el 38,4% de los trabajadores por cuenta propia del AGR a generar el 38.2% en ese mismo lapso.

Cuadro 22. Distribución de la población ocupada en el AGR por rama de actividad según categoría ocupacional										
Año:	1990									
Categoría⁵¹	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Prom.
P. o empleador	7,2%	0,0%	7,4%	0,0%	2,3%	8,8%	6,8%	1,6%	0,9%	4,6%
T. Cuenta propia	52,3%	0,0%	17,6%	0,0%	40,0%	45,4%	15,2%	25,4%	25,7%	28,1%
Asalariado	29,9%	0,0%	74,4%	100,0%	57,7%	42,9%	76,6%	73,0%	71,5%	61,5%
T. Sin Salario	10,6%	0,0%	0,6%	0,0%	0,0%	2,9%	1,4%	0,0%	1,9%	1,6%
Total	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Año:	2000									
Categoría	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Prom.
P. o empleador	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%	3,9%	2,8%	2,5%	5,2%	2,1%	3,5%
T. Cuenta propia	0,0%	0,0%	7,6%	0,0%	62,8%	41,7%	18,3%	39,8%	22,0%	29,1%
Asalariado	100,0%	0,0%	85,7%	100,0%	33,3%	54,6%	79,2%	55,1%	75,0%	66,5%
T. Sin Salario	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,9%	0,0%	0,0%	0,9%	0,4%
Total	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,1%	100,0%	100,0%

Fuente: Cálculos propios con información de las EPH- INDEC.

Lo anterior da indicios de que en el periodo en referencia se extendieron las relaciones salariales y capitalistas al interior del campo comercial del AGR, aumentó la incidencia de las organizaciones comerciales capitalistas en el empleo y el control directo de la fuerza de trabajo del AGR, y se produjo una disminución relativa de la ocupación de fuerza de trabajo en el subsistema popular/comercial. Para poder verificar y comprender esas situaciones es preciso examinar las dinámicas y los procesos de estructuración que se dieron al interior del campo comercial rosarino en el periodo en cuestión. Esas dinámicas y procesos tienen que ver, fundamentalmente, con la expansión del comercio mayorista, los restaurantes y hoteles, y con la reestructuración del comercio minorista.

La expansión del comercio mayorista en el AGR fue un fenómeno que se produjo, sobre todo, en la primera mitad de los 90's y que se reflejó, entre otros aspectos en el incremento absoluto y relativo tanto de los establecimientos comerciales como del personal ocupado. Según estimaciones realizadas con base en la información de los censos económicos, los establecimientos comerciales mayoristas del AGR hacia 1994 habían crecido en un 32.1% respecto de los valores registrados en 1985 (pasando de 1.456 a 1.923) y aumentado su participación dentro del total de establecimientos comerciales del 5.6% en 1985 al 10% en

⁵⁰ El aumento en la participación se dio gracias a que tanto el empleo como el producto comercial crecieron a tasas superiores a las registradas para el conjunto de la economía. En el caso del empleo las tasas promedio para el periodo 1990-2000 fueron del 2,2% y del 0,6%, respectivamente; y en el caso del producto del 1,5% y 0,8%.

⁵¹ La clasificación de las ramas de actividad económica son las siguientes: 1 (Agricultura, caza y pesca), 2 (Minas y Canteras), 3 (Industria Manufacturera), 4 (Electricidad, gas y agua), 5 (Construcciones), 6 (Comercio, restaurantes y hoteles), 7 (Trasporte, almacenamiento y comunicaciones), 8 (Establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y de alquiler) y 9 (Servicios comunales, sociales y personales).

1994; asimismo, el personal ocupado en el comercio mayorista creció en un 36% en el periodo intercensal 1985-1994 y dicho sub-sector aumentó su incidencia en la generación de empleo comercial del 14.3% al 23.2%, respectivamente.

Año:	1985				1994				Var. 1944/1985	
Rama/	N.E.	P.O	N.E.	P.O	N.E.	P.O	N.E.	P.O	N.E.	P.O
C. Mayorista	1456	7652	6,0%	14,3%	1.923	10.403	10,0%	23,2%	32,1%	36,0%
C. Minorista	22852	45738	94,0%	85,7%	17.310	34.376	90,0%	76,8%	-24,3%	-24,8%
Total	24308	53390	100,0%	100,0%	19.233	44.779	100,0%	100,0%	-20,9%	-16,1%

Fuente: Cálculos propios con información de los censos económicos del INDEC.

Hay que destacar la existencia -al interior del sub-sector- de una estructura organizacional con preponderancia de las PYMES⁵² y las grandes empresas (algunas de ellas transnacionales).⁵³ Esas organizaciones encontraron en el comercio mayorista condiciones favorables para la reproducción ampliada del capital; condiciones que se derivaron, en parte, de las nuevas oportunidades comerciales y de acumulación abiertas por los procesos de liberación comercial y financiera así como de la condición de puerto y de nodo comercial del AGR.⁵⁴ A partir de ello y de las capacidades organizacionales diferenciales (en relación a las microempresas), las PYMES y las grandes empresas comerciales expandieron sus operaciones (de acopio y exportación de algunos productos así como de la importación y distribución de otros), generaron y concentraron una proporción creciente del producto o del excedente comercial, y aumentaron su incidencia en el control de la fuerza de trabajo empleada en el campo del comercio así como en la extensión de las relaciones salariales en su interior. En efecto, según información del censo económico de 1994, el 71.2% de los empleados en el comercio mayorista rosarino eran asalariados y el sub-sector generaba el 42.3% del valor agregado y el 41.4% del producto comercial del AGR, constituyendo un importante frente de acumulación y de desarrollo capitalista. En ese mismo año se destaca la elevada participación que tenían las ramas del comercio de *bienes primarios* (materias primas agropecuarias, animales vivos, alimentos y bebidas), de *consumo durable* (enseres domésticos) e *intermedios* tanto en los establecimientos como en el empleo de fuerza de trabajo y en la generación del producto comercial mayorista.

En la segunda mitad de los 90's, según lo señala Romero (2004), el sub-sector mayorista continuó expandiéndose y logró obtener mayor relevancia en el producto sectorial. La autora también advierte que al interior del sub-sector se estaba dando un proceso de reconversión y de concentración comercial en torno a los rubros no tradicionales (en donde se ubican grandes cadenas mayoristas); en contraste, los rubros mayoristas tradicionales y del comercio automotor perdían participación.

⁵² Para el caso del comercio se consideran microempresas a aquellos establecimientos que ocupan hasta 5 personas, pequeñas empresas a los establecimientos que emplean entre 5 y 10 personas, medianas empresas a las que emplean entre 10 y 20 trabajadores, y grandes empresas a aquellos establecimientos que ocupan a más de 20 personas.

⁵³ Las empresas comerciales mayoristas más grandes -en 1994- estaban localizadas en San Lorenzo y Puerto San Martín. En dichas localidades los establecimientos comerciales mayoristas empleaban en promedio a 22 y a 21 personas, respectivamente.

⁵⁴ El comercio mayorista se vio favorecido por la apertura comercial y financiera, que estimuló los flujos de exportaciones e importaciones.

El comercio minorista, por su parte, luego de haber atravesado por un periodo crítico a finales de los 80's registró un proceso de recuperación en la primera mitad de los 90's. No obstante, los valores registrados -en 1993- tanto de los establecimientos comerciales minoristas como del personal ocupado en el sub-sector eran inferiores a los valores del censo de 1985 (ver cuadro). Ello hace suponer que la recuperación de principios de los años 90's no alcanzó a compensar las caídas de finales de los 80's. Esas caídas, según Raposo & Romero (1998) implicaron la desaparición de cooperativas de comercialización, de proveedurías sindicales, de locales comerciales tradicionales así como de algunos supermercados y autoservicios.

En la primera mitad de los 90's, además de la recuperación comercial, también existen indicios de que se produjo un proceso de reestructuración y de concentración en el campo del comercio minorista. Según Raposo & Romero (1998) la reestructuración comercial en Rosario inició por el comercio de alimentos y bebidas e involucró el surgimiento de grandes cadenas comerciales, la llegada de algunas internacionales (Carrefour) así como el cierre de locales comerciales tradicionales dedicados a la comercialización de alimentos y bebidas (522) y de artículos nuevos (523). A partir de allí, las grandes superficies comerciales (los supermercados e hipermercados) empezaron a ganar importancia relativa en el comercio minorista, mientras que los formatos tradicionales de comercialización perdieron importancia. Ese proceso favoreció la concentración comercial, la cual también fue estimulada por la eliminación de competidores así como por la absorción y adquisición de firmas por parte de las cadenas más grandes. Esto último se hizo particularmente notorio en la rama del comercio minorista no especializado (521), en donde a diferencia de lo registrado en las demás ramas, el importante descenso en el número de establecimientos -en el periodo intercensal 1985-1994- no implicó caídas ni en el producto ni en el empleo. Esa rama pasó de ocupar el 7.6% de los trabajadores comerciales minoristas en 1985 a ocupar alrededor del 10% de los mismos en 1993 y a generar cerca del 20% del producto comercial minorista en éste último año (ver cuadro 24).

Rama ⁵⁵	N.E		P.O		V.A (Miles \$)		VBP (Miles \$)		PO/NE	VA/PO
	No.	%	No.	%	No.	%	No.	%		%
521	82	0,6%	2857	10,4%	44490	14,7%	89103	19,8%	34,841	15,57
522	6816	45,9%	9755	35,4%	64544	21,3%	78609	17,5%	1,4312	6,62
523	6964	46,9%	13618	49,4%	182837	60,4%	266988	59,5%	1,9555	13,43
524	69	0,5%	101	0,4%	509	0,2%	708	0,2%	1,4638	5,04
525	179	1,2%	251	0,9%	2491	0,8%	295	0,1%	1,4022	9,92
526	730	4,9%	980	3,6%	7856	2,6%	13264	3,0%	1,3425	8,02
Total	14840	100,0%	27562	100,0%	302727	100,0%	448967	100,0%	1,8573	10,98

Fuente: Raposo & Romero (1998).

Los procesos de reestructuración y de concentración del comercio minorista también fueron estimulados por las reformas estructurales neoliberales y contribuyeron al aumento de la heterogeneidad estructural en el sub-sector. Esa heterogeneidad se evidenció -en 1994- en la existencia, de un lado, de un pequeño número de organizaciones comerciales de gran tamaño y superficie (supermercados e hipermercados), típicamente

⁵⁵ 521-Vtas por menor en comercio no especializados (Supermercados, Hipermercados) 522- Vta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco. 523- Vta al por menor de otros productos nuevos. 524- Vta. al por menor de artículos usados. 525- Vta. por menor en puestos de venta, ferias, por correo y a domicilio. 526- Otras formas.

capitalistas, con altos índices de ocupación de personal por establecimiento, de asalarización de la fuerza de trabajo así como de productividad e ingresos; en el otro lado se ubicaron los locales comerciales tradicionales pequeños (micro y pequeñas empresas), de baja productividad e ingresos, con una elevada proporción de trabajadores no asalariados (muchos de ellos trabajadores por cuenta propia en emprendimientos de la economía popular).

La reestructuración y concentración del comercio minorista en el AGR, según lo señalan varios estudios (Raposo & Romero, 1998; Cafarell et. al, 1999; Romero, 2004) se profundizó a partir de la segunda mitad de los 90's. Ese proceso según Raposo & Romero (1998) implicó, entre otros aspectos, la llegada al aglomerado de establecimientos comerciales de grandes superficies (supermercados e hipermercados poli rubros) de capitales nacionales e internacionales (Coto, Norte, Tía, San Cayetano, Jumbo, Carrefour), la localización/ relocalización de las grandes superficies comerciales sobre las principales vías de movilidad (con proximidad a los segmentos poblacionales de mayores ingresos); la absorción o adquisición de cadenas comerciales locales y su expansión; la desaparición de locales comerciales tradicionales, la apertura de nuevos locales en localidades del aglomerado diferentes a Rosario (caso de Supermercados Tigre, Azul y La Gallega), la combinación del comercio mayorista con el minorista (caso Makro, Micropack y Azul) y los cambios en las pautas de consumo que tendieron hacia la diversificación e internacionalización. Todo ello estimulado por reformas estructurales implementadas por el gobierno Menen.⁵⁶

Asimismo, Cafarell, et al. (1999) señalan que partir de 1995 se dio en el AGR la apertura, ampliación y expansión del número de supermercados, centros comerciales e hipermercados; la centralización de la propiedad en manos de los grandes agentes de la distribución y la concentración del comercio minorista a partir de las compras, absorciones o adquisición de firmas menores. Advierten, además, la reducción del ritmo de crecimiento de la ocupación de fuerza de trabajo (por incorporación tecnológica en las grandes superficies); el aumento de la escolaridad de los empleados, de la productividad y de la importancia relativa del empleo asalariado en el comercio minorista así como de los contratos temporales, de tiempo parcial y sin beneficios sociales; la generación nuevas relaciones con las empresas manufactureras, agropecuarias y de servicios; la transformación los hábitos de consumo a partir de la incorporación de la mujer al mercado laboral, la publicidad, el crédito de consumo, la autoselección y las ventas en grandes superficies.⁵⁷ La localización de los establecimientos de grandes superficies también estaría modificando el tránsito y el transporte urbano, generando cambios en la valorización del suelo y de las propiedades así como conflictos y modificaciones en los usos urbanos.

Romero (2004), por su parte, advierte que en el proceso de reestructuración que sufrió el comercio – mayorista y minorista- rosarino durante la segunda mitad de los 90's los formatos tradicionales perdieron porciones de mercado a manos de las grandes cadenas del sector y que buena parte de ellos siguió

⁵⁶ La apertura comercial, por ejemplo, contribuyó a ampliar la gama de productos importados, mientras que la liberalización financiera estimuló la inversión de capitales en el sub-sector.

⁵⁷ A éste respecto habría que señalar que según una encuesta sobre tendencias de consumo, en 1997 el 59% de los gastos comerciales de los hogares de Rosario se hacía en supermercados e hipermercados.

desarrollando prácticas de subsistencia. En contraste, las ramas del comercio mayorista no tradicional y el comercio minorista en supermercados, centros comerciales y grandes superficies (hipermercados) se expandieron y ganaron participación en el empleo y en el producto sectorial, convirtiéndose en importantes frentes de acumulación de capital y de ocupación de fuerza de trabajo asalariada. Todo ello contribuyó a la extensión de las relaciones salariales y a la contracción relativa del empleo por cuenta propia en el sector comercial en el periodo en cuestión. La extensión de las relaciones salariales y capitalistas en el AGR durante la segunda mitad de los 90's también fue favorecida por el dinamismo de los restaurantes, bares y hoteles.⁵⁸ Estas organizaciones pasaron de generar el 2,3% del empleo total del AGR en 1994 a ocupar el 3,3% en el año 2000. Ese dinamismo podría deberse, en parte, al marketing que se le ha hecho a Rosario como ciudad turística y a las oportunidades de inversión y acumulación que se abrieron en el subsector a partir de ello.

Dinámicas y estructuras en el campo de los servicios:

La economía de los servicios mercantiles fue el sector más dinámico en el AGR durante el periodo de la convertibilidad y la que lideró el proceso de terciarización productiva y laboral. Su aporte a la producción bruta del AGR aumentó de niveles de alrededor del 58% en 1993 a niveles superiores al 61% en el 2000, según las estimaciones realizadas por el IIE de la UNR, y pasó de generar el 45% del empleo en 1990 a ocupar el 49% de los empleados en el 2000, según estimaciones realizadas con base en las encuestas de hogares. Esos indicadores muestran, a su vez, el papel creciente que adquieren los servicios en el desarrollo y la reproducción del sistema socioeconómico vigente.

Weller (2004, p.161-163) señala que las teorías existentes atribuyen la expansión de los servicios a factores como el desarrollo tecnológico (que posibilita la incorporación de progreso técnico y desarrollo de nuevos servicios), los cambios en el paradigma tecno-productivo (que involucran la externalización de ciertas actividades y la subcontratación de empresas especializadas para el suministro de determinados servicios), la evolución de la estructura productiva y/o la extensión de la Ley de Engels (que implica una mayor proporción de gastos en servicios a medida que crecen los ingresos), la importancia creciente del conocimiento y de los servicios –de educación y salud- como elementos para la competitividad sistémica y la inclusión laboral, y las menores barreras a la entrada (que permiten que los servicios sean actividades-refugio para segmentos poblacionales excluidos por la dinámica capitalista).⁵⁹

Los factores anteriores podrían contribuir a explicar la tendencia expansiva que viene experimentando la economía de los servicios del AGR desde mediados de los años 70's y que se profundizó en el periodo de la convertibilidad. No obstante, es preciso recordar con Weller (2004) que el campo de los servicios es heterogéneo, que su evolución también está vinculada a las características específicas del modelo de desarrollo económico-social vigente y que no todos sus sub-sectores se desenvuelven de la misma manera.

⁵⁸ En el sub-sector la proporción de empleados asalariados es superior al 60%, según datos del CNE de 1994.

⁵⁹ A partir de esto último el autor advierte que en el caso latinoamericano la expansión del empleo en el sector terciario y en los servicios en particular, se basa en procesos simultáneos de exclusión e inclusión laboral (Weller, 2004: p. 159)

En el caso del AGR, en la década de los 90's hubo unas contracciones relativas de los servicios domésticos y de la administración pública, y una expansión (absoluta y relativa) de los servicios básicos (electricidad, gas, agua), del transporte y las comunicaciones así como de los servicios empresariales, sociales (salud y enseñanza), comunitarios y personales.

Cuadro 25. Distribución del PGB del AGR por rama de actividad (servicios).										
Rama	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Var. anual 2000/1993
Elec, Gas y Agua	3,0%	3,1%	3,2%	3,3%	3,1%	3,0%	3,4%	3,3%	3,5%	2,5%
Tras y Comunic.	8,9%	9,0%	9,7%	9,9%	10,1%	9,5%	10,0%	10,3%	11,1%	3,5%
Interm. Financiera.	3,0%	3,1%	3,3%	2,6%	2,4%	2,2%	2,3%	2,3%	2,2%	-2,5%
Act. Inmob y Alquiler	24,2%	23,9%	24,8%	24,5%	24,0%	22,5%	23,3%	21,4%	22,1%	-0,8%
A. Publica y def.	4,4%	4,2%	4,8%	4,5%	4,2%	4,1%	4,5%	4,8%	5,2%	2,3%
Enseñanza	4,3%	3,7%	4,0%	4,1%	4,1%	3,9%	4,2%	4,5%	5,0%	1,9%
Serv. Soc. y Salud	4,7%	5,3%	6,7%	6,4%	5,9%	6,0%	7,5%	8,4%	8,0%	13,3%
Otros serv comun.	4,1%	3,8%	4,2%	4,1%	4,3%	4,2%	4,5%	5,0%	5,4%	4,5%
Hogares Privados	1,6%	1,5%	1,2%	1,2%	1,2%	1,1%	1,2%	1,6%	1,8%	2,1%
Total Ramas	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	1,1%

Fuente: Cálculos con información del IIE-UNR.

La contracción de los servicios domésticos durante el periodo de la convertibilidad se evidencio en la reducción de su aporte tanto al empleo de fuerza de trabajo como a la producción mercantil del AGR. Su aporte al PGB del AGR disminuyó del 1.5% en 1993 al 1.2% en 1999, mientras que su participación en el empleo de fuerza de trabajo del aglomerado pasó del 9.9% en 1990 al 6.0% en el 2000. En esa caída incidieron, entre otros factores, la sustitución fuerza de trabajo por electrodomésticos para la realización de algunas de las tareas domésticas (lavado de ropa, elaboración de comidas) en los hogares⁶⁰, la desdomesticación y mercantilización de algunos servicios del hogar (lavado de ropa, elaboración de alimentos, cuidado de niños y ancianos) y el recorte personal en la coyuntura recesiva de finales de los 90's. Como resultado de esos procesos la proporción de empleados por cuenta propia en la rama pasó del 61.4% 1994 al 49.0% en el 2000 (Ver cuadro 22). Cabe destacar que la mayor parte de los servicios domésticos eran y siguen siendo realizados por mujeres (cuentapropistas, de baja escolaridad e ingresos). Esta feminización del trabajo doméstico refleja una distribución sexual del trabajo, fundada en el patriarcalismo, que confina a las mujeres al denominado trabajo improductivo/reproductivo (al interior del hogar) y ubica a los hombres como trabajadores productivos (fuera del hogar). La feminización de los servicios domésticos también muestra que esos elementos patriarcales se siguen reproduciendo no solo en el ámbito familiar sino también en el mercantil; en éste último son rearticulados en segmentos del mercado laboral (como el de los servicios domésticos) y traducidos en peores condiciones laborales/salariales para las mujeres.

Otro renglón de la economía de los servicios que mostró cierta contracción durante el periodo de la convertibilidad fue el de la administración pública, defensa y seguridad. Su aporte al PGB del AGR se mantuvo en niveles de alrededor del 4.5%, pero su participación en empleo de fuerza en el aglomerado disminuyó de niveles de alrededor del 4.9% en 1990 al 4.6% en el 2000 (Cuadro 20). En ésta contracción

⁶⁰ Un indicador de ello es el gasto de los hogares en equipamientos del hogar, cuya proporción dentro del total del gasto aumentó del 6,0% al 7,2% para el caso de la Región Pampeana (INDEC-ENGH: 2006, p. 7).

relativa del empleo incidieron los procesos de reestructuración y modernización del estado, que implicaron recortes de personal en el sector público y le restaron capacidad a la administración pública para emplear fuerza de trabajo y para ofrecer servicios. Los procesos de reestructuración y modernización de la administración pública también posibilitaron la generalización de las relaciones salariales en el sub-sector. En efecto, la proporción de asalariados en el sub-sector pasó de niveles de alrededor del 95% en el año 1990 a niveles cercanos al 100% en el 2000.

En contraste con lo sucedido en el campo de los servicios domésticos y de la administración pública, la economía del transporte y las comunicaciones experimentó un proceso de expansión durante la convertibilidad que contribuyó a la terciarización productiva y laboral en el AGR. El empleo de fuerza de trabajo en dicha rama se expandió a una tasa media del 6.3% en el periodo 1990-2000, con lo cuál aumentó su participación -en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR- del 6.1% al 9.7%, respectivamente (cuadro 17). Esa expansión del empleo en el transporte y las comunicaciones tuvo contrapartida en su producto bruto; en efecto, el PBG del sub-sector creció a una tasa promedio del 3,5% en el periodo 1993-2000 e incidió en que su aporte al PBG del AGR pasara del 8.9% al 10.3% en ese mismo lapso temporal, convirtiéndose en un importante frente de desarrollo capitalista.

La expansión del sub-sector en cuestión fue posible, en parte, a las inversiones realizadas en él para aprovechar las oportunidades de acumulación abiertas por cambios en los marcos regulatorios así como por los procesos de apertura comercial, financiera y de privatizaciones derivados de los nuevos marcos regulatorios y/o de las reformas estructurales neoliberales.

En el campo de las comunicaciones el cambio en el marco regulatorio posibilitó la liberalización, extranjerización y privatización de buena parte de los servicios existentes (telefonía fija, televisión, correo, etc.) así como la llegada y/o apertura de organizaciones capitalistas para la operación nuevos servicios (telefonía móvil e Internet, por ejemplo). El nuevo marco favoreció la extranjerización y privatización de los servicios de comunicaciones (a bajo costo para el capital privado) y la exclusividad en la operación de los servicios de telecomunicaciones a través de organizaciones oligopólicas. Con ello se configuró un entorno institucional que creó condiciones favorables para la inversión privada y para la reproducción ampliada del capital en dicho campo.

A partir de allí las organizaciones capitalistas interesadas en la actividad (algunas de ellas multinacionales) hicieron importantes inversiones en la adquisición de los activos públicos en proceso de privatización, en la modernización y expansión de los servicios así como en la construcción de infraestructuras para la operación y desarrollo de los nuevos servicios de telecomunicaciones. Con ello se le imprimió dinamismo a la producción y al empleo asalariado en el sub-sector.

En el caso del transporte, el empleo y los servicios fueron dinamizados por el incremento en los flujos de mercancías comercializadas, importadas, exportadas y/o distribuidas en o desde el AGR. Ese mayor flujo contribuyó al desarrollo del transporte de carga (en torno a cadenas como la de los alimentos) y fue estimulado por procesos como los de la liberalización comercial y del MERCOSUR. Dichos procesos

también estimularon la construcción y/o modernización de infraestructuras de transporte (muelles y puertos) en el AGR -que contribuyeron al desarrollo del transporte de carga y al empleo de fuerza de trabajo en el mismo. La privatización de esas infraestructuras y del transporte de carga en general, creó a su vez, nuevas oportunidades de acumulación de capital en esos nichos. Esas nuevas oportunidades también se abrieron en torno al transporte de personas, pues en éste rubro se dio un proceso de privatización durante los 90's y aumentaron los flujos de pasajeros en, desde y hacia el AGR. Esto último estimulado, en parte, por el crecimiento urbano y demográfico así como por los procesos de migración/inmigración propiciados por las reformas estructurales.

La expansión de los servicios de transporte y comunicaciones según De Matos (2006: 59) también está relacionada con la tendencia hacia el aumento de la movilidad, impulsada por las TIC. Esa movilidad abre nichos para la valorización y reproducción ampliada del capital en dichos campos. En el caso de la región Rosario esa expansión también fue estimulada por incremento de la proporción de gasto de los hogares destinados a ellos. Según las encuestas nacionales de gastos de los hogares (ENGH), la proporción de gasto en transporte y comunicaciones en la región pampeana aumentó de niveles de alrededor del 13.6% en 1996/1997 al 14.4% en 2004/2005 (INDEC-ENGH, 2006: 7). Este cambio en las pautas de consumo sin lugar a dudas contribuyó al dinamismo de la producción y del empleo en los servicios en cuestión, y pudo ser estimulado por la oferta de nuevos servicios (como los de telefonía móvil e Internet), por el desarrollo de la cultura de la información como por el aumento de la movilidad (de personas y mercancías).

Es importante señalar que al interior del sub-sector –en el periodo de la convertibilidad- aumentó la proporción tanto de empleados asalariados (del 76.6% en 1990 al 79.2% en el 2000) como de cuentapropistas (del 15.2% al 18.3%), mientras que la de patrones se redujo del 6.8% al 2.5%. Esto último da cuenta de un proceso de concentración en el sub-sector, proceso que parece estar asociado a la oligopolización de los servicios de comunicación, a la desaparición de pequeñas empresas de transporte y/o a su absorción por parte de las más grandes. Por su parte, la expansión del empleo asalariado se explica por la modernización de gran parte del sub-sector y por el crecimiento de las organizaciones capitalistas, mientras que el aumento del cuentapropismo (a través de servicios como el de acarreo, remix y la apertura de locutorios) parece ser una de opciones que han tomado algunas personas para poder conseguir ingresos que posibiliten la reproducción de la vida en sus unidades domésticas.

Otro campo que registró un proceso de expansión durante el periodo de la convertibilidad fue el de los servicios financieros, empresariales, inmobiliarios y de alquiler. En éste sub-sector el empleo de fuerza de trabajo creció a tasas superiores al 3.5% en la década los 90's. A partir de esto, el sub-sector aumentó su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR de niveles de alrededor del 5.6% en 1990 al 7.3% en 1996 y al 11.4% en el 2000 (según estimaciones realizadas con base en información de las encuestas de hogares) y lideró el proceso de terciarización laboral.

Respecto al comportamiento de su producto y a la incidencia de éste en el PBG regional las estimaciones realizadas son contradictorias; en consecuencia, las estimaciones provisionarias del IIE-UNR (realizadas a

precios constantes y basadas en la recaudación impositiva) muestran una tendencia decreciente para el periodo 1993-2001 (Ver Romero, 2004), mientras que las realizadas y actualizadas por el IPEC de Santa Fe muestran una tendencia creciente para el mismo periodo, sobre todo, en el segmento de la intermediación financiera. Estas últimas estimaciones son más coherentes en relación al comportamiento observado del empleo. En ambos casos el aporte –estimado- de la intermediación financiera al PGB total fluctúa entre el 2.2% y el 3.5%, mientras que la participación de las actividades inmobiliarias, de alquiler y de los servicios empresariales se sitúa en un rango entre el 23% y el 31%.

Lo anterior muestra que el sub-sector aumentó su incidencia en el ocupación del fuerza de trabajo del AGR y siguió teniendo gran importancia en la recaudación tributaria así como en la producción bruta. El sub-sector también reviste gran importancia para los procesos de acumulación de capital financiero.

Al interior del sub-sector se destaca la heterogeneidad existente. La rama de los servicios financieros tiene una estructura organizacional en la que predominan las empresas capitalistas de tamaño relativamente grande (muchas de ellas transnacionales), con tecnologías modernas (automatizadas, ahorradoras de fuerza de trabajo) y tasas de asalarización relativamente elevadas. En contraste, en las actividades inmobiliarias, de alquiler y en los servicios a las empresas prevalecen las organizaciones pequeñas, con tecnologías más intensivas en mano de obra y con tasas de asalarización más bajas.⁶¹

En estas últimas actividades se produjo un importante aumento del empleo por cuenta propia durante el periodo de la convertibilidad, lo que incidió en que la proporción de asalariados en el sub-sector se redujera del 73% en 1990 al 55.1% en el 2000. Asimismo, es preciso anotar que los servicios empresariales fueron el espacio del sub-sector donde se empleó la mayor proporción de la fuerza de trabajo y donde más aumentaron los establecimientos en la década de los 90's, mientras que la intermediación financiera fue la actividad que movilizó la mayor cantidad de recursos financieros.⁶² A esto último contribuyeron los procesos de apertura, liberalización, desregulación, privatización y concentración financiera impulsados en Argentina durante el menemismo.

Los servicios de salud y de enseñanza también aumentaron su contribución al empleo y a la producción en el AGR durante la década de los 90's. Los primeros pasaron de generar alrededor 5.7% del empleo y el 4.7% de la producción bruta del AGR -en 1993- a ocupar el 6% de la fuerza de trabajo y a generar el 8.4% del PBG en el 2000. Los segundos aumentaron su incidencia en el empleo de fuerza de trabajo en el AGR del 6.2% al 6.8% en ese mismo periodo, mientras que su aporte al PGB pasó del 4.3% al 4.5%, respectivamente.

⁶¹ Para el caso de la ciudad de Rosario el CNE de 1994 daba cuenta de que la proporción de empleo asalariado en la rama de los servicios empresariales era del 51%, mientras que esa proporción se situaba en niveles de alrededor del 35% para el caso de la actividades inmobiliarias y de alquiler.

⁶² Dentro de los servicios empresariales se destacan por su importancia relativa las actividades jurídicas, de contabilidad, investigación y asesoramiento así como los servicios de limpieza.

En ambos casos aumentó de manera significativa la proporción de empleados asalariados, situándose en niveles relativamente elevados.⁶³

La expansión de la producción y el empleo en el sub-sector fue estimulada, entre otros factores, por la apertura de establecimientos privados para la prestación de los servicios, por la realización de inversiones públicas y privadas en el sub-sector así como por el aumento de usuarios en todos los niveles (primarios, secundarios y terciarios) y el incremento de los gastos de los hogares en dichos servicios. A su vez, estas situaciones parecen ser alimentadas por las mayores exigencias de calificación de la fuerza de trabajo y por los procesos paulatinos de privatización de los servicios en cuestión, tras la implementación de las reformas estructurales neoliberales.

