

La dimensión política del actor empresario en la “nueva” Argentina

Fernando G. Núñez Mietz

Fundación PENT

Síntesis

El nuevo “condominio” Estado-Mercado que emergió de la crisis de 2001/2002 – más favorable a los sectores productivos-, implica una profunda transformación de la matriz político-económica imperante en la década de los 90.

Por un lado, se generaron nuevas tensiones dentro del universo de las asociaciones empresarias, como resultado de algunas de las políticas implementadas a partir de la crisis de los años 2001/02. En este sentido surgieron tres tipos de conflictos: a) entre los representantes del capital financiero y los del capital productivo (con respecto al tipo de cambio y la salida de la convertibilidad); b) entre las asociaciones urbanas y las rurales, (por la imposición de retenciones que afectan principalmente al sector agropecuario) y c) entre las empresas privatizadas y las de capital productivo (en relación con el proceso de revisión de los contratos de servicios públicos).

Por otro lado, la manera en que se han resuelto algunas cuestiones tras la crisis (principalmente la definición sobre el tipo de cambio) no sólo redefine las relaciones de fuerzas, sino que genera en la mayoría de los actores empresariales contradicciones de compleja resolución.

La política económica del gobierno de Kirchner ha manifestado un claro sesgo a favor de los sectores productivos. Entre estos, los grandes exportadores son quienes han impulsado y sostenido el extraordinario crecimiento económico que muestra la Argentina post-devaluación.

A todos ellos beneficia el mantenimiento de un tipo de cambio alto; pero es al empresariado industrial – más que al sector agroexportador – a quien el gobierno busca fortalecer.

También el pequeño y mediano empresariado regional cobra actualmente nuevo protagonismo, no sólo por su rol en el proceso de sustitución de importaciones, sino también como resultado de su propia capacidad exportadora.

La estrategia que parece estar pensando el gobierno hace que el “modelo agroexportador” de principios del siglo pasado no sea el punto de llegada sino más bien un punto de partida o el medio a través del cual alcanzar un modelo de desarrollo basado en la exportación pero más diversificado, con una mayor presencia industrial.

Introducción: El contexto post-crisis

Luego de una década caracterizada por una coalición de gobierno con una marcada presencia de los sectores financiero y comercial, la llegada de Eduardo Duhalde a la Presidencia de la Nación en 2002 reforzó el protagonismo del sector “productivo” del empresariado en general y de la UIA en particular ⁱ.

Si bien Néstor Kirchner accedió a la Presidencia con un discurso hostil hacia los empresarios – y las “corporaciones” en general –, luego produjo ciertos acercamientos, principalmente ante la necesidad de mostrar un sólido frente interno durante las negociaciones por la deuda. Desde lo discursivo, Kirchner comenzó a acentuar la necesidad de contar con “una burguesía nacional verdaderamente comprometida con los intereses de la Argentina” ⁱⁱ, en un intento por diferenciarse – también en este sentido – del modelo asociado a los “noventa”. Un grupo de importantes empresarios ⁱⁱⁱ, por su parte, manifestaba su acuerdo con la estrategia económica del gobierno y elaboraba reclamos comunes. Estos eran:

- dar volumen político al empresariado nacional (como principal interlocutor del gobierno);
- restablecer el crédito local a tasas semejantes a las internacionales;
- reforma impositiva que estimulara la inversión;
- plan de obras públicas que apuntalara el crecimiento;
- medidas para facilitar una solución al problema de las deudas externas privadas;
- creación de un “clima” que rescatara el valor de la

producción y la cultura nacionales;
g) estrategia previsible de tipo de cambio.

Las condiciones en las que el país emergía de la crisis hacia el año 2002 – una combinación, extraña para la Argentina por décadas, de un tipo de cambio alto, baja inflación y apertura económica – constituían una ventana de oportunidad para los sectores productivos con miras a los mercados externos. En efecto, las exportaciones no tardaron en repuntar hacia 2003, y no bajaron su ritmo de crecimiento desde entonces. Entre los bienes que lideran este auge exportador se destacan el complejo de la soja y el del petróleo-gas.

Este nuevo “condominio” Estado-Mercado – más favorable a los sectores productivos, tanto exportadores como sustitutos de importaciones, que al sector financiero y las empresas privatizadas proveedoras de servicios públicos – implicó una transformación más o menos profunda de la matriz político-económica imperante en la década de los 90.

Figura 1: Exportaciones 1990 -2005. Índice Base 1993 =100
Fuente: Ministerio de Economía

