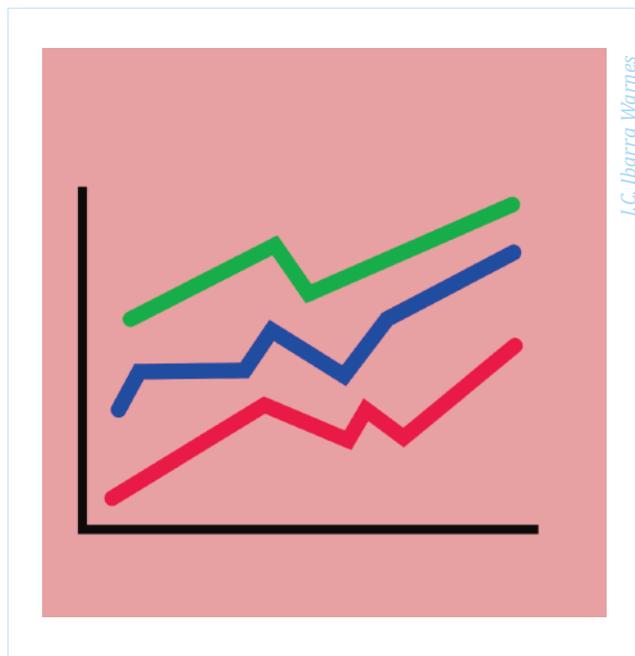


REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES



realidad económica

Nº 316, AÑO 47 / 16 DE MAYO AL 30 DE JUNIO DE 2018
ISSN 0325-1926 ISSN e 2618-1711



Cómo se mide la pobreza

Comprender la realidad
para transformarla.

 realidad
económica

La revista Realidad Económica presenta investigaciones en ciencias sociales, económicas, políticas y culturales. Su enfoque es heterodoxo desde las ciencias sociales y guarda un compromiso con el desarrollo independiente de la Argentina, América latina y el Caribe; así como con la defensa y promoción de los derechos humanos y sociales.

Las temáticas que aborda son amplias, siendo las principales las atinentes a teoría económica, economía política y Estado y sociedad; de los sectores energético, industrial, agropecuario, financiero, educativo y de la salud. También de la situación de las economías regionales, del comercio interior y exterior; de las problemáticas de la administración pública y privada y de la configuración y rol de los actores sociales.

Desde su labor en la publicación de artículos, la revista busca que la experiencia y producción intelectual de los investigadores y pensadores de universidades, institutos y centros de investigación sirvan para dar a conocer y esclarecer necesidades y problemáticas, proporcionar datos y finalmente aportar propuestas de soluciones, en un debate de ideas crítico y democrático. Para determinar la viabilidad de su publicación, los artículos son evaluados por el comité editorial de la revista, conformado por especialistas de la Argentina y América latina.

Realidad Económica tiene, entre sus principales lectores, a estudiantes, investigadores, profesionales; trabajadores; empresarios; cooperativistas y dirigentes; y se entrega a todos los miembros del Congreso de la Nación.

La revista se ha incorporado recientemente al catálogo del Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas del CONICET en el Nivel 1.



También está indexada en los siguientes servicios:



Realidad Económica es una publicación del IADE (Instituto Argentino para el Desarrollo Económico) y se edita ininterrumpidamente desde la fundación de la revista, en 1971. Se publica cada 45 días y tiene un tiraje de 4.000 ejemplares.

Los artículos publicados con anterioridad pueden encontrarse en el portal www.iade.org.ar o solicitarse al Instituto. La suscripción a la revista también puede solicitarse dirigiéndose a las oficinas del IADE.

Los artículos pueden ser reproducidos libremente con solo acreditar a Realidad Económica como fuente de origen, salvo indicación en contrario.

La responsabilidad sobre los artículos firmados corresponde a sus autores. Su contenido no refleja, necesariamente, el criterio de la dirección.



REVISTA DE CIENCIAS SOCIALES

 **realidad
económica**

N° 316 · AÑO 47

16 DE MAYO AL 30 DE JUNIO DE 2018

<i>Directora</i>	MARISA DUARTE
<i>Coordinador del Comité Editorial</i>	JUAN CARLOS AMIGO
<i>Asistente de Edición</i>	NATALIA DEL CAMPO
<i>Composición</i>	IRENE BROUSSE
<i>Administración</i>	GRACIELA VENTURA
<i>Asistente de Administración y sitio</i>	JUAN RAIMONDI
<i>Suscripciones y Contenidos del sitio</i>	MAXI SENKIW
<i>Distribución</i>	MARTA AGÜERO
<i>Ilustraciones</i>	JULIO C. IBARRA WARNES

EDITOR

IADE · Instituto Argentino para el Desarrollo Económico

ISSN 0325-1926 ISSN e 2618-1711

Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso (C1086AAT) CABA - Argentina

(5411) 4381-7380 / 9337

realidadeconomica@iade.org.ar · www.iade.org.ar

Impresa en Publimprent S.A., Cóndor 1785, CABA



Realidad Económica

COMITÉ EDITORIAL

COORDINADOR

JUAN CARLOS AMIGO Ex Director de Realidad Económica.

MIEMBROS

ALFREDO ERIC CALCAGNO Ex Comisión Económica para América Latina - Argentina.

ALFREDO T. GARCÍA Depto. de Economía Política y Sistema Mundial del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina.

CARLOS LEÓN Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. Horacio Giberti - Argentina.

CARLOS VILAS Universidad Nacional de Lanús - Argentina.

DINA FOGUELMAN Universidad Nacional de La Matanza - Argentina.

EDUARDO BASUALDO Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.

ENRIQUE ARCEO Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.

FERNANDO PORTA Universidad Nacional de Quilmes - Argentina.

GIANCARLO DELGADO RAMOS Universidad Nacional Autónoma de México - México.

JUAN SANTARCÁNVELO Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Universidad Nacional de Quilmes - Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales - Argentina.

KARINA FORCINITO Universidad Nacional de General Sarmiento - Argentina.

MABEL MANZANAL Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Facultad de Filosofía y Letras, Universidad de Buenos Aires - Argentina.

MARTÍN SCHORR Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Instituto de Altos Estudios Sociales - Universidad de Buenos Aires - Argentina.

MIGUEL TEUBAL Instituto de Investigaciones Gino Germani - Universidad de Buenos Aires - Argentina.

OSCAR UGARTECHE Universidad Nacional Autónoma de México - México.

PABLO IMEN Idelcoop Fundación de Educación Cooperativa - Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini - Argentina.

RAMIRO BERTONI Universidad Nacional de Moreno- Universidad Nacional de Quilmes - Argentina.

ROBERTO GÓMEZ Coalición por una Comunicación Democrática, Instituto Movilizador de Fondos Cooperativos - Argentina.

SILVIA BERGER Asociación Internacional de Economía Feminista - Argentina.

SILVIA GORENSTEIN Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur - Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas/Universidad Nacional del Sur - Centro de Estudios Urbanos y Rurales- Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas - Argentina.

I A D E
COMISIÓN DIRECTIVA

PRESIDENTES **SALVADOR MARÍA LOZADA**
HONORARIOS **ALEJANDRO ROFMAN**

COMISIÓN *Presidenta:* **MARISA DUARTE**
DIRECTIVA *Vicepresidente:* **ALFREDO T. GARCÍA**
Secretario: **SERGIO CARPENTER**
Prosecretario: **MARIANO BORZEL**
Tesorero: **ENRIQUE JARDEL**
Protesorero: **JOSÉ MARÍA CARDO**

VOCALES **RAMIRO BERTONI** **NICOLÁS GUTMAN**
TITULARES **ARÍSTIDES CORTI** **ALEX KODRIC**
NICOLÁS DVOSKIN **FLORA LOSADA**
ROBERTO GÓMEZ **GUIDO PRIVIDERA**

VOCALES **FRANCISCO ABRAMOVICH** **HORACIO ROVELLI**
SUPLENTE **ROBERTO ADARO** **ARIEL SLIPAK**
JUAN CARLOS AMIGO **CECILIA VITTO**
MIRTA QUILES **CARLOS ZAIETZ**

REVISORAS **NORMA PENAS**
DE CUENTAS **GABRIELA VITOLA**

Suscripción a la revista

ATENCIÓN

Maxi Senkiw - Juan Raimondi

CORREOS ELECTRÓNICOS

msenkiw@iade.org.ar - jraimondi@iade.org.ar

PÁGINA WEB

www.iade.org.ar

TELÉFONOS

4381 7380 / 9337 Interno 33

SEDE DEL IADE

Hipólito Yrigoyen 1116, 4º piso CABA - Argentina

- Í N D I C E -

METODOLOGÍA

Hacia una serie de pobreza por ingresos de largo plazo. El problema de la canasta _____	9 a 37
<i>Agustín Arakaki</i>	

RELACIONES SINO-ARGENTINAS

La agro-geopolítica global de China: implicancias para la Argentina (2003-2017) _____	39 a 68
<i>Diego Taraborrelli y Juliana Gonzalez Jauregui</i>	

CONFRONTACIONES

Pergamino, Iowa y los salarios en la agricultura pampeana: viejos mitos y nuevas realidades _____	69 a 97
<i>Juan Manuel Villulla</i>	

ANÁLISIS COMPARADO

Organismos de Promoción de Exportaciones. Propuestas para la Argentina ____	99 a 132
<i>Lisandro Mondino</i>	
Sumario _____	133 a 136

RESEÑA / POR MABEL MANZANAL

Estado, Sociedad y Economía en la provincia de San Juan. Período 1976-1989 _____	137 a 151
<i>Delia Inés de la Torre (coordinadora)</i>	
Agenda _____	152 a 157
Orientaciones para autores _____	158 a 160



www.iade.org.ar

comprender la realidad para transformarla

ADE
INSTITUTO ARGENTINO PARA EL
DESARROLLO ECONÓMICO

 **realidad
económica**

**seguinos
en**





realidad económica

Nº 316 · AÑO 47

16 de mayo al 30 de junio de 2018

ISSN 0325-1926

Páginas 9 a 37

METODOLOGÍA

Hacia una serie de pobreza por ingresos de largo plazo. El problema de la canasta*

Agustín Arakaki**

* Este trabajo se realizó en el marco del Proyecto UBACyT 20020130100456BA (Programación 2014 – 2017), titulado “Estructura productiva y mercado de trabajo. Análisis de sus vínculos en la experiencia argentina reciente y comparación con otras experiencias regionales”, dirigido por Javier Lindenboim.

** Doctorando en Economía (Facultad de Ciencias Económicas – Universidad de Buenos Aires). Investigador visitante del Centro de Estudios sobre Población, Empleo y Desarrollo, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad de Buenos Aires. Av. Córdoba 2122, 1º piso (C1120AAQ), Ciudad Autónoma de Buenos Aires – Argentina. agustin.arakaki@gmail.com

Agradezco los comentarios realizados por un evaluador anónimo.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: enero de 2018

ACEPTACIÓN: abril de 2018



Resumen

En el año 2016 el INDEC modificó la metodología oficial para estimar la pobreza por ingresos, lo cual introdujo un salto en la serie. Frente a esta situación algunos autores han optado por continuar utilizando la metodología anterior y otros han empleado la metodología nueva para reestimar las tasas de pobreza correspondientes a períodos previos. Estas soluciones, basadas sobre el enfoque absoluto de la pobreza, suponen una composición de la canasta fija en el tiempo. Alternativamente, el autor propone adoptar un enfoque que incorpore ciertos elementos relativos, permitiendo que tanto precios como cantidades de la canasta cambien en el tiempo. Para ello empalma las series de la canasta básica total a partir del método de interpolación lineal. Al estimar la tasa de pobreza para el Gran Buenos Aires se observa una tendencia de largo plazo de deterioro en el período 1974-2016, a pesar de algunos procesos de mejora como el evidenciado en la etapa de la posconvertibilidad.

Palabras clave: Pobreza absoluta – Pobreza relativa – Largo plazo – Gran Buenos Aires

Abstract

Towards a long term series of income poverty. The 'basket' issue

In 2016, Argentina's National Institute of Statistics and Censuses (INDEC) changed the official methodology used to estimate income poverty. As a consequence, recent poverty rates cannot be compared to those published in the past. To solve this problem, some researchers decided to keep on using the previous methodology and some others chose to rebuild the headcount time series by applying the new methodology. Both solutions, based on the approach of absolute poverty, use a basket whose composition remains unchanged. That is why in this paper we suggest that some relative aspects should be considered, letting the composition of the basket also change through time. So, we use the linear interpolation method in order to splice basic basket series. When poverty rates are calculated with these baskets, the long-term trend suggests a deterioration of the living conditions in the Greater Buenos Aires during the period 1974-2016, although there were some improvement processes, such as that witnessed in the years after the fall of the convertibility regime.

Keywords: Absolute poverty – Relative poverty – Long-term – Greater Buenos Aires

Introducción

Luego del cambio de autoridades del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) hacia fines de 2015, se retomó la estimación oficial de la pobreza por ingresos –de ahora en más, simplemente, la pobreza-. Sin embargo, en el mismo movimiento se implementaron algunos cambios en la metodología que el mismo organismo había utilizado hasta el 2013¹. En consecuencia, los datos publicados recientemente no son comparables con aquellos difundidos previamente, ni siquiera con los que no se encuentran cuestionados –es decir, previos a 2007-.

De acuerdo con INDEC (2016), las modificaciones pueden clasificarse en dos grupos: 1) las que apuntan a resolver algunos inconvenientes que presentaba la metodología anterior, y 2) las que tenían por objetivo dar cuenta de los cambios en los hábitos de consumo. Según ese mismo documento, si se aplica la nueva metodología a la información del año 2006, la pobreza resultaría 12,8 puntos porcentuales (p.p.) mayor que la estimación realizada oportunamente, de los cuales 1,2 p.p. están explicados por el primero grupo y 11,6 p.p., por el segundo.

A los fines de garantizar la comparabilidad de la serie, la literatura especializada recomienda que la estimación de la pobreza se realice a partir de una metodología homogénea (Gasparini *et al.*, 2012; INDEC, 2012). Frente al escenario descrito anteriormente, se han elegido dos caminos. Mientras que algunos autores han preferido continuar utilizando la metodología histórica, otros han optado por “llevar hacia atrás” la nueva (CESO, 2016; CEDLAS, 2017)².

Ahora bien, ambas metodologías siguen el enfoque absoluto de la pobreza, según el cual “una línea de pobreza absoluta puede ser definida con respecto al

¹ Ese año, el INDEC abandonó la elaboración -y, por lo tanto, la difusión- de todas las estadísticas asociadas con esta problemática -las canastas, los coeficientes de Engel, las tasas de pobreza, etc.-.

² ODSA-UCA (2017) e ISEPCi (2017) no fueron incluidos debido a que, a pesar de que siguen los lineamientos generales de la metodología histórica, ambos suponen un coeficiente de Engel fijo.

costo de compra de una canasta que satisfaga un conjunto de necesidades mínimas y que [...] dicha canasta se mantenga inalterada incluso a pesar de que los ingresos de toda la población en cuestión puedan haber cambiado” (Madden, 2000, p. 182, traducción propia). Utilizar estrictamente la misma metodología implica emplear una canasta básica total que se encuentra sujeta a desactualizaciones, en el caso de la metodología original, o que resultaría demasiado exigente para evaluar las condiciones de vida en un pasado lejano, en el caso de la metodología nueva³. Por lo cual parecería haber un *trade-off* entre la homogeneidad de la serie (la posibilidad de realizar comparaciones en el tiempo) y la pertinencia de los umbrales utilizados (la canasta empleada para determinar la línea de cada hogar).