Los servicios públicos básicos (*electricidad, gas y agua*) también experimentaron un proceso de privatización y se convirtieron en un importante nicho de recepción de inversiones (públicas y privadas) y de acumulación durante la convertibilidad. Esas inversiones contribuyeron a la modernización de los servicios, a su ampliación y al incremento de su participación en la producción mercantil en el AGR. Este último, según las estimaciones del IEE, creció a una tasa media del 2.1% en periodo 1993-2000, aumentando su incidencia en el PGB del aglomerado del 3.0% al 3.3% en ese lapso. Ese crecimiento también fue jalonado por el incremento en las demandas de ese tipo de servicios para satisfacer las necesidades tanto de las empresas como de los hogares, e implicó una presión creciente sobre fuentes naturales de energía de la región. Hay que destacar que pese al crecimiento registrado en el producto, los servicios públicos básicos siguieron teniendo una participación marginal en la ocupación de fuerza de trabajo del aglomerado (de alrededor del 0,5%). Esto se debe, en parte, a la existencia de una estructura empresarial oligopólica en el sub-sector, con tecnologías intensivas en capital y ahorradoras de fuerza de trabajo.

Finalmente habría que decir que la producción y el empleo también aumentó en la rama de los demás servicios (sociales, culturales, personales y de esparcimiento). En efecto, su aporte al PGB del AGR pasó del 4.1% en 1993 al 5% en el 2000, mientras que su participación en el empleo de fuerza de trabajo lo hizo del 3,6% al 4,0% en dicho periodo. El empleo por cuenta propia fue el más dinámico en ese lapso temporal e incidió en que la proporción de asalariados disminuyera y la de cuentapropistas aumentara. Esto último indica que dichos servicios constituyeron una alternativa de autoempleo y de subsistencia para segmentos poblacionales excluidos por la dinámica del desarrollo capitalista. La expansión de la economía de los servicios y de las actividades comerciales también contribuyó a que se diera una mayor mercantilización de la fuerza de trabajo de las mujeres y un ascenso relativa de la participación de la mujer en la estructura laboral del AGR. Ello debido a que en esas ramas se produjo una mayor demanda por los servicios laborales de las mujeres.

Insuficiencia dinámica en el AGR en el periodo de la convertibilidad:

⁶³ En el caso de los servicios de salud la proporción de empleados asalariados aumentó del 70,2% en 1994 al 77,6% en el 2000, mientras que esa proporción en los servicios de enseñanza se incrementó del 89,1% al 93,8% en ese mismo lapso temporal, según estimaciones realizadas con base en las EPH.

A pesar de que el empleo de fuerza de trabajo en el AGR –durante el periodo de la convertibilidad- mostró un dinamismo relativo en ramas como el comercio y en algunos servicios, la incorporación –productiva - de fuerza de trabajo en el conjunto del sistema económico del aglomerado fue poco dinámica e insuficiente en relación a los empleos e ingresos requeridos para satisfacer las necesidades/demandas del contingente poblacional que participaba en el mercado laboral y de sus familias. Según Tokman (1991) esa *insuficiencia dinámica* está ligada al carácter periférico de nuestras economías y persiste en el tiempo debido a que el funcionamiento del capitalismo periférico hace que la incorporación y difusión del progreso técnico sea restringida e irregular y que las inversiones resulten insuficientes e inadecuadas para generar procesos de producción o acumulación que incorporen de manera productiva el creciente contingente de fuerza de trabajo que participa en el mercado laboral. Como consecuencia de ello, solo una porción de la fuerza de trabajo se absorbe productivamente, mientras que gran parte de ella queda redundante (subempleada) en actividades de baja productividad e ingresos, tratándose de una absorción espuria y no genuina cuando esta última no queda desocupada.

Ese excedente de fuerza de trabajo según Margulis (1980) refleja una contradicción estructural entre acumulación y empleo, y se produce debido a que el desarrollo capitalista exige mantener o incrementar las productividades para lo cuál se generan cambios en la composición orgánica del capital en desmedro del empleo. En las *periferias* ese excedente de fuerza de trabajo es mayor dado que las tasas de crecimiento y la distribución espacial de la población tienen un desenvolvimiento diferente (en virtud de la dinámica histórica del capital en las regiones periféricas), generando una sobrepoblación relativa y que una parte de la reproducción de la fuerza de trabajo y de vida social quede fuera de la órbita del capital.

En el caso del AGR el excedente de fuerza de trabajo y la insuficiencia dinámica constituyen problemas estructurales de su economía que se reflejan, entre otros aspectos, en la elevada proporción de la población subempleada o empleada a bajos niveles de productividad e ingresos, en los elevados índices de pobreza por ingresos y de desigualdad en la distribución de los mismos, en las bajas tasas de ocupación y elevadas de desempleo. Esos problemas, como veremos en seguida, se agravaron durante el periodo de la convertibilidad, debido –en parte- a la implementación de las reformas estructurales neoliberales.

Menor absorción de fuerza de trabajo:

La evolución del mercado laboral del AGR mostró una tendencia hacia la menor absorción relativa de fuerza de trabajo en el periodo de la convertibilidad. Esto se pone al descubierto particularmente cuando examinamos el comportamiento de indicadores de empleo y desempleo.

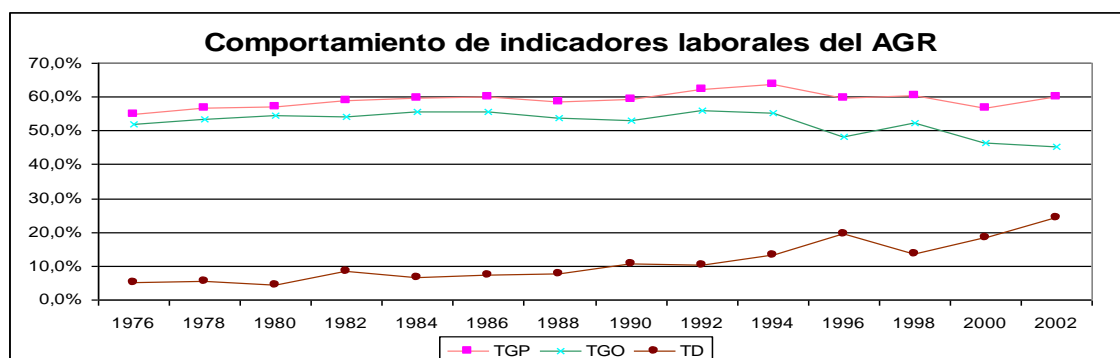
En relación a los primeros indicadores habría que decir que el ritmo de generación de empleo durante la convertibilidad fue menor al registrado en el periodo anterior (1975-1990) y que las tasas de ocupación registraron una tendencia decreciente. En efecto, el empleo de fuerza de trabajo en el AGR solo creció a una tasa media del 0.6% en el periodo 1990-2000 (frente al 2.45% de 1975-1990), mientras que la tasa general de ocupación pasó del 53% al 46.2% en ese mismo lapso. Los descensos en los ritmos de absorción de fuerza de trabajo se produjeron tanto en el subsistema empresarial/capitalista como el subsistema público/estatal y

popular. El empleo de fuerza de trabajo en el subsistema capitalista pasó de crecer a una tasa media del 1.6% en el periodo 1975-1990 a una tasa del 1.2% en el periodo 1990-2000; dicha tasa se redujo, respectivamente, del 1.2% al 0.4% en el caso del subsistema estatal y del 4.7% al 0.2% en el caso del subsistema popular (según estimaciones realizadas con base en las EPH).

En éste último subsistema, la reducción fue mayor debido a la contracción del empleo doméstico, al decrecimiento del trabajo familiar sin remuneración y al lento crecimiento del TCP (sobre todo en la segunda mitad de los 90's). A partir de ello y del dinamismo relativo del empleo asalariado (que creció a una tasa media del 1.4% entre 1990 y 2000), el subsistema popular redujo su incidencia en el empleo de fuerza de trabajo del AGR de niveles de alrededor del 34% a principios de los 90's a niveles cercanos al 31% al finalizar la década, según estimaciones realizadas con información tanto de las EPH como de los censos de población y vivienda (de 1991 y 2001). En contraste, el subsistema capitalista aumentó su incidencia en la ocupación de fuerza trabajo en el AGR del 50% en 1990 al 53% en el 2001, debido, en parte, al crecimiento empresarial/capitalista en campos como el comercial y de los servicios, así como a los procesos de privatización de empresas del estado y de aborción de emprendimientos populares. El subsistema estatal mantuvo su participación en niveles de alrededor del 15% gracias a que la expansión del empleo publico en los servicios de salud y enseñanza permitió compensar las caídas relativas registradas en el campo de la administración pública y de los servicios básicos (derivadas, en parte, de la reestructuración y privatización del Estado).

En relación a los indicadores de desocupación hay que decir que durante la primera mitad de los 90's se frenó la tendencia creciente de la tasa general de participación (TGP), lo que impidió que el menor dinamismo de la ocupación ocasionara un crecimiento acelerado en la tasa de desempleo (TD). Pero en la segunda mitad de los 90's, a raíz del desplome en las tasas de ocupación, la tasa de desempleo abierto -que en las décadas de los 70's y 80's se había situado en niveles que no superaban al 10%- registró un explosivo crecimiento hasta alcanzar niveles cercanos al 20% en el periodo 1999-2001.

Gráfico No. 2.



La reducción de las tasas de ocupación y el incremento en las tasas de desempleo reflejan, de un lado, la creciente exclusión de personas cuyas capacidades no son valoradas en el mercado, y del otro, la menor capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la economía del AGR luego de la implementación de las

reformas estructurales neoliberales. Esta menor capacidad de absorción se entiende mejor si se examina con cierto grado de detalle las tendencias y dinámicas del mercado laboral del AGR en las últimas décadas. Para analizar en forma más detallada la dinámica y capacidad de absorción de fuerza de trabajo del mercado laboral en el AGR se elaboró un ejercicio para examinar los cambios generados en él por modificaciones asociadas tanto a la evolución demográfica, a la mercantilización de la fuerza de trabajo como al empleo de ésta. Los resultados obtenidos se resumen en el siguiente cuadro:

Cuadro 26. Cambios en el Mercado laboral del AGR (Variación anual promedio)		
Años:	1975-1990	1990-2000
Var. PT	3,3%	1,3%
Var. PET	2,4%	2,0%
Var. PMA	2,9%	1,6%
Var. Empleo	2,4%	0,6%

Fuente: Cálculos con base en EPH- INDEC.

Tres consideraciones fundamentales se desprenden de los indicadores mostrados en el cuadro:

La primera, asociada a la evolución demográfica, indica que hubo una tendencia tanto a la reducción de la tasa de crecimiento demográfico (PT) como de la población en edad de trabajar (PET), lo que significa una menor presión e incidencia del efecto demográfico en el mercado laboral. No obstante, esa incidencia sigue siendo importante y dependiente de la evolución de los saldos migratorios así como de variables naturales (natalidad y mortalidad). La tasa de natalidad disminuyó durante los 90's (estimulada, al parecer las mejoras en los niveles de escolaridad de la población y en los métodos de planificación), inidiendo en la tendencia demográfica.

La segunda está asociada a la absorción de la fuerza laboral: la capacidad de generar empleo de la economía del AGR disminuyó en el periodo de la convertibilidad, siendo pobre e inferior al crecimiento de la población mercantilmente activa (PMA), lo que derivó en incrementos en los niveles de desocupación, síntomas de la creciente insuficiencia de absorción de fuerza de trabajo. El deterioro de la absorción de fuerza de trabajo se puso de manifiesto particularmente después de 1994 cuando las tasas de ocupación sufrieron una importante reducción (disminuyeron alrededor de 9 puntos porcentuales entre 1994 y el 2000 al pasar del 55.3% al 46.2%).

El empleo (E) o absorción de fuerza de trabajo, como vimos, tuvo sus particularidades a nivel sectorial. En ese sentido hay que destacar el decrecimiento de la tasa de absorción de fuerza de trabajo en la industria manufacturera, la construcción, la administración pública y los servicios domésticos, el lento crecimiento del empleo en las ramas de los servicios básicos y otros servicios sociales, comunales y personales, así como la dinámica ocupacional relativa de los sectores del comercio, los servicios financieros/empresariales, de salud y enseñanza.

El decrecimiento del empleo manufacturero, como vimos, se presentó en la mayoría de las ramas industriales, y fue agravado por los recortes de personal y la incorporación de tecnologías ahorradoras de fuerza de trabajo en las organizaciones que pudieron reestructurarse. Ese decrecimiento guarda relación con

la sustitución de producción local por productos externos propiciada por las reformas estructurales, dados los bajos parámetros de productividad existentes en la mayoría de las organizaciones, ramas industriales y localidades del AGR. Además, frente al ambiente de mayor competencia y a las necesidades de modernización creadas con la implementación de las reformas, en otros sectores se respondió con la utilización de tecnologías intensivas en capital y economizadoras de fuerza de trabajo.

Lo anterior parece validar la hipótesis estructuralista según la cuál las inversiones realizada en economías periféricas, como las nuestras, resultan inadecuadas en relación a la dotación de factores (abundante fuerza de trabajo) pues se realizan en tecnologías que responden a las necesidades de los centros (intensivas en capital) y del capital (transnacional, sobre todo), dando lugar a rendimientos importantes en términos de rentabilidad y a pobres resultados en términos de ocupación de fuerza de trabajo ⁶⁴

En tercer lugar, habría que decir que la combinación de las tendencias demográficas, de la participación laboral y de la demanda de trabajo en sectores transables y no transables tuvieron efectos moderados hasta 1995⁶⁵, pero a partir de entonces se presentaron descensos importantes en las tasas de ocupación, que se tradujeron en aumentos significativos de las tasas de desempleo abierto, hasta alcanzar máximos niveles históricos a finales de los 90's y a principios de la década vigente. Esos niveles de desempleo reflejaron la creciente exclusión en el mercado de trabajo, suceso que a su vez se relaciona con la menor absorción de fuerza de trabajo registrada en el periodo de la convertibilidad.

El problema del desempleo se hizo particularmente agudo en el periodo 1999-2002 y afectó principalmente a las mujeres y a los jóvenes. En dicho lapso alrededor de una de cada cinco personas dispuestas a trabajar no encontraba dónde emplearse lo que marcó los máximos niveles de desocupación en el AGR y también una de las tasas más elevadas de las áreas metropolitanas de Argentina y de Latinoamérica. Además, las más de 90.000 personas que se encontraban desempleadas tuvieron que enfrentar periodos cada vez más largos de desocupación. A partir de ello, la desocupación se convirtió en un importante problema social y en un drama humano que afectó no solo a las personas desempleadas sino también a sus familias y a sus comunidades de pertenencia.

Absorción improductiva de fuerza de trabajo:

Paralelamente al aumento en las tasas de desempleo se presentó un incremento en los niveles tanto de subempleo como de pobreza. Según información de las EPH y de los censos de población, la tasa de subempleo en el AGR pasó de alrededor del 10% a principios de los 90's a niveles superiores al 20% al terminar la década, mientras que la proporción de hogares bajo la línea de pobreza pasó del 20% en 1991 al

⁶⁴ Ello se evidenció en la década de los 90's, periodo caracterizado por fenómenos interrelacionados tales como el reemplazo de capital nacional por capital extranjero, el empleo de tecnologías intensivas en capital y/o ahorradoras de trabajo vivo.

⁶⁵ A partir de 1995 el capital nacional que participaba de las privatizadas se retiró de ellas, dejandolas íntegramente en manos del capital extranjero. A partir de entonces se dio un proceso de reestructuración y de recortes de personal incidiendo en la disminución de las tasas de ocupación y en el aumento del desempleo.

27% en el 2001⁶⁶. Además, la proporción de personas empleadas hasta el cuarto decil de ingresos se mantuvo en niveles superiores al 20% durante el periodo de la convertibilidad y se incrementó en algunos segmentos, completando un cuadro de insuficiencia dinámica y de absorción improductiva de fuerza de trabajo.

La existencia del subempleo guarda estrecha relación con la baja capacidad de los sistemas económicos periféricos y semi-periféricos para incorporar fuerza de trabajo de manera productiva, y se nutre tanto de la insuficiencia dinámica como de la heterogeneidad estructural. En el caso del AGR esto se pone en evidencia si se tiene en cuenta que en el periodo de la convertibilidad, según información de las EPH, la mayor parte de las personas estaban subempleadas por inadecuados ingresos e insuficiencia de horas trabajadas y una elevada proporción de los subempleos eran por cuenta propia, de baja productividad e ingresos.

En la década de los 90's –en el AGR- creció el número de personas subempleadas tanto por inadecuados ingresos como por insuficiencia de horas trabajadas. La expansión del subempleo en la primera categoría podría explicarse por la menor capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la economía rosarina, la cual favoreció la reducción de ingresos especialmente en el campo de la economía popular, donde el ingreso medio familiar es una de las variables de ajuste. Por su parte, el crecimiento acelerado del subempleo por insuficiencia de horas trabajadas parece estar asociado al hecho según el cual ante la menor absorción de fuerza de trabajo y ante la reducción de ingresos familiares muchas personas se vieron abocadas a crear y/o aceptar empleos de tiempo parcial. Esto último fue estimulado por las reformas laborales que, entre otras cosas, legalizaron y estimularon los empleos y los contratos laborales temporales y de tiempo parcial.

La existencia de ocupaciones de bajos ingresos o de subsistencia- como el subempleo- es otra de las manifestaciones de la absorción improductiva de fuerza de trabajo y una de las características estructurales de los mercados laborales periféricos, que guarda relación con la existencia de actividades de baja productividad e ingresos, realizadas de manera individual (por cuenta propia) o en organizaciones familiares, comunitarias y micro empresariales, en el marco de la economía popular. En el caso de las organizaciones de la economía popular –como se anotó con anterioridad- los problemas financieros, administrativos e institucionales influyen en que los niveles de inversión, innovación tecnológica, productividad e ingresos sean bajos, lo que aunado con la estrechez de sus mercados limita la generación de excedentes, la absorción productiva de fuerza de trabajo y su desarrollo. En las organizaciones capitalistas y estatales la capacidad para generar mayores niveles de inversión, incorporación de progreso técnico, productividad de ingresos suele ser mayor; no obstante, la utilización de tecnologías más intensivas en capital y ahorradoras de fuerza de trabajo limitan la incorporación productiva de fuerza de trabajo a sus procesos productivos.

En el AGR las ocupaciones de bajos ingresos y/o de subsistencia –durante la convertibilidad- tuvieron una de sus principales expresiones en el cuentapropismo, pues una elevada y creciente proporción de los TPC sin ingresos o de bajos ingresos. En efecto, la proporción de TPC sin ingresos y ubicados en los deciles de ingresos del 1 al 4 pasó del 33.1% en 1990 al 34.4% en el 2000. En ello pudieron incidir los procesos de

⁶⁶ En el caso de las personas la proporción en condición de pobreza fue mayor (del 30% y 35%, respectivamente) que en el caso de los hogares, debido a que los hogares pobres están conformados por un mayor número de integrantes.

reestructuración y de concentración experimentados en ramas como el comercio minorista, los cuales limitaron las posibilidades de generación de ingresos y de excedentes de los cuentapropistas. La entrada de nuevos miembros a realizar actividades por cuenta propia también pudo presionar los ingresos medios a la baja y de esa manera incidir en el aumento de la proporción de cuentapropistas ocupados en los deciles de menores ingresos. No obstante, hay que destacar que éste último factor no fue determinante pues el empleo por cuenta propia solo creció a una tasa anual promedio del 1% entre 1990 y el 2000.

El incremento de la proporción de empleos de bajos ingresos en segmentos como el del cuentapropismo y el ascenso en los niveles tanto de subempleo como desempleo fueron algunos de los fenómenos que tuvieron repercusión directa en la pobreza de las personas y de los hogares del AGR durante el periodo de la convertibilidad. Los tres fenómenos incidieron en que los ingresos personales y familiares disminuyeran en buena parte de las UD's y de la población. A raíz de ello muchos hogares y personas continuaron en situación de pobreza (cerca del 20%) y otra proporción importante que no era considerada pobre (alrededor del 10%) quedó en esa condición, configurando situaciones tanto de pobreza histórica- estructural como de "nueva pobreza".

El problema de la pobreza se hizo particularmente grave a finales de los años 90's y a principios de la década actual cuando los niveles de subempleo y de desempleo alcanzaron máximos históricos y cuando los ingresos de los hogares y su distribución experimentaron una importante regresión. A partir de ello aumentó la incidencia tanto de la pobreza absoluta como de la relativa. En relación a la pobreza absoluta en el AGR habría que decir que en el periodo 1999-2001 la proporción de hogares en esa condición aumentó hasta superar el 27%, mientras que en el caso de las personas esa proporción llegó a situarse en niveles de alrededor del 35%. La pobreza relativa también aumentó pues la distribución de los ingresos de los hogares empeoró: el coeficiente de Gini para los ingresos de los hogares del Aglomerado pasó de 0.39 en 1991 a 0.42 en 1996 y a 0.46 en el 2001 - según estimaciones propias, realizadas con información de las encuestas de hogares.

Ese agravamiento de la problemática de la pobreza tanto absoluta como relativa implicó un deterioro en las condiciones de vida en gran parte de las UD's rosarinas ya que tuvieron que subsistir con ingresos insuficientes y en una posición social desventajosa. Esa problemática afectó particularmente a los segmentos poblacionales más vulnerables, y fue alimentada por las reformas estructurales neoliberales, pues éstas favorecieron un entorno en el cual los recursos de las actividades económicas fueron concentrados por los sectores, organizaciones y grupos con mayores recursos y poder, mientras que los efectos negativos de las reestructuraciones y de las recesiones fueron asumidos en su mayor parte por los sectores, organizaciones y grupos socioeconómicos con menores recursos o más vulnerables.

En síntesis, el periodo transcurrido entre 1990 y 2001 dejó en el caso del AGR un saldo desalentador en cuanto a absorción productiva (a pesar del esfuerzo del partido socialista en el municipio de Rosario por promover empleos y servicios en campos como los de la salud y la enseñanza) puesto que una importante proporción de la fuerza de trabajo tuvo que sub-ocuparse u ocuparse en actividades de bajos ingresos, de

tiempo parcial o permanecer desocupada. Todo ello incidió en el deterioro de los niveles de pobreza y de las condiciones de vida de gran parte de las personas y de los hogares del aglomerado.

Precarización de las condiciones y relaciones de trabajo en el AGR:

Al examinar las cuestiones del trabajo y su relación con los procesos de reestructuración económica no basta con examinar la dinámica laboral puesto que hay problemas que cuantitativamente no alteran los niveles de ocupación pero que cualitativamente revisten importancia en tanto alteran su calidad, afectando de manera negativa las condiciones de trabajo.

Para Danani (2004) y Grassi (1998) las condiciones de trabajo en el sistema capitalista son *per se* desfavorables para los trabajadores dada la desigualdad estructural y real en la relación capital-trabajo. Coraggio (1998) y Hintze (2004) advierten, además, que las calidades y las condiciones de trabajo son precarias, en parte, porque muchos empleos se crean como estrategias de supervivencia ante la exclusión del mercado capitalista, obligando a algunos miembros de las UDs a trabajar por cuenta propia o a aceptar malas condiciones y relaciones de trabajo con tal de percibir un ingreso para poder subsistir. Otras fuentes, según Weller (2000), pueden ubicarse en las esferas de la demanda (bajos niveles tecnológicos que implican baja productividad) y de la institucionalidad laboral (bajos niveles de protección social, inestabilidad laboral o incumplimiento de las normas existentes). En cualquiera de las situaciones los procesos de estructuración y/o re-estructuración capitalista estarían en el fondo de la problemática, alimentándola. Coraggio también advierte que *“en algunos territorios latinoamericanos se da un fenómeno complejo, fragmentador, que se refleja en la inclusión en el mercado global de una parte de sus actividades económicas y la exclusión de mayorías poblacionales cuyas capacidades y “recursos” no son valorados por el mercado, y que sufren la precarización de trabajos temporales mal pagados, y una intervención estatal más relacionada con el control y la asistencia que con el desarrollo”* (Coraggio, 2004: 321-322).

En el AGR la pérdida en la calidad del empleo y el deterioro en las condiciones de trabajo durante la convertibilidad fueron propiciados, en parte, por las reformas laborales y se dio básicamente en función de la inestabilidad e incertidumbre laboral, la inseguridad social y el deterioro en las condiciones laborales en general.

Inestabilidad Laboral:

La reformas laborales precarizaron las condiciones y relaciones de trabajo en el AGR ya que permitieron acentuar una serie de prácticas que condujeron a una pérdida en la calidad y estabilidad del empleo. La denominada Ley de empleo (24.013 de 1991) y las siguientes reformas laborales (24.028 de 1992, 24.465 de 1995, 25.013 de 1998 y 25.250 del 2000) permitieron un cambio radical en la normatividad laboral, pues a partir de ellas, las organizaciones empresariales tuvieron la posibilidad no solo de vincular personal sin contratos (a través del establecimiento de periodos de prueba, por ejemplo) sino también de contratar personal de manera temporal y mantenerlos en ésta situación. Se suprimieron así obstáculos legales que

impedía la generalización de empleos irregulares así como los contratos a término fijo, en contraposición con aquellos de duración indeterminada.

A partir de entonces, las agencias capitalistas pudieron hacer cambios en las plantas de personal antiguo con contrato indefinido, muchos de ellos sindicalizados, por personal temporal a un costo salarial y prestacional inferior al de los trabajadores antiguos, y con menores posibilidades de ejercer el derecho de asociación y de negociar sus condiciones de trabajo. Adicionalmente, acentuaron la temporalidad e incertidumbre laboral, ya que se dio una mayor flexibilidad y libertad para la vinculación de personal sin contrato así como para la contratación de trabajadores temporales y de tiempo parcial. Esta expansión creciente del empleo temporal tuvo su contrapartida en la afirmación de las prácticas de subcontratación en ramas como el comercio, la industria y los servicios.

Las reformas laborales también socavaron la estabilidad laboral al crear un marco regulatorio que flexibilizó los contratos de trabajo y quitó obstáculos para la realización de despidos. La ley 24.028, por ejemplo, modificó el régimen de indemnizaciones por despido, limitando el concepto de causa injustificada además de establecer topes a las indemnizaciones por accidentes de trabajo. La legislación laboral frente a los despidos quedó tan laxa que en la práctica los empresarios encontraron soporte legal y “causas” para realizar los despidos que quisieron hacer.

Deterioro de las condiciones laborales:

Las reformas estructurales a través de diversos mecanismos contribuyeron al deterioro de las condiciones y de los ingresos laborales y, consecuentemente, a pauperizar la calidad del trabajo en el AGR. Como se señaló con anterioridad, reformas como las comerciales, laborales y financieras propiciaron una menor absorción productiva de fuerza de trabajo en el AGR y contribuyeron a la expansión relativa tanto del subempleo como los empleos temporarios así como a la precarización de los ingresos laborales (en los estratos inferiores) y su concentración (en los estratos superiores). Por ésta vía dieron lugar a la existencia de empleos más heterogéneos, precarios e inestables (muchos de ellos de baja productividad e ingresos). Ello sumado al escaso cumplimiento de la normatividad y a la flexibilización laboral creó un entorno laboral inestable, inequitativo y con baja protección a los trabajadores en el AGR.

En el caso de las reformas comerciales, impactaron en el aparato productivo- industrial, y dada la baja competitividad de muchos de sus ramas, favorecieron la terciarización laboral y contribuyeron a la precarización del trabajo. Estos procesos de terciarización y precarización aunque no equivalentes, se superpusieron en gran medida y configuraron una pérdida de calidad del trabajo, al concentrarse las nuevas ocupaciones en actividades de baja productividad e ingresos, alta inestabilidad y/o desprotección. Esta tendencia, si bien existía en el pasado, se acentuó por la necesidad de sobrevivencia y fue promovida -en parte- por las reformas laborales que facilitaron la contratación bajo formas contractuales atípicas o por el aumento de los trabajadores sin contrato. Aumentó así la precariedad laboral con sus consecuencias de inestabilidad y desprotección a bajos niveles de ingresos. Este es un hecho a considerar, que si bien no es

nuevo, significa un cambio de tendencia y adquiere una mayor intensidad en el AGR en el periodo de la convertibilidad.

Las reformas estructurales, en general, y las laborales, en particular, también contribuyeron a la inseguridad social de la población trabajadora, deteriorando las condiciones de trabajo. Ello debido a que propiciaron un entorno normativo y socioeconómico en el que las responsabilidades por la seguridad social de los trabajadores fueron pasando paulatinamente de los empleadores hacia los propios trabajadores a la vez que se deterioraban las condiciones socioeconómicas para que los trabajadores o el estado pudieran asumir dichas responsabilidades. En consecuencia, la ley 24.013 de 1991 habilitó la reducción de los aportes patronales así como las indemnizaciones por despido; la ley 24.465 de 1995 introdujo nuevas modalidades de contratación y subcontratación que incluyeron vinculaciones laborales con periodo de prueba, sin aportes sociales, y contratos especiales (personas mayores de 40 años, discapacitadas, mujeres y excombatientes) con exención de aportes patronales; mientras que las leyes 25.013 de 1998 y 25.250 del 2000 extendieron los tiempos de los periodos de prueba y las exenciones en los aportes a la seguridad social. A la par se fueron privatizando los fondos de pensiones y cesantías así como los servicios de salud, deteriorando los ingresos de los segmentos más vulnerables de la población trabajadora y expandiendo los empleos sin prestaciones sociales.

Todo lo anterior influyó en que la seguridad social de la población trabajadora experimentara una importante regresión en el periodo de la convertibilidad. Ello se pone en evidencia al examinar algunas estadísticas de los censos de población y vivienda. La cobertura en salud para el conjunto de la población empleada en Rosario, por ejemplo, pasó del 79.3% en 1991 al 70.4% en el 2001, reflejando un ascenso de la inseguridad en salud de la población trabajadora.

Cuadro 27. Rosario: Cobertura en Salud de la población empleada.						
Año:	1991			2001		
Categoría	Total	Con Cobertura	Sin Cobertura	Total	Con Cobertura	Sin Cobertura
E. Público	100,0%	95,2%	4,8%	100,0%	86,5%	13,5%
E. Privado	100,0%	80,5%	19,5%	100,0%	73,2%	26,8%
S. Doméstico	100,0%	45,0%	55,0%	100,0%	35,9%	64,1%
Patrón	100,0%	n.d	n.d	100,0%	77,9%	22,1%
T. C. Propia	100,0%	55,2%	44,8%	100,0%	54,9%	45,1%
T. Familiar	100,0%	n.d	n.d	100,0%	61,2%	38,8%
Ns/Nr	100,0%	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d
Total	100,0%	79,3%	20,7%	100,0%	70,4%	29,6%

Fuente: Cálculos propios con información de los censos de población y vivienda 1991 y 2001.