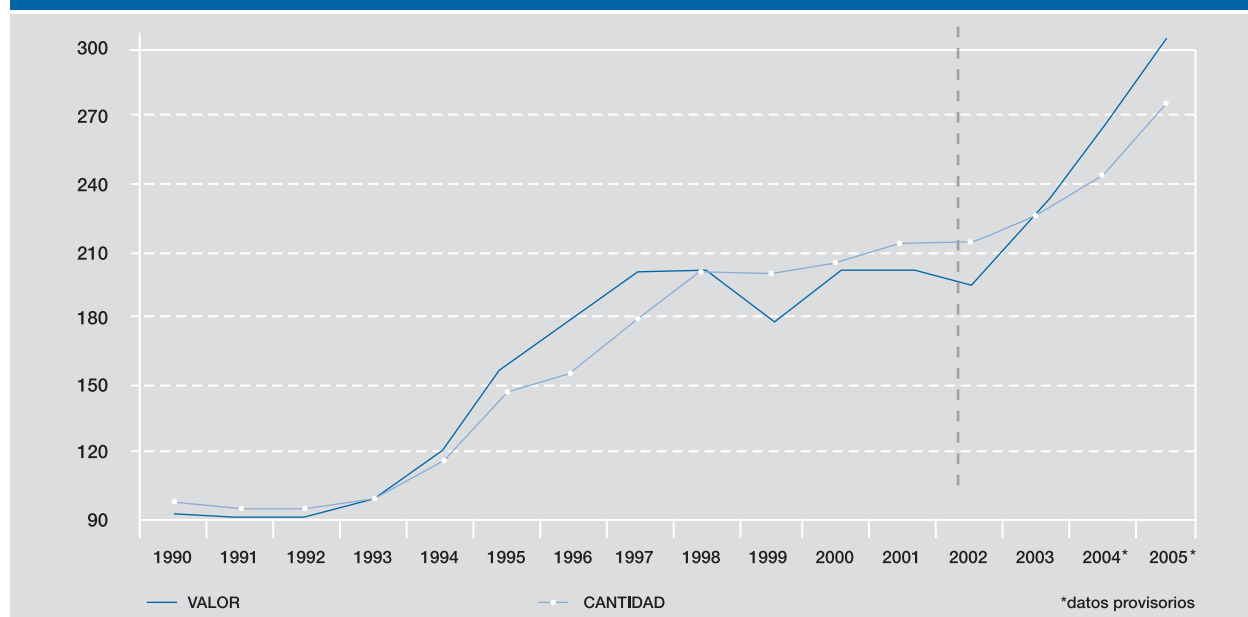
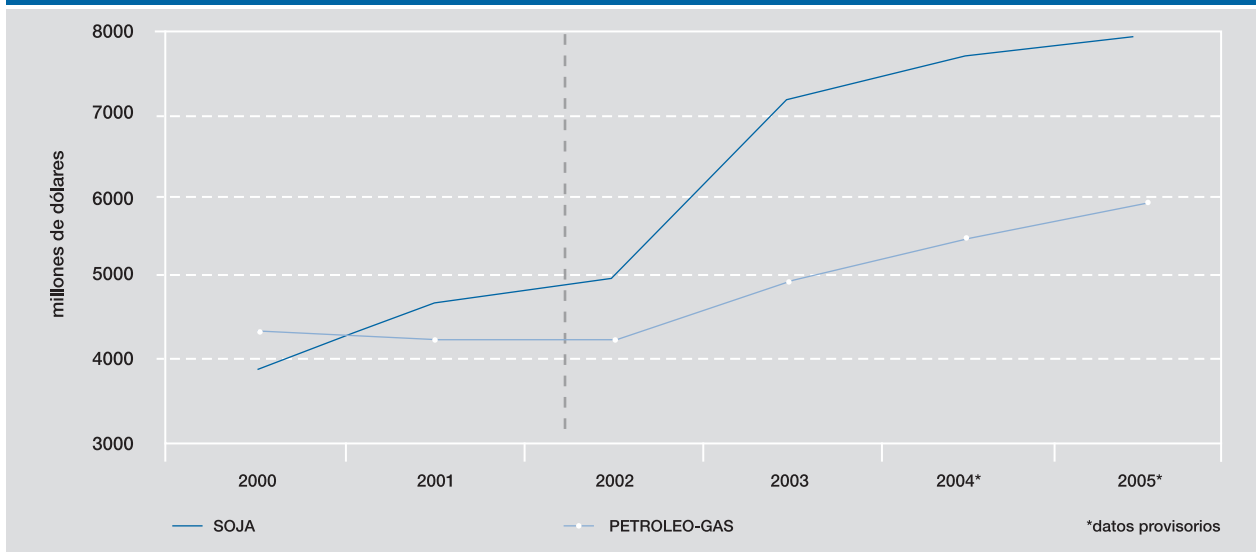


Figura 2: Exportaciones de los complejos Soja y Petróleo-Gas (2000-2005)

Fuente: Ministerio de Economía



Este proceso no ocurrió de la noche a la mañana, sino que conllevó reajustes hacia el interior del

empresariado como “actor “político”.

Rupturas y continuidades en relación con la participación del empresariado en el policy making en la Argentina en crisis

Para analizar la participación de los empresarios en el policy making, conviene detenerse en aquellos temas que han generado nuevas tensiones dentro del universo empresarial, principalmente como resultado de las políticas implementadas a partir de la crisis de los años 2001/02 (modificaciones respecto del tipo de cambio, nuevos gravámenes, renegociación de contratos con las empresas privatizadas). Es interesante detectar en qué medida se han creado nuevas oposiciones entre las asociaciones empresarias o se han realimentado viejas tensiones.