En este marco, el objetivo del presente trabajo es proponer e implementar una metodología que salde la disyuntiva planteada anteriormente, permitiendo que la composición de la canasta se actualice con el transcurso del tiempo⁴. En este sentido, Madden (2000, p. 182, traducción propia) sostiene que “incluso las líneas de pobreza absoluta raramente [...] se mantienen absolutamente inalteradas en el tiempo. Las líneas de pobreza pueden ser actualizadas para reflejar cambios en el estándar de vida y las expectativas de la sociedad. [...] las líneas de pobreza absolutas pueden ser relativas en el sentido de que pueden cambiar con el tiempo”. Algo similar afirman Salvia *et al.* (2017, p. 5): “[...] evaluar los desafíos de una sociedad en materia de pobreza, así como sus cambios en el tiempo, requiere siempre adoptar una definición acerca de los alcances de la misma y sus umbrales. Esta tarea no resulta una empresa fácil dado que no sólo existen distintas definiciones y metodologías para medir la pobreza, sino que el umbral de la pobreza es un fenómeno relativo al grado de desarrollo económico, social y cultural de una sociedad”.

Para obtener esa canasta cuya composición se actualice con el tiempo recurrimos al “método de interpolación lineal con reparto geométrico de las diferencias entre los años base” -de ahora en más, método de interpolación lineal- para em-

³ Aunque es importante aclarar que ni el CESO (2016) ni el CEDLAS (2017) realizan una estimación más allá del año 2003.

⁴ Existe un amplio debate respecto al carácter absoluto o relativo de la pobreza, el cual excede los alcances de este trabajo. Al respecto se pueden consultar: Sen (1983), Townsend (1985), Foster (1998) y Madden (2000), entre otros.

palmar distintas series de la canasta básica total para el Gran Buenos Aires (GBA), obteniendo por resultado una serie completa que abarca todo el período 1985-2006, pero que, bajo algunos supuestos, puede extenderse hacia atrás hasta el año 1974 y hacia adelante hasta el año 2016. Luego, utilizamos los valores obtenidos para estimar la tasa de pobreza para dicha región, recurriendo a la información provista por la Encuesta Permanente de Hogares (EPH).

Dividimos este documento en cuatro secciones, además de la presente introducción. En la segunda sección realizamos una revisión de las distintas metodologías empleadas por el INDEC para la fijación de los umbrales de pobreza. La tercera sección está compuesta por tres partes. Primero presentamos el método de interpolación lineal, fundamentando su elección a partir de sus virtudes respecto del método de empalme por tasa de variación. Luego realizamos un *racconto* de los datos disponibles para cada metodología y explicamos el procedimiento seguido para la obtención de una serie que abarque todo el período de vigencia de cada metodología. Finalmente, presentamos de qué manera aplicamos el método de empalme elegido a las series completas construidas y presentamos los resultados obtenidos. En tanto la canasta no es el único componente involucrado en la estimación de la pobreza, en la cuarta sección incluimos las decisiones adoptadas en el resto de los casos y los principales resultados obtenidos en términos de las tasas de pobreza. La última sección recoge el aporte de este trabajo y las líneas de investigación futuras.

Sobre la determinación de los umbrales de pobreza

La construcción de los umbrales según la metodología presentada en 2016 sigue los lineamientos generales de aquella utilizada históricamente por el INDEC. Por un lado, se identifican los requerimientos calóricos de los diferentes grupos poblacionales definidos en términos del sexo y la edad. Luego se selecciona al denominado “adulto equivalente”, y los requerimientos calóricos del resto de los grupos se expresan en relación con los de este adulto equivalente. De tal forma se obtiene la “tabla de equivalencias”. Por otro lado, a partir de la información contenida en la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENGHo), se identifica a la población de referencia y sus patrones de consumo.

Cuadro 1.
Comparación de las distintas metodologías.

	1985/6	1996/7	2004/5
Cantidad de grupos en la tabla de equivalencias	18	36	
Adulto equivalente [kilocalorías]	Varón de 30 y 59 años con actividad moderada [2700]	Varón de 30 y 45 años con actividad moderada [2750]	Varón de 30 y 60 años con actividad moderada [2750]
Región	GBA [metodología de transición para el resto de las regiones desde 2002]	GBA, Noroeste, Noreste, Cuyo, Pampeana y Patagónica	GBA, Noroeste, Noreste, Cuyo, Pampeana y Patagónica
Población de referencia de la CBA [fuente]	Hogares de los radios censales del GBA donde un 30% o más de los jefes de familia tienen primaria incompleta [ENGHo 1985/6]a	Hogares ubicados en los percentiles 23 a 42 de la distribución del ingreso real neto de alquiler por adulto equivalente ⁵ del total de aglomerados ⁶ [ENGHo 1996/7]	
Análisis nutricional	Recomendaciones de nutrientes para el adulto equivalente	Densidad nutricional por nutriente y grupo etario	
Productos de la CBA para el GBA	50	55	
Valorización inicial [fuente]	Julio a octubre de 1985 [IPC-GBA]	Febrero de 1996 a marzo de 1997 [ENGHo]	No está indicado
Actualización del precio de la CBA	A partir de un índice de precios implícitos de la CBA que elabora el INDEC tomando los precios medios, utilizados para el IPC-GBA, de cada producto	A partir de la variación del precio de cada bien según la evolución de los precios del IPC-GBA	Valorización de los componentes mediante los precios medios relevados por el IPC-GBA
Método de expansión de la CBA	Inversa del CdE del GBA, variable según el comportamiento de los precios relativos [en la metodología de transición se ajusta por paridad de poder de compra]	Coefficientes de ajuste según el tipo de bien o servicio y las características del hogar, para cada región	Inversa del CdE propio de cada región, variable según el comportamiento de los precios relativos en el GBA
Población de referencia del CdE [fuente]	Hogares en los deciles 2, 3 y 4 del ingreso per cápita del GBA [ENGHo 1985/6]	Misma que en el caso de la CBA ⁷ [ENGHo 1996/7]	Hogares en los percentiles 29 y 48 de la distribución de los ingresos netos de alquiler del total urbano ⁸ [ENGHo 2004/5]
Periodo de vigencia [último dato confiable]	Abril de 1988 a noviembre de 2013 [diciembre de 2006]	Febrero de 1996 a marzo de 1997; septiembre de 2002; abril de 2003	Enero a diciembre de 2006; abril a diciembre de 2016

Fuente: elaboración propia sobre la base de Morales (1988), Epszteyn y Orsatti (1988), CEPA (1993), INDEC (2003a) e INDEC (2016).

⁵ El “ingreso real neto de alquiler por adulto equivalente” se obtiene a partir del ingreso total familiar declarado, menos el alquiler abonado en el caso de los hogares que habitan una vivienda que no es de su propiedad, ajustado según el poder de compra en cada región, y dividido la cantidad de unidades de adulto equivalente del hogar.

⁶ Para obtener los patrones de consumo de cada región se utiliza sólo aquella porción de la población de referencia (determinada para la población urbana total) que corresponde a dicha región.

⁷ Dado que los coeficientes de ajuste varían según el tipo de bien o servicio y las características del hogar, en cada caso se tomaban porciones específicas de la población de referencia en cada región.

⁸ Al respecto, vale hacer dos aclaraciones. En primer lugar, en la metodología oficial se sostiene que “En la ENGHo 2004/05, la población de referencia también es nacional urbana y se ubica entre los percentiles 29 y 48 de la distri-

Teniendo en cuenta ambos elementos -los requerimientos de ese adulto equivalente y los patrones de consumo de la población de referencia-, se construye la canasta básica alimentaria (CBA) expresada en términos de bienes, la cual, posteriormente, es valorizada. A los fines de incorporar el resto de los bienes y servicios necesarios para la vida, a la CBA se le aplica la inversa del coeficiente de Engel (CdE) -es decir, la relación entre el gasto total y el gasto en alimentos para la población de referencia-, lo que da por resultado la canasta básica total (CBT). Tanto el valor de la CBA como los componentes del gasto empleados para el cálculo del CdE se actualizan en el tiempo de acuerdo con la evolución de los precios, aunque en “términos reales” las canastas permanecen constantes.

Finalmente, al multiplicar la CBT por las unidades de adulto equivalente de cada hogar se obtiene su línea de pobreza (LP).

En el **cuadro 1** sintetizamos las diferencias observadas entre las metodologías adoptadas por el INDEC para la construcción de los umbrales de pobreza⁹. Dado el tiempo transcurrido entre aquella utilizada originalmente (CEPA, 1993) y la revisión reciente (INDEC, 2016), consideramos también la versión que fue propuesta en INDEC (2003b) pero nunca implementada en forma oficial. A los fines de facilitar la exposición, cada una de estas tres será denominada con el año al que corresponde la ENGHo de la cual se obtuvieron los patrones de consumo de la población: 1985/6, 1996/7, y 2004/5¹⁰, respectivamente.

bución de los ingresos netos de alquiler” (INDEC, 2016, p. 13), entendemos que, al igual que en la metodología 1996/7, se trata de la distribución del “ingreso real neto de alquiler por adulto equivalente”. En segundo lugar, para el CdE de cada región se utiliza sólo aquella porción de la población de referencia (determinada para la población urbana total) que corresponde a dicha región.

⁹ Para un desarrollo más detallado de estas diferencias recomendamos la lectura de Arakaki (2017)(2017).

¹⁰ En realidad, los patrones de consumo utilizados en la última metodología provienen de la ENGHo 1996/7 (y validados con la ENGHo 2004/5) para la CBA, y de la ENGHo 2004/5 para el CdE. Por lo tanto, estrictamente, denominamos a las distintas metodologías con el año del cual proviene la estructura de consumo que permite obtener este último coeficiente.

Dado que el INDEC optó por retomar los avances que se habían realizado hasta el año 2007 y que fueron interrumpidos en ese mismo año (INDEC, 2016), las últimas dos metodologías presentan muchos puntos de contacto: el componente normativo (la tabla de equivalencias y los requerimientos del adulto equivalente), la población de referencia (los patrones de consumo) para la construcción de la CBA, y un método de análisis nutricional de la CBA (la densidad nutricional¹¹) más exigente que las recomendaciones de nutrientes del hombre adulto con actividad moderada.

En comparación con la metodología 1985/6, la tabla de equivalencias presenta un nivel de desagregación mayor¹², duplicando la cantidad de grupos considerados (36 *versus* 18). En lo que respecta a la construcción de la canasta básica alimentaria, por un lado, los patrones normativos son prácticamente los mismos (2750 *versus* 2700)¹³ y, por otro lado, los patrones de consumo son obtenidos de la población de referencia en la ENGHo de 1996/7 (son más actuales)¹⁴. Como resultado de estos cambios, la CBA del GBA actualmente está compuesta por un mayor número de bienes que la anterior (55 *versus* 50). En INDEC (2003b) se incluye un ejercicio de acuerdo con el cual, en comparación con la canasta de 1984/5, el cambio en términos calóricos incrementa el valor de la canasta en 8,3% y la calidad de los productos, en 3,6 por ciento.

¹¹ La “densidad nutricional óptima” se establece para cada grupo etario y para cada nutriente, y se define como “la relación entre la recomendación diaria del mismo y la recomendación diaria de energía” (INDEC, 2003b, p. 33), expresada en cantidad de cada nutriente por cada 1000 kcal.

¹² En consecuencia, los requerimientos energéticos se vieron modificados en algunos casos, aunque también hubo cambios en grupos que se mantuvieron inalterados.

¹³ Aquí existe una contradicción entre los distintos documentos metodológicos del INDEC. Así, mientras que INDEC (2003b, p. 31) se sostiene que “el hombre adulto, entre 30 y 45 años, de actividad moderada, fue seleccionado como el individuo de referencia y su necesidad energética establecida como valor 1 (uno)”, en INDEC (2016, p. 8) se afirma que “se toma como unidad de referencia al varón adulto, de 30 a 60 años, con actividad moderada. A esta unidad de referencia se la denomina ‘adulto equivalente’ y se le asigna un valor igual a uno”.

¹⁴ La ENGHo 1996/7 fue la primera en realizarse a nivel nacional, lo cual permitió que se construyeran canastas representativas de los patrones de consumo de cada región (INDEC, 2003b). Hasta ese momento -y recién desde el año 2002-, para obtener canastas para todas las regiones del país se había implementado la denominada “metodología de transición” (INDEC, 2002).

Una novedad metodológica en la CBA respecto a las dos versiones anteriores fue el cambio en la forma de valorización. Hoy en día se realiza a partir de los precios medios de cada producto, ya no de su variación -sea promedio o de cada componente-. Según INDEC (2016), esta modificación, *ceteris paribus*, tendría un efecto de apenas 0,3 p.p. sobre la tasa de indigencia.

Sin embargo, el cambio más importante en la última revisión metodológica fue la actualización de los patrones de consumo asociados con la inversa del CdE. De hecho, según INDEC (2016), en 2006, este cambio, *ceteris paribus*, explica 11,6 p.p. de los 12,8 p.p. de diferencia en la tasa de pobreza entre las metodologías 1984/5 y 2004/5. Es importante no perder de vista que la ENGHo 2004/5 se realizó en un contexto en el que, según la metodología vigente en ese momento, la indigencia y la pobreza afectaban al 9,6% y 27,8% de los hogares¹⁵, respectivamente. Esta coyuntura particular es la que podría estar explicando el salto que se observa en la ubicación de la población de referencia dentro de la distribución del ingreso (ver Cuadro 1). En el presente trabajo sólo nos limitaremos a realizar este llamado de atención, dado que la evaluación del impacto de dicha coyuntura sobre los resultados de la ENGHo excede los objetivos propuestos.

Finalmente, y relacionado con el cálculo de la CBT, la metodología 1996/7 supone un inconveniente dado que no utiliza la inversa del CdE para la incorporación del resto de los bienes a la canasta, sino un conjunto de factores de corrección para los distintos tipos de bienes o servicios, los cuales se aplican según las características del hogar (ver INDEC, 2003b). Más adelante retomaremos esta cuestión (ver subsección 3.2).

En resumen, varias han sido las modificaciones introducidas. Sin embargo, algunas de estas innovaciones no serán consideradas, por ejemplo la extensión al resto de las regiones o el cambio en la forma de incluir los bienes no alimentarios. De las restantes, algunas no han tenido una incidencia significativa en la estimación de la pobreza, tal es el caso de la nueva tabla de equivalencias o la valorización de

¹⁵ Estos valores corresponden al promedio del índice de recuento del segundo semestre de 2004, y los dos semestres de 2005, ya que la ENGHo se realizó entre octubre de 2004 y diciembre de 2005.

las canastas. En cambio, las variaciones en la composición de la canasta -asociados con modificaciones en los patrones normativos o en los patrones de consumo, tanto de la CBA como de la CBT- parecerían ser las más importantes para explicar las diferencias en los niveles de pobreza estimados según las distintas metodologías.

Metodología para la construcción de las series de las canastas

Métodos de empalme

La canasta básica¹⁶ (CB) resulta similar a los índices de precios de Laaspeyres (IPL), ya que se construye para un determinado momento y luego sus precios se actualizan, manteniendo fija la estructura de ponderación¹⁷. A su vez, al construirse una nueva canasta se rompe la continuidad de la serie, en forma análoga a lo que ocurre con un cambio de base en los IPL. En este último caso este inconveniente se resuelve mediante un empalme por tasa de variación, “hacia adelante” o “hacia atrás”¹⁸. Independientemente de la forma, este método afecta el nivel de la variable empalmada pero no su variación, lo cual resulta sumamente conveniente para los IPL, ya que el interés radica, efectivamente, en su variación.

Sin embargo, no ocurre lo mismo con la canasta básica, ya que su nivel tiene una influencia decisiva en el umbral que se utilizará para determinar la condición del hogar. Por la forma en la que se lleva a cabo, el empalme por tasa de variación hacia atrás (adelante) equipara los niveles de las dos series tomando el nivel actual (anterior) como válido. Concretamente, se toma el valor de la canasta actual (anterior) en el punto de empalme y se supone que previamente (posteriormente) su precio evolucionó de igual forma que el de la canasta anterior (actual). En otras

¹⁶ En esta subsección hablaremos de “canasta básica” en forma genérica, en tanto la propuesta puede aplicarse a la CBA o a la CBT, aunque probablemente el razonamiento resulte más intuitivo en el primer caso, ya que, a diferencia de lo que ocurre en el segundo, existe una canasta propiamente dicha.