La inseguridad en salud aumentó tanto para los empleados en el subsistema capitalista como para el personal ocupado en el subsistema popular y estatal. La cobertura en salud de los empleados estatales disminuyó del 95.2% en 1991 al 86.5% en el 2001, mientras que la cobertura de los empleados en el sector privado pasó 80.5% al 73.2%. Asimismo, la cobertura del personal doméstico pasó del 45% al 35.9%, mientras que la de los cuentapropistas se situó en niveles del alrededor del 55% en ese mismo periodo. Estas cifras muestran una tendencia regresiva de las condiciones de salud y de trabajo de personal ocupado en el sistema económico-mercantil del AGR.

La flexibilización de las jornadas laborales fue otro componente importante de las reformas que atentó contra la calidad del trabajo. La ley 24.013 de 1991 al flexibilizar la asignación horaria de tareas abrió la posibilidad de que empleadores fijaran los turnos y las jornadas de trabajo a su acomodo, mientras que la ley 24.465 de 1995 flexibilizó el tope a las horas trabajadas. Estas medidas fueron propuestas como solución al problema del desempleo; sin embargo, lo que implicaron en realidad es un deterioro de las condiciones laborales y un estímulo a la expansión del empleo temporal y parcial, que se evidencia en el AGR durante la convertibilidad.

4. REESTRUCTURACIÓN Y DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN EL AGR EN LA POST- CONVERTIBILIDAD.

4.1. REESTRUCTURACIÓN ECONÓMICA EN EL PERIODO POSTCONVERTIBILIDAD, 2002-2008:

La crisis socioeconómica registrada en Argentina con mayor intensidad en el periodo 2001/2002, mostró, entre otros aspectos, los límites de la modalidad de desarrollo vigente y la ineficacia de la modalidad de intervención estatal (del estado neoliberal) para atender las funciones contradictorias del estado: generar condiciones simultáneas tanto para la reproducción ampliada del capital y su legitimación social como para el mantenimiento del orden social (y la reproducción del poder/partidario). En consecuencia, el sistema financiero/capitalista/ especulativo colapsó; la producción capitalista y el empleo asalariado sufrieron importantes retrocesos; el desempleo, la pobreza material y la miseria se dispararon; los gobiernos de turno perdieron legitimidad y se produjo un estallido social que amenazó el orden social vigente. A partir de ello se hicieron algunas modificaciones tanto en el campo de la política económica como en la política social.

En el campo de la política económica los cambios más importantes realizados a partir del 2002 fueron el abandono del esquema de convertibilidad y de paridad cambiaria (en la búsqueda de un tipo de cambio más competitivo) y la introducción de nuevas regulaciones financieras (para limitar los flujos de capital especulativo). Todo ello orientado a generar condiciones para un desarrollo capitalista más estable.

En relación a las políticas sociales habría que recordar que son intervenciones sociales del estado orientadas al mantenimiento del orden social y a la generación de legitimación para el estado capitalista (Soldano & Andrenacci, 2005), que reflejan los problemas sociales (las formas en que se manifiesta la cuestión social) de la sociedad capitalista en un momento determinado (Danani, 2004), y que esos problemas expresan la tensión constitutiva de las sociedades capitalistas y fundante de las intervenciones del estado: igualdad/autonomía jurídica/política vs. Desigualdad/heteronomía socioeconómica (Grassi, 1998).

En el caso argentino el modelo de la política social registró algunos cambios a partir del 2002 en la dirección de hacer una “mejor” gestión de la cuestión social, de legitimar y mantener el orden social. En ese sentido tomaron mayor relevancia los componentes laborales y asistenciales en la gestión de la pobreza (y de la cuestión social en general) así como las tecnologías de focalización, dando mayor lugar a la foco política y a la asistencialización de la política social.

La foco política, según Álvarez Leguizamón (2005), constituye un particular arte de gobernar que pretende resolver los riesgos de fractura social o neutralizar el conflicto social a partir de tecnologías tutelares; se trata de un arte de gobernar basado en la “tutela” cuya centralidad es la gestión de la vida de grupos poblacionales considerados “en riesgo” o “vulnerables”, que pasan a ser objeto de control y asistencia. En la Argentina post-convertibilidad, algunos de los grupos focalizados han sido los jefes/as de hogar desocupados/as, los pobres de los más pobres (“miserables”), los nuevos pobres y los pueblos originarios.

Ese tránsito hacia a la foco política manifiesta un cambio sustancial en el arte de gobernar pues se pasa de un modelo de gobierno (y de reproducción del poder) basado en el contrato social (en la biopolítica) a uno basado en la tutela y en la asistencia. Éste tránsito implica la pérdida de importancia de la biopolítica y con ello la despolitización, mercantilización y privatización de la reproducción de la vida. Ello ocurre porque se produce una metamorfosis en las relaciones entre el Estado, el Mercado y la familia/comunidad que involucra, entre otros aspectos, la gubernamentalización de la tutela, la des-estatización de la responsabilidad para atender la reproducción social de la vida, y la revitalización del mercado, la familia y la comunidad en la gestión de necesidades básicas de los grupos focalizados (lo que a su vez supone el paso de necesidades universales a mínimos biológicos). Con ello, lo social deja de estar inserto en las relaciones de reciprocidad entre el estado y los ciudadanos, deja de ser una cuestión de derechos y se convierte en una cuestión de asistencia; se pasa de políticas universalistas a políticas asistenciales focalizadas.

En la Argentina “post-crisis” la foco política y las política asistenciales se institucionalizaron y/o materializaron a través de ministerios y secretarías de desarrollo/promoción social, con la implementación de programas tutelares, asistenciales y compensatorios (como el Plan Jefas y Jefes de hogar desocupados y Manos a la Obra), con técnicas de intervención centralizadas en el diseño y descentralizadas en la ejecución, atendiendo al principio de subsidiaridad y a criterios electorales, de eficiencia y eficacia.

Como advierten Soldano & Andrenacci (2005: 74-75), el aspecto asistencial de las políticas sociales ha pasado a ser el ámbito fundamental de las nuevas formas de intervención y legitimación social del estado argentino. Ello estaría siendo potenciado por las necesidades de intervención y asistencia, derivadas de la degradación del empleo y el deterioro de las condiciones de vida de un importante sector de la población, y el resultado es una fuga “hacia” formas masivas y sistemáticas de asistencia social descentralizada en los niveles subnacionales, semiprivada en ONGs, cofinanciada, condicionada y monitoreada por organismos multilaterales. Destacan en particular los programas de asistencia alimentaria, en salud y al desempleo.

4.2. DESARROLLO DE LA ECONOMÍA MIXTA DEL AGR EN LA POSTCONVERTIBILIDAD.

Desarrollo de la economía estatal, 2002-2008:

La crisis socioeconómica por la que atravesó Argentina en el periodo 2001/2002 agravó problemáticas sociales como la pobreza y el desempleo.⁶⁷ Ante esa situación y frente a las demandas sociales para

⁶⁷ En el año 2002 los niveles de desempleo en el AGR fueron superiores al 20% de la PMA, mientras que el 46% de los hogares y el 56% de las personas estaban en condición de pobreza.

afrontarla, el estado argentino –en sus diferentes niveles territoriales- se vio abocado a diseñar políticas y a realizar intervenciones para gestionar esas problemáticas y para generar gobernabilidad (orden y legitimación social). En ese sentido, a partir del 2002/2003, se diseñaron e implementaron políticas socioeconómicas centradas en la recuperación económica y en la administración de la pobreza. A la par, tomaron mayor importancia relativa instituciones y organizaciones estatales como el ministerio de desarrollo social y las subsecretarías de promoción social, y en el caso particular de Rosario, se crearon además, agencias como la subsecretaría de la economía solidaria.

Esa reingeniería de políticas e instituciones del estado implicó cambios no solo en la estructura de los gastos del estado y en las dinámicas laborales en el subsistema estatal sino que también propiciaron algunas modificaciones en las condiciones de trabajo y en las relaciones entre los agentes del estado, del capital y los sectores populares.

En relación a los gastos del estado habría que recordar con O'Connor (1980) que ellos se estructuran y se ajustan para tratar de responder a las funciones contradictorias del estado capitalista: favorecer la acumulación y garantizar su legitimación social. Esas funciones contradictorias, según Gough (2001), se fundan en la tensión estructural entre las necesidades del capital y las de las personas, la cual da lugar a demandas diferenciales de los agentes del capital en relación a los sectores populares, convirtiendo al estado y a sus gastos en objeto de disputas y de negociaciones políticas. La materialización de esos gastos según Dieguez (2007) y Coraggio (2007b) supone, además, la realización de actividades, inversiones, consumos, transferencias y redistribución de recursos que contribuyen tanto a la reproducción del poder político como de la fuerza de trabajo y del capital. Esos gastos también contribuyen a dinamizar el sistémico económico, aunque su capacidad de incidencia en las periferias capitalistas parece ser menor, dado que representan una menor proporción del producto, en relación a los centros capitalistas.

En el caso de Rosario la reestructuración de los gastos del estado municipal, en el periodo posconvertibilidad, se evidenció en el incremento relativo tanto del presupuesto para servicios a la comunidad, bienestar social y desarrollo económico, y en la disminución de los gastos administrativos.

Cuadro 28. Rosario: Distribución de los Egresos/Gastos de Estado por Finalidad.					
Finalidad	2000	2002	2004	2006	2008
Administración Gral.	24,39%	24,83%	17,02%	18,83%	15,17%
Sanidad	30,68%	27,04%	22,91%	27,65%	29,37%
Servicios a la comunidad	16,13%	17,81%	16,86%	19,50%	19,32%
Promoción cultural y educativa	5,72%	4,95%	4,88%	5,42%	6,69%
Desarrollo económico	9,84%	9,15%	14,32%	12,91%	10,79%
Bienestar social	9,75%	11,82%	10,75%	11,20%	14,23%
Deuda Pública	2,92%	2,62%	5,01%	5,02%	4,44%
Otros	0,05%	0,03%	0,00%	0,23%	0,00%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Cálculos propios con información de Presupuestos de Gastos. Municipalidad de Rosario.

La proporción del presupuesto destinado a los rubros denominados *servicios a la comunidad, bienestar social y desarrollo económico* pasó, respectivamente, del 16.13%, 9.75% y 9.84% en el 2000 al 19.3%, 14.2% y 10.8% en el 2008; mientras que los gastos administrativos disminuyeron del 24.4% al 15.2% en ese mismo periodo. A pesar de esos cambios, la mayor proporción de gastos públicos municipales se sigue realizando en las cuestiones relacionadas con la sanidad (ver cuadro 28).

Esa reestructuración y distribución de los gastos parece dar cuenta del esfuerzo realizado por el estado para atender sus funciones en Rosario. En efecto, el incremento y/o la elevada participación del presupuesto destinado a los servicios sociales y comunitarios (obras públicas, servicios públicos domiciliarios, servicios de salud, asistencia social) al parecer fue uno de los principales mecanismos a través del cuál se abordó - de manera directa- la cuestión de la legitimación social y se trató de hacerla compatible con la función de acumulación -a través de la subcontratación de parte de esos servicios con empresas privadas. A esas funciones también se respondió a través del incremento relativo del presupuesto destinado a la promoción del “desarrollo económico”, la cuál involucró políticas tanto de apoyo a las PYMES como políticas asistenciales focalizadas en la promoción del empleo, de los micro-emprendimientos y en la asistencia al desempleo.

Esas políticas asistenciales focalizadas ganaron importancia relativa en el periodo de la postconvertibilidad y al estar centradas en áreas como la asistencia alimentaria, la atención en salud, la promoción del empleo y la asistencia al desempleo incidieron en que los gastos sociales del estado aumentaran en los rubros antes señalados.

En el caso de los gastos destinados a servicios a la comunidad y bienestar social registraron un incremento significativo en el año 2002, lo que al parecer fue una de las respuestas a las crecientes demandas de los sectores empobrecidos y a la necesidad de garantizar el orden social que para el entonces estaba amenazado; en ese sentido, parecen estar más vinculados con la función legitimadora del estado. Por su parte, el presupuesto público destinado a la promoción del desarrollo económico de Rosario tuvo el incremento más significativo en el periodo 2003-2004, reflejando las prioridades de los agentes del estado por impulsar procesos de recuperación socioeconómica y de acumulación de capital luego de la crisis del periodo 2001-2002.

En ambos casos se generó una transferencia y/o redistribución de recursos desde la economía estatal hacia la economía capitalista y hacia la economía popular. En el caso de la economía capitalista la transferencia de recursos -desde el ámbito del estado nacional, provincial y local- se produjo a través tanto del otorgamiento de subsidios, exenciones tributarias como de los procesos de subcontratación con las empresas privadas para la ejecución de gastos e inversiones del estado; a través de esos mecanismos se recrean, a su vez, poderosas relaciones entre los agentes gubernamentales (y del estado en general) con los agentes del capital. En el caso de la economía popular, la mayor transferencia o redistribución de recursos desde el estado se viene realizando a través de las políticas sociales asistenciales, las cuales vienen siendo ejecutadas tanto por el gobierno nacional, provincial y local - por medio de ministerios como el desarrollo social y de secretarías como la de promoción social- como por organizaciones de la sociedad civil (ONGs).

Es preciso señalar que además de la reestructuración, los gastos del estado –municipal, provincial y nacional- también mostraron un aumento significativo en el periodo post convertibilidad. Según la información de la municipalidad de Rosario, los egresos totales del estado en Rosario pasaron del \$ 281.6 millones en el 2002 a \$ 912.2 millones en el 2008, registrado un crecimiento anual promedio del 53,9%. Ese incremento al parecer estuvo sustentado en el aumento de la recaudación fiscal –fundamentada en la recuperación socioeconómica, el boom agro-exportador y en una administración fiscal más eficiente - así como en la voluntad política de las administraciones públicas nacional y local por recuperar el papel activo del estado.

En el caso de Rosario los ingresos corrientes aumentaron de \$257.3 millones en el 2002 a \$858 millones en el 2008, permitiendo financiar la mayor parte de los egresos (gastos) del estado. La mayor parte de esos recursos se generaron en el ámbito municipal – a través de fuentes fiscales (tributarias) como los impuestos inmobiliarios y los derechos de registro e inspección; no obstante, como se muestra en el Cuadro 29, una proporción creciente de los mismos provino del ámbito nacional a través del mecanismo de coparticipación de recursos recaudados a partir de fuentes como el IVA y los impuestos a las ganancias. Estos recursos se canalizaron hacia Rosario a través tanto del estado municipal como de empresas privadas y organizaciones de la sociedad civil (ONGs), y una buena parte de ellos tenían como propósito el alivio de la pobreza, a través de políticas sociales asistenciales.

Cuadro 29. Rosario: Distribución de los ingresos públicos según tipo y origen					
Año:	2000	2002	2004	2006	2008
Tipo/	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Ingresos Corrientes	97,64%	91,38%	84,65%	79,97%	94,07%
Tributarios	93,41%	87,19%	34,99%	75,78%	88,76%
No Tributarios	2,59%	2,73%	47,62%	2,04%	3,76%
Otros	1,64%	1,47%	2,04%	2,15%	1,54%
Ingresos de Capital	0,80%	0,45%	0,77%	1,13%	2,29%
Fuentes Financieras	1,56%	8,17%	14,58%	18,90%	3,65%
Origen/	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%
Municipal	56,54%	54,80%	58,38%	49,72%	49,69%
Provincial	29,67%	25,37%	23,62%	21,92%	25,54%
Nacional	13,46%	14,25%	12,86%	17,01%	24,74%
Otros	0,34%	5,59%	5,14%	11,35%	0,03%

Fuente: Cálculos propios con información de Presupuestos de Recursos. Municipalidad de Rosario.

El hecho que la mayor parte de los recursos con los que se financian los gastos y las políticas del estado tenga como fuentes impuestos que recaen sobre las unidades domésticas –como el IVA y buena parte de los impuestos inmobiliarios- implica que la redistribución de recursos de mayor importancia relativa se produce entre las unidades domésticas de la economía popular –con el estado como intermediario-, y no desde las empresas capitalistas hacia los hogares. No obstante, como vimos con anterioridad, la economía capitalista genera y extrae excedentes a partir de su relación asimétrica con la economía popular y el estado crea condiciones para su reproducción ampliada.

La orientación de los gastos y de las políticas del estado así como el modo en que se ejecutan también incide en las dinámicas laborales en el subsistema de la economía estatal. Las políticas asistenciales y los gastos

asociados a ellas y a la función legitimadora –en general- parecen requerir de mayor personal para su implementación, dado que su ejecución por lo general se realiza a través de servicios sociales, comunales o personales intensivos en fuerza de trabajo.

En el AGR el aumento relativo de la importancia de los gastos estatales y de las políticas asistenciales durante el periodo 2002-2004 tuvo su contrapartida en la dinámica y en el incremento de la participación del empleo público en dicho lapso temporal.⁶⁸ Los mayores incrementos se dieron en las ramas de la *administración pública, defensa y seguridad social* así como en los *servicios sociales, comunales y de salud*, donde siguieron predominando las organizaciones de tamaño mediano. En el campo de la *administración pública, defensa y seguridad* (según información de las encuestas de hogares) se pasó de ocupar el 4.6% del total de empleados del AGR en 2002 a emplear el 7% en el 2004; en los servicios *sociales y de salud* las participaciones fueron del 6.8% y 7.7%; mientras que en los *servicios comunales y personales* se ocupó el 5.3% y el 6.3% del personal total, respectivamente.

Rama	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Industria	14,60%	15,30%	18,00%	16,80%	15,20%	15,60%
Construcción	7,50%	6,50%	8,40%	9,40%	8,00%	9,30%
Comercio R y H	28,20%	23,80%	21,50%	22,60%	26,00%	28,00%
Transp. y Comunica.	7,70%	6,80%	7,10%	6,40%	5,80%	6,80%
S. Fin. Inm y S. Empr.	8,30%	8,20%	8,00%	9,00%	10,20%	10,00%
A. Pública, D y S.S.	4,60%	6,60%	7,00%	6,60%	6,80%	5,70%
Enseñanza	9,40%	9,30%	7,00%	6,90%	8,00%	6,00%
S. Soc y de Salud	6,80%	8,70%	7,70%	7,20%	6,70%	6,10%
S. Doméstico	7,40%	6,00%	6,20%	7,10%	7,60%	7,50%
Otros S. Com, Soc. y Per	5,30%	6,20%	6,30%	6,10%	4,40%	3,60%
Otras Ramas	0,20%	2,60%	2,80%	1,80%	1,30%	1,40%
Ns/Nr	0,00%	0,00%	0,00%	0,10%	0,00%	0,10%
Total	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%	100,00%

Fuente: Cálculos propios con información de las encuestas de hogares-INDEC.

En consonancia con lo anterior, el incremento del personal empleado en la esfera estatal en el periodo en cuestión parece guardar una estrecha relación con la creciente ejecución de gastos y de políticas estatales asistenciales focalizadas. Esos gastos y esas políticas en gran medida estuvieron orientados a la gestión de la pobreza, del orden social y a la reproducción del poder político partidario –por medio de las relaciones clientelares y de dependencia que a través de ellas se genera. Al posibilitar fuentes de empleos y de recursos para importantes segmentos poblacionales del AGR, contribuyen, además, a la reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida de las UD.

A pesar de que el empleo público mostró un importante dinamismo en el periodo 2002-2004, las condiciones y relaciones de trabajo en el subsistema estatal no fueron las mejores pues el proceso de precarización laboral continuó, dado que siguieron tomando importancia los empleos no registrados, los contratos temporales, sin seguridad social y con bajas remuneraciones.

⁶⁸ Según la información de las encuestas de hogares el empleo estatal en el AGR pasó de representar el 14,7% del total en el 2000 al 15,6% en el 2003.

A partir del 2004 el subsistema estatal registró una pérdida de participación en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR⁶⁹. Ello debido a que mientras el empleo en la economía capitalista se expandía, el empleo público se contraía en ramas como la administración pública, la construcción, la industria, el transporte, las comunicaciones y los servicios financieros (entre otros aspectos, por los ajustes en los gastos administrativos, los recortes de personal así como por el avance de la privatización en esas actividades). Como se aprecia en el Cuadro 31, la participación del empleo estatal en esas ramas se redujo en el periodo 2004-2007.

En el cuadro también se pone de manifiesto que hacia el año 2007 el sector público solo empleaba alrededor del 11,3% de la fuerza de trabajo ocupada en el AGR.

Cuadro 31. Gran Rosario. Distribución del empleo estatal y participación en el total: 2004 y 2007.				
Año:	2004		2007	
Rama	Distribución	Participación	Distribución	Participación
Industria	3,60%	3,00%	0,90%	0,60%
Construcción	2,00%	3,50%	0,90%	1,20%
Comercio R y H	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Transp. y Comunica.	0,70%	1,40%	0,00%	0,00%
S.Fin. Inm y S. Empr.	3,10%	5,70%	1,00%	1,20%
A. Pública, D y S.S.	45,50%	96,80%	47,70%	94,60%
Enseñanza	26,70%	56,20%	28,60%	53,50%
S. Soc y de Salud	14,60%	28,00%	18,20%	33,50%
S. Doméstico	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Otros S. Com, Soc. y Per.	3,20%	7,50%	0,70%	2,20%
Otras Ramas	0,60%	18,60%	1,10%	37,80%
Total	100,00%	14,80%	100,00%	11,30%

Fuente: Cálculos propios con información de las ECH-INDEC.

Desarrollo de la economía capitalista, 2002-2008:

El desarrollo de la economía capitalista en el AGR como en el resto de Argentina se vio interrumpido por la crisis del 2001/2002. En el caso del AGR eso se puso de manifiesto, entre otros aspectos, en la importante caída registrada tanto en el empleo asalariado como en la producción mercantil. El empleo asalariado registró una caída del 2,4% entre los años 2000 y 2002 (de acuerdo con información de las encuestas de hogares), mientras que la producción bruta se contrajo el 7,9% en el 2001 (de acuerdo con estimaciones del IIE de la UNR). Los campos más afectados fueron el industrial, el comercial, el de los transportes y el financiero, pues la proporción de empleados asalariados en dichos sectores se redujo en más de dos puntos porcentuales y la producción bruta registró caídas superiores al 10%.

En ese periodo la actividad financiera entró en una fase crítica, entre otros aspectos, por la fuga de capitales especulativos y el corralito financiero.⁷⁰ Las restricciones financieras (contracción del crédito, inmovilización

⁶⁹ La participación del empleo estatal en total del AGR pasó del 14,8% en el 2004 al 11,3% en el 2007, de acuerdo con información de las ECH.

⁷⁰ Según cálculos realizados por el IIE de la UNR la intermediación financiera en el AGR en el año 2001 se contrajo en un 8,8% respecto al año anterior.

de depósitos, pérdida de confianza en el sistema financiero) surgidas a partir de la crisis afectaron negativamente las actividades tanto comerciales, del transporte, como industriales pues alteraron tanto el consumo como el ahorro e inversión en esos rubros. Esas actividades también fueron desestimuladas por la reducción de los niveles generales de inversión y de consumo interno en el AGR. Este último también se contrajo debido la reducción relativa de los niveles de consumo e ingresos tanto de las UD como del estado ⁷¹. Por su parte, los niveles de inversión se redujeron ante las expectativas pesimistas de los empresarios frente al desempeño económico –en general- y frente a las posibilidades de acumulación financiera, comercial e industrial – en particular. Asimismo, algunas empresas no soportaron el entorno crítico y tuvieron que cerrar, afectando negativamente los niveles tanto de inversión, de producción como de empleo.

A partir del 2003 la economía capitalista en el AGR registró un proceso de recuperación y expansión, especialmente en los campos de la construcción, las actividades financieras e inmobiliarias, los servicios básicos domiciliarios, el comercio en grandes superficies e industrias como la de los alimentos y metalmecánica. Esa recuperación y expansión se produjo en un contexto macroeconómico distinto al del periodo de la convertibilidad, con tipo de cambio alto, expansión económica/capitalista internacional, repunte de los precios de los principales productos de exportación de Rosario y de Argentina, superávit fiscal y de cuenta corriente, entre otros aspectos. Todo ello fue favoreciendo un proceso de desarrollo capitalista basado en la agro-exportación.

Ese proceso de desarrollo capitalista en el AGR permitió el crecimiento de las empresas y tuvo su contrapartida en las dinámicas del empleo, en general, y en el empleo asalariado, en particular. Como se aprecia en el Cuadro 32, en la postconvertibilidad un porcentaje creciente del empleo (más del 50%) -en las diferentes ramas de actividad económica- fue generado por las organizaciones de mayor tamaño (PYMES y grandes empresas), con lo cuál aumentaron su incidencia en el control del trabajo y de su producto.

Cuadro 32. Distribución de la población ocupada en el AGR por rama de actividad, según tamaño del establecimiento.								
Año:	2004				2007			
Rama/Tamaño	0 a 5	6 a 40	> de 40	Ns/Nr	0 a 5	6 a 40	> de 40	Ns/ Nr
Industria	38,7%	30,0%	24,2%	7,1%	19,9%	35,0%	36,7%	6,9%
Construcción	63,9%	16,5%	13,7%	5,9%	59,0%	20,8%	12,6%	7,6%
Comercio	69,6%	17,8%	6,8%	5,8%	68,4%	20,2%	9,3%	2,1%
Rest. y Hoteles	41,1%	40,8%	11,1%	7,0%	30,5%	48,5%	8,9%	2,0%
Transp. y Comunica.	50,3%	17,4%	28,2%	4,1%	40,1%	23,6%	20,1%	6,1%
S. Fin. Inm y S. Empr.	57,8%	25,0%	11,4%	5,8%	51,4%	31,1%	12,3%	5,3%
A. Pública, D y S.S.	9,8%	26,6%	57,8%	5,7%	1,7%	25,4%	61,8%	11,1%
Enseñanza	12,3%	32,2%	53,6%	1,8%	1,2%	54,1%	42,0%	2,8%
S. Soc y de Salud	23,8%	27,6%	42,2%	6,4%	24,1%	31,5%	42,4%	2,0%
S. Doméstico	22,7%	0,0%	0,0%	77,3%	3,1%	0,0%	1,3%	95,6%
Otros S. Com, Soc. y Per.	48,0%	28,3%	10,5%	13,2%	56,7%	25,6%	15,2%	2,4%
Otras Ramas	0,0%	11,7%	69,3%	19,0%	0,0%	0,0%	68,0%	32,0%
Total	46,8%	23,2%	22,2%	10,8%	39,8%	26,8%	21,9%	11,6%

Fuente: Cálculos propios con información de las ECH-INDEC.

⁷¹ En el caso de las UD la reducción de los ingresos y del consumo se produjo, entre otros aspectos, por el ascenso de los niveles de desempleo, subempleo y pobreza. En el caso del estado, el deterioro en la recaudación fue uno de los factores influyentes.

Asimismo, hay que destacar que el periodo 2002-2007 el empleo en el AGR creció a una tasa anual promedio del 4.7%, que el empleo asalariado se expandió a una tasa del 8.4% y que la proporción de empleo asalariado no estatal pasó del 47.9% al 59.7% en ese mismo lapso temporal. Ello da más indicios de que subsistema capitalista ganó participación e incidencia en la ocupación y el control de la fuerza de trabajo en el AGR.

El empleo asalariado no estatal, la producción capitalista y las organizaciones capitalistas, como veremos enseguida, se expandieron sobre todo en los servicios financieros, las actividades inmobiliarias, el comercio en grandes superficies así como en la industria y en la construcción.

Construcción, acumulación financiera e inmobiliaria:

En el caso de la *construcción*, su participación en el empleo generado en el AGR aumentó del 6.5% en el 2003 al 8% en el 2006 (Cuadro 31), mientras que su participación en el empleo asalariado pasó del 3.2% al 8% en ese mismo lapso temporal. Por su parte, los *servicios financieros, empresariales, actividades inmobiliarias y de alquiler*⁷² del AGR aumentaron su incidencia en la generación de empleo en el AGR del 8.2% en el 2003 al 10.2% en el 2006 (Cuadro 31) y la proporción de empleados asalariados en dicha rama aumentó del 61,8% al 68,2%, respectivamente (ver Cuadro 33). En ambos sectores aumentó la incidencia de las organizaciones de mayor tamaño (Cuadro 32).

Cuadro 33. Distribución de la población ocupada en el AGR por rama de actividad según categoría ocupacional, 2003 y 2006.										
Año:	2003									
Categoría	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
P. o empleador	18,2%	0,0%	7,8%	0,0%	0,1%	8,4%	5,1%	3,0%	0,5%	4,5%
T. Cuenta propia	16,4%	0,0%	16,1%	0,0%	66,7%	37,6%	18,6%	33,1%	19,3%	26,7%
Asalariado	65,4%	0,0%	76,1%	0,0%	33,2%	51,6%	76,3%	61,8%	78,0%	67,7%
T. Sin Salario	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,3%	0,0%	2,1%	2,1%	1,1%
Total	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Año:	2006									
Categoría	1	2	3	4	5	6	7	8	9	Total
P. o empleador	21,3%	0,0%	3,1%	0,0%	1,5%	9,6%	4,9%	8,7%	0,7%	4,7%
T. Cuenta propia	23,8%	0,0%	13,8%	0,0%	34,4%	34,2%	18,6%	23,1%	10,4%	20,1%
Asalariado	54,9%	0,0%	83,1%	0,0%	61,9%	52,6%	74,7%	68,2%	88,5%	73,9%
T. Sin Salario	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	2,2%	3,6%	1,8%	0,0%	0,4%	1,3%
Total	100,0%	0,0%	100,0%	0,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Cálculos propios con información de las ECH-INDEC.

Ese importante dinamismo del empleo asalariado tanto en la construcción como en las actividades financieras e inmobiliarias respondió al crecimiento del producto y a la acumulación de capital en esas ramas en el nuevo contexto socioeconómico. El nuevo tipo de cambio existente desde el año 2002 y el posterior repunte de los precios internacionales de productos de agro-exportación como la soja, la carne, el trigo y sus derivados crearon condiciones extraordinarias para la generación de excedentes financieros (rentabilidad) a partir de la producción, comercialización y especulación en torno a dichos productos; parte de esos excedentes se invirtieron en proyectos urbanísticos e inmobiliarios realizados en el AGR, contribuyendo a la

⁷² Las actividades inmobiliarias y de alquiler incluyen la compra, venta, alquiler o explotación de inmuebles propios o arrendados, loteos, lotes en cementerios, apart hotel, por cuenta propia o de terceros.

recuperación y expansión de la construcción en el periodo 2003-2007. Esta lectura es en cierta medida compartida por López (2007) para quien los altos rendimientos de los cereales operados en la zona y las cotizaciones internacionales de los mismos, generaron desde el año 2002 excedentes en la región que afectaron al mercado inmobiliario, generando un nuevo boom de la actividad constructiva e inmobiliaria en Rosario - que se mantenía hasta el año 2007.

En relación a la construcción también habría que decir que la salida de la convertibilidad y la devaluación realizada a partir año 2002 ocasionaron un aumento en la brecha entre el precio de los inmuebles y el costo de construcción, lo que estimuló las inversiones privadas en dicha actividad en los años posteriores, dado que a partir de ello existieron mejores condiciones para la acumulación de capital –productivo y financiero- en ese campo. Asimismo, como señalan Ghilardi, et, al (2005) los problemas del sistema financiero produjeron un aumento de la demanda de inmuebles como alternativa de inversión financiera, lo que también se tradujo en un impulso para la reactivación de la construcción y de las actividades inmobiliarias en Rosario y en su aglomerado a partir del 2003.