Modificación de la política cambiaria (salida de la convertibilidad)

El régimen de “convertibilidad” – paridad uno a uno entre el peso y el dólar, impuesta por el gobierno a principios de los años noventa – comenzó a generar dudas, hacia fines de la década, tanto entre los empresarios como entre algunos miembros del gobierno. El futuro de la convertibilidad se volvería, a partir de entonces, un tema de disputa entre los diferentes sectores de la sociedad, y también tendría su manifestación dentro del universo de las asociaciones empresarias. De esta forma, las pugnas respecto de qué

hacer en esta materia se tradujeron en fuertes tensiones entre los representantes del capital financiero y los del capital productivo.

Las dudas sobre el futuro de la convertibilidad motivaron, ya en 1998, que un grupo de economistas – referentes de grandes empresas – planteara la propuesta de atar el peso a una canasta de monedas, de tal forma de romper el vínculo directo entre el peso y el dólar, pero evitando una salida apresurada del régimen. Por entonces, la propuesta no generó demasiadas adhesiones. Dentro de la UIA, por su parte, comenzaron a circular y debatirse diferentes proyectos orientados a la “devaluación” o la “dolarización” de la economía. No obstante, el discurso público de las principales asociaciones empresarias, así como también los referentes en materia económica de los principales partidos políticos, mantenía su apoyo a la convertibilidad. Entre los años 1998 y 1999, entonces, si bien el futuro de la convertibilidad generaba interrogantes, estos no se cristalizaron en proyectos alternativos ni se manifestaron en fuertes posiciones a favor de una u otra opción.

A mediados del año 2000, en cambio, ya era notoria la existencia de diferentes proyectos respecto del futuro de la política cambiaria y los actores que sustentaban cada

una de estas iniciativas fueron tomando posiciones públicas más definidas. Básicamente, las opciones eran tres: continuar con la convertibilidad, devaluar o dolarizar. La tensión entre estas tres propuestas – cada una de las cuales implicaba reconfiguraciones significativas en el poder relativo de los actores que las impulsaban – se mantendría irresuelta hasta principios del año 2002.

Durante esos años, el proyecto “dolarizador” fue fuertemente propiciado por los sectores políticamente afines al “menemismo”. Dentro del ámbito académico, la propuesta era defendida por importantes referentes del CEMA, algunos de los cuales (como Roque Fernández o Pablo Guidotti) también habían sido funcionarios durante la gestión del presidente Menem. Dentro del gobierno, por su parte, suscitaba adhesión entre el titular del BCRA (Pedro Pou, cuya gestión al frente del organismo había comenzado durante el gobierno anterior) y funcionarios de la SIDE (en particular, Fernando de Santibáñez, asociado a la banca). Entre los empresarios que proponían la dolarización se encontraban importantes grupos de capital financiero internacional y algunos referentes de empresas privatizadas (como Repsol YPF o Telefónica). Si bien durante los años 2000 y 2001 hubo diferentes presiones orientadas a que el gobierno de Fernando de la Rúa tomara partido por esta opción, los mismos recrudescieron a fines del año 2001, luego de que se realizara el “canje” de la deuda local y se dispusiera la creación del “corralito bancario” (inmovilización de los depósitos y plazos fijos, inicialmente por tres meses).

En cambio, las organizaciones integrantes del Frente Productivo (motorizadas por UIA), se oponían a este proyecto. Durante un primer momento, a lo largo de los años 2000 y 2001, su posición fue la de defender la convertibilidad. Sin embargo, con el paso del tiempo fueron mostrándose proclives a una estrategia de devaluación con posterior flotación cambiaria. A nivel político, esta propuesta comenzó a ganar adhesión en el peronismo no menemista.

El gobierno, por su parte, se mantenía en la posición de defender la convertibilidad. La propuesta esbozada en 2001 por el ministro de Economía (Domingo Cavallo) en la dirección de una “nueva convertibilidad” que incluyera al euro no cosechó demasiadas adhesiones a nivel interno ni externo.

El gobierno de Duhalde trajo definiciones en esta materia. A poco de iniciarse, se aprobó la “Ley de Emergencia Económica”, la cual dio por finalizado el régimen de convertibilidad entre el peso y el dólar. Durante un tiempo breve se dispuso la relación de un dólar a 1,40 pesos y luego se optó por la flotación del peso con intervención del BCRA (“flotación sucia”). Esta definición inclinó la

balanza a favor de los grupos de capital productivo. A pesar de ello, a lo largo del año 2002 y hasta la derrota de Menem en las elecciones presidenciales de 2003, el proyecto “dolarizador” se mantuvo latente^{iv}. A partir de entonces, habiéndose superado la etapa anterior de la discusión, las disputas se centraron ya más específicamente en el valor que era deseable tuviera el dólar.

Esta cuestión generó divisiones al interior del gobierno: mientras que el BCRA propiciaba un dólar bajo, el Presidente y su Ministro de Economía impulsaban un dólar alto (entre \$3 y \$3,10) de tal forma de consolidar el cambio en los precios relativos a favor de la producción y de sostener una política monetaria expansiva que apuntalara la reactivación generada como producto de las crecientes exportaciones y un incipiente proceso de sustitución de importaciones. Los industriales respaldaron esta última posición dentro del gobierno.