¹⁷ No obstante, también presentan algunas diferencias: la canasta básica -en particular, la alimentaria- tiene un componente normativo y la población de referencia se determina a partir de un umbral de consumo.

¹⁸ En el caso del empalme hacia atrás (adelante) se calcula un coeficiente que exprese la relación entre el índice de la base nueva (antigua) y el de la base antigua (nueva) en un determinado punto -denominado pivote- y, luego, dicho coeficiente se aplica a toda la serie de la base anterior (nueva).

palabras, al empalmar una canasta por tasa de variación se supone una composición fija en el tiempo, adoptando el enfoque “absoluto” de la pobreza.

Esta forma de operar, seguido por la literatura especializada para homogenizar la canasta, supondría ignorar lo que el coeficiente de empalme muestra explícitamente: una diferencia del valor de la canasta no explicada por los precios, sino por la composición de la canasta, que, a su vez, en el caso de la CB responde a cambios en las necesidades y en los satisfactores de esas mismas necesidades. En otras palabras, que el umbral para determinar la condición de pobreza presenta un componente relativo.

La pregunta que se deriva inmediatamente es ¿cómo introducir estas modificaciones en la canasta? Debido a que no contamos con información relativa a los patrones de consumo más allá de la ENGHo, cualquier decisión que tomemos será arbitraria. Frente a esta situación, optamos por suponer un cambio gradual¹⁹. Es por ello que recurrimos al método de interpolación lineal, que consiste en calcular el cociente entre el valor de la canasta según una base y la anterior, y luego distribuir esa brecha en forma progresiva en todas las observaciones entre los dos años base. Esta operación se puede expresar de la siguiente manera:

$$CB_t^{interpolada} = CB_t^{t_0} \times \gamma_t, \text{ con } \gamma_t = \left(\frac{CB_{t_1}^{t_1}}{CB_{t_1}^{t_0}} \right)^{\frac{|t-t_0|}{|t_1-t_0|}}$$

Donde, el supraíndice indica la base a la que corresponde y el subíndice, el período de referencia; γ es el coeficiente de ajuste; t señala el período; t_0 y t_1 y representan dos años base sucesivos.

La diferencia esencial con el método de empalme por tasa de variación viene dada por el exponente del coeficiente de ajuste, el cual lleva a que este último dependa positivamente del tiempo. En t_0 el exponente es igual a 0 y, por lo tanto, el

¹⁹ Lógicamente, podría no ser así. Estos cambios podrían estar afectados, por ejemplo, por el contexto económico, llevando a que se produzcan a distintas velocidades o, incluso, que se sucedan etapas de “avance” con otras de “retroceso”. Sin embargo, no contamos con información sobre la dinámica y la intensidad de estos cambios.

coeficiente es igual a 1; a medida que t se acerca al período t_1 , el coeficiente va teniendo un peso cada vez mayor; y, finalmente, en t_1 , el numerador del exponente es igual a 1 y el coeficiente de ajuste es el mismo que el del empalme por tasa de variación. En otras palabras, en los años base, la variable interpolada es igual a la original, y para todos los meses comprendidos entre ellos, la diferencia de la variable en el punto de empalme se va incorporando en forma progresiva. Por lo tanto, si la diferencia en el año base t_1 está explicada, principalmente, por la composición de la canasta, el resultado obtenido puede interpretarse como una canasta que no sólo admite cambios en el tiempo de sus precios, sino también sus cantidades. Teniendo en cuenta estas particularidades que presenta el método de interpolación lineal es que lo elegimos para el empalme de las series de las canastas.

Construcción de las series completas para las canastas

Para poder aplicar el método seleccionado es necesario que para la canasta correspondiente a cada una de las tres metodologías consideradas exista una serie completa -es decir, que llegue, al menos, hasta el período en el cual se inicia la serie siguiente-, lo cual no siempre ocurre. La presente subsección estará destinada, por un lado, a identificar esos “baches” y, por otro lado, a proponer una forma para completarlos. Nótese que esto significa que, en la medida de lo posible, intentaremos conservar los valores oficiales.

Metodología 1985/6

En este caso, contamos con valores para el período de julio a octubre de 1985 - el correspondiente al “año base”-, y para los meses entre abril de 1988 y diciembre de 2013²⁰, aunque las cifras oficiales fueron cuestionadas a partir del primer mes de 2007. Es por este motivo que no tendremos en cuenta ese dato, ni los posteriores.

A los fines de facilitar la operatoria posterior, optamos por asociar el valor de la canasta en el “año base” a septiembre de 1985, pese a que sabemos que no re-

²⁰ Estrictamente, hasta septiembre de 2000, en la página del INDEC sólo se pueden encontrar los valores de abril y septiembre de cada año.

sulta del todo preciso. La elección responde a que no se trata de un mes extremo del período -ni julio ni octubre- y a que es aquel al cual corresponden los ingresos de la onda octubre de la EPH.

Por todo lo dicho anteriormente, los datos faltantes corresponden a los meses previos a septiembre de 1985, y a los meses posteriores a esa fecha hasta abril de 1988. Para obtener los datos faltantes, el valor de la CBT de septiembre de 1985 fue llevado “hacia atrás” hasta septiembre de 1974 recurriendo a la evolución del Nivel general del IPC-GBA. Por otro lado, el valor de la canasta de septiembre de 1985 fue actualizado -hasta abril de 1988- con la evolución del IPC-GBA reponderado, el cual obtuvimos aplicando la estructura de consumo de la población de referencia de la metodología 1985/6, incluida en Epszteyn y Orsatti (1988)²¹ a los distintos capítulos que integran el IPC-GBA²².

Como para abril de 1988 contamos con un dato oficial, en el Cuadro 2 comparamos este valor con aquel obtenido a partir del procedimiento descripto anteriormente. Como podemos observar, estos dos no coinciden. Mientras que el dato oficial indica que el costo era de 348,53 australes, según nuestra estimación fue de 372,52 australes. En otras palabras, existe una diferencia de 23,99 australes -es decir, 6,9%- respecto del valor oficial. Si hubiéramos utilizado el IPC-GBA, esta diferencia habría sido 15,43 australes -o sea, de 4,4%-, lo cual no cambia sensiblemente la situación. Es por ello que optamos por utilizar el valor de nuestra propuesta.

Finalmente, aplicando el método de interpolación entre la serie construida por nosotros para el período entre septiembre de 1985 y abril de 1988, y el valor oficial para este último mes, obtuvimos los datos para todos los meses de este período.

²¹ Esta estructura de consumo de la población de referencia difiere de aquellas incluidas en INDEC (2016), debido a que en este último caso el período considerado abarca los meses entre febrero y junio de 1985, y los mismos meses del año siguiente, mientras que, en la metodología original, el período de referencia fue julio-octubre de 1985. Es por ello que recurrimos a los datos publicados oportunamente.

²² Para llevar “hacia atrás” el valor de septiembre de 1985 no utilizamos el IPC reponderado debido a la falta de desagregación del índice en sus respectivos capítulos para el período previo a abril de 1977.

Cuadro 2.
Valor de la canasta básica total según la metodología 1985/6 en abril de 1988 (en australes corrientes), y en abril de 2016 (en pesos corrientes).

	Abril de 1988			Abril de 2016			
	Oficial	CBT de septiembre de 1985 actualizada		Oficial	CBT de diciembre de 2006 actualizada		
		IPC-GBA repond.	IPC-GBA		IPC-SL repond.	IPC-SL	IPC-9
Nivel	348,5	372,5	364,0	3.663,7	3.657,22	3.579,8	3.504,2

Fuente: elaboración propia sobre la base de datos del INDEC.

Metodología 1996/7

En este caso se publicaron valores de la CBA para el “año base” -es decir, para el período de febrero de 1996 a marzo de 1997-, y para septiembre de 2002 y abril de 2003, pero no los de la CBT debido a los cambios introducidos para la incorporación del resto de los bienes. Para el “año base”, aprovechando que en INDEC (2016) se incluyó la estructura de consumo de la población de referencia según las ENGHo de 1996/7, utilizamos esta información para el cálculo de la inversa del coeficiente de Engel, la cual nos permitió obtener la CBT²³. Las restantes canastas -la de septiembre de 2002 y la de abril de 2003- fueron desechadas, por tratarse de valores aislados y por no contar con un CdE para esos meses.

Luego, en forma análoga al caso anterior, asignamos el valor del “año base” a septiembre de 1996, mes que fue elegido por ser un punto intermedio, ser el mismo al que corresponden los ingresos de la onda octubre 1996, y coincidir con el mes elegido para la base anterior. Entonces, en septiembre de 1996, el costo de la canasta básica total fue de 169,83 pesos.

²³ Es importante aclarar que en la metodología 1996/7 se utilizó información en el nivel nacional para la identificación de la población de referencia, lo cual, lógicamente, puede introducir algunas distorsiones cada vez que las estructuras de consumo resultantes se apliquen al caso del GBA. Lamentablemente, no contamos con información desagregada por región.

A los fines de completar la serie, ese valor fue actualizado con el Nivel general del IPC-GBA reponderado, considerado la estructura de consumo de la población de referencia según la ENGHo 1996/7, que fuera incluida en INDEC (2016)²⁴.

Metodología 2004/5

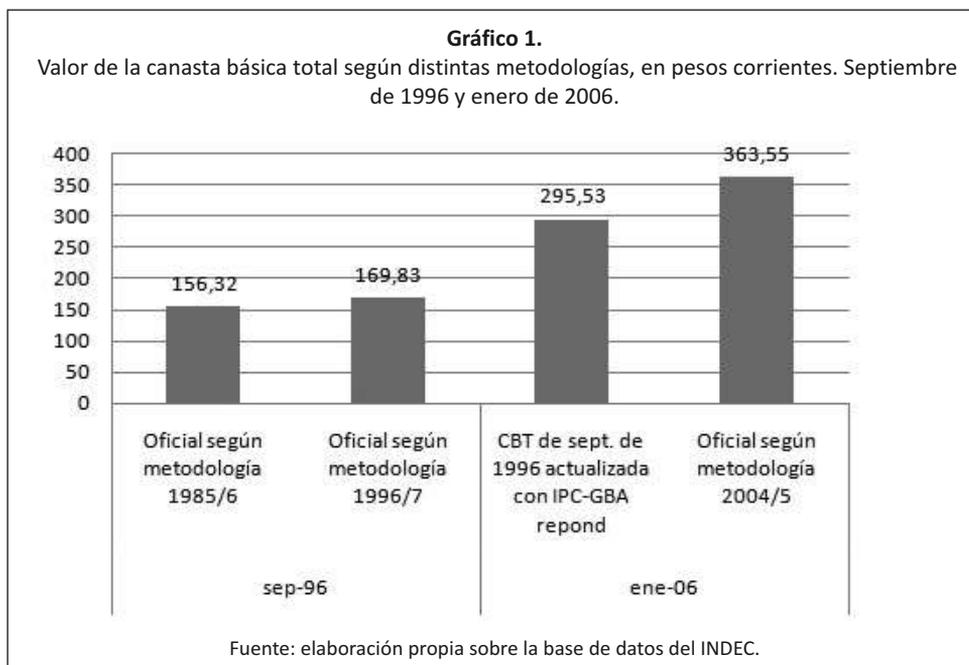
A diferencia de los casos anteriores, no se han difundido los valores de las canastas para el “año base”, sino los correspondientes a los meses del año 2006 y desde abril de 2016 en adelante. Es por ello que se registran dos “baches”: uno desde el “año base” -o el mes representativo de ese período- hasta diciembre de 2005, y el otro desde enero de 2007 hasta marzo de 2016. Lo que es más, la información del IPC-GBA no resulta confiable a partir de enero de 2007.

Aunque lo más preciso sería llevar el valor de enero de 2006 hacia atrás hasta algún mes del “año base”, optamos por no hacerlo. Por otra parte, los valores de diciembre de 2006 fueron llevados “hacia adelante” a partir de la evolución del Nivel general del IPC de la provincia de San Luis (IPC-SL)²⁵, pero reponderándolo de acuerdo con la estructura de consumo de la población de referencia en el GBA incluida en Calvi (2017).

En el **cuadro 2** comparamos el resultado obtenido (3.657,22 pesos) con el valor de la canasta oficial en abril de 2016 (3.663,66 pesos). Nuestra estimación arroja un valor levemente inferior, siendo la diferencia de 6,44 pesos -es decir, 0,2%-. Si hubiéramos utilizado el Nivel general del IPC-SL o el IPC-9 provincias, el valor estimado habría resultado levemente menor al oficial (en 83,86 pesos y 159,48 pesos, respectivamente).

²⁴ Aquí vale la misma aclaración que en la nota al pie anterior.

²⁵ Si bien consideramos que este índice puede introducir algún sesgo en tanto reporta la evolución de una región diferente a la que se quiere evaluar, cuenta con algunas ventajas: 1) junto con el índice de precios de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), fue recomendado por las nuevas autoridades del INDEC para utilizar durante el período en que dejó de elaborarse el dato oficial; 2) a diferencia del índice de la CABA, cubre todo el período requerido; y 3) se encuentra desagregado por capítulos, lo cual permite ajustar la estructura de ponderaciones a una más acorde con los patrones de consumo de la población de referencia, hecho que no se cumple, por ejemplo, para el caso del IPC-9 provincias que estima el CIFRA (2012).



Finalmente, con el objetivo de construir la serie completa, nuevamente, aplicamos el método de interpolación lineal, de forma tal que las canastas de diciembre de 2006 y de abril de 2016 fueran las oficiales. Dada la leve diferencia que se observa en este último mes, la aplicación de este método no introducirá grandes cambios a la serie actualizada con el IPC-SL reponderado.

Empalme de las series de las canastas

24

Producto de los procedimientos detallados previamente obtuvimos una serie para la CBT por cada metodología. Éstas abarcan los siguientes períodos: septiembre de 1974-diciembre de 2006; septiembre de 1996-diciembre de 2006; enero de 2006-diciembre de 2016. En el **gráfico 1** representamos el valor, en pesos corrientes, de las canastas correspondientes a las metodologías que intervienen en cada empalme para los meses que operan como pivotes -es decir, septiembre de 1996 y enero de 2006-.

En septiembre de 1996, la CBT según la metodología 1996/7 es mayor a la de 1985/6 en 13,51 pesos -o sea, 8,6%-; mientras que en enero de 2006, la de la metodología 2004/5 resulta superior a la de 1996/7 en 68,47 pesos -o sea, 23,2%-. Por lo tanto, en ambos puntos de empalme, el costo de la nueva canasta es mayor al de la canasta vigente hasta ese momento.

Ahora bien, ¿de dónde provienen esas diferencias? Pueden estar explicada por distintos factores, los cuales se pueden agrupar en dos conjuntos: 1) los estrictamente metodológicos, como ser las fuentes de información utilizadas, el método de valorización de la CBA, o el método de evaluación de la adecuación nutricional de la CBA, y 2) aquellos asociados con la composición de la canasta, como ser los patrones normativos o los patrones de consumo -en este último caso, la población de referencia juega un papel importante²⁶-. De acuerdo con INDEC (2003b, 2016), el segundo conjunto ha jugado un rol mucho más importante, lo cual constituye un fuerte argumento para optar por el método de interpolación lineal.