El dinamismo de la construcción en el AGR -en la postconvertibilidad- se reflejó en la evolución del número de permisos, superficies nuevas, ampliaciones, valor agregado y metros cuadrados construidos.⁷³ Según señalan Ghilardi, et, al (2005) estos últimos en el año 2002 disminuyeron un 8.0% en relación al año 2001, pero a partir del 2003 registraron un importante crecimiento, siendo la obra nueva la que lideró el crecimiento de la actividad. En relación al valor agregado las autoras manifiestan que “en el año 2003 registró un crecimiento del 66.7% a valores constantes, dónde la construcción privada creció un 60.3% en tanto la construcción pública (en los tres niveles de gobierno) creció un 115%” (Ghilardi, et, al, 2005:6).

Las cifras anteriores muestran que en la recuperación y en la expansión de la construcción en el AGR incidieron los nuevos proyectos e inversiones tanto privadas como públicas. Es preciso recordar con Topalov (1979) y Jaramillo (2004) que estas últimas (las inversiones en obras públicas) revisten importancia para los agentes del capital porque a partir de ellas se crean o re-crean infraestructuras y equipamientos colectivos (vías públicas, escuelas, centros de salud, viviendas) que les permite no solo externalizar parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo - al servir de plataformas para la satisfacción de necesidades sociales- sino también generar procesos de acumulación de capital a partir de los procesos de subcontratación de obras, de la apropiación de plusvalores (rentas urbanas) generados por la realización de esas obras y de la creación de condiciones generales para la circulación, valorización y reproducción del capital a las que ellas contribuyen o dan lugar.⁷⁴ Parte de las inversiones privadas realizadas en el sector de la construcción e inmobiliario del AGR –en la postconvertibilidad- se realizaron precisamente para aprovechar esos beneficios.

⁷³ En el caso de Rosario, según información de los censos económicos, el número de establecimientos inmobiliarios en el periodo intercensal 1993/1994 -2004/2005 pasó de 438 a 504, registrando un crecimiento del 15,1%.

⁷⁴ Como parte de esas condiciones generales aparecen fenómenos ligados a los procesos de construcción de la ciudad y de la urbanización capitalista tales como la socialización de las fuerzas productivas, la transformación de la estructura urbana, el crecimiento estructural del valor de los inmuebles, la generación de rentas urbanas, entre otros. Véase al respecto Topalov (1979) y Jaramillo (2004).

En términos generales podríamos decir que las inversiones inmobiliarias y las construcciones privadas en el AGR fueron realizadas atendiendo a criterios tanto de valorización del capital invertido como de diferenciación social, buscando de esa manera rearticular el espacio del AGR para hacerlo funcional a la acumulación de capital y a la diferenciación socio-cultural. En ese sentido se construyeron departamentos, locales, centros modernos de comercio (galerías, *Shopping*) y de servicios (hoteles, clínicas, centros de recreación y enseñanza, etc.) en los poli-centros del Área Metropolitana de Rosario así como viviendas lujosas en barrios cerrados (*country club*) en los alrededores del aglomerado.⁷⁵ Asimismo, se dinamizó el alquiler y la compra-venta de esos inmuebles así como de lotes construibles.

Las construcciones en la altura y en los centros –comerciales y de servicios- del AGR permitieron a los inversores privados valorizar sus inmuebles, posicionarse en espacios céntricos de la ciudad y de la sociedad de Rosario, y apropiarse de rentas urbanas diferenciales tanto primarias (por construcción en la altura) como secundarias (de comercio y servicios).⁷⁶ Del mismo modo, la construcción de barrios cerrados en los alrededores del AGR permitió a los inversores generar y apropiarse de plusvalores (rentas urbanas) resultantes de la urbanización propiamente dicha (de la construcción en zonas aún no urbanizadas), del cambio en el uso del suelo y de la diferenciación social de la vivienda. Por su parte, el alquiler y la compra-venta de inmuebles no solo incentivó la construcción sino que también permitió a los propietarios o los agentes inmobiliarios usufructuar los beneficios de la especulación inmobiliaria (el incremento en sus precios, por ejemplo) y de la creciente demanda por dichos inmuebles así como de las rentas generadas a partir de su alquiler.

Lo anterior parece poner de manifiesto que la renta urbana está adquiriendo mayor importancia como criterio urbanístico y de valorización del capital e incentivando una “multitud de procesos privados de apropiación de espacio urbano” (Topalov, 1979:20) que convierten a la ciudad y a la urbanización en uno de los principales espacios para la reproducción ampliada del capital. Se produce pues un importante flujo de capital hacia los negocios inmobiliarios que alimenta el capitalismo especulativo y rentista. En el caso del AGR gran parte de ese flujo se genera a partir de los excedentes generados entorno a la agro-exportación y a los negocios inmobiliarios mismos.

⁷⁵ Todo ello también apunta en la dirección de construir un paisaje representativo de la ciudad globalizada, moderna y poli-céntrica.

⁷⁶ Según Jaramillo (2004), las rentas urbanas se producen no solo por la irreproductividad del suelo y el control jurídico del mismo sino también por la *articulación compleja* e interacción del espacio urbano construido con el proceso económico formador de los precios y el mercado inmobiliario. A partir de esa articulación compleja se generan rentas que se capitalizan y hacen efectivas en el mercado del suelo urbano y/o de bienes inmobiliarios. Esas rentas pueden ser de dos familias: primarias si están asociadas a la construcción y secundarias si están ligadas a actividades o usos urbanos. A su vez, las rentas primarias y secundarias pueden ser de carácter absoluto (que generalmente se relaciona con la irreproductibilidad y el monopolio) o diferencial (referida a las condiciones técnicas, socioeconómicas y de localización). Dentro de las rentas primarias aparecen aquellas derivadas del plusvalor generado a partir de la construcción en zonas no urbanizadas (diferencial tipo 1) y en la altura (diferencial tipo 2). Asimismo, dentro de las rentas secundarias se destacan aquellas que surgen a partir del plusvalor generado a partir de las relaciones del mercado del suelo e inmobiliario con la actividad comercial (renta diferencial de comercio), industrial (renta diferencial y de monopolio industrial), residencial (renta diferencial de vivienda), de servicios (renta diferencial de servicios) o a partir del monopolio o segregación socio-espacial (renta diferencial de monopolio o de segregación). Véase al respecto Jaramillo (2004).

En la actividad inmobiliaria, de la construcción así como en la financiera intervienen múltiples y heterogéneos agentes, como lo muestran Topalov (1979), Jaramillo (2004) y Wagner (2004). En la actividad inmobiliaria y de la construcción se destacan particularmente, los organismos del estado, los usuarios de vivienda, los arrendatarios, los empresarios e inversores (constructores, propietarios, promotores, especuladores inmobiliarios) y sus agremiaciones. Esos últimos agentes junto con otros actores capitalistas en su interacción con el mercado inciden tanto en el movimiento de precios de los inmuebles como en la apropiación de la producción inmobiliaria y de la renta urbana. En el caso de Rosario esos actores fueron los más beneficiados por la expansión de la construcción y de la actividad inmobiliaria pues resultaron fortalecidos a partir de la concentración de la propiedad de los inmuebles, de las utilidades y/o de las rentas urbanas. Parte de esas organizaciones se nuclean en agencias capitalistas tales como la Cámara de Empresas Inmobiliarias de Rosario –CADEIROS (dependiente de la Asociación Empresaria de Rosario) y la Corporación de Empresas Inmobiliarias de Rosario – CEIR (dependiente de la Federación Gremial de Comercio e Industria).⁷⁷

En un ambiente como el antes descrito la renta urbana así como las nuevas construcciones y las inversiones inmobiliarias están pasando a jugar un papel crucial en la transformación urbana. Como parte de esa transformación se vienen dando en el AGR fenómenos presentes e identificados en otras ciudades latinoamericanas y del mundo tales como la peri-urbanización, la concentración de la propiedad inmobiliaria, la heterogeneidad espacial urbana (De Mattos, 2006), la gentrificación y la fragmentación socio-espacial (Sassen, 1991; Shapira, 2001). Esos fenómenos en el caso del AGR fueron profundizados después del 2002, entre otros aspectos, por la proliferación tanto de barrios marginados (villas de emergencia) y cerrados (country club), como alternativas habitacionales y de diferenciación social, respectivamente.

La segmentación socio-territorial urbana en cuestión también parece estar alimentando y siendo alimentada por la segmentación y re-estructuración del “mercado” de fuerza de trabajo. En esa dirección es posible identificar espacios periféricos (barrios y villas de los distritos sur, sudoeste y norte de Rosario) habitados por población desocupada u ocupada en actividades “en negro” (precarias, de baja productividad e ingresos), que contrastan con los barrios cerrados y los departamentos (en las zonas peri-urbanizadas y céntricas) en los que residen los empleados “en blanco” de mayores ingresos, los empleadores y sus familias.

La apropiación privada de rentas urbanas y del espacio urbano así como la heterogeneidad espacial y la fragmentación social generada a partir de ello y de la transformación urbana en curso también está siendo favorecida por un estado que no hace esfuerzos importantes ni para regular el “mercado” inmobiliario, ni para frenar la concentración de la propiedad y la segmentación social, ni para captar, recuperar o redistribuir las rentas generadas. Esto último parece validar la hipótesis de Harvey (2000) según la cuál se está dando el tránsito de un modelo público a un modelo empresarialista de gestión urbana, con los empresarios como actores principales y donde el estado asume un papel activo como aliado en la misión de desarrollar

⁷⁷ Ambas entidades son socias de la Federación Inmobiliaria de la República Argentina (FIRA). En el 2005, según el censo económico, habían en Rosario 175 establecimientos dedicados a la construcción y 411 a los servicios financieros y 2801 a los servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler.

estrategias de *city marketing*. A través éstas pretenden vender a Rosario como la Barcelona suramericana para atraer inversiones, empresas y turistas. En ese contexto se invierte en función de los negocios inmobiliarios y no del mejoramiento de las condiciones de vida de toda la población.

Esos flujos de capital movilizados en torno a los negocios inmobiliarios vienen contribuyendo a dinamizar la actividad financiera –en general- y la intermediación financiera –en particular- en Rosario desde el 2003. En ese año, según las estimaciones de Ghilardi et, al (2005) el valor agregado de la intermediación financiera registró una tasa de crecimiento del 19.36%. Ese dinamismo en el sector financiero se mantuvo en los años siguientes, gracias la reactivación del crédito –para consumo e inversión- así como al creciente movimiento de capitales –productivos y especulativos- posibilitado por negocios realizados entorno a rubros o productos agropecuarios (soja, maíz, trigo), agroindustriales (carnes, aceites), comerciales (agro-exportación, comercio en grandes superficies), financieros (acciones, bonos, divisas) e inmobiliarios, entre otros.

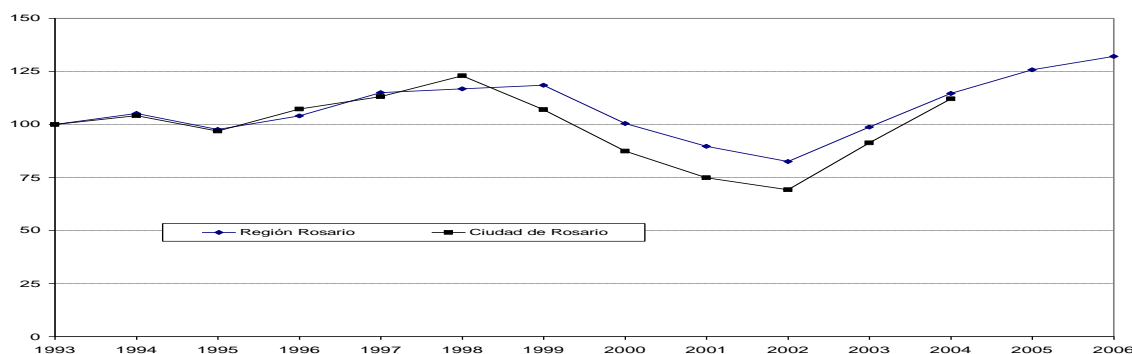
El dinamismo en cuestión posibilitó procesos de acumulación financiera que benefició y fortaleció a un puñado de organizaciones capitalistas tales como la Bolsa de Comercio de Rosario, la Sociedad Rural y las entidades bancarias, entre otras.

Reactivación comercial e industrial en el AGR:

Otros importantes frentes de desarrollo capitalista en el AGR durante el periodo de la convertibilidad fueron el comercial y el industrial. Ese desarrollo, como veremos enseguida, implicó un proceso de reactivación industrial y comercial en el AGR, que se evidenció en el crecimiento tanto del número de establecimientos, del tamaño de sus organizaciones, del empleo –asalariado- como de su producto (valor agregado e ingresos).

En el **campo industrial**, el censo económico 2004/2005 daba cuenta de la existencia de 3.181 locales industriales en la ciudad de Rosario y de 3.837 en el conjunto del AGR; ello supuso un crecimiento del 29% en el primer caso ya que en el año 2001 allí solo se habían contabilizado 2.456 establecimientos.

Gráfico No 3.
Evolución VAB en la RMR y ciudad de Rosario, a precios constantes de 1993.



Fuente: Elaboración IIE-UNR (2008)

Esa dinámica de los establecimientos –junto con el crecimiento del tamaño de los mismos- influyó en la expansión tanto del empleo –asalariado- como del valor agregado industrial. En efecto, la participación del empleo industrial en el total aumentó del 14.6% en el 2002 al 15.7% en el 2007 en el AGR (con pico en el

2004), mientras que la participación en el empleo asalariado pasó del 17.2% en el 2003 al 18.4% en el 2006 y la proporción de trabajadores asalariados en la industria aumentó del 76.1% al 83.1% en ese mismo lapso temporal (Cuadro 33). Asimismo, Castagna et, al (2005) y el IIE-UNR (2008) ponen de manifiesto la existencia de un proceso de reactivación/ recuperación industrial, expresado en el crecimiento del empleo y del valor agregado industrial en el periodo postconvertibilidad en Rosario como el AGR y en la Región Metropolitana de Rosario (RMR).⁷⁸

Gran parte del empleo y del producto generado se concentró en las empresas de mayor tamaño. En el caso del AGR los establecimientos industriales con una planta de personal superior a las 5 pasaron de ocupar el 54.2% de los empleados en el 2002 a ocupar el 71.7% en el 2007; en contraste, la incidencia de las micro-organizaciones (que ocupan menos de seis personas) en la ocupación de fuerza de trabajo disminuyó del 38.7% al 19.9% en esos mismos años (ver Cuadro 32). Ello hace suponer que durante el periodo de la postconvertibilidad una creciente porción del empleo y del producto industrial fue generada y controlada por las organizaciones –capitalistas- de mayor tamaño.

En dicho periodo los establecimientos industriales registraron tasas de crecimiento más elevadas en las industrias de los alimentos, de la madera y metalmecánica. En efecto, los establecimientos industriales metalmeccánicos (38) pasaron de representar el 28.7% del total de locales industriales de Rosario en el 2001 a representar el 33.5% en el 2005, mientras que las participaciones de los establecimientos madereros (33) y de los alimentos (31) aumentaron del 10.2% al 11.3% y del 20.4% al 27.8%, respectivamente (ver Cuadro 34).

Cuadro 34. Rosario: Locales Industriales por Rama, 2001 y 2005				
Rama:	2001		2005	
31	502	20,44%	884	27,79%
32	242	9,86%	278	8,74%
33	250	10,18%	358	11,25%
34	308	12,54%	230	7,23%
35	169	6,88%	185	5,82%
36	75	3,05%	75	2,36%
37	80	3,26%	55	1,73%
38	705	28,70%	1067	33,54%
39	125	5,09%	49	1,54%
Total	2456	100,00%	3.181	100,00%

Fuente: Cálculos con base en Relevamiento productivo 2001 y Censo económico 2004/2005.

Lo anterior implicó una mayor concentración de la actividad, del empleo y de la acumulación industrial en dichas ramas.⁷⁹ En contraste, se presentaron retrocesos –absolutos y relativos- en industrias como las del papel y la textil.

El hecho que se haya dado un importante crecimiento del empleo asalariado así como de los establecimientos y del producto industrial en ramas como la de los alimentos, las maderas y la metalmecánica da indicios de

⁷⁸ Para Castagna “La reactivación económica iniciada en el 2003 significó una espectacular recuperación del VA industrial de Rosario y el AGR, los cuales crecieron 32% y 28% respectivamente, superando el incremento del producto industrial a nivel nacional (16%) y provincial (10%)” (Castagna et, al (2005:5). Por otra parte, los cálculos realizados con base en las estimaciones del IIE (2008) revelan que el valor agregado de la Región Metropolitana de Rosario creció a una tasa anual promedio del 11% en el periodo 2003-2006.

⁷⁹ De ese proceso de concentración industrial también parece dar la disminución de la proporción de patrones o empleadores en la industria al pasar del 7,8% en el 2003 al 3,1% en el 2006.

que fueron las organizaciones industriales capitalistas (de mayor tamaño) ubicadas en esas ramas las que más se expandieron y quienes concentraron el producto de tal expansión. Dentro de dichas organizaciones sobresalen –por su poder y tamaño- empresas capitalistas como Cargill, Dreyfus, Swift, John Deere, Costan Market S. A, Agner Raffo S. A, Frimetal S. A y agremiaciones patronales como la Sociedad Rural, la Asociación industriales metalúrgicos de Rosario, la Asociación Empresaria de Rosario y la Federación de comercio e industria.

El crecimiento del número de los establecimientos industriales, del empleo y de la producción industrial en Rosario fue posible, en parte, gracias al nuevo entorno macroeconómico que se fue configurando en la postconvertibilidad y que estimuló la actividad industrial/capitalista. En consecuencia, el nuevo tipo de cambio así como el crecimiento de los precios y de la demanda internacional de materias primas y manufacturas de origen agropecuario (carnes, lácteos, aceites, alimentos procesados, etc.) fueron factores que crearon un panorama más alentador –en términos de rentabilidad, de posibilidades de exportación, de sustitución de importaciones, de crecimiento y de acumulación de capital- para las organizaciones industriales localizadas en el AGR en ramas como la de los alimentos.

Esos mismos factores, como señalábamos con anterioridad, estimularon inversiones y actividades relacionadas con el agro (como la producción y comercialización de soja, de trigo, de carnes y de insumos) así como con el sector de la construcción e inmobiliario y favorecieron la obtención de mayores ingresos y excedentes en esos sectores. A partir de ello se pudieron generar y realizar crecientes inversiones (en la industria, la construcción, el comercio y los servicios) y demandas de productos de productos industriales (maquinaria agropecuaria, muebles, equipos industriales, comerciales y de oficina, puertas, ventanas, rejas, etc.) que contribuyeron al dinamismo de industrias como la de la madera y la metalmecánica, y que en parte explican su crecimiento.

Cabe resaltar que a pesar del crecimiento del número de establecimientos y de empleos industriales en el AGR –en el periodo de la postconvertibilidad- los valores registrados para los años 2004/2005 (en fuentes como los censos económicos y las encuestas de hogares) eran aún inferiores a los de los años 1993/1994, con excepción de lo acontecido en las industrias de los alimentos, de la madera y en las localidades de G. Baigorria y Rosario. Asimismo, *“debe destacarse que el Valor Agregado de la Industria de Rosario en el 2003 era aún 8,7% inferior al VA registrado en 1993, porcentaje que se eleva al 12% en el caso del AGR”* (Castagna et, al, 2005: 5). Si bien el valor agregado continuó en creciendo en los años posteriores al 2003 hay que advertir que no se produjo la recuperación del tejido industrial de Rosario y de su aglomerado sino la reactivación y/o expansión de algunas industrias –capitalistas- en algunas de sus ramas y localidades.

Es preciso anotar que el *campo comercial* como el industrial sirvió de espacio para el desarrollo capitalista en el AGR durante la postconvertibilidad. Allí, al igual que lo sucedido en el campo industrial, creció tanto el número de establecimientos, como el personal ocupado asalariado, y el producto. En consecuencia, las estimaciones realizadas con base en la información del censo económico del 2004/2005 daban cuenta de la existencia –para ese entonces- de 26.749 locales comerciales en el AGR, lo que implicó un crecimiento de

alrededor del 39% en el periodo intercensal. Asimismo, según Ghilardi (2005) el valor agregado comercial de Rosario creció un 2,8% en el 2003, mientras que para el periodo 2003-2005 el incremento para la RMR fue de alrededor del 31% de acuerdo a estimaciones del IIE-UNR (2008).⁸⁰ Por su parte, la proporción de personal del AGR ocupado en el *comercio, los restaurantes y hoteles* aumentó del de 23.8% en el 2003 al 28% en el 2007 (Cuadro 31), recuperando la participación que tenía a finales de los 90's, mientras que la participación del sector comercial en el empleado asalariado del AGR pasó del 18.2% al 20.7% y la proporción de asalariados en dicho campo aumentó del 51.6% al 54.7% en ese mismo lapso temporal (Cuadro 33). Parte de ese crecimiento se dio en los restaurantes y hoteles pues su incidencia en el empleo en el AGR aumentó del 1.8% en el 2003 al 4.4% en el 2007.

El tamaño de las organizaciones al parecer también aumentó tanto en el campo comercial como en el de los restaurantes y hoteles. Ello si se tiene en consideración que durante la postconvertibilidad los establecimientos de mayor tamaño ganaron incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo, mientras que los más pequeños perdieron participación. En el campo comercial los establecimientos de más de cinco empleados pasaron de generar el 24.4% del total del empleo del AGR en el 2004 a ocupar el 29.5% en el 2007, mientras que los establecimientos de menos de 6 empleados redujeron su participación del 69.6% al 68.4%, respectivamente. En el campo de los restaurantes y hoteles los últimos establecimientos redujeron su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo del 41.1% al 30.5%, mientras que los primeros la aumentaron del 51.9% al 57.4% en ese mismo periodo (ver Cuadro 32).

Las cifras anteriores parecen indicar que la reactivación y expansión comercial en el AGR se produjo sobre todo después del año 2003, y que tuvo a las organizaciones capitalistas –de mayor tamaño- como protagonistas. No obstante, es preciso hacer un análisis desagregado del sector para comprender mejor su dinámica y estructuración en el periodo en referencia.

En cuanto a establecimientos se refiere los mayores incrementos en el periodo intercensal 1994/2005 se dieron en las ramas del comercio minorista, comercio de vehículos así como en los restaurantes y hoteles. En efecto, en ese periodo los establecimientos comerciales al *por menor –excepto de vehículos-* en el AGR crecieron un 44.4%, los establecimientos para el *comercio y reparación de vehículos* un 27.5%, y los restaurantes y hoteles un 66.6%. El número de establecimientos para el comercio *mayorista –excepto de vehículos-* solo creció un 11.6%.

Cuadro 35. AGR: Establecimientos comerciales por Rama.					
Años:	1994		2004/2005		Var. 2005/1994
Rama/	#	%	#	%	%
C por M y M	2350	12,20%	2.996	11,20%	27,50%
C. Mayor	1923	10,00%	2.146	8,00%	11,60%
C. Menor	14960	77,80%	21.607	80,80%	44,40%
R y Hoteles	1131	5,90%	1.884	7,00%	66,60%
Total	19233	100,00%	26.749	100,00%	39,10%

Fuente: Cálculos propios con información del CNE-INDEC.

⁸⁰ Ambas estimaciones del valor agregado fueron realizadas con base en la recaudación tributaria sobre los ingresos brutos.

A nivel de localidades los establecimientos comerciales registraron las mayores tasas de crecimiento en las localidades de G. Baigorria, Pérez, Roldán, F. L. Beltrán, V. G. Gálvez y San Lorenzo. Por su parte, el número de restaurantes y hoteles registró un importante aumento en F. L. Beltrán (266%), San Lorenzo (110%), Pérez (81%) y Rosario (65%). El importante crecimiento registrado tanto en los establecimientos comerciales como en los restaurantes y hoteles responde, en buena medida, a la dinámica socioeconómica de Rosario y de su región metropolitana en la postconvertibilidad. En efecto, en los años inmediatamente posteriores a la crisis (2002/2003) se abrieron locales comerciales minoristas tradicionales como alternativas de trabajo y de generación de ingresos para la subsistencia de muchas familias. Ese tipo de locales según la información manejada por Ghilardi et, al (2005) crecieron un 7,8% entre los años 2001 y 2003. En los años posteriores la recuperación y expansión de los ingresos derivados de la actividad agropecuaria, de construcción, de la industria y de algunos servicios dinamizó la actividad comercial y abrió posibilidades de inversión y acumulación tanto en el campo del comercio mayorista y minorista como en el de los restaurantes y hoteles. A partir de allí se abrieron nuevos establecimientos comerciales (tanto minoristas como mayoristas), restaurantes y hoteles.

En la apertura de nuevos establecimientos comerciales minoristas y en el importante crecimiento de la recaudación después del 2003 -al parecer- influyó el crecimiento de los ingresos de algunos segmentos de la población de Rosario, lo que a su vez dinamizó las ventas minoristas y abrió espacio para nuevos locales minoristas.

Cuadro 36. Evolución del Impuesto a los Ingresos Brutos Comerciales en la RMR.

	2003	2004	2005
Total Sector	100,00	116,07	126,16
Div. 50	100,00	135,87	156,76
Div. 51	100,00	106,20	111,33
Div. 52	100,00	119,82	131,33

Fuente: Cálculos del IIE-UNR.

En ese mismo periodo Ghilardi y otras autoras (2005) también advierten que en Rosario existían menos de 30 cadenas mayoristas, las cuales aumentaron su participación en la recaudación comercial mayorista del 45.88% en el 2002 al 51.66% en el 2003.⁸¹ En los años posteriores se abrieron nuevas cadenas comerciales por lo que es posible que hayan continuado aumentando su incidencia en la recaudación, en el empleo, en el producto y en el comercio mayorista en general.

El incremento en la participación de las cadenas de distribución en la recaudación comercial mayorista en el periodo postconvertibilidad parece dar indicios de que el producto del subsector se concentró en dichas organizaciones. Esas organizaciones además de tener una orientación capitalista, por su tamaño, se dirigen a atender no solo el mercado local sino también el regional, aprovechando las oportunidades abiertas por la

⁸¹ En su conjunto la recaudación mayorista y el valor agregado del subsector en Rosario crecieron alrededor del 50% en el periodo 2001 -2003(Ghilardi et, al, 2005). En la RMR la recaudación mayorista crece un 11% entre el 2003 y el 2005, según las estimaciones del IIE (2008).

expansión de la actividad agropecuaria y del comercio en general. Generan, además una importante proporción de empleo asalariado en el sector.

El subsector del comercio, reparación y mantenimiento de vehículos y combustibles (Div. 50) también mostró un importante dinamismo en la postconvertibilidad. Su valor agregado en Rosario creció un 15% en el periodo 2001-2003 (Ghilardi et, al, 2005), mientras que la recaudación tributaria sobre esas actividades en la RMR aumentó un 56% en el periodo 2003-2005 (IEE-UNR, 2008). En ello al parecer incidió tanto el crecimiento de los locales (que en el AGR llegaban a 2.296 en el 2005), como de las ventas.

Ese crecimiento fue posible, entre otros aspectos, por el incremento en la capacidad adquisitiva de los sectores poblacionales de mayores ingresos, lo cual estimuló la compra-venta de automóviles y el consumo de combustibles. El tipo de cambio y el incremento en los precios internacionales de los productos de exportación también creó condiciones favorables para el comercio de vehículos. De ello resultaron beneficiadas tanto empresas pequeñas (talleres de reparación y mantenimiento, estaciones de servicio) como medianas y grandes (productoras y distribuidoras de vehículos como la General Motors y la Ford), algunas de las cuales incrementaron su planta de personal asalariado para responder a las demandas de sus productos.

A nivel de comercio minorista (Div. 52) se destaca la apertura tanto de locales tradicionales, autoservicios, supermercados como de hipermercados o locales de grandes superficies, siendo los últimos establecimientos quienes han registrado mayores tasas de crecimiento y han ganado incidencia en la estructura comercial de Rosario y su aglomerado. Ghilardi et al (2005) pone de manifiesto que en el periodo 2001-2003 el número de autoservicios y supermercados en Rosario creció un 18,8% (frente al 7,8% de los locales tradicionales) y Castagna et, al (2005) observa en los años posteriores se produce un importante crecimiento de dichos establecimientos y de las grandes superficies⁸² Estos establecimientos, en la mayoría de los casos, tienen una orientación capitalista y han contribuido no solo a la expansión de las relaciones salariales (del empleo asalariado) en el sector comercial y a la concentración de su producto sino también a la modificación de los hábitos y patrones de consumo de la población. No obstante, disminuyeron su incidencia en la recaudación comercial minorista (hasta el 2003). Esta creció un 11% en el 2003 en Rosario y un 31% en el periodo 2003-2005 en la Región Metropolitana de Rosario (Cuadro 36), siendo los locales tradicionales los que más aportaron.

Expansión y privatización de los servicios de salud:

El campo de los servicios sociales y de salud fue otro importante espacio para la reproducción ampliada del capital y para la proletarianización de fuerza de trabajo a partir del 2003. Ello se vio reflejado tanto en la dinámica de los establecimientos prestadores de dichos servicios como en la proporción del empleo privado y asalariado en el sector. En efecto, el número de establecimientos prestadores de servicios y de salud en el

⁸² Hacia el 2005 Castagna también observaba “un incremento de aperturas de locales comerciales en el centro tradicional de la ciudad, de tal manera que algunas galerías están ampliando sus instalaciones, incentivados por la llegada de visitantes debido, en parte, a la realización de distintos eventos académicos, culturales y empresariales” (Castagna et, al, 2005:6).

AGR pasó de 2.873 en 1994 a 3.185 en el 2005; mientras que la proporción de empleo privado y asalariado en el sector aumentó del 58.8% y el 79.7% en el 2004 al 65.1% y el 90.3% en el 2007, respectivamente.

La expansión de las relaciones capitalistas dicho campo fue posibilitada, entre otros factores, por la realización de inversiones privadas en el sector para la prestación de nuevos servicios (cirugías plásticas, tratamiento de nuevas enfermedades, etc.), para aprovechar las oportunidades de rentabilidad abiertas por la creciente privatización del sistema de seguridad social, de salud (de obras sociales) y de pensiones; y para poder atender a una población de usuarios en continuo crecimiento, que gasta una creciente proporción de sus ingresos en ese tipo de servicios.

Condiciones de trabajo y acumulación capitalista en la postconvertibilidad:

Si bien el subsistema capitalista del AGR en la postconvertibilidad mostró cierto dinamismo en relación a la ocupación de fuerza de trabajo y a la producción mercantil, no posibilitó mejoras significativas en las condiciones de trabajo en dicho subsistema, ya que si bien disminuyeron las tasas de sub-empleo, los salarios no registraron un crecimiento significativo, no hubo progresión en la distribución de los ingresos y se presentaron retrocesos en aspectos como la cobertura en salud de la población empleada y las tasas de sobre-ocupación. En efecto, la cobertura en obras sociales para los trabajadores asalariados disminuyó del 73% en el 2001 al 70% en el 2007, mientras que la sobre-ocupación pasó del 29.9% en el 2004 al 34% en el 2007.