Nuevos gravámenes (retenciones a las exportaciones)

La situación en la que se encontraba el país hacia principios de 2002 demandaba la búsqueda de nuevas formas de financiamiento. En un contexto de déficit de recursos para sostener las políticas públicas, la decisión de declarar la cesación de pagos (default) excluía la vía externa como un mecanismo para la obtención de nuevos recursos. En ese contexto, el gobierno optó por imponer gravámenes a aquellos sectores de la economía que se verían favorecidos por las nuevas políticas en materia económica, en particular, por la devaluación del peso. La decisión de imponer retenciones a las exportaciones se tradujo en una tensión que podría caracterizarse como urbano-rural.

En febrero de 2002, el gobierno de Duhalde optó por reestablecer los impuestos a la exportación (retenciones) para el petróleo y sus derivados. Las retenciones fueron generalizadas, un mes después, al resto de los productos exportables. Pasados los primeros momentos de la crisis, la imposición de este impuesto – el cual se mantiene hasta la actualidad – comenzó a generar creciente malestar entre las organizaciones agropecuarias.

Entre los destinos para los cuales el gobierno necesitaba afluencia de fondos frescos estaban las políticas dirigidas

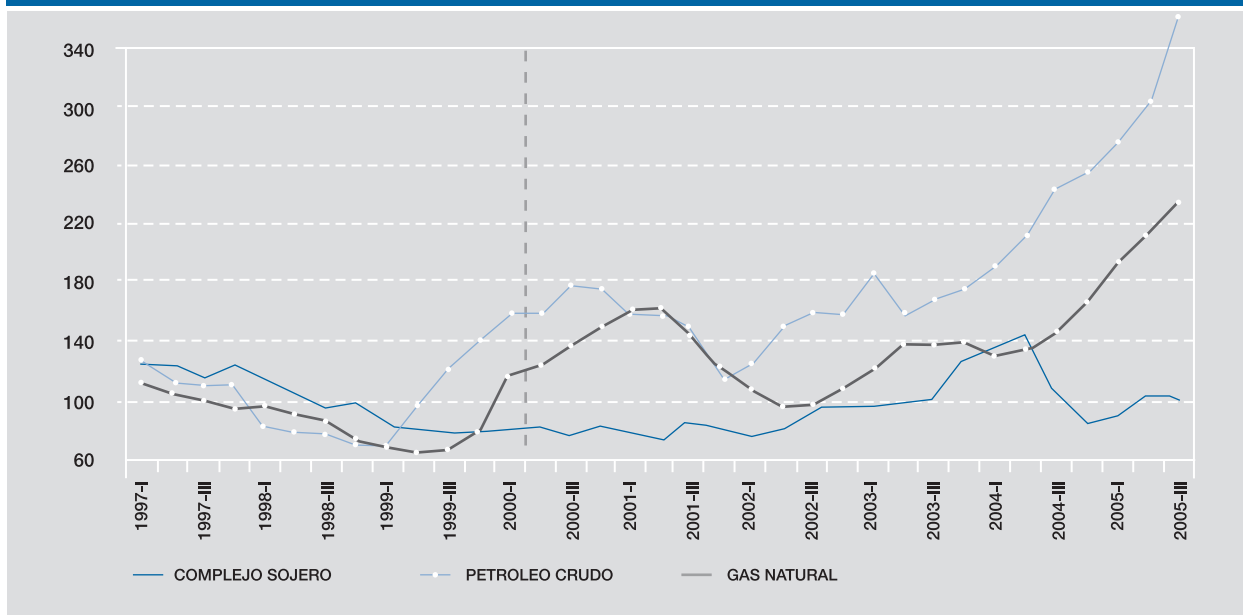
a generar cierta “contención social”. A cambio de que se levantaran las retenciones a las exportaciones, las organizaciones del sector agropecuario propusieron al gobierno la realización de una “contribución especial” para ayuda alimentaria, la cual formaría parte de un fondo administrado por ONGs. El proyecto no tuvo aval por parte del gobierno, que decidió mantener las retenciones y financiar directamente con ellas buena parte del programa creado por entonces para dar alivio a la crítica situación social, con características predominantemente urbanas ^v. El hecho de que con fondos provenientes del “campo” se estuviera atendiendo y conteniendo una problemática social predominantemente urbana no fue un rasgo que pasara inadvertido para las organizaciones del sector, y de hecho fue esgrimido como argumento en los momentos más tensos de la relación con el gobierno ^{vi}.

En un principio, la disconformidad de las asociaciones del campo en relación con la imposición de las retenciones se vio atenuada por las ganancias que este sector estaba percibiendo como producto de los excepcionalmente altos precios de la soja (principal producto exportado) a nivel

internacional. No obstante, la baja en su precio que se verifica desde mediados de 2004 hace prever el resurgimiento de cierto malestar en relación con el gobierno, así como también la insistencia en el reclamo para que se elimine este impuesto.

Lo cierto es que este gravamen abarata ciertos bienes transables clave – como los combustibles – y entonces, indirectamente, no obstaculiza el crecimiento que se ha venido verificando en industrias sustitutivas de importaciones, representantes de actividades productivas típicamente urbanas algunas de las cuales han ido adquiriendo capacidad exportadora. Paradójicamente, el potencial exportador de estas industrias “renacidas” después de la crisis, podría verse restringido al ser sus productos objeto de ese mismo tipo de impuesto.