El **gráfico 2** fue incluido para comparar nuestra propuesta (línea gris completa) con la canasta de la metodología 1985/6 (línea gris punteada) y la de la metodología 2004/5 (línea negra segmentada)²⁷. Sólo consideramos los meses de abril y septiembre, debido a que, por un lado, hasta septiembre de 2000 la información oficial sólo refiere a estos meses y a que, por otro lado, la imagen podría distorsionarse si la cantidad de observaciones por año fuera variable. A su vez, excluimos al período previo a septiembre de 1985 y al posterior a abril de 2006, lo cual responde a una cuestión práctica, que es el hecho de que no se cuenta con punto de comparación porque el primer dato oficial corresponde a septiembre de 1985 y el último dato no cuestionado (hasta abril de 2016) corresponde a 2006, pero también, y más importante aún, a una cuestión conceptual, que es el hecho de que por fuera de esos límites²⁸ nuestra propuesta se enmarca en un enfoque diferente de

²⁶ Es por ello que al seleccionar el año de realización de la ENGHo deberían tenerse recaudos respecto del contexto económico y social, al igual que al momento de elegir el año base de las Cuentas Nacionales.

²⁷ La canasta de la metodología 1985/6, el “bache” entre septiembre de 1985 y abril de 1988 fue completado de acuerdo con los lineamientos previos, mientras que la canasta de la metodología 2004/5 fue llevada hacia atrás utilizando el IPC-GBA.

²⁸ Estrictamente, sólo se considera la variación de los precios desde el año base, pero el INDEC no ha publicado datos previos a 2006 para la metodología 2004/5.

ción de los índices de precios también incide sobre la brecha, tal como podemos observar, por ejemplo, en los años 2001 y 2002, o en los años 2003 y 2004.

Si bien es obvio que un valor mayor de la CBT, manteniendo todo lo demás constante, no puede llevar a una tasa de pobreza menor, no es posible, *a priori*, saber si esta última será mayor o no, ya que ello dependerá de dónde se encuentren el ingreso de cada hogar respecto de las líneas calculadas a partir de las distintas canastas. Es por ello que en la sección siguiente analizaremos la incidencia que la decisión adoptada para homogenizar la canasta tendrá sobre la evolución del índice de recuento de la pobreza.

Sobre la estimación de la pobreza

Para la determinación de la condición de pobreza, se compara el ingreso total familiar (ITF), que proviene de la EPH, con la línea de pobreza. Si aquel resulta mayor o igual a esta última, el hogar es clasificado como no pobre; y si resulta menor, pobre³⁰. Es por ello que antes de presentar los resultados obtenidos, comentaremos las decisiones adoptadas respecto del resto de los parámetros que intervienen en el criterio de identificación.

Otros aspectos involucrados en la construcción de la serie de pobreza

Las unidades de adulto equivalente

Dado que la tabla de equivalencias ha cambiado entre las metodologías de 1985/6 y la de 1996/7, lo más correcto sería pasar progresivamente de una a otra, siguiendo la lógica adoptada en el caso de las canastas. No obstante, al compararlas no se observan grandes diferencias en las unidades de adulto equivalente de cada grupo definido en términos del género y la edad. Teniendo en cuenta esto y que la especificación es mayor en el caso de la nueva tabla, optamos por utilizar esta última, excepto aclaración en contrario.

³⁰ Usualmente se considera que una persona es pobre si habita un hogar que ha sido clasificado como tal.

El criterio de identificación y el ingreso total familiar

Para el período de vigencia de la modalidad Puntual de la EPH, a partir de las canastas homogenizadas y de las nuevas unidades de adulto equivalente calculamos la línea de pobreza de cada hogar, la cual fue comparada con el ITF de cada base usuaria disponible. Al igual que hacía el INDEC en su momento, excluimos a todos los hogares que tuvieran al menos un miembro que no hubiera respondido en forma completa el bloque de ingresos de la encuesta. Finalmente, cabe aclarar que en el año 1998, como consecuencia de las subdivisiones y las modificaciones de jurisdicciones que se realizaron en la provincia de Buenos Aires, se incorporaron a la muestra “áreas nuevas”. Para garantizar la homogeneidad de la región, sólo consideramos a aquellos hogares que pertenecían a alguno de los diecinueve partidos que integraban el GBA inicialmente.

En el caso de la versión Continua, a los fines de reducir al mínimo los cambios de frecuencia, utilizamos las bases usuarias trimestrales, las cuales no incluyen ningún tipo de información respecto al mes de referencia de las respuestas (Arakaki, 2015). Es por ello que, para el cálculo de la LP, empleamos el promedio de las canastas homogenizadas de los meses a los cuales podrían corresponder los ingresos declarados. Es importante aclarar que desde el primer al tercer trimestres del año 2003 utilizamos las bases publicadas originalmente por el INDEC, mientras que para el período comprendido entre el tercer trimestre de 2003 y el primer trimestre 2007 recurrimos a las bases revisadas por el organismo y difundidas en el año 2009. Desde ese momento en adelante empleamos las únicas bases disponibles. Respecto de los ingresos, durante todo el período de vigencia de la modalidad Continua, consideramos válido el mecanismo de corrección por no respuesta utilizado por el INDEC en cada caso. Finalmente, debido a que la variable creada para identificar a los hogares pertenecientes a las denominadas “áreas nuevas” del GBA fue discontinuada con el cambio de la EPH, consideramos a la totalidad de hogares en dicha región.

El empalme

En primer lugar, a los fines de obtener una serie completa para el período de vigencia de la modalidad Continua, realizamos un empalme hacia atrás entre las

series obtenidas con las bases publicadas originalmente y las revisadas, considerando al tercer trimestre de 2003 como pivote. Posteriormente, realizamos un promedio para obtener valores semestrales.

De esta forma, contamos con una serie para el período 1974-2003, y otra para el período 2003- actualidad. El dato en el punto de empalme -es decir, mayo de 2003 y primer semestre de 2003- difiere según a qué serie corresponda. Esta discrepancia puede estar asociada con los cambios en el período de referencia, la cobertura geográfica del GBA, algunas definiciones, el cuestionario y los mecanismos de captación. Es por ello que empalmamos ambas series volviendo a hacer uso del método de interpolación lineal, pero, a diferencia de lo que ocurre con las canastas, en este caso surge un problema, ya que existe un único pivote: mayo / primer semestre de 2003. Obviamente, dependiendo del período que se elija para distribuir la diferencia observada en ese momento, el ajuste variará. Sin embargo, no hay motivos que indiquen que un período sea mejor que el resto. Optamos por fijar al primer punto en octubre de 1974, ya que, en gran medida, los cambios introducidos en la EPH en el año 2003 buscaban dar cuenta de las nuevas formas de inserción laboral y los cambios operados en el funcionamiento del mercado laboral desde el primer relevamiento (INDEC, 2003c). De esta forma, estamos suponiendo, por un lado, que esos cambios en el mercado de trabajo han afectado a las tasas de pobreza y que, por otro lado, su efecto ha sido progresivo en el tiempo.

El índice de recuento de la pobreza

En el **gráfico 3** representamos la evolución de la tasa de pobreza para todo el período en el que la canasta sigue estrictamente el enfoque propuesto en este artículo -es decir, desde octubre de 1985 al primer semestre de 2006-. Dadas las diferencias metodológicas de la EPH, optamos por no empalmar las series en esta primera instancia. La línea negra punteada grafica la estimación oficial según la metodología 1985/6³¹; la línea negra segmentada representa una reconstrucción propia de la serie empleando la metodología 2004/5; y con la línea gris completa graficamos los resultados obtenidos con nuestra propuesta.

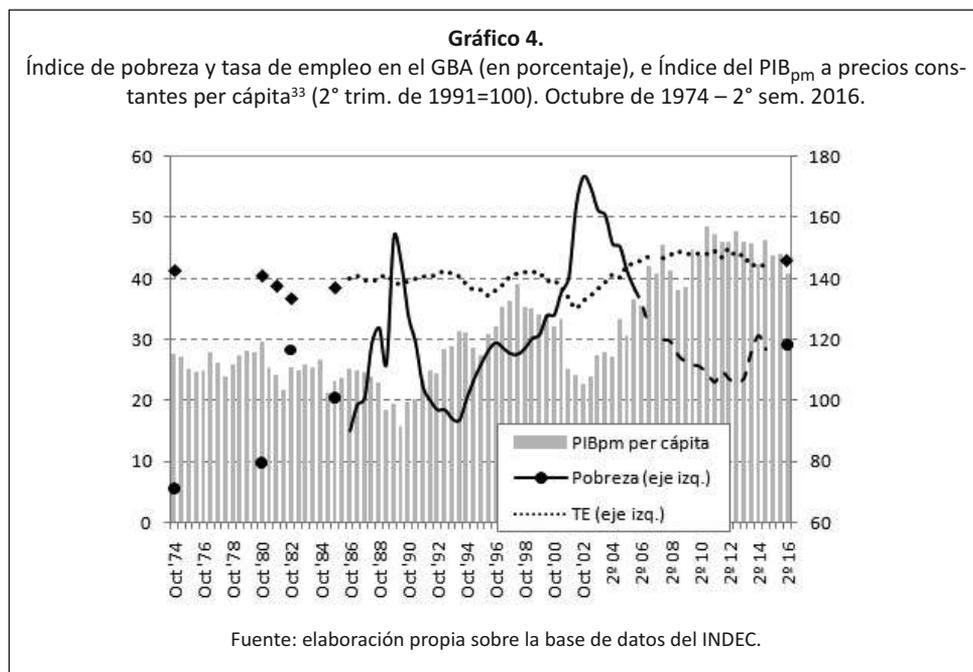
³¹ Para la construcción de esta serie se siguió al pie de la letra la metodología 1985/6 y, por ende, las unidades de adulto equivalente fueron las originales.



Las discrepancias entre las distintas metodologías son evidentes. La línea punteada y la segmentada constituyen los valores mínimos y máximos, respectivamente. Este resultado es lógico ya que aquella canasta elaborada hacia mediados de los ochenta se ha ido desactualizando, mientras que la que fue construida en el marco de la metodología 2004/5 resulta muy exigente para períodos anteriores. Debe notarse que la brecha entre ambas líneas no es constante, lo cual responde a dos factores: por un lado, a que la distancia entre las canastas no se mantenía fija en el tiempo por la incidencia diferencial de los precios considerados; y, por otro, a que la evolución de la tasa de pobreza no depende sólo de la canasta, sino también de los ingresos.

Por su parte, la línea gris comienza muy cerca de la línea negra punteada³², pero se va alejando de ella y acercándose a la línea negra segmentada hasta converger

³² No empiezan exactamente en el mismo punto por el hecho de no usar las mismas unidades de adulto equivalente, aunque, como fue dicho anteriormente, su incidencia resulta menor.



con esta última hacia el año 2006, lo cual se explica por el hecho de que la canasta interpolada en sus comienzos presenta la misma composición que la canasta de 1985/6 y se va modificando hasta converger con la composición de la canasta de 2004/5 (previo paso por la canasta de la metodología 1996/7).

Luego de ver el comportamiento de las series para el período de vigencia de la EPH Puntual y Continua por separado, en el **gráfico 4** representamos la serie empalmada del porcentaje de personas pobres para todo el período 1974-2016, y para contextualizar su evolución también incluimos un índice del PBI_{pm} a precios constantes per cápita y la tasa de empleo del GBA³⁴.

³³ El índice del PBI_{pm} a precios constantes per cápita en la onda mayo representa al segundo trimestre y en la onda octubre, al cuarto trimestre, y en el primero y segundo semestres es el promedio de los trimestres correspondientes.

³⁴ Nótese que mientras que el PBI_{pm} refiere a todo el país, el índice de recuento y la tasa de empleo son sólo representativas de lo que ocurre en el GBA. Sin embargo, esta región presenta un movimiento similar

Podemos observar que el piso de la pobreza ha ido subiendo en el largo plazo: en los setenta se encontraba alrededor del 5%, en los ochenta estaba en torno al 10%, en los noventa era de aproximadamente 17%, y en los dieciséis años que van desde el comienzo del nuevo siglo se encontró alrededor del 23%. Dos aspectos podrían alterar estas conclusiones. En primer lugar, el número de observaciones no ha sido homogéneo a lo largo de todo el período de análisis, debido a la información disponible -en particular, las bases de la EPH-. Si hubiera información para todos los años, la imagen podría cambiar aunque no está claro en qué sentido se daría dicha variación. En segundo lugar, es importante recordar que la canasta antes septiembre de 1985 y después de enero de 2006 fue calculada considerando sólo la variación de los precios -es decir, responde a la concepción absoluta de la pobreza-. Por ende, la tasa de pobreza para esos períodos no resulta estrictamente comparable con aquella propuesta en este trabajo (ver gráfico 3)³⁵. Ahora bien, bajo el supuesto de que cada sucesiva ENGHo arroja una CBT más cara que las anteriores -tal y como, con las aclaraciones realizadas pertinentemente, se observa según la evidencia disponible para nuestro país-, entendemos que las tasas para el período previo a septiembre de 1985 constituirían un techo, dado que la canasta fue elaborada a partir de la ENGHo 1985/6, y las tasas del período posterior a enero de 2006 representan un piso, debido a que la CBT fue construida sobre la base de los datos de la ENGHo 2004/5. Por lo tanto, la evolución podría ser aún peor si se utilizara el mismo enfoque a lo largo de todo el período.

Este deterioro en las condiciones de vida de la población se da en forma paralela con una tasa de empleo que en el último tiempo se ha ubicado en guarismos levemente superiores a los del principio de la serie, y con un PBI_{pm} a precios constantes per cápita que ha crecido entre puntas. Si consideramos el pico del ciclo posconvertibilidad -es decir, el segundo semestre de 2011³⁶-, nos encontramos con que, a

al del total de aglomerados urbanos, lo cual estaría explicado por la importancia de esta región en términos económicos como en la muestra de la EPH (Arakaki, 2015).

³⁵ En el caso de los meses posteriores a enero 2006, el problema se podrá resolver, mediante la aplicación del método propuesto en este trabajo, cuando se publique la nueva canasta, una vez concluida la ENGHo 2017/8.

³⁶ Estrictamente el pico se verifica en el primer semestre de ese año, pero consideramos la segunda mitad del año para poder compararlo contra el dato de octubre de 1974.

pesar de que tanto la riqueza material por persona como la tasa de empleo eran mayores que en 1974 -34% y 7,9%, respectivamente-, la pobreza también creció, multiplicándose por 4,1 veces³⁷. A pesar de que se requiere un análisis mucho más detallado de esta evidencia -la cual, a su vez, debe ser complementada con otra información-, los datos hasta aquí presentados sugieren que este proceso de empobrecimiento de la sociedad está asociado con un cambio en la forma en la que se distribuye el ingreso entre la población y en el funcionamiento del mercado de trabajo.

Sobre la naturaleza del problema, nuestra propuesta metodológica y los aspectos no considerados

Los cambios metodológicos como el propuesto en 2016 por el INDEC para la estimación de la pobreza suponen una ruptura en la continuidad en la serie que dificulta el análisis de largo plazo. Frente a esta situación, la literatura especializada, basada sobre el enfoque absoluto de la pobreza, ha utilizado una canasta cuya composición se mantiene fija en el tiempo, lo cual acarrea algunos inconvenientes: una canasta actual resulta exigente para estimar los niveles de pobreza en el pasado, mientras que una desactualizada es laxa para dar cuenta de la situación en la actualidad.

Es por ello que en el presente trabajo, basados sobre un enfoque que incorpora ciertos aspectos relativos, para la construcción de una serie de la CBT propusimos utilizar el método de interpolación lineal, cuyo resultado puede interpretarse como una canasta cuya composición experimenta un cambio gradual. Sin embargo, es importante destacar que todavía persisten algunos otros problemas que no han sido tratados en este trabajo, pero que deberían ser abordados a los fines de obtener una serie comparable de largo plazo en el nivel país.