Adicionalmente, el desarrollo capitalista en la postconvertibilidad estuvo concentrado en pocos sectores y en gran medida fue dependiente de la evolución de la actividad agro-exportadora y de los precios internacionales de los principales productos de exportación. Todo ello le introdujo limitaciones al proceso en términos tanto de alcance, como de estabilidad y sostenibilidad.

Las caídas registradas en los precios de los *comodities* a partir del 2008 y la reciente crisis económica internacional ya han puesto de manifiesto algunas de las limitantes del modelo de desarrollo capitalista (agro-exportador) en cuestión. En efecto, dichos acontecimientos han afectado de manera negativa tanto los volúmenes como los ingresos por exportación, lo que al parecer ha tenido un efecto multiplicador negativo en la economía del AGR, que se empieza a evidenciar en la contracción de la producción y del empleo en la mayoría de las ramas de actividad económica. La tasa de ocupación, por ejemplo, pasó del 42.4% en tercer trimestre del 2006 al 40.6% en el segundo trimestre del 2009.

Para un futuro mediano es de esperar que, como en periodos anteriores, los retrocesos en las dinámicas productivas y ocupacionales en el subsistema capitalista sean precedidas de un incremento temporal en la incidencia de la economía popular en la ocupación de fuerza de trabajo en el aglomerado y de un deterioro en las condiciones de trabajo tanto en el subsistema capitalista como en el popular, con sus repercusiones negativas en las condiciones de vida en la mayor parte de los hogares del AGR.

Desenvolvimiento del sistema popular, 2002-2008:

La crisis socioeconómica argentina de principios de la presente década (2001/2002) y las políticas

implementadas para gestionarla tuvieron repercusiones en el subsistema de economía popular del AGR. La crisis implicó, entre otros aspectos, un deterioro significativo de los niveles de empleabilidad e ingresos de los integrantes las unidades domésticas del aglomerado así como de las condiciones de trabajo, y un ascenso en los niveles de empobrecimiento de los hogares. Por su parte, a través de las políticas sociales el estado asistió a parte de la población empobrecida, canalizó recursos hacia ella y fomentó micro-empresarios populares como alternativas de generación de ingresos y de auto-empleo para la subsistencia de sectores populares, mientras que a través de las políticas económicas favoreció el crecimiento de la economía capitalista, del empleo asalariado y la contracción –absoluta y relativa- de la economía popular después del año 2003.

La economía popular ante la crisis, 2001-2003:

La crisis del 2001/2002 marcó un entorno socioeconómico adverso para la valorización y realización del capital en el AGR. Ante esa situación muchas organizaciones capitalistas respondieron haciendo recortes de personal, estableciendo contratos laborales irregulares (de tiempo parcial, sin seguridad social, etc.) y/o reduciendo salarios. Ello incidió de manera negativa en la ocupación, en las condiciones de trabajo y en los ingresos de los trabajadores asalariados y de sus unidades domésticas. En relación a la ocupación habría que recordar que el empleo asalariado en el AGR se contrajo 2.4% entre en el periodo 2000-2002, lo que contribuyó a que la tasa general de ocupación se redujera del 46.2% al 45.4% y a que la tasa de desempleo abierto aumentara del 18.5% al 24.3% en ese lapso temporal. Las condiciones de trabajo también empeoraron para los asalariados no solo porque –ante la situación de crisis socioeconómica- se reforzaron las relaciones de dependencia en relación con sus empleadores, sino también porque vieron reducidos sus salarios y estuvieron más expuestos al sub-empleo y otras formas de contratación irregular (empleos en “negro”).⁸³

Lo anterior se tradujo en un deterioro de las condiciones de trabajo de los trabajadores asalariados así como de sus ingresos y de las condiciones de vida de sus UD. El deterioro de los ingresos de los asalariados del AGR se evidenció en el aumento de la proporción de trabajadores asalariados ubicados en los deciles de menores ingresos (del 1 al 4) del 15.7% en el 2000 al 26.5% en el 2003⁸⁴; mientras que el empobrecimiento propio y de sus hogares fue una de las manifestaciones del deterioro en las condiciones de vida en las unidades domésticas. La proporción de hogares en condición de pobreza en el AGR aumentó del 24.3% al 48.3% en ese mismo periodo (la de personas del 32.3% al 61%).

Pero la crisis socioeconómica no solo afectó las condiciones de trabajo, el empleo y los ingresos de los trabajadores empleados en la economía capitalista sino también del personal empleado en la economía popular (en la producción mercantil simple) y de otros miembros de las UD que no participan activamente en

⁸³ Según información de las encuestas de hogares, la proporción de sub-empleado asalariados (de trabajadores asalariados que trabajaban menos de 30 horas a la semana, en relación al total de asalariados) aumentó del 16,7% en el 2000 al 26,7% en el año 2003.

⁸⁴ Esto contribuyó a que la proporción de empleados del AGR ubicados en deciles inferiores de ingreso (del 1 al 4) aumentara del 20,3% en el 2000 al 24,2% en el 2003.

el ámbito mercantil.⁸⁵ En efecto, ante la disminución de los ingresos –y de los ahorros- de los hogares, algunos de los miembros de las UD que no participaban activamente en el mercado laboral tuvieron que poner en venta su fuerza de trabajo para tratar de compensar esas pérdidas y de complementar los ingresos familiares. Como en situaciones anteriores fueron las mujeres/cónyuges quienes más incrementaron su participación en el mercado de fuerza de trabajo en el AGR y quienes incidieron en que la tasa general de participación registrara una tendencia alcista en el periodo en cuestión. La proporción de mujeres dentro de la población mercantilmente activa pasó del 15.5% en el 2000 al 20.1% en el 2003, mientras que la tasa general de participación aumentó del 56.8% al 63.2% en ese mismo periodo. Ello implicó una mercantilización acelerada tanto de la fuerza de trabajo de las cónyuges como de las UD del AGR.

Como ocurrió en otras situaciones de crisis socioeconómica, la mayoría de los nuevos miembros de las UD que ingresaron al mercado laboral y los que fueron despedidos de las organizaciones capitalistas no pudieron vender su fuerza de trabajo. Ello debido, entre otras cosas, a que la capacidad de absorción de fuerza de trabajo en el AGR se redujo (sobre todo en el subsistema capitalista y en ramas como los servicios financieros, los servicios públicos domiciliarios, el transporte, las comunicaciones y la industria). Frente a esa situación muchos de ellos tuvieron que optar entre trabajar por cuenta propia, trabajar sin remuneración o quedar desempleados.

En efecto, tanto el TCP como el TFSR y el desempleo aumentaron en el AGR en el periodo en referencia. El número de trabajadores desempleados creció un 46% entre el 2000 y el 2002, mientras que el TCP y el TFSR se expandieron 1.5% y 380%, respectivamente. A raíz de esto último – y de la contracción del empleo asalariado- la proporción de trabajo por cuenta propia en el AGR aumentó el dicho periodo del 28.9% al 29.2% y la de trabajadores familiares sin remuneración del 0.4% al 1.9%.

La proporción de cuentapropistas creció sobre todo en la industria, en la construcción y las actividades primarias. En la industria dicha proporción pasó del 7.6% en el 2000 al 17.6% en el 2003, en la construcción del 62.8% al 66.7% y en las actividades primarias del 1% al 16.1% en ese mismo lapso temporal. Por su parte, TFSR se expandió en el comercio, las actividades inmobiliarias y de alquiler, los servicios comunitarios y las actividades primarias.

En el caso de las actividades primarias, la agricultura urbana y la cría de animales se convirtieron en opciones de trabajo familiar o por cuenta propia, que a su vez posibilitaron el auto-abastecimiento de alimentos y la generación de ingresos para la satisfacción de necesidades básicas de algunas UD empobrecidas en el AGR tras la crisis del 2001/2002. El TCP y el trabajo familiar en dichas actividades también fueron estimulados por la creación de programas nacionales y locales de agricultura urbana/familiar desde el año 2002, a través de los cuales se les fomentó.

Por su parte, el crecimiento del cuentapropismo en campo industrial rosarino -en el periodo 2001/2003- obedeció a la creación de nuevos micro-empresarios individuales o familiares a partir de los cuales

⁸⁵ De acuerdo a la información manejada por Lac Prugent et, al (2005) el ingreso promedio familiar en el AGR pasó de \$261 en el 2000 a \$253 en el 2002.

sectores populares tanto de clase baja (“pobres estructurales”) como de clase media empobrecida (“nuevos pobres”) produjeron manufacturas, intercambiaron productos (en espacios que fueron creando, como los nodos de trueque y las ferias de economía solidaria) y generaron ingresos para poder acceder a otros medios de subsistencia. Las ramas principales en las que se desarrollaron dichos micro-emprendimientos fueron la de los alimentos (panadería, pastas, conservas, encurtidos, dulces), la textil (vestimenta, calzado, manualidades) y la del reciclaje (de vidrio, plástico y cartón, principalmente). A raíz del surgimiento y del crecimiento de esos emprendimientos se crearon en Rosario –a partir del 2002- programas de apoyo y de asistencia tales como el *Programa de promoción de emprendimientos productivos sociales locales* (Consejo deliberante de Rosario), el *Programa de apoyo a la innovación y a los emprendedores locales PIEL* (ADERR) así como el *Programa de Alimentos, de Vestimenta y Calzado, de Artesanías y de Reciclado*; éstos últimos como parte de la naciente *Subsecretaría de economía solidaria* de Rosario (organismo dependiente de la Secretaría de promoción social).

A partir del 2002 también aumentó la incidencia de miembros de los hogares empobrecidos del AGR (jefes/as de hogar, por ejemplo) que “crearon” micro-emprendimientos como mecanismos para acceder a recursos canalizados a través de los programas referenciados, de organizaciones no gubernamentales (ONGs) y de otros planes, programas y proyectos asistenciales desplegados desde los niveles estatales nacional, provincial y local. Con ello fueron estructurando una estrategia de *hibridación de recursos* para reproducción de la vida en sus UD.

El trabajo por cuenta propia (TCP) en la construcción fue otra de las estrategias desarrolladas por los sectores populares empobrecidos para la obtención de recursos y para poder acceder a satisfactores de necesidades familiares como la vivienda⁸⁶. En efecto, ante la reducción de los ingresos familiares, ante el mayor empobrecimiento generado a partir de la crisis socioeconómica y ante la imposibilidad de acceder a la vivienda a través de los mecanismos de mercado, los sectores más carenciados optaron por la auto-construcción de sus viviendas en espacios periféricos del AGR. A partir de ello surgieron nuevas villas de emergencia, que contribuyeron a la transformación urbana y a la segmentación socio-espacial en el aglomerado. Otras familias y/o parte de sus miembros trabajaron en la gestión y realización de la venta y/o alquiler de parte de sus viviendas e inmuebles (cuartos, garajes, departamentos, locales) buscando complementar sus ingresos para proveerse de medios para la reproducción de la vida de sus miembros. Ello, al parecer, posibilitó el incremento del TFSR en las actividades inmobiliarias y de alquiler.

El TFSR en el AGR también creció en el campo del comercio y de los servicios comunitarios. En el comercio la proporción de TFSR pasó del 0.5% en el 2000 al 1.3% en el 2003, mientras que en los servicios comunitarios aumentó del 0.2% al 3%. Ese crecimiento en el campo comercial se explica, en parte, a partir del surgimiento de espacios de intercambio y de comercialización de productos (sin ánimo de lucro) - tales como los nodos de trueque y las ferias de economía solidaria- en los que participaron varios miembros de las UD, algunos de los cuales no recibían remuneración por el trabajo realizado. Por su parte, el incremento del

⁸⁶ Parte de las construcciones realizadas se hicieron a través de cooperativas populares de vivienda.

TFSR en el campo de los servicios comunitarios parece estar relacionado con la creación de nuevos comedores y trabajos comunitarios, como estrategia -de los sectores populares, de las ONGs (CARITAS, por ejemplo) y del estado- para paliar los problemas de hambre y de insatisfacción de necesidades fundamentales, que se agravaron con la crisis del 2001/2002.

El dinamismo registrado tanto en el TCP como en el TFSR y la contracción en el empleo asalariado -en el periodo de crisis y posterior a ella- influyó en que la economía popular aumentara su incidencia en el empleo de fuerza de trabajo en el AGR en ese lapso. Se estima que el subsistema de economía popular pasó de incorporar cerca del 32.5% de los trabajadores mercantiles del AGR en el 2000 a ocupar alrededor del 36% en el 2002.⁸⁷ Esta importante y creciente proporción de trabajadores mercantiles ocupados en el campo de la economía popular indica que la producción mercantil simple (PMS) juega un rol importante en la ocupación de fuerza de trabajo, así como en la generación de valores de cambio y de uso para la reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida de los miembros de las UD del AGR, en los periodos de mayores dificultades socioeconómicas⁸⁸.

Si bien es cierto que el empleo en la economía popular del AGR se expandió en el periodo de crisis socioeconómica, las condiciones en las que tuvo que realizarse ese trabajo no fueron las mejores. Ello debido, entre otros aspectos, al deterioro tanto de los ingresos derivados de la realización de dicho trabajo como de las condiciones intrínsecas del mismo.

En relación a la precariedad de ingresos habría que decir que -como sucedió en otros periodos de dificultades socioeconómicas (inicios y finales de los 80's, por ejemplo)- los ingresos promedio derivados del empleo en la economía popular disminuyeron en el AGR en el periodo en cuestión. Ello se evidenció, entre otros aspectos, en el incremento de la proporción de cuentapropistas ubicados en los rangos de menores ingresos (que pasó del 33.7% en el 2000 al 38.2% en el 2002 en los deciles del 1 al 4) y en la reducción de la proporción en los rangos de mayores ingresos (que disminuyó del 23.3% al 14.4% en los deciles 9 y 10, en esos mismos años). La proporción de TCP sin ingresos y con ingresos parciales también aumentó. La primera pasó del 0.7% en el 2000 al 2.4% en el 2002 y la segunda del 13.9% al 18.8% en ese mismo periodo. Esto sumado al incremento de la proporción de trabajadores ubicados en los rangos más bajos de ingresos contribuyó a la reproducción de la pobreza y de la indigencia en el periodo en cuestión.

En cuanto a la condiciones de trabajo, existe evidencia que se deterioraron tanto por el incremento de la proporción de empleos sin seguridad social como por el aumento de la subocupación. En el caso de los

⁸⁷ Estas estimaciones se realizaron con de las encuestas permanentes de hogares. En ambos casos se consideró como parte del trabajo - mercantil simple- en la economía popular al TCP, al servicio doméstico remunerado y al TFSR.

⁸⁸ Hay que destacar y recordar que la reproducción de la fuerza de trabajo y de la vida de los integrantes de las UD también se hace posible gracias al trabajo no mercantil (propriadamente reproductivo) realizado al interior de dichas UD y de sus extensiones. Ese trabajo, como se recordará, es esencial para la existencia y reproducción de las formas de producción no capitalistas (como la PMS) en un medio capitalista, pues está cubriendo parte de los costos de reproducción de la fuerza de trabajo. En él se involucra la mayor parte de los miembros de las UD, pero en especial las personas mercantilmente inactivas (PMI), dedicadas al trabajo doméstico, formativo y/o comunitario -no mercantilizado. En Rosario y en el AGR la PMI en el año 2001 representaba alrededor del 58% del total de la población (PT), según información tanto del censo de población y vivienda como de la encuesta de hogares. Dentro de esa población, por su participación relativa se destacaba la población jubilada (32%), estudiante (35%) y dedicada al cuidado del hogar (alrededor del 20%).

cuentapropistas, la proporción de empleos sin seguridad social en salud ascendía al 45.1% del total en el 2001⁸⁹, mientras que la proporción de trabajadores que laboraban menos de 30 horas a la semana aumentó de 24.9% en el 2000 al 34.5% en el 2002. Lo anterior parece indicar que gran parte de los empleos adicionales que se crearon en la economía popular del AGR a partir de la crisis fueron en realidad subempleos o empleos de subsistencia, de baja productividad e ingresos.

La economía popular en el periodo 2003-2008:

A partir del 2003, como señalábamos con anterioridad, la economía capitalista del AGR inició un proceso de recuperación y expansión que estuvo estimulado, entre otros aspectos, por los cambios en la política económica nacional, por la realización de gastos e inversiones públicas en el nivel local y por condiciones favorables (a la agro-exportación) en el entorno económico internacional. Ese proceso tuvo su contrapartida en el empleo asalariado, que se expandió a una tasa anual promedio del 4.2% entre el 2003 y el 2007, contribuyendo a aumentar la tasa general de ocupación y a reducir tanto el subempleo asalariado como el desempleo abierto. La tasa de ocupación se incrementó del 51.8% en el 2003 al 53.1% en el 2007, mientras que la participación del subempleo asalariado –horario- (dentro del empleo asalariado total) disminuyó del 14% al 5.8% y la tasa de desempleo abierto pasó del 18% al 10.4%, respectivamente.

El desarrollo de la economía capitalista también posibilitó la (re)proletarización activa o asalarización de TCP (y familiares sin remuneración) en ramas como la construcción y la industria. En consecuencia, la proporción de trabajadores asalariados (empleados) en la construcción pasó del 32.3% en el 2003 al 61.9% en el 2006, mientras que la proporción de TCP disminuyó del 66.7% al 33.4%⁹⁰. En el caso de la industria la proporción de TCP pasó del 16.1% al 13.8%, respectivamente (Cuadro 33).

En la decisión de (re) proletarizarse al parecer intervienen cuestiones tanto materiales como subjetivas. Si bien es cierto que el trabajo asalariado implica, entre otros aspectos, una relación de dependencia directa y de subordinación del trabajador frente a la economía organizada por el capital, cuando se abren posibilidades de ocupación en ella algunos miembros de las UD prefieren ser empleados allí en vez de trabajar por cuenta propia o de seguir ocupados –por cuenta propia o sin remuneración– en la economía popular (en la PMS) dado que la primera opción –en algunas circunstancias– suele exigirles menos esfuerzo organizacional y ofrecerles mayores posibilidades de reconocimiento social y de obtención de ingresos. Este parece ser el caso de las trabajadoras en el servicio doméstico así como de los trabajadores industriales y de la construcción que fueron (re) proletarizados en el AGR en el periodo en cuestión.

La expansión de la economía capitalista también posibilitó el crecimiento de los ingresos, el enriquecimiento y la concentración de recursos en torno a organizaciones capitalistas, empleadores, hogares de clase media y

⁸⁹ En el caso de los trabajadores familiares sin remuneración la proporción que no contaba con cobertura en salud ascendía al 39% y en los/as trabajadores domesticas con remuneración la proporción se situaba en el 68% en Rosario, según información del censo de población y vivienda del 2001.

⁹⁰ Según información de las encuestas de hogares, los cuentapropistas en la construcción pasaron de representar el 16.2% del total de cuentapropistas del AGR en 2003 a representar el 12.8% en el 2006; en contraste, la participación de los asalariados de la construcción en el total de asalariados aumentó del 3.2% al 8%.

alta. A partir de ello muchos hogares pudieron disponer de mayores recursos, algunos de los cuales destinaron a la contratación y/o empleo de personal para el servicio doméstico. Ello explica, en parte, la creciente asalarización y el importante dinamismo experimentado por el empleo doméstico en el periodo 2003-2007. Dicho empleo registró una tasa anual de crecimiento del 8.5% en el periodo en cuestión, siendo el empleo asalariado el más dinámico pues la proporción de empleadas domésticas asalariadas aumentó del 55.8% al 96.9%, mientras que la de cuentapropistas se redujo del 41.1% al 3.1%.

Los fenómenos antes señalados (dinamismo del empleo asalariado, reducción del subempleo y del desempleo, reproletarización de cuentapropistas y de TFSR) tuvieron un impacto en los ingresos -de las UD- derivados de la venta de fuerza de trabajo, de manera tal que el ingreso promedio de las familias de los trabajadores asalariados del AGR aumentó en el periodo referenciado. También se mantuvieron los programas sociales asistencialistas, de apoyo a micro-emprendimientos y/o de ingreso condicionado, lo que permitió a algunas familias – tanto de trabajadores asalariados como de no asalariados- acceder a recursos e ingresos complementarios. Ante esa situación algunos hogares del AGR pudieron disponer de mayores recursos e ingresos y disminuir sus niveles de pobreza e indigencia (por ingresos)⁹¹.

A partir del incremento en el ingreso familiar -y de la asistencia social- algunos miembros de las UD que estaban “empleados” o buscaban empleo en la esfera mercantil tanto capitalista (producción mercantil capitalista) como popular (producción mercantil simple) pudieron abandonar el mercado de fuerza de trabajo sin alterar –de manera significativa- las condiciones materiales para la reproducción de la vida y de la fuerza de trabajo en los hogares del AGR. En particular, fueron los grupos más vulnerables (las cónyuges, los hijos, los adultos mayores, los subempleados y los desempleados) quienes abandonaron el mercado laboral (o se abstuvieron a hacer parte de él) y marcaron la tendencia descendente de la tasa general de participación. Esta última pasó del 63.2% en el 2003 al 59.2% en el 2007.

Gran parte de la población empleada que dejó de participar activamente en el campo mercantil o que se (re) proletarizó fueron los subocupados por cuenta propia, pues se redujo tanto el tamaño absoluto como relativo de ese tipo de subocupación. El número de subocupados por cuenta propia pasó de 25.760 en el 2004 a 16.430 en el 2007, mientras que su participación dentro del empleo por cuenta propia total se redujo del 23.1% al 15.5% en ese mismo periodo. Las mayores caídas se dieron en las ramas de la construcción, el servicio doméstico, las actividades agropecuarias, la industria, los servicios personales y de salud.

Esos fenómenos de desmercantilización y de (re)proletarización contribuyeron a la disminución absoluta y relativa del TFSR y del TCP⁹². El TCP en el AGR decreció a una tasa anual promedio del 4.1% en el periodo

⁹¹ El ingreso per cápita familiar promedio en el AGR pasó de \$199 en el 2003 a \$443 en el 2006 de acuerdo a las estimaciones de las encuestas de hogares del INDEC. Asimismo, la proporción de personas integrantes de los hogares ubicados en los deciles de ingresos menores (del 1 al 4) pasó del 52.3% en el 2003 al 49.6% en el 2006. Todo ello contribuyó para que los índices de pobreza e indigencia disminuyeran en el AGR. Según la información de las ECH, la proporción de personas bajo la línea de pobreza en el AGR del 54.6% en el primer semestre del 2003 al 27.2% en el primer semestre del 2006, mientras que en el caso de la indigencia las proporciones fueron del 29.3% y 10.2%, respectivamente.

⁹² Ese tipo de des-mercantilización y re-proletarización puede traer consecuencias adversas para un proyecto de economía social y solidaria, en el sentido en que la reproducción de la fuerza de trabajo y de las UD se vuelve más dependiente del desempeño de la economía pública-asistencial y de la capitalista sobre todo.

2003-2007 (siendo en las ramas de la construcción, el servicio doméstico, las actividades agropecuarias, la industria, los servicios personales y de salud donde se presentaron los mayores descensos) y su participación dentro del empleo total disminuyó del 26.7% al 20.1%. Por su parte, el número de TFSR en el AGR pasó de 7.742 en el 2004 a 6.088 en el 2007, con lo cual pasaron de representar el 1.8% a representar el 1.3% de total de ocupados.

Detrás de la contracción que experimentó el TCP –en la PMS- en el periodo en referencia también están cuestiones estructurales tales como la incapacidad de muchos emprendimientos populares mercantiles (individuales, familiares, comunitarios) para poder generar excedentes, sostenerse y/o desarrollarse en el espacio mercantil. Ello debido, entre otros aspectos, a la existencia de capacidades diferenciales (organizativas, tecnológicas, financieras, comerciales, mercantiles, etc.) en los emprendimientos populares en relación a las existentes en los emprendimientos capitalistas, a la relación asimétrica entre el subsistema capitalista, estatal y popular, a la concentración de los recursos y de las riquezas en las organizaciones capitalistas y a la carencia de una política pública para el desarrollo y/o la superación de la economía popular.

Ante la incapacidad que tuvieron muchos de los emprendimientos populares –mercantiles- surgidos tras la crisis del 2001/2002 para generar excedentes y/o para sostenerse, algunos de ellos desaparecieron en años posteriores, lo que se vio reflejado en la disminución del aporte de las micro-organizaciones al empleo de fuerza de trabajo en el AGR (Ver cuadro 32) e impactó en la reducción del TCP y del TFSR. Ello sumado a la expansión del empleo en las organizaciones capitalistas contribuyó a la contracción absoluta y relativa del empleo en la economía popular. Se estima que la proporción de empleados en la economía popular se redujo de niveles de alrededor del 32% en el 2003 a niveles cercanos al 29% en el 2007. Esa reducción implicó una disminución del aporte de la PMS a la ocupación y reproducción de la fuerza de trabajo.

Si bien es cierto que en el periodo 2003-2007 disminuyó el empleo de fuerza de trabajo en la esfera de la economía popular mercantil en ramas como la construcción, las actividades agropecuarias, la industria y los servicios de salud, la producción mercantil simple siguió siendo un espacio importante para la reproducción de la fuerza de trabajo de los sectores populares y para la ocupación de la misma en ramas como el comercio, la construcción, la industria, las actividades de alquiler, el transporte y los servicios comunitarios.

En los *servicios personales y comunitarios* la proporción de trabajadores/as por cuenta propia aumentó del 28.1% en el 2004 al 31% en el 2007 a pesar de que su aporte al TCP del AGR disminuyó del 7.3% al 5.4%, respectivamente. Ello debido a que en dicha rama la caída en el empleo total (12.1%) y asalariado (13.3%) fue más que proporcional a la reducción del TCP (9,9%). No obstante, en el rubro de los servicios comunitarios se sigue verificando la existencia de un importante número de emprendimientos populares que revisten gran importancia para la reproducción de la vida de los sectores populares como los *centros comunitarios*, los *comedores* comunitarios y algunas ONGs. A través de éstos últimos se tratan de mitigar problemas -de hambre y desnutrición- con particular incidencia en la población infantil de los sectores populares más marginados. Por su parte, las ONGs, los centros comunitarios y otras organizaciones

populares aparecen como espacios no solo para la ocupación de fuerza de trabajo sino también para la prestación y/o gestión de una variada gama de servicios (prevención, contención y asistencia social, asistencia alimentaria, educación popular, asesoramiento, financiamiento, servicios de salud y culturales, protección de los niños y de la mujer, gestión de recursos, etc.) a través de los cuales se busca suplir necesidades de los sectores populares en diferentes barrios y distritos de Rosario. Algunas de las organizaciones con reconocimiento popular por su trabajo en el campo de los servicios comunitarios en el AGR son las siguientes: CÁRITAS Rosario, Centro Ecuménico Poriajhú, Fundación Síntesis, Casa de Todos, Asociación Centro Comunitario María Madre de la esperanza, Asociación Civil Centro de Apoyo Ciudadano, Centro Comunitario Jefa de Familia, Cooperativa Encuentro, Asociación CHICOS, Aire Libre y Minka.

En el *transporte y las comunicaciones* –a diferencia de lo acontecido en la mayoría de las ramas de actividad económica- el TCP registro una tasa de variación positiva (del 7.4% anual) en el periodo 2004-2007, mientras que el empleo asalariado se contrajo (0.2%); ello incidió en el aumento de la proporción de cuentapropistas del 18.6% al 22.8% en ese lapso. Esa expansión absoluta y relativa al parecer fue posible gracias a las oportunidades de ocupación y de generación de ingresos abiertas por el incremento (absoluto y relativo) del gasto de los hogares en transporte y comunicaciones así como por las TICs; oportunidades que no fueron copadas por los emprendimientos capitalistas. En ese sentido se pudieron expandir emprendimientos por cuenta propia en rubros como los servicios de telefonía e Internet (cybers, locutorios), la correspondencia así como los servicios de transporte de alimentos, acarreo, taxismo y remíexo.

En la *construcción* si bien el TCP y el TFSR se contrajo en el periodo en cuestión, la actividad continuó siendo una importante opción de trabajo y de generación de ingresos para los sectores populares pues más del 36% de la población o ocupada en dicha rama -en el periodo 2003-2007- tenía ese tipo de trabajo. Parte de la actividad fue desarrollada por medio de cooperativas de vivienda así como de emprendimientos familiares e individuales de auto-construcción. A través de dichos emprendimientos algunas UD del AGR realizaron ampliaciones así como mejoras habitacionales y otras pudieron construir o acceder a un lugar “propio” para realizar la reproducción de la vida. No obstante, aún es posible verificar en el AGR la existencia de una importante proporción de viviendas precarias (construidas- por lo general- en villas de emergencia) y de hogares que no son propietarios del lugar donde viven.

La existencia de viviendas precarias y de una importante proporción de hogares que no es propietaria de su vivienda muestra, a su vez, que a pesar de la expansión de la construcción y del mercado inmobiliario durante la post-convertibilidad aún hay en el AGR precariedad habitacional y un importante déficit de viviendas que afecta negativamente las condiciones de vida de los sectores populares involucrados. Ese déficit es alimentado, en parte, por los procesos de especulación financiera e inmobiliaria que al incrementar el precio de las viviendas y de sus alquileres excluye de su acceso a importantes sectores poblacionales o les empobrece al tener que destinar una creciente proporción de sus ingresos para ello.

En el sector de los *servicios financieros, las actividades inmobiliarias y de alquiler* – al igual que en la construcción- el TCP y el TFSR registraron una disminución entre el 2003 y el 2007. No obstante la proporción de TFSR y cuentapropistas en dicho campo fue superior al 25% y la incidencia del sector en el empleo por cuenta propia del AGR aumentó del 10.1% al 12.1%, respectivamente. Aquí es particularmente destacable la existencia de emprendimientos y de UD que generan empleo e ingresos –por cuenta propia- a partir del alquiler de inmuebles (habitaciones, casas, departamentos, cocheras, locales) aprovechando la dinámica del mercado inmobiliario y la existencia de hogares que se ven obligados a alquilar inmuebles para poder acceder a un lugar donde vivir. También fue posible verificar la existencia de emprendimientos populares que generan empleos e ingresos a partir de la gestión y prestación de servicios financieros como el micro-crédito. Ésta última actividad es estimulada por la exclusión de sectores populares del sistema financiero capitalista, por la dificultad estructural de los emprendimientos populares para poder retener y/o generar excedentes financieros y por la existencia de programas nacionales, provinciales y locales de fomento del micro-crédito.⁹³

El campo del *comercio, los restaurantes y hoteles* fue uno de los pocos espacios donde se pudo expandir tanto el TCP como el TFSR. El primero creció a una tasa anual promedio del 13.6% entre el 2004 y el 2007, lo que incidió en que la proporción de cuentapropistas en dicho campo aumentara del 34.7% al 36.9% y en que el sector tuviera una mayor participación en la ocupación de TCP en el AGR (del 30% al 49%). El trabajo familiar sin remuneración, por su parte, se expandió a una tasa anual del 0.9% en el periodo en cuestión, pero disminuyó su participación en el empleo del campo comercial del 3.9% al 3.0%.

El crecimiento del trabajo popular en el campo comercial en el periodo en cuestión al parecer fue posible gracias al crecimiento de los ingresos y del consumo de los hogares del AGR así como a la promoción de micro-emprendimientos populares de producción y comercialización de artículos. En efecto, el crecimiento de los ingresos y del consumo de los hogares no solo permitió la apertura y expansión de establecimientos comerciales capitalistas sino que también dio lugar a la creación de nuevos micro-emprendimientos populares (individuales y familiares) en los que se ocuparon algunos de los miembros de las UD del AGR. Parte de esas iniciativas también surgieron a partir de programas nacionales, provinciales y locales de promoción y asistencia a micro-emprendimientos productivos.