Figura 3: Índice de Precios de Commodities (1997-2005) - Base 1993=100
Fuente: Secretaría de Política Económica con Información del FMI



Revisión de los contratos con las empresas privatizadas

La devaluación de principios de 2002 trajo aparejadas importantes modificaciones en relación con los contratos suscritos bajo las reglas propias del régimen de la convertibilidad, entre ellos, con las empresas privatizadas. La “Ley de Emergencia Económica” dispuso la renegociación de dichos acuerdos, a la vez que dejó sin

efecto la indexación de sus tarifas de acuerdo con la evolución de precios internacionales. Mientras las empresas pretendían llegar rápidamente a nuevos acuerdos (principalmente respecto de las tarifas de sus servicios), la estrategia de los dos gobiernos que se sucedieron estuvo orientada a ir posponiendo una resolución. Esta indefinición fue particularmente notoria en el caso de las empresas privatizadas que proveen servicios públicos (gas, electricidad, telefonía, agua y cloacas).

Las consecuencias de la postergación de las negociaciones se hicieron sentir, hacia el año 2004, sobre la provisión de energía, repercutiendo sobre el incipiente proceso de reactivación industrial. De esta forma, las pujas entre el gobierno y las empresas privatizadas acerca de los términos de un nuevo “contrato” se tradujeron en fricciones que afectaron directamente a las empresas del sector productivo, generando una nueva tensión entre las empresas privatizadas y las empresas de capital productivo.

En el terreno contractual con la revisión de los contratos de las empresas privatizadas, el gobierno de Duhalde aplicó una estrategia diferencial: a pesar de que se avanzó en la renegociación de algunos de ellos (dolarizando los ingresos de las empresas prestatarias, pesificando sus egresos o concediendo subsidios) ^{vii}, la definición sobre otros fue postergada para el gobierno siguiente, quedando en estos casos la discusión centrada más bien en una negociación por el precio de las tarifas ^{viii}. En el caso concreto de los servicios públicos, se hicieron algunos pequeños reajustes, pero los intentos por elevar las tarifas por decreto – en los casos de gas y electricidad – fueron frenados por la Justicia.

Durante el año 2003, ya con Kirchner al frente del gobierno nacional, las empresas (así como también la asociación empresaria que las agrupa, ADESPA) comenzaron a alertar que de no mediar ajustes tarifarios, se correría el riesgo de una merma en los servicios ^{ix}. A pesar de estas advertencias del sector empresarial, el gobierno comenzó a manejar un nuevo horizonte – más lejano aún – para resolver el tema: en septiembre, el Congreso aprobó una ampliación del plazo para concretar un acuerdo (diciembre de 2004)

así como también reforzó las atribuciones del Poder Ejecutivo Nacional con vistas al proceso de negociación ^x.

Iniciado el año 2005, empresarios del sector eléctrico comunicaron al gobierno que el suministro de energía estaría en peligro a partir del mes de abril ^{xi}.

La estrategia seguida por el gobierno en la dirección de aplazar una redefinición sobre este tema afectó a los empresarios industriales, quienes comenzaron a mostrarse públicamente preocupados por el impacto negativo que podría tener un desmanejo de la crisis energética sobre la reactivación ^{xii}. Hacia entonces, ya se registraban casos de particulares (proveedores y clientes) que habían comenzado discusiones informales para asegurarse la provisión del insumo. Al interior del gobierno, la negociación con las empresas privatizadas suscitaba enfrentamientos entre el ministro de Economía (cuyo discurso se alineaba con los pedidos de las empresas energéticas) y, por otro lado, el ministro de Planificación Federal y el Presidente (quienes reclamaban inversiones a las empresas, antes de conceder aumentos).

A fines de febrero, no obstante, el gobierno decidió aumentar el precio del gas en boca de pozo y dispuso una suba del gas y la luz para los grandes consumidores e industrias ^{xiii}. Por su parte, ante la falta de gas que se pronosticaba para el invierno, el gobierno decidió tomar medidas para su racionamiento, privilegiando el abastecimiento interno ^{xiv}. Si bien esta medida fue bien recibida por los industriales, prima entre ellos el temor de que, presionado por alguna urgencia, el gobierno termine por disponer un aumento en las tarifas que haga caer el tipo de cambio real y achate la economía.

Figura 4: Ganadores y perdedores de la política económica de la Argentina Post-Crisis

Medida de Política Económica	GANADORES	PERDEDORES
Tipo de cambio alto	Empresariado “Productivo”	Capital financiero y privatizadas
Retenciones	Empresariado “Urbano”	Empresariado Rural
Renegociación de contratos (tarifas de servicios públicos privatizados)	Empresariado “Productivo”	Privatizadas y capital financiero

El análisis de las rupturas y continuidades respecto de la participación de los empresarios en el policy making permite extraer algunas conclusiones acerca de dos cuestiones centrales. En primer lugar, se observa claramente la generación de nuevas tensiones dentro del universo de las asociaciones empresarias, como resultado de algunas de las políticas implementadas a partir de la crisis de 2001/02. En esta dirección se pueden detectar, al menos, tres nuevos conflictos: a) entre los representantes del capital financiero y los del capital productivo, (con respecto a las modificaciones del tipo de cambio y la salida de la convertibilidad); b) entre las asociaciones urbanas y las rurales (por la imposición retenciones que afectan principalmente al sector agropecuario) y c) entre las empresas privatizadas y las de capital productivo, (en relación con la manera de encarar el proceso de revisión de los contratos para la provisión de servicios públicos).