... asociados a la información provista por la EPH

Así como se ha puesto en duda la validez de los valores de las canastas oficiales entre 2007 y 2013, algunos autores también han cuestionado a la EPH. Aun si no

³⁷ Lógicamente, si en lugar de considerar el pico tomáramos el último dato, esta situación se agrava. Por ejemplo, el índice de recuento de la pobreza por ingresos aumenta, aproximadamente, cinco veces.

se desconfiara de esta última, a lo largo del tiempo se le han introducido modificaciones parciales que afectan las comparaciones, y que han estado vinculadas con la captación de ingresos, la imputación en los casos faltantes, el método de cálculo de los coeficientes de expansión (INDEC, 2009), y el marco muestral y las proyecciones poblacionales (INDEC, 2014; Arakaki, 2016). Ninguno de estos aspectos ha sido considerado en este trabajo, ya que su relevancia es tal que cada uno requeriría un estudio específico para su análisis, proponer una solución que permita obtener datos homogéneos y estudiar su impacto en términos de la estimación de la pobreza, tal es el caso de Salvia y Donza (1999), en relación con la imputación en los casos faltantes; Crosta (2000), en relación con la subcaptación de ingresos; y Zack *et al.* (2017), en relación con los coeficientes de expansión. Por su parte, los cambios en el marco muestral presentan un inconveniente mayor, en tanto resulta imposible corregirlos.

... asociados a la estimación de la pobreza en otras regiones

En este artículo sólo consideramos el GBA debido a que es la región para la cual se cuenta con más información, aunque un ejercicio completo debería incluir también al resto. Existen tres problemas para lograr dicho objetivo. En primer lugar, las canastas regionales fueron construidas recién con la metodología 1996/7, con lo cual la cobertura temporal resultará, necesariamente, menor que en el caso del GBA. En segundo lugar, también es limitada la información que existe en términos de los índices de precios regionales, los cuales serían requeridos para poder aplicar la metodología propuesta en este trabajo. Finalmente, aun cuando se dispusiera de información, el resto de las regiones parece presentar mayores inconvenientes. A modo de ejemplo se puede mencionar que el dato de San Juan del segundo semestre de 2017 se encuentra “observado”, de acuerdo con el informe de prensa del INDEC correspondiente a ese período³⁸.

³⁸ A su vez, llama la atención que Cuyo tuvo una tasa de pobreza de 35,7% en el segundo semestre de 2016, la cual la ubicaba como la región más pobre del país, y registró una caída de 6,4 p.p. entre ese momento y el primer semestre del año siguiente, el mayor descenso en dicho período.

Bibliografía

- Arakaki, A. (2015). La pobreza por ingresos en Argentina la en el largo plazo. *Realidad Económica* 289, 85-107.
- Arakaki, A. (2016). *Cambios recientes en la encuesta permanente de hogares: análisis de la actualización de las proyecciones poblacionales y la muestra maestra*. Buenos Aires: CEPED - IIE - FCE - UBA.
- Arakaki, A. (2017). *Una propuesta metodológica para la construcción de una serie de largo plazo de la pobreza por ingresos*. Trabajo presentado en 13º Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo en conflicto. Dinámicas y expresiones en el contexto actual”.
- Calvi, G. (2017). *Distribución del ingreso, bienestar y privación en Argentina (1974/1993-2016)*. Trabajo presentado en 13º Congreso de Nacional de Estudios del Trabajo “El trabajo en conflicto. Dinámicas y expresiones en el contexto actual”.
- CEDLAS. (2017). *La pobreza en Argentina: recuperando la comparabilidad*. La Plata: CEDLAS-UNLP.
- CEPA. (1993). Evolución reciente de la pobreza en el Gran Buenos Aires. 1988 – 1992. *Documento de trabajo, 2*.
- CESO. (2016). *Pobreza e indigencia en Argentina (2003-16)*. Buenos Aires: CESO.
- CIFRA-CTA. (2012). *Propuesta de un indicador alternativo de inflación*. Buenos Aires: CIFRA-CTA.
- Crosta, F. (2000). *La medición de la pobreza en la Argentina. Revisión metodológica y estimaciones (Tesis de Maestría)*. Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de La Plata, La Plata.
- Epszteyn, E. y Orsatti, Á. (1988). Características de una línea de pobreza para Argentina, 1985. *Documento de trabajo*(8).
- Foster, J. (1998). Absolute versus relative poverty. *American Economic Review*, 88(2), 335-341.
- Gasparini, L., Cicowiez, M. y Sosa Escudero, W. (2012). *Pobreza y desigualdad en América Latina* (1 ed.). Buenos Aires: Temas Grupo Editorial.

- INDEC. (2002). *Incidencia de la pobreza en los aglomerados urbanos. Mayo de 2001*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2003a). *Acerca del método utilizado para la medición de la pobreza en Argentina*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2003b). *Actualización de la metodología oficial de cálculo de las líneas de pobreza*. Trabajo presentado en 13° Taller regional del MECOVI - La construcción de líneas de pobreza en América Latina: metodologías y práctica.
- INDEC. (2003c). *La nueva Encuesta Permanente de Hogares de Argentina. 2003*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2009). *Ponderación de la muestra y tratamiento de valores faltantes en las variables de ingreso en la EPH*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2012). *Canasta básica alimentaria y canasta básica total. Historia, forma de cálculo e interpretación*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2014). *Mercado de trabajo, principales indicadores. Resultados del segundo trimestre de 2014*. Buenos Aires: INDEC.
- INDEC. (2016). La medición de la pobreza y la indigencia en la Argentina. *Metodología INDEC(22)*.
- ISEPci. (2017). *Índice de precios barrial conurbano. Enero 2017*. Buenos Aires: ISEPci-CIPPES.
- Madden, D. (2000). Relative or absolute poverty lines: a new approach. *Review of income and wealth*, 46(2), 181-199.
- Morales, E. (1988). Canasta básica de alimentos. Gran Buenos Aires. *Documento de trabajo(3)*.
- ODSA-UCA. (2017). *Pobreza y desigualdad por ingresos en la Argentina urbana 2010-2016*. Buenos Aires: ODSA-UCA.
- Salvia, A., Bonfiglio, J. I. y Vera, J. (2017). *La pobreza multidimensional en la Argentina urbana 2010-2016. Un ejercicio de aplicación de los métodos OPHI y CONEVAL al caso argentino*. Buenos Aires: UCA.

Salvia, A. y Donza, E. (1999). Problemas de medición y sesgos de estimación derivados de la no respuesta completa a las preguntas de ingresos en la EPH (1990-1999). *Revista de Estudios del Trabajo*(18).

Sen, A. (1983). Poor, relatively speaking. *Oxford Economic Papers*, 35(2), 153-169.

Townsend, P. (1985). A sociological approach to the measurement of poverty - A rejoinder to professor Amartya Sen. *Oxford Economic Papers*, 37(4), 659-668.

Zack, G., Favata, F. y Schteingart, D. (2017). Pobreza e indigencia en Argentina (2003-2017): construcción de una serie completa y metodológicamente homogénea. (mimeo).

*

La Revista Perspectivas de Políticas Públicas es editada por el Departamento de Planificación y Políticas Públicas de la Universidad Nacional de Lanús con periodicidad semestral y arbitrada por especialistas externos. Está abierta a las contribuciones nacionales e internacionales en los campos de la Ciencia Política, la Sociología, la Administración Pública, el Derecho Público y demás disciplinas y abordajes de intervención que tienen por objeto, desde sus propias perspectivas teórico-metodológicas, el análisis y evaluación de las políticas públicas y el papel desempeñado en ellas tanto por el estado como por los actores de la sociedad. El contenido de la revista está orientado a especialistas, investigadores, estudiantes de posgrado y formuladores de políticas públicas.

La Revista está catalogada "Nivel 1" por el CAICYT e indexada en LATINDEX. Se edita desde 2011 cada seis meses.

Nº 14 - PRIMER SEMESTRE DE 2018

ÍNDICE - Artículos

-Limitantes a la inversión productiva como obstáculo al desarrollo. El caso de la Argentina. **Marta Bekerman, Anabel Gonzalez Chiara.**

-PISA 2015. ¿Cuáles fueron los aportes para la Argentina? **Mariela Leones, Patricia Scorzo, Natalia Rivas, Graciela Baruzzi.**

-¿Prevenir, atender y erradicar? Políticas públicas contra la violencia de género en la Ciudad de Buenos Aires, 2015 - 2017. **Celina Panchansky, Lucía Fuster Pravato, Victoria Freire, Lucía Loewy.**

-Institucionalidad indígena / de género y políticas públicas dirigidas a mujeres indígenas en Chile: los casos de CONADI y SERNAM. **Andrea Ivana Gigena, Maite De Cea.**

-Los proyectos legislativos previsionales en Argentina y Chile durante el período 2005-2010. Un estudio comparado. **Francisco Oesterheld.**

-El experimento uruguayo: Actores políticos y sociales en el proceso de regulación del cannabis **Alicia Lissidini, Inés Pousadelas.**

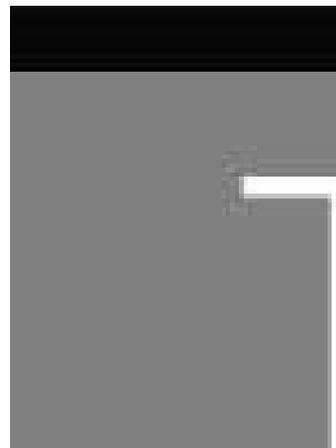
-Aunando Enfoques Teóricos: el Enfoque de Derechos y el Institucionalismo Centrado en Actores. **Gonzalo Olmedo.**

-La planificación estratégica participativa. Conceptos e instrumentos para nuevos modelos de gestión pública. **Isidoro Felcman, Gustavo Blutman.**

Reseñas

-El Estado de Bienestar social en la edad de la razón. La reinención del Estado Social en el mundo contemporáneo. Celia Lessa Kerstetzky. **Por Valentina Pérez Padilla.**

-Tragedias de un Estado ausente: de Iron Mountain a Time Warp. Gabriel Fuks; contribuciones de Alberto Toro y Carlos Alberto Villalba. **Por Eduardo Barros.**



ISSN 1853-9254
(edición impresa)
ISSN 2362-2105
(edición digital)

Dirección Postal: 29 de Septiembre 3901 1826
Remedios de Escalada
Pcia.de Buenos Aires,
Argentina
Tel: (+54 11) 5533-5600
int. 5138
Canjes: int. 5225
perspectivas@unla.edu.ar
www.unla.edu.ar





 **realidad
económica**

Nº 316 • AÑO 47

16 de mayo al 30 de junio de 2018

ISSN 0325-1926

Páginas 39 a 68

RELACIONES SINO-ARGENTINAS

La agro-geopolítica global de China: implicancias para la Argentina (2003-2017)

Diego Taraborrelli* y Juliana Gonzalez Jauregui**

* Licenciado en Estudios Políticos, Universidad Nacional de General Sarmiento (UNGS); doctorando en Desarrollo Económico por la Universidad de Quilmes. Investigador en el Instituto de Investigación en Prospectiva y Políticas Públicas (IIPyPP) del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), Rivadavia 1250 piso 3 (1033) C.A.B.A., Buenos Aires, Argentina. taraborrelli.diego@inta.gob.ar

** Licenciada en Relaciones Internacionales por la Universidad de Congreso; Magíster en Relaciones y Negociaciones Internacionales por la FLACSO-Universidad San Andrés y Doctora en Ciencias Sociales (FLACSO). Docente en la Escuela de Política y Gobierno de la Provincia de Chaco, Roque Sáenz Peña 143 (3500) Resistencia, Chaco, Argentina. gjjuli@yahoo.com.ar

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: enero de 2018

ACEPTACIÓN: mayo de 2018



Resumen

Con tan sólo 7% de las tierras cultivables y 6% de los recursos hídricos del mundo, China debe alimentar al 22% de la población mundial. Allí, los países de América latina ocupan un lugar geo-económico central como proveedores de alimentos. En este contexto a la estrecha relación comercial sino-latinoamericana se suma la creciente presencia de inversiones chinas en la región: de las 100 grandes empresas provenientes de países en desarrollo que más invierten, 44 son chinas y en su mayoría estatales. Así, no sólo mediante el comercio, sino también a través de la inversión, China accede a los recursos minerales y alimenticios latinoamericanos, asegurándose el abastecimiento. En esta investigación se estudia la radicación de empresas chinas productoras de agroalimentos en la Argentina. El objetivo es identificar algunas características de la nueva agro-geopolítica global china y sus implicancias para el modelo de crecimiento e inserción internacional que adopta la Argentina.

Palabras clave: Empresas multinacionales chinas – Sector agroalimentario – Desarrollo económico

Abstract

China's global agro-geopolitics: implications for Argentina (2003 - 2017)

With just 7% of the planet's arable land and 6% of its water resources, China has to feed 22% of the world population. In this context, Latin American countries' geo-economic role is central: they have become key suppliers of agricultural products for China. During this century, not only have trade relations with the region turned crucial, but also Chinese investments have risen remarkably: from the 100 biggest companies that come from developing countries to invest in Latin America, 44 of them are Chinese, and, most of them, State-owned enterprises. So, mostly through trade, but increasingly through direct investments in Latin America, China has managed to assure its energy resources, raw materials and food supply. Considering those transformations, this paper examines the arrival of Chinese agribusiness firms to Argentina. The central aim is to identify the most relevant features of the Chinese new global agro-geopolitical strategy and its implications for the Argentine model of growth and its pattern of international insertion.

Keywords: Chinese multinational corporations – Agrifood sector – Economic development

Introducción

Durante las últimas cuatro décadas, como resultado del proceso de reformas económicas que Deng Xiaoping puso en marcha en 1978¹, China registró un extraordinario crecimiento económico². La expansión de su economía estuvo acompañada de una acelerada urbanización y de políticas de distribución del ingreso que incidieron, entre otras cosas, sobre la alimentación de la población: se incrementó el consumo de proteínas animales y lácteos en detrimento del arroz y el té (Myers y Guo, 2015). Dado ese contexto, desde 2003, la balanza comercial del sector agrícola chino comenzó a registrar un creciente déficit que, en 2015, superó los US\$ 55 mil millones³. Durante el periodo 2006-2013, las compras externas agrícolas registraron un monto cercano a los US\$ 485 mil millones (Piñeiro y Bianchi, 2016).

Con tan sólo 7% de las tierras cultivables y 6% de los recursos hídricos del mundo, China debe alimentar al 22% de la población mundial. El constante incremento de sus importaciones agroindustriales está en estrecha relación con la necesidad de sustento de una masa poblacional en continuo ascenso, cuyo poder adquisitivo, en un contexto de auge económico sin precedentes, también se ha elevado. Pero, además, esas adquisiciones responden a una demanda creciente de ma-

¹ El detalle del proceso que llevó a la triple transformación de la economía china excede los objetivos de este artículo. No obstante, cabe aclarar que las tres transformaciones refieren al pasaje de una economía centralmente planificada a una economía con rasgos de mercado, al igual que de economía básicamente rural a industrializada, al tiempo que se convirtió en una economía abierta.

² China es actualmente la segunda economía del mundo, el principal poseedor de reservas internacionales, el mayor acreedor del Tesoro de EUA y el principal exportador e importador global (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 2017). En el informe global que publicó el Fondo Monetario Internacional (FMI) en 2014, destacó que China superó a Estados Unidos como primera economía en términos de Paridad de Poder Adquisitivo (PPA). De esa manera, el PBI del país asiático sobrepasó al estadounidense en 2015 (Consejería Agroindustrial, 2016).

³ El creciente déficit que se registra en la balanza comercial de China contrasta con el superávit que registra su comercio global; este último se explica principalmente por su cada vez mayor participación en las exportaciones de bienes industriales en el nivel mundial.

terias primas destinadas al uso industrial. En 2015, el 66,5% de las importaciones agroalimentarias totales efectuadas por China se concentró en 30 posiciones arancelarias donde sólo la soja representó casi el 28%. Estas *commodities* se destinan a un amplio abanico de sectores, desde la producción de alimentos procesados y la alimentación animal, hasta el abastecimiento de la industria manufacturera y la energía, puesto que la elevada demanda de recursos dista de ser cubierta totalmente con producción interna (U.S. International Trade Commission, 2011). No obstante la espectacularidad de los números y porcentajes referidos, el comercio agrícola tiene una participación reducida en el comercio global de China: sólo representa el 3% de sus exportaciones al mundo, y el 7,5% de las compras externas totales que realiza el país.