También es preciso destacar que en el periodo en referencia algunos de los emprendimientos comerciales populares existentes fueron colectivos o evolucionaron hasta alcanzar cierto grado de asociatividad. Tal fue el caso de organizaciones y/o espacios de comercialización como las Ferias de economía solidaria, las cooperativas Mercado Solidario y Comercio Solidario, La Toma (empresa recuperada: ex_supermercado Tigre) y otras empresas recuperadas.

En el *campo manufacturero* como en el comercial también se siguió verificando la existencia de un

⁹³ A nivel nacional se destaca el programa de *Bancos Populares de la Buena Fe*, a nivel provincial el programa de micro crédito *Padre Carlos Cajade* y a nivel local líneas de micro crédito del Banco Municipal de Rosario así como de algunas cooperativas de ahorro y crédito.

importante número de emprendimientos mercantiles populares en los que se siguen ocupando integrantes de las UDs de Rosario y del AGR. De ello dan cuenta las estadísticas sobre TCP como los registros de emprendimientos. En consecuencia, en el periodo 2004-2007 las encuestas de hogares contabilizaban la existencia de más de 7.500 TCP en la industria manufacturera del AGR, mientras que en el registro único de emprendimientos (RUE) de la secretaría de promoción social de Rosario estuvieron inscritos y permanecieron activos -en ese periodo- más de 950 emprendimientos (familiares e individuales), de los cuales, más del 60% tenían a las manufacturas o a las artesanías como productos principales. No obstante, es preciso recordar que en dicho lapso el TCP en campo manufacturero sufrió una importante contracción en el AGR y que las micro-organizaciones industriales redujeron su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo en el aglomerado. Esa contracción al parecer se produjo debido a la concentración de la actividad, del empleo y de los recursos en torno a las organizaciones industriales capitalistas, y a los procesos de proletarización asociados a ello.

Si bien es cierto que a partir del año 2004 las micro-organizaciones en general – y las industriales, en particular- redujeron su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR, el RUE de la secretaría de promoción social da cuenta de la existencia -en el caso de Rosario- de un creciente número de micro-empresarios populares inscritos en dicha entidad, la mayoría de los cuales están referidos a la producción y comercialización de manufacturas. Según la información de dicho registro, el número de emprendimientos inscritos y activos en la ciudad de Rosario pasó de 991 en el 2004 a 1.755 en el 2008, destacándose el crecimiento de los emprendimientos textiles, de tratamiento de residuos, de servicios así como los vinculados a la producción artesanal y a oficios como la zapatería, la carpintería, la herrería, la albañilería, la alfarería, entre otros. En contraste, los emprendimientos agropecuarios (huertas, granjas, crías de animales) mostraron una sensible reducción.

Cuadro 37. Emprendimientos populares registrados en Rosario según Rubro.				
Rubro	2004	%	2008	%
Agropecuario	199	20,1%	108	6,2%
Oficios	20	2,0%	197	11,2%
Alimentos transformados	409	41,3%	391	22,3%
Textil	99	10,0%	405	23,1%
Artesanías	216	21,8%	471	26,8%
Reciclado	45	4,5%	76	4,3%
Servicios	3	0,3%	83	4,7%
Otros	26	2,6%	24	1,4%
Total	991	100,0%	1755	100,0%

Fuente: Cálculos propios con información del RUE.

El importante crecimiento en el registro de micro-empresarios populares se explica, en parte, a partir del despliegue de los diferentes programas (nacionales, provinciales y locales) de apoyo y asistencia a los micro-empresarios, pues muchos de los emprendimientos en cuestión se registraron para poder acceder a los recursos canalizados a través de ellos, y otros tantos subsisten apoyados en dichos recursos y en las capacidades generadas a partir de los programas referenciados. En el caso de Rosario, particular incidencia parecen haber tenido los programas de la subsecretaría de economía solidaria ya que la mayor parte de los

emprendimientos registrados y activos se ubican en los rubros a los que refieren dichos programas (agricultura urbana, alimentos, artesanías, reciclado, vestimenta y calzado).

El caso de los emprendimientos vinculados a la producción de alimentos (procesados y no procesados) es particular, ya que a pesar del mantenimiento y del despliegue de los programas de apoyo y asistencia a ese tipo de emprendimientos, los registros dan cuenta de una reducción.⁹⁴ Muchos de esos emprendimientos se habían creado en el periodo de crisis –como parte de las estrategias familiares (de utilización de los recursos, experiencias, capacidades y habilidades de los integrantes de las UD)s de sectores empobrecidos para auto-provisión de alimentos, para la ocupación, y para generación de ingresos de subsistencia; una vez atenuada la crisis algunos emprendimientos fueron abandonados ante el surgimiento de alternativas más llamativas desde el punto de vista de la generación de ingresos (hacer changas, ser empleados/as en empresas capitalistas, etc.) o ante su prescindibilidad para reproducción de las UD)s; otros tantos desaparecieron ante la incapacidad para sostenerse, debido entre otros aspectos, a la carencia del permiso de funcionamiento, al encarecimiento de los insumos, a las dificultades para la comercialización y a las relaciones asimétricas mantenidas con las empresas capitalistas (que les proveían las materias primas, insumos, equipos y herramientas).

“uno de los problemas con el que nos enfrentamos los emprendedores de los alimentos es el incremento de los precios de los insumos, de las harinas, sobre todo, porque los precios los fijan unos pocos como quieren” (Mirta, 09-2008).

A pesar de que los emprendimientos populares rosarinos (registrados en el RUE) dedicados a la producción y comercialización de alimentos mostraron una tendencia descendente en el periodo 2004-2008 siguieron siendo los emprendimientos de mayor importancia relativa junto a los artesanales y textiles. También se destaca existencia de un segundo grupo de emprendimientos relacionados principalmente con el tratamiento de residuos (reciclaje) y con oficios como la herrería, la zapatería, la carpintería, la albañilería, la alfarería, entre otros.

La concentración de las iniciativas populares rosarinas en esos dos grupos de emprendimientos, además de ser estimuladas por los respectivos programas de apoyo y asistencia, parece guardar una estrecha relación con la tradición comercial e industrial de la ciudad –en general-, con la existencia de espacios públicos donde se pueden comercializar parte de sus productos (como las ferias de economía solidaria) así como con habilidades adquiridas y/o transmitidas por hombres y mujeres de los sectores populares a lo largo de su historia.

“los emprendedores han recurrido a los saberes que ya traían, para ver qué hacían con ellos, para ver cómo podían producir un objeto para venderlo y obtener un ingreso para llevar a su casa” (Alejandro, 08-2007).”

Esos hombres y mujeres vuelcan esas habilidades en el desarrollo de emprendimientos como los antes señalados, siendo posible observar cierto grado de división sexual del trabajo entre los mismos. En efecto, en el primer grupo de emprendimientos se destaca la participación mayoritaria de mujeres que aprendieron o

⁹⁴ Dentro del rubro de los alimentos procesados -por su importancia relativa- se destacan los emprendimientos de panadería, repostería, elaboración de pastas, dulces, encurtidos y licores.

adquirieron las capacidades/habilidades técnicas para la producción de alimentos, de artesanías y de vestimentas al interior de las UD's (a través de la enseñanza de la madre/abuela a las hijas, por ejemplo), que realizan la producción en las mismas UD's y que gestionan la comercialización de sus productos en diversos ámbitos (tales como las ferias de economía solidaria, la calle, locales, empresas capitalistas y las mismas UD's). En contraste, en el segundo grupo de emprendimientos se caracteriza por una mayor participación relativa de los varones y por ser realizados en pequeños talleres, al interior de las UD's propias o en otras UD's. No obstante, en ambos casos suele utilizarse fuerza de trabajo familiar y tecnologías rudimentarias.

A pesar que existe cierto grado de homogeneidad en cuanto a las tecnologías utilizadas y a los espacios donde se realiza la producción/comercialización de los emprendimientos populares rosarinos, es preciso resaltar la existencia de heterogeneidades entre los emprendimientos y los emprendedores. El Informe sobre el relevamiento de grupos de emprendedores Mipymes realizado a partir del trabajo conjunto ADERR-GVC (2007) manifiesta, al respecto: *“De las diferentes entrevistas realizadas pudimos conocer que la mayoría de la población con la que trabajan los actores del Estado es vulnerable; claro que hay diferentes gradaciones dentro de esta vulnerabilidad, principalmente se remite a la actividad productiva que realiza el emprendimiento y fundamentalmente a la historia laboral personal de los diferentes miembros de los mismos. Hay sectores muy empobrecidos que viven en asentamientos precarios y con necesidades básicas insatisfechas; eso pudo observarse sobre todo en los emprendimientos de producción primaria, sean huertas o cría de animales; recolección de basura y manufacturas básicas. Por otro lado hay un sector social vulnerable que surge como consecuencia del empobrecimiento de la clase media, y sobre todo con la crisis del 2001; generalmente son personas que han conocido el trabajo asalariado e iniciaron un emprendimiento para garantizar su subsistencia. En estos sectores vulnerables, más allá de que los emprendimientos puedan producir excedentes comercializables, en la mayoría de los casos, no es el único ingreso o actividad económica sino que son complementadas con otros tipos de trabajo”* (Beckman & Ruggeri, 2007: 13).

Las entrevistas y visitas realizadas en el marco de mi trabajo de campo también dan cuenta de la existencia de importantes heterogeneidades espaciales y estructurales en lo que a los emprendimientos populares se refiere. En los distritos más céntricos (centro y oeste) se pudo observar que participan –por lo general– hogares o integrantes de “clase media empobrecida” que cuentan, entre otros aspectos, con mayores relativos niveles de escolaridad e ingresos, tecnologías menos rudimentarias, redes más amplias y mejores espacios para poder realizar la comercialización de los productos. En contraste, los emprendimientos de los distritos periféricos (sur, sudoeste, noroeste y norte) suelen utilizar tecnologías más convencionales, tener menor productividad e ingresos y ser gestionados –en su mayoría– por miembros de UD's en condiciones de marginalidad y pobreza histórica, con capacidades diferenciales (técnicas, administrativas, comerciales, financieras, etc.), menores niveles relativos de escolaridad y de otros recursos.

Esas disparidades al parecer han influido en el desenvolvimiento de los emprendimientos populares en los distritos como los del centro y del norte de la ciudad. En consecuencia, en el distrito Centro se observa un significativo crecimiento (absoluto y relativo) de los emprendimientos activos registrados en el RUE,

mientras que en el distrito Norte sucede todo lo contrario (ver cuadro). En el distrito noroeste si bien hubo un crecimiento en el número de emprendimientos registrados, su participación en el total también se redujo.

Cuadro 38. Emprendimientos populares registrados en Rosario según Distrito								
Año	Centro	Oeste	Noroeste	Norte	Sudoeste	Sur	No Ref.	Total
2004	65	279	131	233	82	161	40	991
	6,6%	28,2%	13,2%	23,5%	8,3%	16,2%	4,0%	100,0%
2008	253	224	208	184	292	475	119	1755
	14,4%	12,8%	11,9%	10,5%	16,6%	27,1%	6,8%	100,0%

Fuente: Cálculos propios con información del RUE.

En el distrito Oeste -como en el Norte- también se produjo una contracción absoluta y relativa de los emprendimientos populares a pesar que cuenta con mejores condiciones para su subsistencia. A esa contracción al parecer contribuyeron factores tales como la reincorporación al mercado laboral capitalista de los miembros de las UD's de "clase media empobrecida" que gestionaban emprendimientos en el distrito, las dificultades de dichos emprendimientos para generar excedentes e ingresos acordes a las expectativas de sus gestores, los conflictos entre algunos emprendedores y las instituciones promotoras así como las deficiencias en la ejecución de sus programas en el territorio. Desde la visión de una de las emprendedoras referentes del distrito:

“las ferias y los emprendimientos últimamente se han venido a menos porque la situación ha mejorado, mucha gente tiene trabajo y ya no necesita monedear con eso, situación bien diferente a la del 2002....la Subsecretaría de economía solidaria favorece el encuentro de los emprendedores, pero junta en los espacios de las ferias a gente que produce con calidades diferentes, perjudicando a los que mejor sabemos hacerlo, y desconoce que los verdaderos actores de la economía solidaria en Rosario somos los emprendedores, puesto que el trabajo que venimos desarrollando es previo a la existencia de la Subsecretaría. (María: 09-2008)

Otra emprendedora afirma lo siguiente:

“en la feria en la que participo, junto con mis compañeras llevamos productos de calidad, que la gente nos los puede comprar a buenos precios; pero la coordinadora del programa de alimentos (de la subsecretaría) y otros emprendedores nos hicieron bajar los precios: una de mis compañeras se fundió por eso.”(Adela, 09-2008).

En los distritos Sur y Sudoeste - en el periodo 2004-2008- hubo un crecimiento absoluto y relativo de los emprendimientos populares registrados en el RUE a pesar de que sus emprendedores tienen precarias condiciones financieras para sostenerlos por su propia cuenta. Esas dificultades al parecer fueron compensadas por una fuerte intervención de los programas estatales de apoyo a los micro-emprendimientos. Esa intervención se dio fundamentalmente a través del otorgamiento de subsidios, la realización capacitaciones en diversas temáticas, el acompañamiento y la asistencia técnico-social, la organización de escenarios para la comercialización de los productos (como las ferias), la creación de espacios para el apoyo a los emprendedores como los centros CRECER y de emprendedores, y la ejecución de proyectos productivos. A partir de estas acciones surgieron nuevos emprendimientos y se sostuvieron algunos de los pre-existentes. El crecimiento más importante en el periodo en cuestión se dio de los rubros de la producción

artesanal, textil, del reciclado y de los oficios.

El acompañamiento que se les ha dado desde el municipio, tanto desde la capacitación, los espacios de comercialización, hace que se puedan sostener en el tiempo, pero tenemos que ver qué tipo de apoyo les damos a estos sectores para que puedan generar emprendimientos sustentables, porque perduran en el tiempo, pero siempre en un nivel de subsistencia.” (Adriana, 08-2007)

En todo caso, los emprendimientos mercantiles populares en esos distritos como en los demás siguen siendo de subsistencia, de baja productividad e ingresos y su desarrollo sigue estando limitado, entre otras cuestiones, por las capacidades diferenciales en relación con los emprendimientos mercantiles capitalistas así como por la concentración de los medios de producción y de los recursos productivos en la esfera capitalista. Además, los emprendimientos populares tienen que vincularse a través del mercado con el subsistema capitalista y lo hacen aceptando los precios fijados por las empresas capitalistas, aumentando la inequidad del intercambio.

5. CONSIDERACIONES FINALES:

5.1. BALANCE DEL PROCESO DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL EN ROSARIO:

Luego de haber examinado el proceso de reestructuración y de desarrollo económico capitalista por el que atravesó el AGR en las últimas décadas, resulta evidente que sus resultados en términos tanto de dinámicas laborales, de distribución de recursos, como de condiciones de trabajo y de vida, han sido regresivos para la mayor parte de la población. Esta conclusión toma mayor validez cuando se hace un cuadro comparativo de los resultados derivados de las modalidades de desarrollo capitalista vigentes en el periodo de post-guerras.

Balance en el periodo de posguerras:

Como se expuso en el Capítulo 2, durante las primeras décadas del periodo de posguerras (1920-1970) en Argentina y en Rosario como en otros espacios latinoamericanos se desarrolló una modalidad de desarrollo capitalista centrada en la industrialización por sustitución de importaciones. Esa modalidad a pesar de haber adquirido el carácter de desarrollo “*hacia adentro*” propició importantes transformaciones tanto productivas como laborales. En efecto, generó un importante desarrollo relativo de la actividad industrial que tuvo su contrapartida tanto en el mercado de trabajo como en las unidades domésticas. En el primero se registró una importante absorción de fuerza de trabajo así como una extensión y profundización tanto de las relaciones salariales como de los derechos de la población trabajadora. Esos cambios posibilitaron, a su vez, mejoras tanto en la disponibilidad de recursos como en las condiciones de vida de algunas de las UD's rosarinas

Sin embargo, la posición de Argentina y de Rosario en la división internacional del trabajo y de sus clases dominantes en el ámbito nacional y local, la heterogeneidad estructural así como el carácter periférico de sus economías le introdujeron al modelo de industrialización características limitantes, especialmente en términos de autonomía, equidad, equilibrio y posibilidades de desarrollo sostenido. En consecuencia, los

recursos se concentraron en algunas áreas geográficas (Buenos Aires, Córdoba y Rosario), organizaciones económicas (PYMES y grandes empresas capitalistas), ramas de actividad (industria alimenticia, textil, metalúrgica y metalmeccánica) y grupos (burguesía industrial, importadores, exportadores); solo se avanzó marginalmente en la producción de manufacturas dinámicas en el comercio internacional⁹⁵; y el mejoramiento de las condiciones de vida estuvo restringido a hogares de los empleadores y de trabajadores asalariados/industriales/sindicalizados.

Balance en el periodo 1975-1990:

Desde mediados de los años 70's la modalidad de desarrollo que había prevalecido durante las décadas anteriores en Argentina, en el AGR, y en otros espacios latinoamericanos (la industrialización por sustitución de importaciones) empezó a transformarse. El cambio en la modalidad de desarrollo empezó a hacerse evidente en la segunda mitad de los años 70's con el giro en el modelo de regulación o de intervención estatal en Argentina. Ese giro se dio, en parte, ante la dificultad del estado para atender sus funciones de acumulación y de legitimación social, implicó transformaciones en las políticas económicas (que favorecieron a las corporaciones agropecuarias y financieras) así como la instauración de un gobierno de facto en el país, e incidió en el estancamiento y en la crisis industrial vivida en el AGR en la segunda mitad de los 70's.

Sin embargo, el cambio en las modalidades de desarrollo no fue un fenómeno estrictamente nacional ni local, ya que se enmarcó en el contexto de reestructuración capitalista a nivel mundial. Esa reestructuración capitalista mundial implicó para Argentina y para el AGR una creciente injerencia de los actores socioeconómicos y militares con mayor poder a nivel intra e internacional en la fijación de políticas y en la conducción del sistema socioeconómico. Dentro de esos actores, como se recordará, tuvieron lugares protagónicos el FMI, el Banco Mundial, el gobierno norteamericano, las empresas transnacionales, las grandes organizaciones capitalistas nacionales, y las fuerzas armadas. La injerencia de esos actores fue visible a partir de la segunda mitad de los 70's con la instauración de la dictadura militar y con aplicación de *medidas ajuste estructural*⁹⁶ sugeridas por ellos, en un intento por crear estrategias, condiciones y/o mecanismos para poder para garantizar el "orden" social y la reproducción ampliada del capital.

Esas estrategias – en el AGR como en el resto del país- implicaron y/o propiciaron no solo el deterioro laboral e industrial sino también el socavamiento de derechos humanos y laborales, lo que sumado a la concentración de los recursos (en sectores como el financiero, en las organizaciones capitalistas más grandes, en los hogares más pudientes, etc.) y al deterioro de los salarios e ingresos de la población trabajadora, se tradujo en una regresión en las condiciones de vida propias y en sus UD's u hogares. Esas desmejoras, a su

⁹⁵ Esto fue así, en parte, porque el estado promovió y fomentó la industrialización, creando condiciones al capital para obtener una mayor acumulación con menor inversión, pero sin obligar a la burguesía industrial nacional y local a aproximarse a la frontera tecnológica, ni fijar objetivos de competitividad en el mercado mundial.

⁹⁶ Como se recordará, algunas de esas medidas fueron el abandono de la política de protección y fomento industrial, la apertura parcial de la economía, la liberalización financiera, privatizaciones, congelamiento de salarios, recortes de personal y de derechos laborales. Dichas medidas fueron aplicadas so pretexto de subsanar supuestas distorsiones creadas por el modelo de sustitución de importaciones así como los problemas de endeudamiento e inflacionarios.

vez, indujeron a nuevos miembros de las UD (mujeres cónyuges, sobre todo) a buscar y/o a crear fuentes de empleo e ingresos para tratar de compensar las pérdidas y para poder garantizar la reproducción de la vida en sus hogares. Ello contribuyó al incremento en los niveles relativos de desempleo y de ocupación en el campo de la economía popular, durante los años 80's, principalmente.

A finales de los 80's persistían en Argentina y en otros países de América latina los problemas de endeudamiento, inflacionarios, fiscales y de recesión económica. Ello sumado a la presión y al creciente interés de los agentes nacionales e internacionales del capital por crear condiciones más estables y favorables a la acumulación derivó en el diseño y en la aplicación de un conjunto de reformas estructurales (políticas socioeconómicas) de corte neoliberal "consensuadas" en Washington⁹⁷

Esas *reformas estructurales* además de profundizar la reestructuración económica en Argentina y en el AGR, posibilitaron su vinculación a una nueva realidad internacional mediada por la globalización de los mercados, y contribuyeron a dar el paso definitorio de un modelo de desarrollo capitalista centrado en la industrialización (con el estado como agente protagónico) a otro orientado al libre desarrollo del mercado capitalista (con los grandes capitales privados como agentes protagónicos). También posibilitaron renovados mecanismos de acumulación al crear condiciones para el aumento de la rentabilidad, especialmente en los espacios controlados por las grandes organizaciones capitalistas nacionales y transnacionales (extranjeras).

Balance del periodo de la convertibilidad:

La aplicación de esas reformas estructurales en Argentina contribuyó a que en el AGR se generaran resultados regresivos e interrelacionados tanto en las esferas productivas como laborales, afectando de manera negativa a amplios grupos poblacionales.

En el ámbito productivo, como en el laboral, las reformas contribuyeron a profundizar los procesos de desindustrialización y terciarización durante los años 90's. Ello debido a los efectos regresivos que tuvieron sobre la mayoría de las ramas industriales y a la creación de mejores condiciones para la acumulación en ramas como la de los *servicios financieros, inmobiliarios y de alquiler, el comercio* y los servicios de *salud, transporte y telecomunicaciones*.

La desindustrialización antes comentada fue más intensa en el AGR que en otros lugares de Argentina (Buenos Aires, Mendoza), en lo que al parecer incidió la heterogeneidad, la concentración, la falta de diversificación industrial así como la existencia de ramas industriales caracterizadas, ente otros aspectos, por su desarticulación intra e intersectorial, con rezagos tecnológicos, bajos grados de asociatividad e innovación, y la preponderancia de micros y pequeñas empresas situadas en renglones tradicionales, que ante sus bajos niveles de productividad y competitividad sufrieron los efectos de la sustitución de manufacturas locales por producción externa (propiciada por reformas como la comercial). Muchas de esas empresas desaparecieron o fueron absorbidas por las más grandes.

⁹⁷ Esas reformas incluyeron mayor apertura comercial, liberalización financiera, paridad cambiaria, flexibilización y re-regulación laboral, reformas tributarias regresivas, privatizaciones, políticas anti-inflacionarias, disminución y reorientación de la intervención estatal, entre otras.

En consonancia con lo anterior, fue posible determinar que las ramas industriales y localidades del AGR que resultaron más afectadas fueron aquellas que tenían una estructura organizacional con mayor participación relativa de las microempresas (muchas de las cuales constituían emprendimientos de economía popular) y una productividad relativa menor⁹⁸. Ello dio indicios de que en dichas ramas y localidades muchas organizaciones y/o empresas de baja productividad tuvieron que cerrar o fueron absorbidas por las más grandes, y que ese tipo de establecimientos, como en periodos anteriores, fueron los más afectados por las reformas. Esos menores niveles relativos de productividad tuvieron raíz en los diferenciales de capacidades tecnológicas, financieras, administrativas, comerciales y asociativas de esas organizaciones en relación con las empresas más grandes.

La terciarización productiva en el AGR, como en otros espacios metropolitanos de América Latina, en los años 90's estuvo liderada por la actividad comercial y por la economía de servicios como los financieros, inmobiliarios, de la salud, del transporte y las comunicaciones.

En relación al campo comercial cabe recordar que su evolución en el periodo de la convertibilidad estuvo marcada por la inestabilidad pues pasó por periodos de recuperación, expansión y recesión. No obstante, las actividades comerciales aumentaron su incidencia en el empleo de fuerza de trabajo y en el producto del AGR en el periodo en cuestión. A éste respecto hay que destacar que la fuerza de trabajo que se incorporó fue, en su mayoría, asalariada, produciéndose un proceso de extensión de las relaciones salariales/capitalistas en el sector. Ello se dio tanto en las ramas que registraron la mayor expansión relativa (comercio mayorista, restaurantes y hoteles) como en las que registraron importantes procesos de reestructuración (comercio minorista). En ambas ramas las organizaciones capitalistas más grandes (Cargill y Carrefour, por ejemplo) encontraron y pudieron aprovechar las condiciones favorables para la acumulación, condiciones derivadas, en parte, de procesos de liberalización comercial y financieras así como de la condición de puerto y de nodo comercial del AGR. A partir de ello generaron, concentraron y controlaron una proporción creciente del producto y de la fuerza de trabajo del AGR, a la vez que limitaron la incidencia y las posibilidades de las organizaciones comerciales populares/tradicionales⁹⁹.

Si bien la actividad y el empleo comercial registraron una expansión relativa en el AGR, fue posible determinar que la economía de los servicios mercantiles/capitalistas fue el sector más dinámico en el AGR durante el periodo de la convertibilidad y la que lideró el proceso de terciarización productiva y laboral. No obstante, es preciso recordar que el campo de los servicios mercantiles es heterogéneo y que no todas sus ramas evolucionaron de la misma manera. En efecto, hubo unas contracciones relativas de los servicios domésticos y de la administración pública, y una expansión (absoluta y relativa) de los servicios básicos, del transporte y las comunicaciones así como de los servicios empresariales, sociales (salud y enseñanza), comunitarias y personales.

⁹⁸ Las industrias más afectadas fueron la *textil*, la de la *maderas*, de los *minerales no metálicos* y la de los *alimentos y bebidas*. En el caso de las localidades las caídas más importantes en los principales indicadores industriales (establecimientos, producción y personal ocupado) se registraron en Soldini, Funes, Roldán, Capitán Bermúdez y F.L Beltrán.

⁹⁹ Todo ello contribuyó a la extensión de las relaciones salariales y a la contracción relativa del empleo por cuenta propia en el sector comercial en el periodo en cuestión.

En la reducción del aporte de los servicios domésticos a la producción mercantil y al empleo de fuerza de trabajo incidieron factores como la des-domesticación y mercantilización de algunos servicios del hogar, la sustitución de fuerza de trabajo por electrodomésticos y el recorte de personal en las coyunturas recesivas.¹⁰⁰

Por su parte, en la contracción relativa de la producción y el empleo en la administración pública incidieron los procesos de reestructuración y modernización del estado, que implicaron recortes de personal en el sector público, y le restaron capacidad a la economía estatal para emplear fuerza de trabajo y para ofrecer servicios.

En el caso del transporte y las comunicaciones, la expansión del empleo (asalariado) y del producto fue impulsada –principalmente– por las inversiones realizadas en él (por parte de las empresas capitalistas transnacionales, principalmente) para aprovechar las oportunidades de acumulación abiertas por cambios en los marcos regulatorios (que permitieron la operación de nuevos servicios como los del telefonía móvil e Internet, por ejemplo), las TICs, así como por los procesos de apertura comercial, financiera y de privatizaciones derivados de los nuevos marcos regulatorios y/o de las reformas estructurales neoliberales. Al interior del sub-sector también se observó un aumento del cuentapropismo (ligado a servicios de subsistencia como el acarreo, remixeo, pequeños cybers y locutorios) y un proceso de concentración, que al parecer estuvo asociado a la oligopolización de los servicios de comunicación, a la desaparición de pequeñas empresas de transporte y/o a su absorción por parte de las más grandes.

En el sub-sector de los servicios empresariales fue posible observar una realidad heterogénea durante la convertibilidad. En los servicios financieros predominaron las empresas capitalistas de tamaño relativamente grande (muchas de ellas extranjeras), con tecnologías modernas (automatizadas, ahorradoras de fuerza de trabajo) y tasas de asalarización relativamente elevadas; esas organizaciones fueron quienes generaron, concentraron y/o controlaron la mayor parte del producto y de los recursos financieros, aprovechando las oportunidades abiertas por los procesos de liberalización, desregulación y privatización impulsados en Argentina durante el menemismo. En contraste, en las actividades inmobiliarias, de alquiler y en los servicios a las empresas prevalecieron organizaciones más pequeñas, con tecnologías más intensivas en mano de obra y con tasas de asalarización más bajas; en ellas se produjo un importante aumento del TCP durante el periodo de la convertibilidad, lo que incidió en que la proporción de asalariados en el sub-sector se redujera.

Los servicios de salud y de enseñanza también aumentaron su contribución a la ocupación de fuerza de trabajo y a la producción en el AGR durante la década de los 90's. Ello fue estimulado, entre otros factores, por la apertura de establecimientos privados para la prestación de los servicios, por la realización de inversiones públicas y privadas en el sub-sector así como por el aumento de usuarios y el incremento de los gastos de los hogares en dichos servicios; situaciones que al parecer fueron alimentadas por las mayores exigencias de calificación de la fuerza de trabajo y por los procesos paulatinos de privatización de los servicios en cuestión, tras la implementación de las reformas estructurales neoliberales.

¹⁰⁰ Ello incidió en la disminución de la proporción del trabajo por cuenta propia (TCP) en dicha rama.

Los servicios públicos básicos (*electricidad, gas y agua*) también experimentaron un proceso de privatización y se convirtieron en un importante nicho de recepción de inversiones (públicas y privadas) y de acumulación, durante la convertibilidad. Esas inversiones contribuyeron a la modernización de los servicios, a su ampliación, a la asalarización y ahorro de fuerza de trabajo, y al incremento de su participación en la producción mercantil en el AGR.

Durante el periodo de la convertibilidad también fue posible corroborar que hubo una expansión relativa del empleo y del producto de los servicios comunitarios y personales en el AGR. El TCP fue el más dinámico en ese lapso, siendo un indicador de que dichos servicios constituyeron una importante alternativa de ocupación y de subsistencia para segmentos poblacionales excluidos por la dinámica del desarrollo capitalista.

A pesar de que el empleo de fuerza de trabajo en el AGR –durante el periodo de la convertibilidad- mostró un dinamismo relativo en ramas como el comercio y en algunos servicios, la incorporación –productiva- de fuerza de trabajo en el conjunto del sistema económico del aglomerado fue poco dinámica e insuficiente en relación a los empleos e ingresos requeridos para satisfacer las necesidades/demandas de los hogares. Esa insuficiencia dinámica, característica de los sistemas económicos periféricos, se reflejó tanto en la menor absorción de fuerza de trabajo como en la absorción improductiva de la misma.

La menor absorción de fuerza de trabajo se hizo evidente en la tendencia decreciente de la tasa general de ocupación y/o en el registro de menores tasas de crecimiento del empleo en el periodo de la convertibilidad –respecto a periodos anteriores- tanto en el subsistema empresarial/capitalista como el subsistema público/estatal y popular¹⁰¹. Su origen estuvo influenciado por los retrocesos registrados en ramas como la industria en las que la apertura comercial tuvo incidencia (sobre las micro-organizaciones, sobre todo) así como por el empleo de tecnologías ahorradoras fuerzas de trabajo en campos como la administración pública, los servicios básicos y financieros, fenómenos asociados al ambiente de mayor competencia y a los procesos de modernización, reestructuración, extranjerización y privatización.