En términos sustantivos, surgieron nuevas problemáticas – principalmente tras la crisis de los años 2001/02 – que generan nuevas tensiones al interior del empresariado como un todo. A modo de ejemplo, temas como la revisión de las tarifas de los servicios públicos privatizados o las retenciones sobre el sector agropecuario exportador, realimentan viejas oposiciones entre las asociaciones empresarias, pero también generan nuevas oposiciones que, es de presumir, incidirán sobre el comportamiento estratégico de los diferentes actores en juego (empresarios de diferentes sectores y también organizaciones gubernamentales).

La manera en que se han resuelto algunas cuestiones tras la crisis no sólo redefine las relaciones de fuerza entre actores. También opera sobre la definición de opciones, certezas e incertidumbres al interior de un mismo actor. Concretamente, el dilema acerca del tipo de cambio (la salida del régimen de convertibilidad y sus repercusiones en relación con el resto de los contratos vigentes) genera en la mayoría de los actores empresariales contradicciones de compleja resolución.

Inclusive, dentro de un mismo actor pueden surgir intereses contradictorios (si se trata, por ejemplo, de exportadores que también eran deudores en dólares).

Lo cierto es que la política económica del gobierno de Kirchner ha manifestado un claro sesgo a favor de los sectores productivos. Entre estos, los grandes exportadores son quienes han impulsado y sostenido el extraordinario crecimiento económico que muestra la Argentina post-devaluación. A todos ellos beneficia el mantenimiento de un tipo de cambio alto; pero es al empresariado industrial – más que al sector agroexportador – a quien el gobierno busca fortalecer.

Este empresariado es el que, efectivamente, ha logrado penetrar al Estado con mayor profundidad – aquí resulta clave el papel de la UIA y de grandes empresas como Techint.

Finalmente, debe destacarse que en el marco de las nuevas condiciones socioeconómicas que se originan tras la caída de la convertibilidad, el pequeño y mediano empresariado regional cobra actualmente nuevo protagonismo no sólo por su rol en el proceso de sustitución de importaciones, sino también como resultado de su propia capacidad exportadora. El éxito con que estas PyMEs logren organizarse e influir en el policy making será determinante de su fortaleza económica y de la diversificación del empresariado exportador de la Argentina. En este sentido, este actor puede resultar clave en la estrategia de desarrollo que parece estar pensando el gobierno, en la cual el “modelo agroexportador” de principios del siglo pasado no es el punto de llegada, sino más bien el punto de partida o el medio a través del cual alcanzar un modelo de desarrollo basado en la exportación pero más diversificado, con una mayor presencia industrial.

- i Desde su asunción, el 1 de enero de 2002, Duhalde buscó explícitamente que su gobierno se destacara por un perfil productivista. En esta dirección, creó el Ministerio de la Producción y puso al frente a Ignacio de Mendiguren (por entonces, presidente de la UIA), cuyo nombramiento contaba con el aval del Frente Productivo y de algunos empresarios destacados.
- ii Mencionado en el discurso de Kirchner durante el acto de lanzamiento de un plan de obras públicas que sería financiado por los bancos nucleados en ADEBA. Clarín, 30/09/03.
- iii Paolo Rocca (Techint-UIA), Pedro Blaquier, Héctor Massuh, Aldo Roggio, Luis Pagani (AEA), Carlos Heller (ABAPPRA) y Osvaldo Cornide (CAME).
- iv Entre quienes apoyaron en el 2003 este proyecto se destaca la Sociedad Rural Argentina (SRA) la cual pedía volver a la convertibilidad o dolarizar, a la par que exigía la renuncia del presidente Duhalde.
- v Las organizaciones empresarias de los sectores afectados por las retenciones fueron invitadas a participar como miembros del Consejo Nacional que controlaría la ejecución de ese programa, junto con representantes del sector sindical, de las ONGs, las Iglesias y el gobierno. Han participado de ese Consejo, con distinta intensidad, la SRA, COPAL, UIA y la Cámara de Exploración y Producción de Hidrocarburos (CEPH). También han tenido intervención las asociaciones de bancos ABA y ABAPPRA, ya que la operatoria del programa se apoya en la estructura del sistema bancario.
- vi Ante la negativa a asistir a la tradicional exposición organizada por la SRA, el presidente de CRA lamentó que Kirchner no viera aún al campo como un sector dinamizador de la economía, a pesar de que éste producía el 55% de las divisas, generaba empleo para más de un millón de personas y había aportado en 2002 – vía retenciones – casi 8.400 millones de pesos, los cuales habían servido para financiar, entre otras cosas, el programa “Jefes y Jefas de Hogar Desocupados”. Clarín, 31/07/03. De acuerdo con datos de SIEMPRO, el presupuesto de este programa alcanzó, en el año 2002, los 1.795 millones de pesos. Los aportes del agro habrían alcanzado, entonces, para financiar holgadamente este programa.
- vii Esta situación se dio en los casos de vías fluviales, servicios aeroportuarios, correo postal, terminales del puerto de Buenos Aires, transporte ferroviario de pasajeros y puente Rosario-Victoria.
- viii Además de los servicios públicos, se incluyen dentro de este grupo los contratos de concesiones viales nacionales, redes de acceso a la Ciudad de Buenos Aires y transporte ferroviario de carga.
- ix Simultáneamente, se producían cortes de energía que afectaban a grandes grupos de población.
- x Más tarde este plazo fue nuevamente prorrogado.
- xi Esto, como consecuencia de múltiples factores: un aumento del 30% del consumo de gas registrado en los dos últimos años, sumado a las deficiencias de la estructura vigente y la creciente suba en el nivel de actividad económica. Todo ello, argumentaban, tendría un fuerte impacto sobre las centrales eléctricas que funcionan a gas.
- xii El tema suscitó varios encuentros privados entre los empresarios petroleros e industriales para evaluar la magnitud de la crisis. Los empresarios petroleros admitían que aunque se mejorara al máximo la presión gasífera, en el invierno aparecerían cuellos de botella que generarían cortes. En este marco, autoridades de la UIA declararon que “parar la industria es parar el país”. Clarín, “Sombras en el manejo de la grave crisis energética”, 02/04/04.
- xiii No se contemplaban aumentos para consumidores residenciales ni pequeños comercios. Las subas serían del 15% promedio en electricidad y entre 14,5% y 25% en gas para fábricas. También se impulsaba a las grandes industrias y comercios a negociar directamente con los productores.
- xiv Se decidió restringir las exportaciones de gas a países limítrofes e importar desde Bolivia. También se dio a conocer un sistema de “premios y castigos” orientado, principalmente, a impulsar el menor uso de energía de los usuarios residenciales de gran consumo.