En ese contexto, los países de América latina ocupan un lugar geoeconómico central. Desde principios del siglo XXI, junto con los países africanos, pasaron a ser los principales proveedores de materias primas y productos agroalimentarios de China. A la estrecha relación comercial sino-latinoamericana se suma la creciente presencia de inversiones chinas en la región: de las 100 grandes empresas provenientes de países en desarrollo que más invierten⁴, 44 son chinas y en su mayoría estatales (SOE, por sus siglas en inglés). Así, no sólo mediante el comercio, sino también a través de la inversión, China accede a los recursos minerales y alimenticios latinoamericanos, asegurándose el abastecimiento.

El escenario descrito habilita una serie de interrogantes respecto del rol de China como demandante de productos agropecuarios sudamericanos y su(s) estrategia(s) para satisfacer su creciente demanda de alimentos. En este artículo se indaga acerca de la inserción internacional de un país periférico como la Argentina y su esquema de desarrollo económico-productivo, a partir del avance de China, en tanto nuevo país central. Si bien existe un amplio *corpus* de bibliografía académica que da cuenta de la importancia de las relaciones comerciales entre China y Sudamérica (BID, 2016; González Jáuregui, 2016; Piñeiro y Bianchi, 2016; Slipak,

⁴ Las empresas multinacionales que invierten en alianzas transfronterizas, producen y comercian, se instalan en varios países en simultáneo y son originarias de países emergentes, suelen ser denominadas "multiemergentes" (Narula y Kirollos, 2013).

2014; Myers y Guo, 2015) y otra bibliografía considerable sobre la expansión de las Empresas Multinacionales (EMN) agroalimentarias “occidentales” (Bijman *et al.*, 2006; IFPRI, 2007; Vorley, 2003; Bisang *et al.*, 2013; Stokke, 2009), resulta notoria la escasez de estudios sobre el modo en que las empresas multinacionales (EMN) agroalimentarias chinas avanzan y se consolidan en el agro regional y nacional.

A partir del abordaje de literatura especializada, la realización de entrevistas a informantes clave y la observación y análisis de datos cuantitativos, se analiza la radicación de empresas chinas productoras de agroalimentos en la Argentina. El objetivo es identificar determinadas características de la nueva agro-geopolítica global china y sus implicaciones para el modelo de crecimiento e inserción internacional que adopta la Argentina.

El artículo se estructura en cuatro apartados. Inicialmente, se exponen los lineamientos básicos de la política de abastecimiento alimentario de China, ejecutada desde la década de 1980. Luego, se explican las estrategias de inversión extranjera directa (IED) chinas para la producción agropecuaria global, para, posteriormente, presentar los rasgos generales del vínculo económico-comercial entre Latinoamérica y China, y las particularidades de ese lazo en el caso argentino. Esa caracterización sirve de contexto para analizar, en el apartado que sigue, la manifestación de las estrategias de IED chinas en la Argentina, en especial en los casos de COFCO, Heilongjiang Beidahuang State Farms Business Trade Group y Compañía Central Pampeana. Por último, se interpretan las implicaciones tanto para el modelo de crecimiento como para el patrón de inserción que adopta la Argentina.

La política agrícola de China: directrices internas y proyección global

Previo a examinar la estrategia global de China en materia de inversiones agrícolas, es menester detenerse en ciertas consideraciones que atañen al diseño e implementación de sus planes y políticas agropecuarias internas. La reciente política de seguridad alimentaria de China, difundida a partir de 2014, es consistente con la llamada estrategia “Dos mercados, dos recursos”, que promueve la producción local y el abastecimiento desde el exterior. Fue prescripta por primera vez en 1982

y, posteriormente, adoptada para promover el comercio internacional y hacerse con la provisión de materias primas y recursos agrícolas. Tanto es así que la producción agropecuaria china está estructurada para satisfacer, primero, el consumo de granos por parte de la población (arroz, trigo o maíz)⁵ y, en un segundo plano, otros productos agrícolas (frutas y vegetales).

En el país asiático la planificación de la producción agropecuaria local cuenta con el soporte del Estado, en orden de alcanzar la autosuficiencia alimentaria. En lo referente al abastecimiento exterior, el gobierno ha llevado a cabo una serie de actos y publicado diversos documentos oficiales, con el objetivo de concretar y promover la estrategia de IED. En el último periodo, se destacan la creación del Grupo de Trabajo en Temas Rurales (CCPCCH); el lanzamiento de la Estrategia de Salida al Exterior -*Go Out, Go Global*- (2001); el establecimiento de la “Directiva de Inversión Externa Sectorial” (2006); la publicación del documento “Acelerar la estrategia de ‘Ir hacia Afuera’ en el ámbito agrícola”, que incluye la creación de un Fondo de Inversión para Corporaciones medianas (2007); el establecimiento de la “Directiva para la Aplicación de Fondos Especiales para la Cooperación Económica y la Tecnología Internacional” (2011) y el lanzamiento del *Plan Nacional para el Desarrollo Agrícola Moderno* (2012) (Malena, 2014). Todas estas iniciativas están en consonancia, a su vez, con la planificación económica que se expone en los Planes Quinquenales que diseña el PCCh.

Con el apoyo de los instrumentos mencionados, China pasó a convertirse en un importante emisor de IED en escala global, al punto de posicionarse en tercer lugar, luego de Estados Unidos y Japón. En 2015, los flujos de inversión china totalizaron US\$ 127.500 millones, es decir casi el 10% del total mundial (Agencia Nacional de Inversiones y Comercio Internacional, 2017). La estructura de los flujos y del *stock* de salidas de IED muestra que, mayoritariamente, se trata de inversión “no financiera” y tiene como destino principal la inversión productiva (construcción y rehabilitación de ferrocarriles, compra de fábricas procesadoras e instalación de servicios de telecomunicaciones).

⁵ Estos productos permanecen con una alta tarifa aduanera.

Ahora bien, los datos oficiales sobre IED china en América latina y el Caribe distan de dar cuenta de la real magnitud de esas inversiones en la región, dado el hábito operatorio de las empresas chinas de canalizar la mayor parte de sus inversiones vía terceros países. Esa dinámica dificulta particularmente la identificación de los flujos bilaterales de inversión⁶ (Myers y Guo, 2015).

Amerita destacar que, tras la crisis económica y energética global iniciada en 2008, el aumento en la volatilidad de los precios de las *commodities* puso en evidencia la considerable dependencia china de otros países y de las comercializadoras multinacionales en lo que hace al abastecimiento de ciertos alimentos e, incluso, a la producción doméstica (Miguez y Michelena, 2011; Myers y Guo, 2015). Desde entonces, la República Popular China impulsó un cambio en su estrategia de autoabastecimiento alimentario y concentró sus esfuerzos en promover inversiones internacionales y rediseñar su presencia en los mercados agrícolas globales (Malena, 2013). Por un lado, fomentó la consolidación de sus tratados bilaterales con socios agrícolas (MERCOSUR, EUA, Australia y Canadá) y, por el otro, acudió a la flexibilización de los procedimientos de inversión en el exterior, de manera de incrementar la salida de IED (cuya evolución presenta una tendencia creciente desde su ingreso a la Organización Mundial de Comercio en 2001), en especial de las vinculadas con la exportación de recursos naturales: construcción y rehabilitación de puertos y redes de ferrocarriles y mejoramiento de tierras productivas, (principalmente en África y América latina.

IED en la producción agropecuaria: la particularidad del caso chino

El comercio de bienes agropecuarios y agroindustriales ha ido dejando atrás las formas tradicionales de intercambio. Ese viraje ha significado el establecimiento de redes de contratos y acuerdos de aprovisionamiento, al igual que la definición taxativa de productos y procesos que sobrepasan las fronteras nacionales y conforman las denominadas Cadenas Globales de Valor (CGV).

⁶ A modo de ejemplo, la compra del 40% de las operaciones de Repsol en Brasil, por US\$7.000 millones, se registró como una inversión de Luxemburgo, por haberse canalizado la operación a través de la filial luxemburguesa de la empresa china. Esta modalidad es práctica habitual entre las empresas de todo el mundo, pero es particularmente frecuente para las empresas chinas.

En China existen unas 155.000 empresas públicas, dependientes de gobiernos locales y provinciales⁷. Asimismo, hay unas 111 grandes compañías bajo control directo de la Comisión Estatal para la Supervisión y Administración de los Activos Estatales (SASAC), que gestiona de manera oligopólica sectores estratégicos como la banca, los transportes, las telecomunicaciones y el petróleo (Arana, 2015). La expansión de la presencia china en el escenario agroalimentario internacional se ha materializado a través de distintas estrategias, en función del eslabón de la CGV que se trate: la provisión de insumos (agroquímicos, maquinaria agrícola, etc.), la producción, el procesamiento, el transporte y la comercialización. Mediante el financiamiento estatal, las EMN chinas (en muchos casos estatales) se expanden verticalmente (cuando se trata de una red de operaciones aguas arriba y aguas abajo del proceso productivo), horizontalmente (cuando se expande dentro del mismo eslabón productivo) o bien mediante una estructura de conglomerado (cuando las divisiones corporativas funcionan de manera relativamente autónoma, bajo un paraguas corporativo) (Steinbockova, 2008).

Independientemente del tipo de EMN que las efectuaron, las inversiones chinas en agricultura se orientaron históricamente al apoyo de sus compañías. Por un lado, en la gestión y control de la producción agrícola, en aras de adquirir de forma directa a los productores; por el otro, para expandir sus oportunidades de mercado en terceros países (Jenkins, 2011). La adquisición de tierras productivas es la estrategia de inversión más polémica y visible, ella forma parte de una táctica mucho más amplia, que abarca desde la adquisición y fusión de empresas, hasta el establecimiento de *Joint Ventures* con gobiernos y/o compañías locales o, directamente, contratos con los productores.

⁷ Entre las medidas chinas que se adoptaron en el marco de las reformas económicas durante los años '80 y '90, se destacan las tendientes a fortalecer la autogestión de los gobiernos provinciales y locales, y luego de las grandes ciudades, de manera de descentralizar el control central estatal. Asimismo, se modifica el mecanismo de gestión de las empresas estatales; se las transforma en World Class Industries, es decir compañías que operan como las grandes corporaciones, pero cuyo control permanece en manos estatales (Cesarín, 2004).

Estrategias de IED de las empresas chinas

Adquisición de tierras

La tierra arable en China está fuertemente afectada por la polución y el rápido proceso de urbanización. Por un lado, según Myers y Guo (2015), más del 16,1% se encuentra contaminada, en general, como consecuencia del uso excesivo de fertilizantes. A ello se suma la baja productividad del sector agrícola chino donde, para 2013, la mecanización representaba sólo el 61%. Por otro lado, entre 1997 y 2010, China perdió 8,2 millones de hectáreas de tierra arable a raíz de la expansión urbana (Hofman y Ho, 2011).

De cara a ese contexto, la adquisición de tierras productivas es una de las estrategias de inversión que China sostiene hasta el presente. El acceso a tierras se realiza a través de la adquisición, o bien, como ha ocurrido en las negociaciones más recientes, el alquiler o la cesión de derechos de arrendamiento durante un periodo que va de 30 a 99 años.

La evidencia empírica da cuenta de unos 86 proyectos chinos radicados en países en desarrollo, que suman un total de 8,2 millones de hectáreas. De los 86 proyectos reportados, sólo 54 han sido confirmados, por un total de 4,8 millones de hectáreas (**tabla 1**). Si bien no todos los proyectos se encuentran en funcionamiento, se registra, como mínimo, la firma de un acuerdo de entendimiento. Diversas, las inversiones chinas involucran múltiples actores, con distintos intereses, que también buscan operar en ultramar y, de esa manera, expandir su alcance (Myers y Guo Jie, 2015).

Joint Ventures (Empresas de riesgo compartido)

Gran parte del capital de inversión no se canaliza de manera directa, sino a través del método de las Alianzas Estratégicas, que emplea el mecanismo de *Joint Ventures* como herramienta para concretar las inversiones. Esta es la forma mediante la que los inversores chinos han buscado alianzas con capitales extranjeros, en aras de adquirir participaciones en mercados desconocidos, como por ejemplo, el de producción de carne bovina.

Tabla 1.
Inversiones globales de China para la adquisición de tierras

Región	Hectáreas	Tipo de inversor
África	463.792	Empresas estatales
Asia	2.565.269	Empresas privadas
Asia Central	1.083.000	Empresas estatales
América Latina y el Caribe	772.000	Empresas estatales
Total a 2012	4.884.061	

Fuente: Elaboración propia sobre la de base de Smaller, Qiu Wei y Liu Yalan (2012)

Los rasgos que caracterizan a los contratos de tipo *Joint Ventures* son flexibilidad, control conjunto y deber de fidelidad. El interés de los países para promocionar estas asociaciones puede estar dado por acceso al capital internacional; acceso a nuevas tecnologías; aumento del proceso productivo; mejoramiento de las capacidades de I+D+i; competitividad del sistema empresarial; etc.

A principios de los años noventa, alrededor del 70% de los proyectos de ultramar de firmas chinas se realizaron bajo el esquema de *Joint Ventures*⁸. En ese entonces, las firmas chinas tendieron a optar por establecer una mayor equidad en la distribución de activos en el rango del 40 al 70%, y se focalizaron principalmente en proyectos orientados a recursos naturales y manufacturas (Buckley *et al.*, 2008). Mediante la utilización de este esquema, las empresas chinas tienen el control sobre las operaciones, al tiempo que evitan la posesión total de la empresa y la concomitante exposición a riesgos de rango político y/o comercial (Taylor, 2002).

Adquisición/fusión de empresas

Las EMN chinas han recurrido al esquema de *joint ventures* como estrategia de entrada a nuevos mercados para disminuir riesgos; sin embargo, cuando se trata

⁸ La Ley de Joint Ventures para la inversión de capitales chinos y extranjeros fue promulgada en 1979, en el marco de las reformas económicas. Previo a su aparición, la IED estaba ampliamente restringida en China. Mediante ese viraje, se buscó promover sectores e industrias estratégicos, en especial los orientados a las exportaciones, las industrias de alta tecnología, la agricultura y la infraestructura (Cristini y Bermúdez, 2004).

de obtener tecnología y otros activos estratégicos, han preferido realizar desarrollos tecnológicos propios e incluso proyectos de nueva planta (Wu y Chen, 2001). En este punto es menester señalar que las empresas chinas han enfrentado dificultades a la hora de imponer su identidad en los mercados de Europa y EUA; factor que ha contribuido a consolidar la compra de divisiones enteras de firmas extranjeras como estrategia de crecimiento. De ese modo, las empresas chinas han conseguido hacerse de marcas de redes de distribución, centros de I+D y el *know how* en *marketing*, publicidad y servicios a los clientes.

Tal como ha acontecido en el caso de la electrónica (i.e. IBM), el país asiático ha expandido las actividades de sus empresas agroalimentarias mediante la adquisición de empresas (Barciela, 2005). A modo de ejemplo: 1) a mediados de 2013, la empresa china *Shuanghui International Holdings Limited* compró, por un valor de US\$ 7.000 millones, la mayor productora de carne porcina del mundo, la empresa *Smithfield Foods*; se trató de la adquisición más grande de una compañía norteamericana a manos de capitales chinos; 2) en 2011, la compañía estatal *China National Cereals, Oil & Foodstuffs Corporation* (COFCO) compró una empresa productora de azúcar, *Tully Sugar*, en Australia, por US\$ 123 millones⁹. En lo sucesivo se desarrollan otras inversiones de COFCO sobre empresas multinacionales con actividades en la Argentina.