El retroceso en las tasas de ocupación, que fue particularmente pronunciado en la segunda mitad de los 90's y junto con el deterioro de los ingresos de las UD's indujo a un crecimiento acelerado del desempleo abierto en el periodo 1998-2001. Esas tendencias reflejaron tanto la creciente exclusión de personas cuyas capacidades no fueron valoradas en el mercado capitalista como la menor capacidad de absorción de fuerza de trabajo de la economía del AGR, luego de la implementación de las reformas estructurales.

También fue posible encontrar que paralelamente al aumento en las tasas de desempleo se presentó un incremento en los niveles tanto de subempleo como de pobreza. Además, la proporción de personas empleadas en rangos o actividades de baja productividad e ingresos se mantuvo en niveles relativamente elevados en el periodo de la convertibilidad, y se incrementó en segmentos como el del cuentapropismo, completando un cuadro de insuficiencia dinámica y de absorción improductiva de fuerza de trabajo.

¹⁰¹ En el subsistema popular, la reducción fue mayor debido a la contracción del empleo doméstico, al decrecimiento del trabajo familiar sin remuneración y a lento crecimiento del empleo por cuenta propia. A partir de ello y del dinamismo relativo del empleo asalariado, el subsistema popular redujo su incidencia en el empleo de fuerza de trabajo del AGR en el periodo de la convertibilidad.

El incremento de la proporción de empleos de bajos ingresos en segmentos como el del cuentapropismo y el ascenso en los niveles tanto de subempleo como desempleo fueron algunos de los fenómenos que tuvieron repercusión directa en la pobreza de las personas y de los hogares del AGR durante el periodo de la convertibilidad. Los tres fenómenos incidieron en que los ingresos disminuyeran en buena parte de las UD's y de la población. A raíz de ello muchos hogares y personas continuaron en situación de pobreza y otra proporción importante que no era considerada pobre quedó en esa condición, configurando situaciones tanto de pobreza histórica- estructural- como de "nueva pobreza".

El problema de la pobreza fue particularmente grave a finales de los años 90's y a principios de la década actual, cuando los niveles de subempleo y de desempleo alcanzaron máximos históricos, y cuando los ingresos de los hogares y su distribución experimentaron una importante regresión. A partir de ello aumentó la incidencia tanto de la pobreza absoluta como de la relativa, y se deterioraron las condiciones de vida en gran parte de las UD's rosarinas.

En el deterioro de las condiciones de vida en los hogares del AGR también incidió en la regresión en las condiciones de trabajo de los miembros que participaban activamente en el ámbito mercantil. Esa regresión afectó a los trabajadores empleados en el subsistema tanto capitalista como estatal y popular; fue propiciada, en parte, por la aplicación de las reformas laborales; y se dio básicamente en función de la desprotección e inseguridad social, la inestabilidad e incertidumbre laboral, la concentración y la precarización de los ingresos.

Las anteriores conclusiones validan la hipótesis central de éste trabajo, según la cual, la reestructuración capitalista de las últimas décadas ha contribuido tanto al deterioro de las dinámicas productivas y laborales en el AGR como a la precarización de las condiciones de trabajo y de vida.

Balance del periodo de la postconvertibilidad:

El deterioro laboral, económico y social en el AGR se hizo particularmente evidente a comienzos de la presente década, cuando Argentina en su conjunto registró una profunda crisis socioeconómica. Esa crisis, mostró, entre otros aspectos, los límites de la modalidad de desarrollo vigente así como la ineficacia del estado neoliberal para atender sus funciones relacionadas con establecimiento de condiciones tanto para la acumulación sostenida de capital como para legitimación social y la reproducción del poder/partidario. Muestra de ello fue que el sistema financiero/capitalista colapsó; que la producción capitalista y el empleo asalariado sufrieron importantes retrocesos; que el desempleo, la pobreza material y la miseria se dispararon; que los gobiernos de turno perdieron legitimidad y que se produjo un estallido social que amenazó el orden social vigente.

Para responder a las cuestiones anteriores, a partir del 2002/2003, se hicieron algunas modificaciones tanto en el campo de la política económica como en la política social. En el campo de la política económica los cambios más importantes realizados fueron el abandono del esquema de convertibilidad, de paridad cambiaria y la introducción de nuevas regulaciones financieras para limitar los flujos de capital especulativo.

En relación a la política social tomaron mayor relevancia los componentes laborales y asistenciales en la gestión de la pobreza así como las tecnologías de focalización, dando mayor lugar a la focopolítica y a la asistencialización de la política social.

Esa reingeniería política e institucional implicó cambios no solo en la estructura de los gastos del estado y en las dinámicas laborales en el subsistema estatal sino que también propició algunas modificaciones en las condiciones de trabajo y en las relaciones entre los agentes del estado, del capital y los sectores populares.

En el caso de Rosario la reestructuración de los gastos del estado municipal, en el periodo posconvertibilidad, se evidenció en el incremento relativo tanto del presupuesto destinado tanto a los *servicios sociales y comunitarios* (obras públicas, servicios públicos domiciliarios, servicios de salud, asistencia social) como al *desarrollo económico* (apoyo a PYMES, promoción del empleo, de los micro-emprendimientos, asistencia al desempleo) y en la disminución de los *gastos administrativos*. Esa reestructuración fue un mecanismo a través del cuál se abordó - de manera directa- la cuestión de la legitimación social y se trató de hacerla compatible con la función de acumulación; e implicó una transferencia y/o redistribución de recursos desde la economía estatal hacia la economía capitalista y hacia la economía popular. Alrededor de esa redistribución se afianzaron relaciones de poder, de dependencia y clientelares entre los agentes gubernamentales, los agentes del capital y los sectores populares.

Además de la reestructuración, los gastos del estado –municipal, provincial y nacional- también mostraron un aumento significativo en el periodo postconvertibilidad. Ese incremento estuvo sustentado en el aumento de la recaudación fiscal –fundamentada en la recuperación socioeconómica, el boom agro-exportador y en una administración fiscal más eficiente - así como en la voluntad política de las administraciones públicas nacional y local por recuperar el papel activo del estado. En el caso de Rosario, la mayor parte de esos recursos se generaron en el ámbito municipal, a través de fuentes fiscales (tributarias) como los impuestos inmobiliarios, aunque una proporción creciente de los mismos provino del ámbito nacional a través del mecanismo de coparticipación de recursos recaudados a partir de fuentes como el IVA y las retenciones a las exportaciones.

En la medida en que una parte de los recursos con los que se financiaron los gastos y las políticas del estado tuvieron como fuentes impuestos que recaen sobre las unidades domésticas –como el IVA y buena parte de los impuestos inmobiliarios- fue posible determinar que la redistribución de recursos de mayor importancia relativa se produjo entre las unidades domésticas de la economía popular –con el estado como intermediario-, y no desde las empresas capitalistas hacia los hogares. Las empresas capitalistas, por su parte, mostraron tener capacidad para generar y extraer excedentes a partir de su relación asimétrica con la economía popular y de las condiciones establecidas por el estado para la reproducción ampliada del capital.

También fue posible observar que el aumento relativo de la importancia de los gastos estatales y de las políticas asistenciales durante el periodo 2002-2004 tuvo su contrapartida en la dinámica y en el incremento de la participación del empleo público en dicho lapso, siendo las ramas de la administración pública y los servicios sociales y de salud dónde se dieron los mayores incrementos. No obstante, las condiciones y

relaciones de trabajo en el subsistema estatal no fueron las mejores pues el proceso de precarización laboral continuó, dado que siguieron tomando importancia los contratos temporales, sin seguridad social y con bajas remuneraciones.

A partir del 2004 el subsistema estatal registró una pérdida de participación en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR¹⁰². Ello debido a que mientras el empleo en la economía capitalista se expandía, el empleo público se contraía en ramas como la administración pública, la construcción, la industria, el transporte, las comunicaciones y los servicios financieros (entre otros aspectos, por los ajustes en los gastos administrativos, los recortes de personal así como por el avance de la privatización en esas actividades).

La recuperación y expansión del empleo y de la producción capitalista empezó en el 2003, y se dio especialmente en los campos de la construcción, las actividades financieras e inmobiliarias, los servicios básicos, el comercio en grandes superficies, e industrias como la de los alimentos y metalmecánica. Ese proceso de desarrollo capitalista, además del modelo de intervención estatal, fue estimulado por un contexto macroeconómico favorable que incluyó tipo de cambio alto, expansión económica/capitalista internacional, repunte de los precios de los principales productos de exportación de Rosario y de Argentina, superávit fiscal y de cuenta corriente, entre otros aspectos. Todo ello fue favoreciendo un proceso de desarrollo capitalista basado en la agro-exportación.

El proceso en cuestión también permitió el crecimiento del tamaño de las empresas capitalistas en el AGR y el aumento de su incidencia en la ocupación de fuerza de trabajo, en el control de la misma así como en la apropiación y concentración del producto.

En el caso de la construcción como en las actividades financieras e inmobiliarias el crecimiento del empleo – asalariado- respondió al crecimiento del producto y a la acumulación de capital en esas ramas en el nuevo contexto socioeconómico. El nuevo tipo de cambio y el repunte de los precios internacionales de productos de agro-exportación como la soja, la carne, el trigo y sus derivados crearon condiciones extraordinarias para la generación de excedentes financieros (rentabilidad) a partir de la producción, comercialización y especulación en torno a dichos productos; parte de esos excedentes se invirtieron en proyectos urbanísticos e inmobiliarios realizados en el AGR, contribuyendo de esa manera a su expansión en el periodo 2003-2007. Asimismo, los problemas del sistema financiero produjeron un aumento de la demanda de inmuebles como alternativa de inversión financiera, lo que también se tradujo en un impulso para la reactivación de la construcción y de las actividades inmobiliarias en Rosario y en su aglomerado a partir del 2003.

Las inversiones públicas también dinamizaron el empleo, el producto y la expansión capitalista en dichas actividades ya que a partir de ellas se re-crearon infraestructuras y equipamientos permitieron a las empresas capitalistas no solo externalizar parte del costo de reproducción de la fuerza de trabajo - al servir de

¹⁰² La participación del empleo estatal en total del AGR pasó del 14,8% en el 2004 al 11,3% en el 2007, de acuerdo con información de las ECH.

plataformas para la satisfacción de necesidades sociales- sino también generar procesos de acumulación de capital a partir de los procesos de subcontratación de obras, de la apropiación de rentas urbanas generadas por la realización de esas obras y de la creación de condiciones generales para la circulación, valorización y reproducción del capital a las que ellas dieron lugar. Parte de las inversiones privadas realizadas en el sector de la construcción e inmobiliario del AGR –en la postconvertibilidad- se realizaron precisamente para aprovechar esos beneficios, a la vez que buscaron rearticular el espacio para hacerlo funcional tanto a acumulación de capital como a la diferenciación socio-cultural: ejemplo de ello fueron las construcciones e inversiones inmobiliarias en la altura y en centros –comerciales y de servicios- así como en el peri-urbano del AGR (country club).

Esas construcciones e inversiones también están pasando a jugar un papel crucial en la transformación urbana y en la expansión del capitalismo financiero. Como parte de esa transformación se observaron en el AGR fenómenos presentes e identificados en otras ciudades latinoamericanas y del mundo tales como la peri-urbanización, la concentración de la propiedad inmobiliaria, la heterogeneidad espacial urbana, la gentrificación y la fragmentación socio-espacial; fenómenos que se evidenciaron en la proliferación tanto de barrios marginados (villas de emergencia) como cerrados, como alternativas habitacionales y de diferenciación social, respectivamente. Los negocios inmobiliarios también contribuyeron a dinamizar la actividad financiera –en general- y la intermediación financiera –en particular- en Rosario desde el 2003.

Otros importantes frentes de desarrollo capitalista en el AGR durante el periodo de la convertibilidad fueron el comercial y el industrial. En esos campos el desarrollo capitalista se evidenció en el crecimiento tanto del número de establecimientos, del tamaño de sus organizaciones, del empleo –asalariado- como de su producto.

En el campo industrial fue posible determinar que el mayor dinamismo se registró en las ramas de los alimentos, de la madera y metalmecánica. Allí se concentró la actividad, el empleo y la acumulación industrial. En contraste, se presentaron retrocesos –absolutos y relativos- en industrias como las del papel y la textil. El dinamismo industrial en las ramas comentadas fue posible, en parte, gracias al nuevo entorno macroeconómico que se fue configurando en la postconvertibilidad. En consecuencia, el nuevo tipo de cambio así como el crecimiento de los precios y de la demanda internacional de materias primas y manufacturas de origen agropecuario fueron factores que crearon un panorama más alentador (en términos de rentabilidad, de posibilidades de exportación, de sustitución de importaciones, de crecimiento y de acumulación de capital) para las organizaciones industriales localizadas en el AGR en ramas como la de los alimentos. Esos mismos factores estimularon inversiones y actividades relacionadas con el agro así como con el sector de la construcción e inmobiliario y favorecieron la obtención de mayores ingresos y excedentes en esos sectores. A partir de ello se pudieron generar y realizar crecientes inversiones y demandas de productos de productos industriales que contribuyeron al dinamismo de las industrias de la madera y la metalmecánica. Estas últimas ramas fueron las únicas donde los valores de los principales indicadores industriales registrados en el censo 2004/2005 superaban los registros de 1993/1994.

En el campo comercial, como en el industrial, el desarrollo capitalista durante la postconvertibilidad se evidenció en el crecimiento tanto del número de establecimientos, como del personal ocupado asalariado, y del producto. Los mayores incrementos se dieron en las ramas del comercio minorista (en grandes superficies), comercio de vehículos así como en los restaurantes y hoteles, respondiendo en buena medida, a la dinámica socioeconómica de Rosario y de la región. En efecto, la expansión de los ingresos derivados de la actividad agropecuaria, de construcción, de la industria y de algunos servicios le imprimió dinamismo tanto la actividad comercial como a los restaurantes y hoteles.

Otro espacio importante para la acumulación de capital fueron los servicios sociales y de salud. Ello se vio reflejado en el crecimiento tanto de los establecimientos prestadores de dichos servicios como de la proporción del empleo privado y asalariado en el sector. La expansión de las relaciones capitalistas se produjo, entre otros factores, por la realización de inversiones privadas en el sector para la prestación de nuevos servicios, para aprovechar las oportunidades de rentabilidad abiertas por la creciente privatización del sistema de salud y de pensiones, y para poder atender a una población de usuarios en continuo crecimiento.

Es de resaltar que bien el subsistema capitalista del AGR en la postconvertibilidad mostró cierto dinamismo en relación a la ocupación de fuerza de trabajo y a la producción mercantil, su desarrollo no permitió mejoras significativas en las condiciones de trabajo en dicho subsistema, ya que si bien disminuyeron las tasas de sub-empleo, los salarios no registraron un crecimiento significativo, no hubo progresión en la distribución de los ingresos y se presentaron retrocesos en aspectos como la cobertura en salud de la población empleada y las tasas de sobre-ocupación. Adicionalmente, el desarrollo capitalista estuvo concentrado en algunos sectores y en gran medida fue dependiente de la evolución de la actividad agro-exportadora y de los precios internacionales de los principales productos de exportación, lo que introdujo limitaciones al proceso en términos tanto de alcance, como de estabilidad y sostenibilidad.

Las caídas registradas en los precios de los *comodities* a partir del 2008 y la reciente crisis económica internacional ya han puesto de manifiesto algunas de esas limitantes, pues al afectar de manera negativa tanto los volúmenes como los ingresos por exportación, generaron un efecto multiplicador negativo en la economía del AGR, que se empieza a evidenciar en la contracción de la producción y del empleo en la mayoría de las ramas de actividad económica. Es de esperar que esos retrocesos sean precedidos de un incremento temporal en la incidencia de la economía popular en la ocupación de fuerza de trabajo en el aglomerado y de un deterioro en las condiciones de trabajo tanto en el subsistema capitalista como en el popular, con sus repercusiones negativas en las condiciones de vida de los hogares del AGR. Asimismo, hay que destacar que la crisis socioeconómica argentina de principios de la presente década (2001/2002) y las políticas socioeconómicas de la postconvertibilidad repercutió no solo en los subsistemas estatal y capitalista del AGR, sino también en el de economía popular.

La crisis implicó, un deterioro significativo de los niveles de empleabilidad e ingresos de los integrantes las unidades domésticas del aglomerado así como de las condiciones de trabajo, y un ascenso en los niveles de empobrecimiento de los hogares. Ante esa situación algunos de los miembros de las UD que no participaban

activamente en el mercado laboral (las mujeres/cónyuges, sobre todo) tuvieron que poner en venta su fuerza de trabajo para tratar de compensar esas pérdidas y de complementar los ingresos familiares. Pero ocurrió en otras situaciones de crisis socioeconómica, la mayoría de los nuevos miembros de las UD que ingresaron al mercado laboral no pudieron vender su fuerza de trabajo. Frente a esa situación muchos de ellos tuvieron que trabajar por cuenta propia, trabajar sin remuneración o quedarse desempleados. El cuentapropismo, en el periodo 2001-2003 creció sobre todo en la industria, en la construcción y las actividades primarias; mientras que TFSR se expandió en el comercio, los servicios comunitarios, las actividades inmobiliarias, de alquiler y agropecuarias

En el caso de las actividades agropecuarias, la agricultura urbana y la cría de animales se convirtieron en opciones de trabajo familiar, que también posibilitaron el auto-abastecimiento de alimentos y la generación de ingresos para la satisfacción de necesidades básicas de algunas UD empobrecidas en el AGR tras la crisis del 2001/2002. El TPC y el trabajo familiar en dichas actividades también fueron estimulados por la creación de programas nacionales y locales de agricultura urbana/familiar desde el año 2002, a través de los cuales se les fomentó.

En el caso de la industria el crecimiento del cuentapropismo obedeció a la creación de nuevos micro-empresarios individuales o familiares (algunos de ellos fomentados por programas estatales como los de la subsecretaría de economía solidaria de Rosario) a partir de los cuales sectores populares tanto de clase baja como de clase media empobrecida realizaron procesos de producción y comercialización a través de los cuales procuraron medios de subsistencia.

El TPC en la construcción y el alquiler de inmuebles fue otra de las estrategias desarrolladas por los sectores populares empobrecidos para la obtención de recursos y/o para poder acceder a satisfactores de necesidades familiares como la vivienda. En efecto, fue posible observar que los sectores más carenciados auto-construyeron de sus viviendas en espacios periféricos del AGR, dando lugar al surgimiento de nuevas villas de emergencia, y algunas familias de clase media empobrecida gestionaron y realizaron la venta y/o alquiler de parte de sus viviendas e inmuebles, buscando complementar sus ingresos para proveerse de medios para la reproducción de la vida de sus miembros. Esto último al parecer, posibilitó el incremento del TFSR en las actividades inmobiliarias y de alquiler.

El TFSR en el AGR también creció en el campo del comercio y de los servicios comunitarios, en el periodo 2001-2003. En el caso del comercio incidió el surgimiento de espacios de intercambio y de comercialización de productos como los nodos de trueque y las ferias de economía solidaria. En el caso de los servicios comunitarios incidió la creación de nuevos comedores y trabajos comunitarios, como estrategia de los sectores populares, de las ONGs y del estado para paliar los problemas de hambre y de insatisfacción de necesidades fundamentales, que se agravaron con la crisis del 2001/2002.

Es preciso resaltar que si bien es cierto que el empleo en la economía popular del AGR se expandió en el periodo 2001-2003, las condiciones en las que tuvo que realizarse ese trabajo no fueron las mejores debido, entre otros aspectos, al deterioro tanto de los ingresos derivados de la realización de dicho trabajo, como de

las condiciones intrínsecas del mismo. En efecto, los ingresos promedio derivados del empleo en la economía popular disminuyeron en ese periodo y aumentó la proporción de empleo sin seguridad social así como de subempleo.

A partir del 2003 el empleo en la economía popular perdió dinamismo y la incidencia del subsistema de economía popular en la ocupación de fuerza de trabajo en el AGR disminuyó en los años posteriores. En ello influyó la expansión y el desarrollo capitalista, pues posibilitó la (re)proletarización activa o asalarización de trabajadores por cuenta propia (y familiares sin remuneración) en ramas como la construcción, la industria y los servicios domésticos.

La expansión capitalista también permitió la reducción de los niveles de subempleo así como de desempleo abierto y junto con los programas asistenciales, de ingreso condicionado y de fomento de micro-empresarios contribuyeron al incremento de los ingresos de algunos de los hogares del AGR así como a la reducción de la pobreza material. A partir del incremento en el ingreso familiar -y de la asistencia social- algunos miembros de las UD que estaban “empleados” o buscaban empleo en la esfera mercantil tanto capitalista (producción mercantil capitalista) como popular (producción mercantil simple) pudieron abandonar el mercado de fuerza de trabajo sin alterar –de manera significativa- las condiciones materiales para la reproducción de la vida y de la fuerza de trabajo en los hogares del AGR. Gran parte de la población empleada que dejó de participar activamente en el campo mercantil fueron los subocupados por cuenta propia, suceso que también influyó en la contracción absoluta y relativa del empleo en la economía popular del AGR en el periodo 2004-2007.

En la contracción que experimentó el TPC –en la PMS- en el periodo en referencia también influyeron cuestiones estructurales tales como la incapacidad de muchos emprendimientos populares mercantiles (individuales, familiares, comunitarios) para poder generar excedentes, sostenerse y/o desarrollarse en el espacio mercantil. Ello debido, entre otros aspectos, a la existencia de capacidades diferenciales (organizativas, tecnológicas, financieras, comerciales, mercantiles, etc.) en los emprendimientos populares en relación a las existentes en los emprendimientos capitalistas, a la relación asimétrica entre el subsistema capitalista, estatal y popular, a la concentración de los recursos y de las riquezas en las organizaciones capitalistas y a la carencia de una política pública para el desarrollo y/o la superación de la economía popular. Ante ello, muchos de los emprendimientos populares surgidos tras la crisis del 2001/2002 desaparecieron en años posteriores.

Es de resaltar que si bien es cierto que en el periodo 2003-2007 disminuyó el empleo de fuerza de trabajo en la esfera de la economía popular mercantil en ramas como la construcción, las actividades agropecuarias, la industria y los servicios de salud, la producción mercantil simple siguió siendo un espacio importante para la reproducción de la fuerza de trabajo de los sectores populares y para la ocupación de la misma en ramas como los servicios comunitarios la construcción, las actividades de alquiler, el transporte, la industria y el comercio. En éste último campo TPC y el TFSR incluso registraron un importante crecimiento; en ello

influyó el crecimiento de los ingresos y del consumo de los hogares del AGR así como a la promoción de micro-emprendimientos populares de producción y comercialización de artículos.

También es preciso destacar que en el periodo en referencia fue posible observar que algunos de los emprendimientos comerciales populares existentes fueron colectivos o evolucionaron hasta alcanzar cierto grado de asociatividad. Tal fue el caso de organizaciones y/o espacios de comercialización como las Ferias de economía solidaria, La Toma (empresa recuperada) y las cooperativas Mercado Solidario y Comercio Solidario.

En el campo manufacturero como en el comercial también fue posible verificar la existencia de un importante número de emprendimientos mercantiles populares en los que se siguen empleando integrantes de las UD's de Rosario y del AGR. En el caso de Rosario una parte de esos emprendimientos estaban inscritos en el RUE de la secretaría de promoción social Dentro de los emprendimientos inscritos en el RUE se destacaron en particular los textiles, de tratamiento de residuos, de servicios así como los vinculados a la producción artesanal y a oficios como la zapatería, la carpintería, la herrería, la albañilería y la alfarería, ya que fueron los que registraron mayor crecimiento en el periodo 2004-2008. En contraste, los emprendimientos agropecuarios (huertas, granjas, crías de animales) mostraron una sensible reducción.

El crecimiento en el registro de micro-emprendimientos populares en Rosario fue propiciado, en parte, por despliegue de los diferentes programas (nacionales, provinciales y locales) de apoyo y asistencia a los micro-emprendimientos, pues muchos de los emprendimientos en cuestión se registraron para poder acceder a los recursos canalizados a través de ellos, y otros tantos subsisten apoyados en dichos recursos y en las capacidades generadas a partir de los programas referenciados. En el caso de Rosario, particular incidencia tuvieron los programas de la subsecretaría de economía solidaria pues la mayor parte de los emprendimientos registrados y activos se ubicaron en los rubros a los que refieren dichos programas (agricultura urbana, alimentos, artesanías, reciclado, vestimenta y calzado).

En el caso de de los emprendimientos vinculados a la producción de alimentos (procesados y no procesados) se encontró que muchos de ellos habían sido creados como parte de las estrategias familiares de subsistencia en el periodo de crisis y que una vez atenuada la crisis algunos de ellos fueron abandonados ante el surgimiento de alternativas más llamativas desde el punto de vista de la generación de ingresos (hacer changas, ser empleados/as en empresas capitalistas, etc.) o ante su prescindibilidad para reproducción de las UD's; otros tantos desaparecieron ante la incapacidad para sostenerse, debido entre otros aspectos, a la carencia del permiso de funcionamiento, al encarecimiento de los insumos, a las dificultades para la comercialización y a las relaciones asimétricas mantenidas con las empresas capitalistas (que les proveían las materias primas, insumos, equipos y herramientas).

A pesar de que los emprendimientos populares rosarinos (registrados en el RUE) dedicados a la producción y comercialización de alimentos mostraron una tendencia descendente en el periodo 2004-2008, siguieron siendo los emprendimientos de mayor importancia relativa junto a los artesanales y textiles. La concentración de las iniciativas populares rosarinas en esos rubros, además de ser estimulada por los

respectivos programas de apoyo y asistencia, guardó una estrecha relación con la tradición comercial e industrial de la ciudad, con la existencia de espacios públicos donde para comercializar esos productos (como las ferias de economía solidaria) así como con habilidades adquiridas y/o transmitidas por hombres y mujeres de los sectores populares a lo largo de su historia.

En torno a los emprendimientos populares rosarinos se observó cierto grado de homogeneidad en cuanto a las tecnologías utilizadas y a los espacios donde se realiza la producción/comercialización, pero también fue posible observar la existencia de heterogeneidades estructurales, sociales y espaciales. En los distritos más céntricos (centro y oeste) se pudo notar que participan hogares o integrantes de “clase media empobrecida” que cuentan, entre otros aspectos, con mayores relativos niveles de escolaridad e ingresos, tecnologías menos rudimentarias, redes más amplias y mejores espacios para poder realizar la comercialización de los productos. En contraste, los emprendimientos de los distritos periféricos (sur, sudoeste, noroeste y norte) suelen utilizar tecnologías más convencionales, tener menor productividad e ingresos y ser gestionados –en su mayoría– por miembros de UD's en condiciones de marginalidad y pobreza histórica, con capacidades diferenciales (técnicas, administrativas, comerciales, financieras, etc.), menores niveles relativos de escolaridad y de otros recursos.

Esas disparidades al parecer influyeron en el desenvolvimiento de los emprendimientos populares, destacándose el crecimiento relativo de los ubicados en el primer grupo y la contracción de los ubicados en el segundo grupo, aunque con algunas excepciones. Independientemente del grupo y del distrito en el que se ubican los emprendimientos populares en cuestión también se pudo notar que la mayoría de ellos siguen siendo de subsistencia, de baja productividad e ingresos y su desarrollo sigue estando limitado, entre otras cuestiones, por las capacidades diferenciales en relación con los emprendimientos mercantiles capitalistas así como por la concentración de los medios de producción y de los recursos productivos en la esfera capitalista.

5.2. CONSIDERACIONES SOBRE LA NECESIDAD Y LA POSIBILIDAD DE OTRO DESARROLLO LOCAL EN ROSARIO.

El anterior balance pone de manifiesto la necesidad de pensar y materializar un proceso de desarrollo económico alternativo –al capitalista– en Rosario; que posibilite la realización del trabajo en condiciones de equidad, de libertad y de dignidad; y que contribuya al mejoramiento de las condiciones para la reproducción ampliada de la vida en lo local. Sin embargo, materializar ese proyecto en las condiciones anteriormente descritas parece ser poco plausible, a menos que los sectores populares (las organizaciones sociales/populares) gestionen y lideren la implementación políticas públicas para la superación de la economía popular y para el desarrollo de experiencias de economía social o de formas asociativas de producción y circulación no capitalista en el aglomerado¹⁰³.

La visión de la problemática relacionada aunque pueda parecer pesimista, es realista, y permite evitar los simplismos en boga. Frente a ella es imprescindible plantearse nuevas estrategias socioeconómicas y

¹⁰³ El estado puede tener un papel importante como financiador de dichas políticas (para lo cual se requiere que los sectores populares organizados luchen por los recursos en cuestión), pero ellas no se restringen al ámbito estatal.

modalidades alternativas de desarrollo. La tarea sin lugar a duda es abrumadora. No solo se trata de idear estrategias para lograr una absorción productiva y dinámica de fuerza de trabajo. Además es preciso quebrar y revertir los mecanismos generadores tanto de heterogeneidad estructural como de desigualdad socioeconómica y espacial. Para ello es importante distinguir entre distribución primaria y distribución secundaria de la riqueza. Ésta última tiene muchas limitantes, por lo que sería necesario complementarla con reformas estructurales e institucionales, impulsadas desde los sectores populares, que permitan a éstos últimos desarrollar capacidades (organizacionales, técnicas, económicas y sociales) o tener mayor acceso a recursos productivos (inmuebles, maquinarias, equipos, conocimientos), financieros y tecnológicos.

No obstante, dado que hay limitaciones y problemas estructurales e institucionales que se fincan en el carácter periférico del sistema socioeconómico en cuestión, una estrategia solo es de gran alcance si logra modificar las asimetrías en las relaciones centros-periferias situando a dicho sistema en una nueva realidad histórica-estructural e internacional. Para avanzar en esa dirección, la estrategia tendría que concentrarse en la modalidad de desarrollo.

Hacia una modalidad de desarrollo no capitalista en lo local:

Dicha modalidad tendría que renovarse procurando generar estructuras productivas, patrones tecnológicos y modos institucionales de regulación que respondan a las necesidades, características y potencialidades locales (que no sean una simple transferencia, copia o reproducción de modelos externos). Ello involucra, entre otras cosas, pensar y realizar una transformación estructural e institucional, en la dirección de desarrollar un sistema económico local regido por la lógica de reproducción ampliada de la vida, que contribuya de manera significativa a satisfacer las necesidades sociales de manera sustentable.

Un punto de partida para la transformación sería la economía mixta realmente existente y supondría, como lo advierte Coraggio (2007d), un cambio en el campo de fuerzas en la economía de tal manera que, a partir de la tensión/articulación popular-estatal, se desarrolle un subsistema económico orgánico, no subordinado al capitalista, que incorpore a la racionalidad reproductiva en la búsqueda de la reproducción ampliada de la vida todos, produciendo valores de uso y manteniendo los equilibrios socio-naturales. En la perspectiva del autor: *“se trata de organizar un subsistema orgánico de economía social-mente consciente de los lazos intersubjetivos, intercomunitarios en diversas escalas, y de las relaciones sociales y con la naturaleza que se van institucionalizado, que entre en tensión con la economía del capital y la economía pública, junto con las cuales constituye una contradictoria economía mixta”* (Coraggio, 2007d: 6).