Publicaciones

Las publicaciones completas pueden obtenerse en <http://www.pentfundacion.org>

Documentos

2005-011 - Ghio, José María

Regional Convergence in Latin America: Structural Reforms and their Outcomes.

2005-010 - Acuña, Carlos I.

Notas sobre la metodología para comprender (y mejorar) la lógica político-institucional de las estrategias de reducción de la pobreza en América Latina. (Disponible en diciembre).

2005-009 - Bonvecchi, Alejandro; Schijman, Agustina y Zelaznik, Javier.

La Sanción Tácita en la Argentina: El Congreso frente al Ejecutivo en la renegociación de contratos y los decretos de necesidad y urgencia.

2005-008 - Blejer, Mario I.

Reflexiones sobre la Coyuntura Financiera Internacional. (Presentación en Desayuno de Trabajo). Próximamente disponible en formato impreso.

2005-007 - Gerchunoff, Pablo y Fajgelbaum, Pablo.

Encuentros y desencuentros de dos primos lejanos: Un ensayo de historia económica comparada de Argentina y Australia. (próximamente disponible)

2005-006 - Repetto, Fabián y Nejamkis, Facundo.

Capacidades estatales y relaciones intergubernamentales: Una aproximación al tránsito hacia una nueva institucionalidad pública en la Argentina.

2005-005 - Acuña, Carlos; Galiani, Sebastián y Tommasi, Mariano.

Reassessing the political economy of structural reforms: New lessons from the Argentine experience.

2005-004 - Calvo, Ernesto y Escolar Marcelo.

La nueva política de partidos en la Argentina: Crisis política, realineamientos partidarios y reforma electoral. (Próximamente disponible)

2005-003 - Herrero, Alvaro

Entre Democracia, Política y Justicia: Un análisis político institucional de la Suprema Corte de Justicia de la Provincia de Buenos Aires.

2005-002 - Potenza Dal Masetto, M. Fernanda.

Federalismo y Políticas Sociales. Una aproximación desde la experiencia de los Consejos Federales en las áreas de Educación y Salud.

2005-001 - Guadagni, Alieto

Ronda Doha ¿Esperanza o Frustración?

2004-004 - Guadagni, Alieto

China: el Despertar del Gigante. ¿Una oportunidad para la Argentina?

2004-003 - Fanelli, José María

Desarrollo Financiero, Volatilidad e Instituciones. Reflexiones sobre la experiencia Argentina.

2004-002 - Gerchunoff Pablo, Aguirre Horacio

Retórica Política y Política Económica: La Administración de Kirchner.

2004-001 - Kacef, Osvaldo

Apuntes para la Definición de una Estrategia de Inserción Internacional para la Argentina.

2003-005 - Aguirre Horacio, Calderón Manuel, Wlasiuk Juan Marcos

Desempeño de Indicadores Socioeconómicos Seleccionados en Argentina, 1980-200. Evaluación Nacional y Contexto Internacional.

2003-004 - Escolar Marcelo, Calvo Ernesto

De lo obvio y lo oculto en las elecciones presidenciales 2003. Transversalidad, realineamiento partidario y volatilidad electoral en la Argentina.