En los países de América latina, y puntualmente en la Argentina, las IED chinas en agricultura están utilizando, de manera creciente, la estrategia de fusión/adquisición de empresas, en detrimento de la adquisición de tierras para la producción de granos (que nunca ha sido prioritaria en América latina). La razón principal tiene que ver con cubrir, de principio a fin, la cadena de abastecimiento y controlar el precio y la producción. A través de esta estrategia, las EMN chinas se aseguran el acceso a porciones de determinados mercados de consumo, o bien a actividades de ensamblaje (Myers y Guo Jie, 2015; CEPAL, 2010).

⁹ Las fusiones y adquisiciones han sido extensamente cubiertas por los medios de información internacionales. Para mayor detalle ver: Chuin-Wei Yap, 2015; Teicher, 2016; Terazono, et. al., 2016; Thukral y Flaherty, 2014

El vínculo económico-comercial entre América latina y China: rasgos principales

Ante la mencionada necesidad de abastecimiento de alimentos para su población y la creciente demanda de recursos para su industria, China tuvo que diversificar las fuentes de provisión. Su participación como destino de las exportaciones totales de Latinoamérica creció del 1,7% en la década de los noventa, al 10% en los últimos años. Sólo en 2015, las ventas externas de la región a China alcanzaron los US\$ 130 mil millones, representando un incremento anual del 24% desde 2003 (Casanova *et al.*, 2015; Perrotti, 2015).

En lo que respecta a inversiones, luego de Asia, América latina es la mayor receptora de flujos de IED china, de la mano de “nuevos” actores¹⁰. Durante el último lustro, las inversiones chinas en la región superaron los U\$S 10 mil millones de dólares anuales, y las proyecciones a futuro plantean elevar aún más esos montos. De hecho, en la Primera Reunión Ministerial del Foro Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC)-China, celebrada en enero de 2015 en Beijing, el presidente chino Xi Jinping anunció que para el periodo 2015-2025, las firmas chinas destinarían U\$S 250 mil millones en inversiones a la región.¹¹

Los rasgos que caracterizan al intercambio comercial entre la Argentina y China se explican, en gran medida, por la estructura productiva de ambos: el perfil primario-exportador argentino y el rol del país asiático como productor y exportador global de manufacturas. Si bien en 2001, China sólo representaba -adquiría- el 5% de las exportaciones argentinas, para 2005 alcanzó el 8% y, en 2010, superó el 10% del total. En efecto, la balanza comercial bilateral registra un déficit persistente desde el año 2008, que en 2016 estuvo por encima de los U\$S 6.000 millones. La canasta de productos argentinos que tiene como destino a China está compuesta en más del 50% por porotos de soja para su procesamiento; es, de hecho, el prin-

¹⁰ El poderío económico chino se cristaliza en el ascenso de sus EMN. Actualmente, tres firmas de capital chino se ubican entre las diez primeras posiciones del Ranking Global de las 500 mayores que elabora la Revista Fortune: Sinopec (petróleo); China National Petroleum (petróleo) y State Grid (sector energético). Todas ellas han efectuado inversiones en América latina.

¹¹ El recientemente publicado informe del Atlantic Council y del Centro de Desarrollo de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) da cuenta de que ya se ha concretado casi la mitad de esa cifra entre 2015 y 2017 (Miner, 2017).

principal rubro exportado (si se suma el aceite de soja¹², la soja representa un 10% adicional en las ventas externas de la Argentina a China).

En términos económicos, las exportaciones argentinas a China en 2016 ascendieron a US\$4.425 millones, constituyéndose en el segundo socio comercial de la Argentina en el mundo, luego de Brasil, en tanto las importaciones desde el país asiático fueron de US\$10.467 millones (Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional, 2017). En lo que refiere a inversiones, China es el tercer origen de IED de la Argentina, luego de Estados Unidos y España. Esos capitales se han destinado a áreas económicas estratégicas en el país, entre ellas, el sector agroalimentario.

El escenario agroindustrial sino-argentino

La internacionalización de la agricultura y el rol jerárquico de China en la economía mundial condicionan tanto el modelo de crecimiento como la modalidad de inserción que adopta la Argentina. En cuanto a la internacionalización de la agroindustria, la conformación estructural de la producción de ese sector en la Argentina se basa en tres pilares: 1) la dependencia con los mercados mundiales, tanto por las posibilidades de colocación de la producción local, como por el abastecimiento externo de los insumos; 2) las relaciones financieras que la sustentan; y 3) las estrategias globales de capitales externos radicados en nuestro país (en el nivel de producción, aprovisionamiento de insumos y primeras etapas de transformación industrial). De ese modo, los canales de interrelación con el contexto externo se han ido complejizando (Bisang *et al.*, 2013).

En lo que refiere al destacado posicionamiento de la economía china en la escala global, en este trabajo se concuerda con el abordaje del estructuralismo latinoamericano.

¹² Si bien el detalle del conflicto comercial suscitado por el aceite crudo de soja entre la Argentina y China en 2010 excede los objetivos de este artículo, cabe aclarar que hasta 2009, la Argentina fue el principal proveedor de ese producto para el mercado chino. Desde 2010 en adelante, su participación se redujo notablemente por distintos motivos. No obstante la Argentina continuó exportando aceite de soja a China, no volvieron a registrarse los volúmenes previos al conflicto, situación que se buscó revertir en los últimos dos años vía acciones del Ministerio de Agroindustria argentino. Para ahondar sobre este conflicto, ver González Jáuregui (2016).

americano que explica las diferencias de desarrollo entre los países a partir de la posición jerárquica que ocupan en el sistema mundial (Pinto, 1970; Sztulwark, 2005; Prebisch, 1981). En ese sentido, es dable afirmar que la vinculación de la Argentina con China replica la dinámica centro-periferia; es asimétrica en el plano económico, pero también lo es en la capacidad de ejercicio del poder político (Sliapak, 2014). La Argentina, en tanto país latinoamericano, se inscribe dentro de la categoría de periférico: su proceso económico se ve afectado por el de los países centrales, y está directamente relacionado con él. En cuanto a China, mediante las reformas económicas iniciadas en 1978, dio comienzo a un proceso de crecimiento económico ininterrumpido, que la llevó a ubicarse como país central en el sistema económico mundial.

No obstante, resulta discutible calificar a China como una potencia en los términos en que tradicionalmente se ha entendido a Estados Unidos o al Reino Unido. A pesar de sus altas tasas de crecimiento económico durante las últimas cuatro décadas, China aún debe saldar, en el nivel interno, numerosas deudas en las áreas de educación, acceso a la vivienda, pobreza y cuidado del medio ambiente, por mencionar sólo algunos de los desafíos. Por las razones expuestas, desde el punto de vista que interesa en este artículo, se la considera un país central, con las salvedades que esa categoría reviste para su caso particular (González Jáuregui, 2016).

A partir de las categorías de análisis señaladas, y en consonancia con los objetivos planteados, en el siguiente apartado se estudian las estrategias de expansión de las empresas chinas en la Argentina a través del abordaje de tres casos de distintos sub-sectores del agro argentino. Se analiza la operatoria de las firmas COFCO, Heilongjiang Beidahuang State Farms Business Trade Group y Compañía Central Pampeana.

Adquisición/Fusión de empresas: el caso de COFCO

El complejo sojero es uno de los sectores productivos más dinámicos de la economía argentina: provee el 30% de las divisas totales que se generan vía exportaciones en el país. En dicho sector sólo el 6% de los productores da cuenta del 54% de la producción, donde mediante la agricultura en gran escala, producen más de

40 millones de toneladas de soja por campaña. El 94% restante son pequeños productores, que dan cuenta del 46% restante.

La cadena de la soja se inicia con la comercialización de las semillas mejoradas y los agroquímicos; luego, tiene lugar la fase de exportación del grano sin procesar, o bien se continúa con su industrialización que, en gran parte, también se exporta. En sus diversas etapas, la característica central es la concentración en pocas grandes empresas.

En la Argentina se replica un rasgo central del modelo productivo global de agronegocio: alianzas entre las EMN y socios locales, que operan en red. Las EMN se integran a los proveedores de insumos y maquinaria, al igual que a los productores de soja locales. Sólo cinco grupos empresarios de origen nacional e internacional –Los Grobo Agropecuaria, Manuel Santos de Uribelarrea (MSU), El Tejar, Adecoagro y Cresud– funcionan como socios locales de las EMN. Por un lado, adquieren de esas empresas el paquete tecnológico para cultivar soja y, por otro, comercializan sus producciones (Taraborrelli, 2014; Peri, 2009).

Entre las EMN que se convirtieron en principales exportadoras de soja y sus derivados en la Argentina se listan Cargill, COFCO, Louis-Dreyfus, Archer Daniels Midland (ADM), Bunge Argentina y Nidera; sólo dos de las que más venden al exterior son grandes empresas de capitales nacionales: Aceitera General Deheza (AGD) y Vicentín. De acuerdo con los objetivos de este trabajo, es de particular relevancia el accionar de COFCO. Si bien comparte similitudes en su operatoria con las demás EMN presentes en el país, su desenvolvimiento se enmarca en las especificidades tratadas más arriba.

Los acuerdos firmados entre la Argentina y China en materia de comercio bilateral e inversiones han dado sustento y allanado el camino para la instalación de esas empresas en territorio argentino. En el “Memorando de Entendimiento sobre Inversiones” entre el Ministerio de Economía y Producción de Argentina y el Ministerio de Comercio de China de junio de 2004, se declaró la “necesidad de estimular las inversiones entre la República Argentina y la República Popular China, y generar un ámbito de diálogo tendiente a la concreción de proyectos de mutuo in-

terés". En el Memorando se pactó establecer y desarrollar un vínculo bilateral estratégico, que implicaba no sólo fomentar el comercio, sino además, las inversiones. Una vez establecidos los ejes ordenadores se concretaron inversiones chinas en las diversas etapas de la producción de soja. En el marco de esas inversiones, se tejieron alianzas entre los grupos empresarios locales y las empresas estatales y privadas chinas; alianzas que el Estado argentino convalidó.

Fue de público conocimiento el interés de compañías chinas en adquirir campos en las zonas fértiles para el cultivo de soja, por ejemplo, en los alrededores de Pergamino (Buenos Aires), Venado Tuerto (Santa Fe) y Rosario. Sin embargo, desistieron de comprarlas por los altos precios. Posteriormente, otras firmas chinas tomaron control de empresas que se dedican al acopio y a la exportación de granos. Primero, Noble se radicó en Argentina en 2005, luego, COFCO adquirió parte de Nidera y de Noble (el 51% de las acciones de cada una) en 2014, para finalmente, en 2015, comprar el total de las acciones de la última y, en 2016, hacerse del 100% del paquete accionario de Nidera.

Al tomar control total del paquete accionario de Noble, COFCO se convirtió en una de las comercializadoras de soja y otras materias primas más relevantes del mundo. Además, la empresa estatal china quedó a cargo del puerto propio que había construido Noble en el río Paraná, en la localidad de Timbúes; de la planta de prensado de soja; y de la de molienda de granos, que comenzó a funcionar en octubre de 2010. A su vez, COFCO pasó a controlar la planta de biodiésel que Noble instaló en mayo de 2011. Así, la compañía de capitales estatales chinos no sólo participa de distintas etapas de producción de soja en la Argentina, sino también cuenta con infraestructura propia, que le permite exportar fácilmente a su país (González Jáuregui, 2016).

En lo que respecta a Nidera, su actividad abarca todos los eslabones del complejo sojero: produce granos de soja, aceites, harinas y derivados; lleva a cabo la recepción, el almacenamiento, acondicionamiento, comercialización y exportación; y realiza tareas de investigación, mejoramiento genético, producción y comercialización de híbridos y variedades para el mercado de semillas de soja. Adicionalmente, comercializa y distribuye una gran variedad de insumos como fertilizantes,

herbicidas, fungicidas, etc. Al adquirir su paquete accionario completo, COFCO pasó a contar con dos plantas aceiteras en las provincias de Buenos Aires y Santa Fe, accedió al banco genético de la empresa y tomó control del muelle norte de descarga de fertilizantes y aceites vegetales en el Puerto General San Martín, que Nidera había inaugurado en 2015.

La presencia de COFCO en la Argentina está en estrecha relación con su desempeño mundial. La empresa está interesada en competir con las grandes corporaciones que lideran el comercio agrícola y de cereales en la escala internacional. Las firmas Archer Daniels Midland (ADM), Bunge, Cargill y Dreyfus, conocidas como “ABCD”, controlan casi por completo el mercado de materias primas en América del Norte y del Sur; se hacen de los granos que les proveen los productores y ofrecen servicios agrícolas e infraestructura. El equipo de investigación del Ministerio de Agricultura chino, a través de numerosos informes, recomendó minimizar las inversiones que las empresas chinas realizaban en el exterior para adquirir tierras, e incentivar aquellas que tuvieran como objetivo la logística y el procesamiento de productos agrícolas (Myers y Guo, 2015). De ahí que COFCO haya obtenido cuantiosos recursos de parte del Banco de Desarrollo de China y del Banco Agrícola de China para financiar sus inversiones.

La Comisión Nacional de Desarrollo y Reforma (CNDR) de China publicó en 2008 un documento con los “Lineamientos para promover el sano desarrollo de la industria procesadora de soja”. Allí, se exponen las dificultades presentes en la industria procesadora de soja; entre ellas, la gran capacidad ociosa (según el Centro Nacional de Información sobre Granos y Aceites de China –CNGOIC–, alcanzaba el 50% en 2011); la participación, cada vez mayor, de EMN dedicadas al procesamiento de soja en China; empresas nacionales con incapacidad de afrontar riesgos y tecnológicamente atrasadas; y alta dependencia de la soja importada desde Estados Unidos, Brasil y la Argentina (Consejería Agrícola de la Embajada Argentina en la RPC, 2008). En el documento se afirma que la producción nacional es insuficiente para abastecer la creciente demanda doméstica y que la importación de grandes volúmenes de soja expondrá a China a la dependencia de los mercados externos. Así, propone fortalecer la capacidad de negociación de las compañías chinas en el mercado internacional, para hacerse de la materia prima a precios más con-

venientes. Asimismo, impulsa a las empresas chinas fabricantes de aceite a salir al exterior, en búsqueda de abastecimiento de soja en forma directa. La propuesta incluye arrendamiento de terminales portuarias, adquisición de participación accionaria en empresas agrícolas, alquiler de tierras destinadas a cultivo y establecimiento de plantas procesadoras en otros países.

Se aprecia entonces que la presencia de China en el mercado mundial de *commodities* agrícolas ha comenzado a transitar un cambio relevante: ha pasado de una posición de mero demandante de granos (en la última campaña China importó, aproximadamente, 70 millones de toneladas de porotos de soja), a cumplir el rol de jugador global en la comercialización y provisión de insumos tecnológicos (con fuertes inversiones en desarrollos biotecnológicos).

Adquisición de tierras: el caso de Heilongjiang Beidahuang State Farms Business Trade Group

El documento de la CNDR y sus recomendaciones no sólo permite contextualizar y entender el desenvolvimiento de COFCO en la Argentina, sino también analizar el de la empresa estatal china Heilongjiang Beidahuang State Farms Business Trade Group. Se trata de la compañía estatal más importante en el rubro agroalimentario de ese país; está volcada a la producción tanto agrícola como ganadera, al igual que a la provisión de insumos que se utilizan en dichas actividades. Cuenta con el 13% de las tierras de la provincia de la que es originaria, Heilongjiang. Está presente en casi todos los continentes y recibe el respaldo financiero del Estado chino. En la Argentina, la firma estableció un *joint venture* con Cresud S.A., una de las mayores poseedoras de tierras, tanto en la Argentina, como en Paraguay y Brasil, con el objetivo de adquirir tierras y sembrar soja en el año 2011.