En consonancia con lo anterior, no se trata de construir un modelo apriorístico sino de explorar posibles modalidades o proyectos alternativos de desarrollo socioeconómico, a partir de las capacidades sociales y populares existentes o posibles. Dentro de esas posibilidades está la de la construcción y/o materialización de una *modalidad de desarrollo no capitalista* –en lo local. Dicha modalidad supondría el desarrollo de *otro régimen de producción*, de *otro patrón tecnológico* y de un *modo de regulación* institucional que los potencie.

Un régimen de producción y circulación no capitalista acorde con los propósitos de la economía social (la reproducción ampliada y sustentable de la vida de todos) tendría que ser flexible, selectivo, diversificado, innovador, asociativo, ecológico, autogestionario y solidario. Para poder desarrollarlo, se necesita, entre otros aspectos, del fomento y/o fortalecimiento de organizaciones, redes y encadenamientos productivos solidarios autogestionados así como del establecimiento de un sistema de finanzas sociales (con instituciones e instrumentos financieros solidarios que permita canalizar ahorro, desarrollar líneas de crédito y realizar inversiones estratégicas de envergadura) y de comercialización e intercambio asociativo.¹⁰⁴

En el caso de Rosario el trabajo que viene desarrollando la Subsecretaría de economía solidaria en torno a los emprendimientos populares, a las ferias de economía solidaria, a los centros asociativos de comercialización y su articulación con los bancos populares/solidarios, con los nodos de trueque así como con el trabajo de las organizaciones sociales/populares de la ciudad, podría ser un punto de partida para avanzar en esa dirección. No obstante, el trabajo que se viene haciendo y las intervenciones que se vienen realizando necesitarían replantearse en el marco de estrategias o planes de desarrollo de mayor alcance e impacto (con un papel más activo de los sectores populares), que no se limiten a la promoción, a la difusión y a la asistencia.

Ese régimen de producción y circulación no capitalista tendría que ser potenciado con el desarrollo de un patrón tecnológico acorde con sus características así como las necesidades de la economía social y de sus actores. En ese sentido tendría que posibilitar tecnologías solidarias, asociativas, ecológicas y flexibles, socialmente innovadoras. Su materialización requería, entre otros aspectos, de la creación de un sistema científico y tecnológico para la investigación, el desarrollo y la promoción de las tecnologías en cuestión. A éste respecto podrían aportar instituciones como el Instituto nacional de tecnología industrial (INTI), el Instituto nacional de tecnologías agropecuarias (INTA), el Instituto nacional de economía social (INAES), el CONICET así como los diferentes institutos y facultades de la Universidad nacional de Rosario.

Dicho sistema podría ser potenciado a través del intercambio de experiencias entre las organizaciones e instituciones tecnológicas y de economía solidaria de Rosario, y sus pares de otros lugares del país y del mundo. El establecimiento de programas de formación y capacitación en economías social y en tecnologías solidarias también aportaría en esa dirección. En esto último podrían jugar un papel importante las diferentes universidades y facultades con presencia en Rosario así como las instituciones u organizaciones promotoras de la economía social/ solidaria en la ciudad (Subsecretaría de economía solidaria, INAES, Secretarías de promoción social, ONGs, entre otras).

El desarrollo de un régimen tecnológico y de producción no capitalista (solidario) también sugiere establecer un modo de regulación social y de intervención estatal que los potencie. En ese sentido es necesario y estratégico construir, gestionar y ejecutar –de manera participativa- un Plan de desarrollo en lo local (no

¹⁰⁴ Esos sistemas financieros y de intercambio asociativo y solidario podrían ser potenciados, entre otras herramientas, con la creación y fortalecimiento de monedas sociales (oxidables) que posibiliten transacciones monetarias no capitalistas e incentiven los intercambios de bienes y servicios en marco de la economía social/solidaria.

capitalista), que contemple políticas públicas de economía social con programas y proyectos como los siguientes:

- Creación y fortalecimiento de regulaciones e instituciones de fomento de la economía social y solidaria (ESS).
- Fomento de la organización, la producción, las finanzas, el intercambio y el consumo social/solidario.
- Creación y fortalecimiento de instituciones de desarrollo y fomento de tecnologías sociales/solidarias.
- Programas de formación y capacitación en economías y tecnologías solidarias.
- Programas para la redistribución de las riquezas (incluida la acumulación originaria para la economía social).
- Fomento de espacios de participación relacionados con la ESS (Foros de ESS, Consejos territoriales de planeación y gestión, etc.).
- Programas de comunicación del Otro desarrollo en lo local.

Todo lo anterior necesitaría ser complementado con una política provincial y nacional de desarrollo no capitalista, para que la política local no sea bloqueada o anulada con políticas provinciales y nacionales adversas.

Además de esas políticas se haría necesario establecer nuevas relaciones entre el estado y los sectores populares en lo local; relaciones que permitan potenciar esas políticas y disputar la hegemonía capitalista. Propuestas como las de la *reinención solidaria y participativa del estado* (Santos & Avritzer, 2002; Santos, 2004), su constitución como *novísimo movimiento social* (Santos, 2004) de la *gestión asociada* entre el estado y la comunidad (Ruiz, 2004; Santos, 2004) o de la democratización y socialización del poder (Quijano, 2007b) parecen apuntar y contribuir en esa dirección.

En el fondo esas propuestas parten de la idea y de hecho según el cual dada la dimensión que ha adquirido el poder mercantil/capitalista en nuestras sociedades, ni el estado ni los sectores populares pueden lograr aisladamente la sostenibilidad de las formas de producción y reproducción no capitalistas, ni de un proyecto político y socioeconómico alternativo –de largo alcance. En ese sentido, los autores en cuestión sugieren una novedosa relación estado-sociedad/comunidad. En esa novedosa relación las organizaciones populares/solidarias/comunitarias y las formas de producción/reproducción no capitalistas emergen como fuerzas potencialmente anti-fascistas en el espacio público no estatal, pero por sí solas parecen no poder convertirse en los agentes de una reforma democrática del Estado (que entre en tensión con la reproducción ampliada del capital) ni de ellas mismas. Como lo advierte Santos, se necesita de una acción política democrática que incida simultáneamente sobre la reforma del estado y de la comunidad. Ello se lograría articulando la democracia participativa y representativa, tanto en las esferas tanto estatales como comunitarias. Dicha articulación supone, a su vez, la gestión y/o lucha de las organizaciones sociales/populares por ese propósito.

En el establecimiento de las nuevas relaciones Estado-Sociedad así como en la materialización de las propuestas alternativas de desarrollo, los movimientos sociales (de economía solidaria, eclesiales de base, sindicales, ambientalistas, de mujeres, partidos políticos progresistas, etc.) tendrían que jugar un papel fundamental¹⁰⁵. A través de sus luchas, acciones y proyectos sociales tendrían que ganar crecientes espacios de poder en la esfera pública, contribuyendo a la socialización del poder. Asimismo, a través de su participación en la producción material y cultural tendrían que contribuir a democratizar la economía y a reivindicar los principios de la solidaridad y de la reciprocidad por sobre el intercambio mercantil capitalista.

Esa nueva gramática y las transformaciones asociadas, a su vez, podrían potenciar modalidades alternativas de desarrollo (como la propuesta) en la medida en que sus perspectivas de éxito – como lo advierten Santos & Rodríguez (2002) – dependen, en parte, de la existencia procesos de transformación cultural, social y política, y de su articulación con formas de producción y reproducción no capitalista.

Esas formas de producción y reproducción en Rosario como en otros lugares del mundo son diversas ya que involucran organizaciones como las UD's, los emprendimientos populares mercantiles y no mercantiles, las asociaciones mutuales, las cooperativas, las empresas recuperadas, las empresas del estado, las ONGs, entre otras. Alrededor de esas formas organizativas se desarrollan no solo materialidades sino subjetividades no capitalistas, de manera tal que pueden contribuir a ampliar el canon de la producción material y simbólica.

Esa ampliación del canon de la producción –alternativa- también emerge como una de las necesidades y potencialidades para desarrollar una modalidad de producción y reproducción no capitalista, en la medida en que permite ampliar el horizonte sobre la economía existente y posible – más allá del dualismo capitalismo/socialismo y de la visión totalizadora de la economía mercantil/capitalista. Adicionalmente, esos espacios alternativos de producción suelen ser escenarios no solo para la inclusión y la reproducción de los contingentes poblacionales excluidos por la dinámica del desarrollo capitalista, sino también para el redescubrimiento democrático del trabajo, la democratización y la re-socialización de la economía (del trabajo, de sus recursos y de sus productos). Por ello es importante fomentarlos y fortalecerlos.

Autores como Quijano (2008) y Vargas Soler (2009) también ponen de manifiesto que la materialización y el desarrollo de sistemas alternativos de producción requieren de la existencia de otras subjetividades (descolonizadas y no capitalistas) así como de la extensión de la reciprocidad y la solidaridad a todas las áreas de la existencia socio-natural (el trabajo, el sexo, la autoridad colectiva, la intersubjetividad y la Naturaleza). Adicionalmente, como lo advierten Santos & Rodríguez (2002), las formas alternativas de conocimiento son fuentes de formas alternativas de producción. En ese sentido, los procesos de descolonización, la reciprocidad, la solidaridad así como las subjetividades y las formas alternativas de conocimiento presentes en algunas organizaciones de Rosario, aparecen como elementos potenciales en el desarrollo de una modalidad no capitalista en lo local.

¹⁰⁵ En el caso de Rosario particular incidencia podrían tener movimientos u organizaciones como la CTA, el partido socialista, la subsecretaría de economía solidaria, Cáritas, el Taller Ecologista, el Movimiento de empresas recuperadas, Minka, las asociaciones y cooperativas de producción y ONGs como la Fundación Síntesis.

Algunas organizaciones de Rosario (Minka, por ejemplo) también han podido articular lo local con lo global, constituyendo redes sociales nacionales e internacionales que pueden potenciar el desarrollo de alternativas económicas al capitalismo. No obstante, dichas redes aún son débiles, fragmentadas y su cobertura limitada, lo cual parece operar como una limitante en ese sentido. Ello debido, en parte, a la fragmentación y falta de articulación entre las organizaciones sociales, y a que, con contadas excepciones, la solidaridad y la reciprocidad no han podido extenderse más allá de las redes primarias, de las fronteras locales o de las organizaciones de pertenencia. Tampoco se ha logrado generar la unidad en la diversidad de organizaciones y movimientos sociales, ni establecer un proyecto común y compartido en torno a la construcción de alternativas económicas que disputen la hegemonía capitalista. Se necesitan hacer importantes esfuerzos en esa dirección.

En consonancia con lo anterior, Santos & Rodríguez (2002) también han puesto de manifiesto que las alternativas de producción tienen que ser voraces en términos de escala para que puedan desarrollarse y disputarle la hegemonía a la economía capitalista. En este sentido las formas de producción y reproducción - no capitalista- existentes en Rosario tienen importantes limitantes ya que, por lo general, están restringidas a la escala local. Para avanzar en esa dirección es imprescindible desarrollar una política de fortalecimiento organizacional.

La posibilidad de avanzar en la construcción de alternativas económicas, como lo advierte Quijano (2007b) también requiere del control comunitario y democrático de la autoridad colectiva, o en términos de Santos (2004) de la reconstrucción del Estado como novísimo movimiento social. En Rosario si bien se han dado algunos avances en esa dirección, a través de los procesos de democratización impulsados por el gobierno local (socialista) y por algunas organizaciones sociales, aún queda mucho camino por recorrer, pues la contrarreforma neoliberal/capitalista sigue presionando al estado local, provincial y nacional hacia la creación de condiciones para la reproducción ampliada del capital, limitando su papel como articulador y potenciador de las iniciativas comunitarias y/o de los movimientos sociales.

Claro está, como lo señala Quijano (2007b, 2008) que no podemos pensar las alternativas de desarrollo en términos de conquistar el poder, logrando el control sobre el Estado-moderno, porque ellas no se limitan al control de la autoridad pública/colectiva. Tampoco basta con ocuparnos de la liberación de la explotación del trabajo porque la dominación antecede, articula y trasciende a la explotación. Se necesita avanzar hacia la construcción de prácticas, propuestas y proyectos heterárquicos, donde lo económico y lo estatal puede tener un papel relevante, pero no el único. Para ello es importante organizarnos y luchar por espacios democráticos y políticas que permitan avanzar hacia la socialización del poder; hacia la democratización del control de las áreas básicas de existencia socio-natural y sus productos; espacios y políticas que permitan un proceso de desarrollo no capitalista en lo local. Pensar esos espacios y esas políticas excede el propósito de éste trabajo; desarrollar esas políticas y esos espacios es el camino que está por delante.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS:

AGUILA, Gabriela (2000). "El terrorismo de Estado sobre Rosario (1976-1983)". En Plá, A. (Coord.). *Rosario en la historia*. Tomo 2. UNR editora, Rosario.

ALBURQUERQUE, Francisco (2002). *Teoría y Práctica del enfoque del Desarrollo Local*. Instituto de Economía y Geografía, Madrid.

ALVAREZ, Sonia (2005). "La invención del desarrollo social en la Argentina: historias de opciones preferenciales por los pobres". En, Andrenacci, L. (Comp): *Problemas de política social en la Argentina contemporánea*. UNGS/Editorial Prometeo, Buenos Aires.

AROCENA, José (2005). "Globalización y diversidad: un desafío para el desarrollo local". En Adriana Rofman (Comp). *Universidad y Desarrollo Local*. UNGS- Prometeo Ed. Buenos Aires.

ARRIGHI, Giovanni (2001). "La globalización, la soberanía estatal y la interminable acumulación de capital". En *Tareas No. 19*, Panamá.

BECCARIA, Luis. & GALÍN, Pablo (2002). *Regulaciones laborales en Argentina*, CIEPP – Fundación, OSDE, Buenos Aires.

BECKMAN, Erika & RUGGERI, Pablo (2007). *Relevamiento de grupos asociativos Mipymes*. Informe GVC-ADERR, Rosario.

BOISIER, Sergio (2000). "Desarrollo Local ¿De qué estamos hablando?". En *Estudios Sociales No. 103*, Santiago de Chile.

BOURDIEU, Pierre (2002). *Las Estructuras Sociales de la Economía*. Manantial Ed, Buenos Aires.

BORJA, Jordi y CASTELLS, Manuel (1997). *Local y Global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus Ed, Madrid.

CAFARELL, Sonia Et, al (1999). "Nueva estructura comercial en el Gran Rosario. Impactos de las grandes superficies". *Cuartas jornadas de investigaciones en la Facultad de Ciencias económicas y estadística – IEE-UNR*, Rosario. Disponible en www.fcecon.unr.edu.ar. Acceso, Febrero del 2008.

CASTAGNA, Alicia & WOELFLIN, María (2001). "La economía rosarina desde la sustitución de importaciones hasta la reestructuración productiva". En Falcón & Stanley (Org.). *La Historia de Rosario*. HomoSapiens Ed, Rosario.

CASTAGNA, Alicia et, al (2005). "La industria de Rosario y el Aglomerado Gran Rosario en el periodo 1993-2003: factores condicionantes de la recuperación en la postconvertibilidad". *Décimas jornada de investigación de la Facultad de Ciencias económicas y Estadística*. IIE-UNR, Rosario.

CASTRO G, Santiago & GROSGOUEL, Ramón (2007). Giro decolonial, teoría crítica y pensamiento heterárquico. En Castro y Grosfoguel (Editores): *El Giro Decolonial. Reflexiones para una diversidad epistémica más allá del capitalismo global*, Siglo del Hombre, Bogotá

CIMOLI, Mario, et, al (2005) "Cambio estructural, heterogeneidad productiva y tecnología en América Latina". En Cimoli (Ed.) *Heterogeneidad estructural, asimetrías tecnológicas y crecimiento en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

COMAS D´ARGEMIR, Dolors (1994). *Antropología económica*, Editorial Ariel S.A, Barcelona.

CORAGGIO, José Luis (1998). *La economía popular urbana: una nueva perspectiva para el desarrollo local*. Programa de Desarrollo Local –UNGS, Buenos Aires.

_____ (2006). "Las Políticas Públicas Participativas. ¿Obstáculo o requisito para el desarrollo Local?" En Rofman y Villar (Comp). *Desarrollo Local: una visión crítica del Debate*, Espacio Ed-UNG-UNQ, Buenos Aires.

_____ (2007a). *Economía Social, Acción Pública y Política (Hay Vida después del Neoliberalismo)*, Circus, Buenos Aires.

_____ (2007b). "Introducción". En Coraggio J. L (Org.): *La Economía Social desde la Periferia: contribuciones latinoamericanas*. Colección de lecturas de economía social, UNGS-Altamira Ed, Buenos Aires.

_____ (2007c). "Una perspectiva alternativa para la economía social: de la economía popular a la economía del trabajo". En Coraggio J. L (Org.): *La Economía Social desde la Periferia: contribuciones latinoamericanas*. Colección de lecturas de economía social. UNGS-Altamira Ed. Buenos Aires – Argentina.

_____ (2007d). La economía social y la búsqueda de un programa socialista para el siglo XXI. En *Los Socialismos del siglo XXI*. Revista Foro No. 62, Bogotá.

DANANI, Claudia. (2004). "El alfiler en la silla: sentidos, proyectos y alternativas en el debate de las políticas sociales y de la economía social". En *Política social y Economía social, debates fundamentales*. Colección de lecturas de economía social, Altamira (Ed)-UNGS-OSDE, Buenos Aires.

DE MATTOS, Carlos (2006). "Modernización capitalista y transformación metropolitana en América latina: cinco tendencias constitutivas". En *América Latina: cidade, campo e turismo*, CLACSO, Sao Pablo.

DIEGUEZ, Ricardo (2007). "Una Propuesta provisional al funcionamiento de una Economía Mixta". Versión Borrador para la Discusión en el ámbito de la MAES III, Los Polvorines, Provincia de Buenos Aires

ESCOBAR, Arturo (2005a). *Más Allá del Tercer Mundo. Globalización y Diferencia*, ICAN, Bogotá.

_____ (2005b). "El posdesarrollo como concepto y como práctica social". En Daniel Mato (coord.) *Políticas de economía, ambiente y sociedad en tiempos de globalización*, UCV. Caracas.

EVERS, Tilman (1989). *El estado en la periferia capitalista*, Siglo XXI Ed, México D.F.

FALCÓN, Ricardo & Otros (1993). "Elite y sectores populares en un periodo de transición (Rosario 1870-1900)". En: ASCOLANI, Adrián (comp.). *Historia del sur santafesino. La sociedad transformada (1850-1930)*, Ed. Platino, Rosario.

FORCINITO, Karina (2005). "Notas sobre el papel del estado argentino en la reestructuración regresiva de la relación entre el capital y la fuerza de trabajo". En *Estado y Política en la Argentina actual*, Ed UNGS/Prometeo, Buenos Aires.

GHILARDI, María & Otras (2005). *El sector terciario de Rosario y su Región en el periodo postconvertibilidad*. Disponible en www.fee.tche.br/sitefee/download/jornadas/2/e1-05.pdf. Acceso, Noviembre de 2008.

GIDDENS, Anthony (2002). *La constitución de la sociedad: Bases para una teoría de la estructuración*, Amorrortu Ed, Buenos Aires.

GONZALES, Esperanza & VELASQUEZ, Fabio (2007). *Actores sociales y desarrollo local: reflexiones desde la experiencia colombiana*. En www.desarrollolocal.com. Acceso, enero de 2008, Bogotá.

GOUGH, Ian (1982). *Economía Política del Estado de Bienestar*. H. Blume Ed, Madrid.

_____ (2003). "Las necesidades del capital y las necesidades de las personas: ¿puede el Estado de Bienestar reconciliarlas?". En *Capital global, necesidades básicas y políticas sociales*. CIEPP/ Miño y Dávila, Buenos Aires.

GRASSI, Estela (1998): "Políticas Sociales, necesidades y la cuestión del trabajo como capacidad creadora del sujeto humano". En, Villanueva, E. (coord.): *Empleo y globalización. La nueva cuestión social en la Argentina*, UNQ, Buenos Aires.

_____ (2003): *Políticas y problemas sociales en la sociedad neoliberal. La otra década infame (I)*. Espacio Editorial, Buenos Aires.

GROSFUGUEL, Ramón (2006). “La descolonización de la economía política y los estudios poscoloniales: Transmodernidad, pensamiento fronterizo y colonialidad global”. En *Tabula Rasa No. 4*, Bogotá.

GUEVARA, Gustavo (2000). “Rosario en los ochenta y en los noventa”. *Rosario en la historia*. Tomo 2. Plá, Alberto (Coord.), UNR editora, Rosario.

HALPERIN D, Tulio (1996). *Historia contemporánea de América latina*. Alianza Ed, Madrid.

HARVEY, David. “Mundos urbanos posibles”. En Ramos, A (Org): *Lo urbano en 20 autores contemporáneos*. UPC Ed, Barcelona.

HINKELAMMERT, Franz & MORA, Héctor. (2005). *Hacia una Economía para la Vida*. DEI, San José de Costa Rica.

HINTZE, Susana (2004): "Capital social y estrategias de supervivencia. Reflexiones sobre el capital social de los pobres". En: Danani, C. (Org.) (2003): *Política Social y Economía Social: debates fundamentales*. UNGS/OSDE/Editorial Altamira, Buenos Aires.

IIE-UNR (2002). *Diagnóstico de la industria manufacturera Rosarina: relevamiento productivo 2001*. Alicia Castagna (Dir.), Municipalidad de Rosario, Rosario.

IIE (UNR)- MR (2002b). *Una aproximación a la identificación de clusters de empresas innovadoras y en crisis en la industria manufacturera rosarina*, Municipalidad de Rosario, Rosario.

IIE-UNR (2008). *Informe Final PICTO No 20180*, Municipalidad de Rosario, Secretaría de producción, Rosario.

INDEC (2006). *Encuesta nacional de gastos de los hogares 2004/2005*. Ministerio de Economía, Buenos Aires.

JARAMILLO, Samuel (2004). *Fundamentos económicos de la participación en plusvalías*. CEDE, Bogotá.

LAC PRUGENT, Nora (1997). “Efectos del ajuste estructural en el aglomerado Gran Rosario” En *Revista Ciudad y Región. No 1*, p 18-25. IIE-UNR, Rosario,

LAC PRUGENT, Nora & Otros (2005). “Pobreza y complejidad en el Gran Rosario”. *Décimas jornadas de investigación de la Facultad de Ciencias económicas y Estadística*, UNR, Rosario.

LIPIETZ, Alain (1994). “El Postfordismo y sus Espacios: las relaciones capital-trabajo en el mundo”. *Documentos de trabajo No 4*. CEIL-PIETTE, Buenos Aires.

LOPEZ, Guillermo (2007). “El mercado inmobiliario de Rosario: sus principales características”. *Duodécimas jornadas de investigación de la Facultad de Ciencias Económicas y Estadística*. IIE-UNR, Rosario.

MARGULIS, Mario (1980). “Reproducción social de la vida y reproducción del capital”. En: *Nueva Antropología*. Año IV. No 13-14, México D.F.

MARTÍN, María & MÚGICA, María. “La sociedad rosarina en el siglo XX: cambios, vida cotidiana y prácticas sociales”. En Falcón & Stanley (Org): *La Historia de Rosario*. HomoSapiens Ed, Rosario.

MAX-NEEF, Manfred & Otros (1997). *Desarrollo a Escala Humana: Una Opción para el Futuro*. CEPUR, Medellín.

MONTOYA, Silvia & BASSIOLO, Pablo (1998). “Reforma laboral y desempleo: llueve sobre mojado”. En *Novedades económicas*, No 8, Córdoba.

NARODOWSKI, Patricio (2007). *La Argentina pasiva. Desarrollo, subjetividad, instituciones, más allá de la modernidad. El desarrollo visto desde el margen de una periferia, de un país dependiente*, Editorial Prometeo, Buenos Aires.

O'CONNOR, James (1980). *La crisis fiscal del Estado*. Ed. Reverte, Madrid.

_____ (2002). “¿Es posible el capitalismo sostenible?”. En Alimonda, H. *Ecología política, naturaleza y utopía*. CLACSO, Buenos Aires.

PELLEGRINI, José Luis (1990). “Reestructuración productiva, tamaños de planta y empleo en el sector manufacturero de Rosario (1973/4- 1984/5)”. *Cuaderno No.1*. Informe de investigación. UNR-Escuela de economía, Rosario.

PINTO, Aníbal (1973). *Heterogeneidad estructural y modelos de desarrollo reciente en América Latina*. FCE. México. D.F.

PRÉVOT SCHAPIRA, Marie. (2001). “Fragmentación espacial y social: conceptos y realidades”. En *Perfiles latinoamericanos No 19*, Buenos Aires.

QUIJANO, Aníbal (2000). *Colonialidad del poder, eurocentrismo y América Latina*, CIES, Lima.

_____ (2007a). Colonialidad del poder y clasificación social. En Castro & Grosfoguel (Ed): *El Giro Decolonial. Reflexiones para una diversidad epistémica más allá del capitalismo global*, Siglo del Hombre, Bogotá.

_____ (2007b). “¿Sistemas alternativos de producción?” En José Luis Coraggio (Org.): *La Economía Social desde la Periferia: contribuciones latinoamericanas*. Colección de lecturas de economía social. UNGS-Altamira Ed, Buenos Aires.

_____ (2008). Solidaridad y capitalismo colonial/moderno. En *Otra Economía. Revista de Latinoamérica de economía social y solidaria. No.2. p. 17-25*. www.riless.org/otraeconomia. Acceso, Agosto de 2008

RAPOSO, Isabel & ROMERO, Lidia (1998). “Estructuras comerciales y cambios en la región”. *Terceras jornadas de investigaciones en la Facultad de Ciencias económicas y estadística*. UNR, Rosario. En www.fcecon.unr.edu.ar. Acceso, Febrero de 2008.

RESTREPO, Darío I. (1991). “Aspectos espaciales de la reestructuración: descentralización y apertura”. En *Descentralización y Neoliberalismo: Un Balance del Proceso*. CEIS, Bogotá.

ROMERO, Lidia (2004). “La actividad comercial de Rosario: una evaluación de su aporte al producto bruto geográfico”. *Informe de investigación No. 63*. IIE-UNR, Rosario.

ROSALES, Osvaldo (1994). “Política Industrial y Fomento de la Competitividad”. *Revista de la CEPAL No. 53*, Santiago de Chile.

RUIZ, Violeta (2004). *Organizaciones Comunitarias y Gestión Asociada*, Ed. Paidós, Buenos Aires.

SANTOS, Boaventura de Sousa (2004). *Reinventar La democracia. Reinventar El Estado*, CLACSO, Buenos Aires.

SANTOS, Boaventura de Sousa & AVRITZER, Leonardo (2002) “Para ampliar o canône democrático” En Santos, Boaventura de Sousa (org.): *Democratizar a Democracia: os caminhos da democracia participativa*. Civilização Brasileira, Rio do Janeiro.

SANTOS, Boaventura de Sousa & RODRIGUEZ, César (2002). Introdução: para ampriar el canon da produção. En Santos, B (Org.): *Producir para viver: os caminhos da produção não capitalista*. Cicilização Brasileira Ed, Rio do Janeiro.

SARRIA, Ana & TIRIBIA, Lía (2003). “Economía popular”. En *La Otra economía*. Ed. OSDE/Altamira/UNGS, Buenos Aires.

- SASSEN, Saskia. (1989) *La ciudad global. Nueva York, Londres y Tokio*, Eudeba, Buenos Aires.
- SCOTT, Richard (1999). *Instituciones y Organizaciones*, BID, New York.
- SOLDANO, Daniela y ANDRENACCI, Luciano (2005): "Aproximaciones a las teorías de la política social a partir del caso argentino". En: Andrenacci, L. (comp.): *Problemas de política social en la Argentina contemporánea*. UNGS/Editorial Prometeo. Buenos Aires.
- STANDING, Guy (2004): "Globalización: las ocho crisis de la protección social". En: Danani, C. (Org): *Política social y Economía social, debates fundamentales*. Colección de lecturas de economía social. Altamira (Ed)-UNGS-OSDE. Buenos Aires.
- SUNKEL, Osvaldo (1994). *Capitalismo Transnacional y Desintegración Nacional en América Latina*. En: *Trimestre económico*, FCE. México.
- _____ (2000). "La sostenibilidad del desarrollo vigente en América Latina". En *Historia Crítica* No. 20, Bogotá.
- TOKMAN, Víctor (1987) "Progreso Técnico, Empleo y Desarticulación Social". En: *Pensamiento Iberoamericano* No. 11, Barcelona.
- _____ (1991) "Mercados de Trabajo y Empleo en el Pensamiento Económico Latinoamericano". En Osvaldo Sunkel (comp.) *El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para América Latina*, FCE, México D.F.
- TOPALOV, Christian (1979): *La urbanización capitalista*, Edicol, México D.F.
- VARGAS Soler, Juan Carlos (2008). "Consideraciones en torno a las posibilidades de constitución y desarrollo de otra economía en América latina". En *La Otra Economía. Revista latinoamericana de economía social y solidaria*. Vol. II, No. 3, p, 93-111, Buenos Aires. www.riless.org/otraeconomia.
- _____ (2009). "La perspectiva decolonial y sus posibles contribuciones a la construcción de Otra economía". En *La Otra Economía. Revista latinoamericana de economía social y solidaria*. Vol. III. No.4, p. 46-65, Buenos Aires, www.riless.org/otraeconomia.
- VÁSQUEZ B, Antonio (1999), *Desarrollo, redes e innovación*. Pirámide Ed. Madrid.
- _____ (2001). *Desarrollo Endógeno y Globalización*. En *Trasformaciones Globales, Instituciones y Políticas de Desarrollo Local*, Ed. Homo Sapiens, Rosario.
- VIANO, Cristina (2000). "Una ciudad movilizada (1966-1976)". En: Plá, Alberto (Coord.). *Rosario en la historia*. Tomo 2. UNR editora, Rosario.
- VIDELA, Oscar & FERNÁNDEZ, Sandra (2001). *La evolución económica rosarina durante el modelo agro exportador*. En: Falcón & Stanley (Org): *La Historia de Rosario*, HomoSapiens Ed. Rosario.
- WAGNER, Raúl (2004). *La producción del ambiente construido: apuntes de clase*. Maestría en economía social, UNGS, Buenos Aires.
- WALLERSTEIN, Immanuel. (1996). *El moderno sistema mundial*. Siglo XXI Ed, México D.F.
- WELLER, Jurgen (1998). *Los retos de la institucionalidad laboral en el marco de la transformación de la modalidad de desarrollo en América Latina*. Serie Reformas Económicas No.10, CEPAL, Santiago de Chile.
- _____ (2000). "Tendencias del Empleo en los años Noventa en América Latina y el Caribe". *Revista de la CEPAL*. Nº 72, Santiago de Chile.
- _____ (2004) *El empleo terciario en América latina: entre la modernidad y la supervivencia*. *Revista de la CEPAL* No. 84, Santiago de Chile.