2003-003 - Gerchunoff Pablo, Llach Lucas

Ved en Trono a la Noble Igualdad. Crecimiento, equidad y política económica en Argentina. 1880-2003.

2003-002 - della Paolera Gerardo, Irigoin María Alejandra, Bózzoli Carlos

Passing the Buck: Monetary and Fiscal policies.

2003-001 - della Paolera, Gerardo & Taylor, Alan M

Gaicho Banking Redux.

2002-008 - Nicolau, Jairo, Cesar Marconi

O Sistema Político Brasileiro e as Eleições de 2002.

2002-007 - Scalón, Maria Celi

Estrutura Social e Mobilidade: Novas Configurações.

2002-006 - Boschi, Renato Raul

O Estado e o Setor Privado no Cénario Pós-Reformas: Novas Modalidades de Regulação.

2002-005 - Anastasia, Maria de Fátima Junho

A Matriz Institucional Brasileira e a Dimensão da Governabilidade.

2002-004 - Kaufman Purcell, Susan

U.S. Foreign Policy since September 11th. and its Impact on Latin America.

2002-003 - Joxe, Alain

Globalización, Violencia Violenta y Violencia Económica.

2002-002 - Serra, Narcis

Seguridad Internacional: Europa, Latinoamérica y el Nuevo Papel de las Fuerzas Armadas.

2002-001 - della Paolera, Gerardo & Taylor, Alan M.

Internal Versus External Convertibility and Emerging-Market Crises: Lessons from Argentine History.

Serie Aportes

AP N°10

La recuperación de la inversión en la Argentina después de la crisis

Plaza, Alejandro

AP N°9

La Ronda Doha: Apuestas y desafío

Coltzau, Damian y Brandi, Juan Pedro

AP N°8

La Sanción Tácita en la Argentina: El Congreso frente al Ejecutivo en la renegociación de contratos y los decretos de necesidad y urgencia

Bonvecchi, Alejandro, Schijman, Agustina y Zelaznik, Javier

AP N°7

Reforma del Federalismo Fiscal ¿ni se puede ni se debe?

Núñez Mietz, Fernando G.

AP N°6

Evolución del salto en las exportaciones argentinas

Roitman, Alexis.

AP N°5

Elecciones legislativas 2005: ¿Se consolida un nuevo justicialismo?

Núñez Mietz, Fernando G. e Travaini, Ivanna V.

AP N° 4

Capacidades estatales y relaciones intergubernamentales. El desafío de fortalecer la institucionalidad federal argentina

Repetto, Fabián y Nejamkis, Facundo.

AP N°3

Preparativos de la 4º Cumbre, Lemas Propuestos e Interrogantes

Brandi, Juan Pedro.

AP N°2

Educación y Salud en la Argentina de hoy: ¿qué hacer?

Dal Masetto de Potenza, María Fernanda.

AP N°1

Reforma Electoral y Calidad de la Representación.

Calvo, Ernesto y Escolar, Marcelo.

Serie Puentes

PN N°2

Debate sobre estrategias alternativas de industrialización en una argentina integrada al mundo. ¿Qué re-industrialización?

Gerchunoff, Pablo, Porta, Fernando, Kosacoff, Bernardo, Aguirre, Horacio y Lousteau, Martín.

PN N°1

El futuro de América Latina: Las prioridades geopolíticas de los Estados Unidos y la Unión Europea.

Bulmer-Thomas, Víctor y Maira Aguirre, Luis.

ofrece una selección de trabajos analíticos sobre temas fundamentales de la agenda pública nacional, en un formato breve y orientado al público general.

PENT, a través de esta serie de publicaciones aporta una perspectiva académica independiente, que sirve para generar políticas viables, consensuadas e informadas, tendientes a fortalecer las instituciones argentinas y las perspectivas de desarrollo del país.

© Fundación PENT

Los juicios y opiniones expresados en los documentos de trabajo de la Fundación PENT son exclusiva responsabilidad de los autores y no comprometen a la institución que los publica.

Propietario: **PENT Fundación** | Director: **José María Ghio**

Un puente hacia el progreso

PENT es una fundación independiente, apartidaria y sin fines de lucro creada en Julio de 2002 para promover el bien común y el fortalecimiento de la democracia.

Su misión es contribuir con ideas y propuestas al diseño de estrategias para el progreso de la Argentina y su mejor inserción en el mundo.

Ofrece una mirada de largo plazo a los problemas estructurales del país.


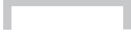

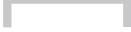
Trabaja por el fortalecimiento de la calidad y el desempeño de nuestras instituciones.

Propicia una inserción exitosa en la economía mundial y la recuperación de la cohesión socioeconómica interna.

Brinda respuestas interdisciplinarias desde lo social, lo económico y lo político-institucional, con un fuerte énfasis en la política pública.

Busca - a través de nuestras investigaciones, publicaciones y actividades - incentivar y enriquecer el debate público comprometido, destinado a construir consensos y a influir en la toma de decisiones de una amplia audiencia.

Creando puentes

-  **entre investigadores y tomadores de decisiones**
-  **entre el corto y el largo plazo**
-  **entre lo público y lo privado**
-  **entre la Argentina y el mundo**