56

Los días 14 y 15 de octubre de 2011, la compañía estatal china y el gobierno de la provincia de Río Negro, mediante la intervención del entonces gobernador Miguel Saiz, suscribieron el “Acuerdo de Cooperación para el Proyecto de Inversión Agroalimenticio entre Heilongjiang Beidahuang State Farms Business Trade Group CO., LTDA y el gobierno de la Provincia de Río Negro, Argentina” para explotación futura e instalación de riego en el valle medio e inferior del Río Negro. El convenio

preveía una inversión de 1.500 millones de dólares en diez años, como también la construcción de un sistema de riego. La superficie que abarcaba el proyecto era de 320.000 hectáreas aproximadamente, pero además, implicaba la construcción de obras energéticas en el Río Negro medio.

En ese primer acuerdo, la empresa china se comprometía a instalar una nueva sede en la provincia en un plazo de 90 días posterior a la firma del convenio y el gobierno rionegrino asumía la responsabilidad de asistir a la compañía. De hecho, se comprometió a realizar los trámites necesarios para exceptuar a la empresa china del pago de impuestos provinciales, tasas, ingresos brutos, sellos y patentes, entre otros. Adicionalmente, el gobierno provincial asumió que tramitaría ante la Nación y el Banco Central de la República Argentina la excepción del pago, por parte de esa empresa, de encajes bancarios.

En paralelo, se firmó un segundo convenio, denominado “Convenio de cooperación para la presentación de una propuesta de inversión para la instalación de una nueva terminal portuaria en el área del puerto de San Antonio Este”. Mediante el acuerdo, se le cedía a la empresa china la utilización de una parte de las instalaciones portuarias, al tiempo que la firma se comprometía a realizar una inversión a futuro para construir una nueva terminal portuaria. Esa inversión, de acuerdo con el convenio, estaría amparada en la Ley Provincial N° 3484.

A los convenios mencionados se sumó un anexo: el gobierno provincial se comprometió a garantizarle a la empresa china la mejor política de inversión, mediante, si fuera necesario, la creación de leyes. A su vez, el gobierno rionegrino dejó asentado que asumiría todos los gastos generados durante la etapa de estudio de la inversión. Adicionalmente, el gobierno de la provincia se comprometió a dejar a disposición un terreno de 3.000 ha para que la empresa utilizara como campo experimental para cultivo de alto rendimiento, al igual que se disponía la cooperación en materia de semillas, fertilizantes, agroquímicos, pesticidas, etc. Finalmente, el anexo asentaba que la provincia cedía a la empresa china una extensión de 5 ha del puerto de aguas profundas de San Antonio Este, sin cargo, durante 50 años; plazo que, una vez cumplido, se renovarían automáticamente.

El convenio distaba de implicar adquisición de tierras por parte de la empresa china. Aquí, también, están implícitas las recomendaciones de la CNDR, en tanto el Estado provincial rionegrino asumía el compromiso de adoptar la forma de arrendamiento de los campos fiscales a productores y empresas privadas en distintas localidades rionegrinas¹³. La firma *Heilongjiang Beidahuang State Farms Business Trade Group* se comprometía a instalar sistemas de riego para que los productores y las empresas pudieran cultivar soja, trigo y colza, entre otros productos agrícolas. El financiamiento del proyecto estaría a cargo de la compañía estatal china que, a su vez, contaría con el respaldo del BID. La empresa compraría de manera exclusiva, y durante veinte años, la producción, a los precios internacionales vigentes, y se encargaría de su comercialización en la provincia china de Heilongjiang.

Aunque las autoridades de Río Negro argumentaron que el convenio beneficiaba directamente a los productores locales que se asociaran al proyecto, los principales impulsores del convenio fueron los grandes arrendatarios de tierras ligados con capitales externos de la región (Laufer, 2013). El grupo Miguens-Bemberg Holding (MBH) compone un consorcio de propietarios de tierras y empresarios asociados o intermediarios de capitales foráneos, que poseen importante presencia en esa zona. En efecto, empresas como *Patagonia Organic Meat Co.* (Pomco) y *Agropecuaria Cantomi S.A.*, que forman parte de MBH, tienen a cargo tierras en el valle medio de Río Negro y solicitaron, en junio de 2011, autorización para captar agua destinada a riego para más de 4.000 ha en el departamento de Avellaneda de esa provincia. Por lo tanto, el convenio con la empresa estatal china resultaba también funcional a los intereses de las empresas, tanto extranjeras como intermediarias, que se dedican al agronegocio. Finalmente, el Superior Tribunal de Justicia de la provincia de Río Negro respondió satisfactoriamente a un amparo judicial en contra de la implementación del convenio.

En diciembre de 2011, el Congreso de la Nación aprobó la Ley 26.737, que establece un límite a la adquisición de tierras argentinas de la mano de extranjeros. Se buscó evitar que la tendencia al acaparamiento de tierras continuara su avance. El principal objetivo de la ley fue restringir el acceso a tierras por parte de China;

¹³ Abarcaba los valles de Colonia Josefa, Negro Muerto, Guardia Mitre, Margen Norte y La Japonesa.

aunque distó de hacerse explícito, el conflicto por el convenio en Río Negro significó un antecedente relevante (Paz, 2014). Sin embargo, como se evidenció en el caso de COFCO, las empresas chinas buscaron la manera, más allá de esa ley, de continuar avanzando en el sector agropecuario, en este caso, en el complejo sojero.

Joint Ventures: el caso de Compañía Central Pampeana Foods

El crecimiento económico chino promovió un cambio en los hábitos de consumo de la clase media en ascenso y, en consecuencia, de la conducta gastronómica. Si bien durante los últimos años, las importaciones chinas de carne vacuna parecían haberse estancado en torno de los US\$ 1.350 millones (casi 320.000 toneladas), durante los primeros meses de 2017 las importaciones crecieron un 40% respecto (alcanzando un valor de US\$ 1800). El ranking de los principales abastecedores de carne a China se compone por: Australia (\$ 665 millones); Uruguay (437 millones); Nueva Zelanda (\$ 306 millones) y la Argentina (\$ 172 millones)¹⁴.

Dentro de esta cadena, las empresas chinas arribaron a la Argentina a través de dos estrategias para posicionarse en los distintos eslabones: por un lado, la adquisición de empresas y por el otro, la conformación de *Joint Ventures*.

Respecto de la primera, *Heilongjiang Foresun Agriculture Group*, uno de los principales proveedores de carne vacuna y productos congelados dentro de China, a fines de 2015, informó la compra del frigorífico cordobés Estancias del Sur junto con un *feedlot*, en un campo de 200 hectáreas, con infraestructura para engordar alrededor de 20.000 novillos. En la misma operación, *Foresun* se quedó con otros activos que poseía Marfrig, en Buenos Aires y Santa Fe. Entre 2014 y 2015, la em-

¹⁴ En el primer trimestre de 2017 se declararon ante la Unidad de Coordinación y Evaluación de Subsidios al Consumo Interno (UCESCI) 79.987 toneladas de cortes bovinos frescos (congelados y enfriados, incluyendo Hilton), de los cuales 20.536 corresponden al Frigorífico Gorina, 8.589 al brasileño JBS Argentina y 7.535 al argentino Arre Beef. En los siguientes lugares del ranking figuran Friar (grupo argentino Vicentín), Compañía Bernal, Marfrig (Brasil) y Viande. Cabe agregar que en la reciente misión realizada por miembros del Ministerio de Agroindustria argentino a China, en agosto de 2017, se avanzó en las negociaciones para lograr, en un plazo de 30 días, el protocolo definitivo para el acceso de carne bovina enfriada y con hueso al país asiático. Previo a esas negociaciones, el acceso permitido era sólo para carnes congeladas (Télam, 2017).

presa ha adquirido dos plantas de faena de vacunos en Australia (con una capacidad de procesamiento de 2.000 cabezas diarias) y el frigorífico Rosario Rondatel SA, en Uruguay (con una capacidad de faena de alrededor de 42.000 cabezas).

En cuanto a la conformación de asociaciones entre empresas chinas y argentinas en el sector de carne bovina, se destaca la *Compañía Central Pampeana S.A* (CCP), quinta exportadora argentina de carne al gigante asiático¹⁵, detrás de la brasileña JBS y el frigorífico Gorina. La estructura legal que habilita dicho tipo de contratos ha sido incorporada en la Argentina desde 2005, mediante la Ley 25.005/05. La norma permite la creación de “Consortios de Cooperación” para impulsar la creación de emprendimientos económicos que agrupan distintas empresas. Estos consortios no implican la conformación de personas jurídicas, sociedades o sujetos de derecho, constituye solo un contrato entre las partes. Al tener un objeto muy amplio, los Consortios pueden estar destinados a facilitar, desarrollar, incrementar o concretar operaciones relacionadas con la actividad económica de sus miembros (Romero, 2005)

En operaciones desde 2013, CCP es una firma orientada 100% a la exportación de productos a China. A diferencia del resto de empresas que exportan carne a China, se maneja bajo la figura del usuario de faena: compra/produce hacienda y faena por cuenta propia alquilando un frigorífico (conformando una estructura flexible y sin capital hundido)¹⁶. Actualmente son usuarios de 3 frigoríficos habilitados para exportar a China, que están distribuidos por la zona núcleo de la Argentina: Friar Nelson (Santa Fe), Mattievich (Rosario) y Ganadera Arenales (Monte Grande).

Si bien el esquema basado sobre el *fasón* estuvo pensado desde el momento de creación de la empresa, en un comienzo comenzó a producir hacienda *High Quality*

¹⁵ Asimismo, dentro de esta estrategia de negocios, es clave considerar la importancia del Joint Venture firmado entre Garruchos Agropecuaria (perteneciente al Grupo Insud) y la compañía china Shenlong, especializada en fertilización *in vitro*, transferencia de embriones e inseminación artificial. Garruchos Agropecuaria es reconocida por ser la primera empresa argentina en exportar embriones congelados a China de la raza Aberdeen Angus a través de su cabaña Los Murmullos.

¹⁶ La empresa paga un *fasón* por kg.t producido. Es decir, son productores de carne (con matrícula propia), aun sin ser dueños del frigorífico.

para el mercado de la clase alta china (similar al mercado de la cuota Hilton europea). Frente a las dificultades comerciales (de un mercado copado por Australia) y los costos de ese mercado, CCP devino en producir carne *commodity*.

En los cuatro años desde que se fundó la empresa es posible distinguir dos etapas, definidas por el modelo de negocio adoptado. En primer lugar, entre 2013 y 2015, CCP funcionó como *broker cárnico* (comprando en el mercado interno para posteriormente exportar a China), periodo en el que se asoció con un socio-importador chino. A partir de 2015, frente a la competencia de otros *traders* locales, se dio paso a una estrategia de integración vertical con el fin de producir carne propia y controlar los criterios de calidad.

El contexto de modificación de la estrategia de negocios estuvo dado por dos hechos puntuales: por un lado, el año electoral en la Argentina y las expectativas de cambio de las políticas de exportación de carne en la Argentina; por el otro, el fin de la asociación comercial con el socio importador en China. Ambos procesos dieron lugar al nacimiento del *Joint Venture* conformado con *Peacefield Kingwarm*, empresa oriunda de la provincia de Guangzhou, y uno de los principales competidores de *Foresun* en la distribución de carne en ese país.

En lo que refiere a su estructura interna, CCP es una empresa de 20 empleados, con similares características a las de cualquier frigorífico: un equipo de compra de hacienda, un equipo de pago y gente que se ocupa de la producción. Actualmente la empresa tiene un volumen de faena similar a la de un frigorífico grande, con cerca de 10.000 cabezas por mes. Al trabajar con un socio distribuidor del mercado chino, se fija el valor¹⁷ de los productos y se evita el desgaste propio de la búsqueda permanente de nuevos clientes, en una dinámica de negociación constante. El hecho de fijar un precio implica garantizar una rentabilidad suficiente para poder reinvertir y crecer en volumen y producción. Si bien *Peacefield Kingwarm* cuenta con varios clientes como CCP, la diferencia es que el *Joint Venture* posee más del 40% del paquete accionario de la empresa argentina, lo cual garantiza el creci-

¹⁷ Es muy común que en los países que importan volumen (como China y Rusia), ante cualquier modificación el tipo de cambio del país destino, se busque la renegociación de los contratos.

miento exponencial de la compañía, conforme se incrementa la demanda de carne desde China.

En China, CCP es visto como un frigorífico similar a JBS, dado que los *retailers* chinos hacen sus adquisiciones vía *Kingwarm*. La articulación exclusiva que CCP tiene con *Peacefield Kingwarm* conlleva todos los riesgos del monopsonio. Ello significa que, ante cualquier distorsión mínima que afecte el mercado (deterioro de la demanda china, inconvenientes sanitarios o cambios en las reglas de juego), hay impactos directos en la posición y las actividades económicas, financieras y comerciales de CCP.

En ese sentido, en el nivel comercial, los pagos por los envíos se realizan vía transferencia bancaria, a contra entrega de los documentos de la exportación (permisos, etc.). Entre las empresas socias se establecen contactos permanentes, con viajes cruzados que garantizan, casi de manera permanente, un miembro de una parte de la empresa supervisando las operaciones de la otra, como ser la revisión de las características de la producción. En cuanto a la toma de decisiones, las operativas corren por cuenta de CCP (qué hacienda comprar, durante qué plazo, etc.). Asimismo, se toman decisiones en conjunto respecto de cuál es la proyección de absorción de la producción, y sobre eso se arma el esquema de producción y el presupuesto mensual. Cabe destacar la capacidad de CCP para satisfacer los criterios de calidad especificados por la contraparte china, puesto que la industria local es reacia a entender que la demanda principal es de carne que, para el mercado argentino, es de baja calidad (vaca, toros, etc.):

La asociación con *Kingwarm* le permitió a CCP acceder a un financiamiento económico y, de esa manera, consolidar una faena fuerte y grande, excediendo la intención de faena inicial, como ocurría apenas comenzó la actividad de la empresa en 2013. Así, la búsqueda de un socio estratégico enraizado en el mercado chino significó una herramienta viable para incrementar los volúmenes exportables y, de ese modo, traccionar la demanda de ganado local, sin riesgo al incremento del precio interno de la carne, puesto que, como se mencionó, se exportan productos distintos a los que se consumen localmente.

El caso de CCP da cuenta de cómo las firmas chinas se están integrando en las Cadenas Globales de Valor Agroalimentarias (CGVA), para permanecer cerca de sus clientes, o bien sortear las barreras aduaneras o para-arancelarias (que implican *lobbies* empresariales y barreras comerciales). El análisis de este caso permite observar que, a diferencia del caso de bienes intrínsecamente industriales en los que se puede controlar buena parte del proceso de producción, en las CGVA: 1) el consumidor final “forma” su demanda en función de gustos culturales específicos, y no necesariamente responde a parámetros técnicos objetivos (por ejemplo, el gusto por cortes de vaca por sobre el novillo); 2) la calidad del producto responde a variables que escapan al control del productor, e inciden en la formación del precio y en la participación en el mercado; y 3) los insumos, los productos finales y los procesos técnicos tienen una alta variabilidad en sus parámetros técnicos, con lo cual, la definición del producto estándar, las normas de calidad, inocuidad y sanitarias es clave en la determinación del producto (Bisang *et al.*, 2013).

Reflexiones finales

Las diversas estrategias de expansión que han adoptado las empresas chinas en el agronegocio global tienen implicancias directas, tanto para el modelo de crecimiento que adoptan los países en desarrollo, como para la definición de su patrón de inserción en la economía internacional. La multiplicidad de estrategias chinas sobre el escenario agroindustrial (adquisición/fusión de empresas, compra de tierras o conformación de *joint ventures*) obliga a países como la Argentina a tomar una posición frente a las nuevas reglas de juego, bien siendo mera espectadora o bien intentando un cierto margen de acción.

Como ha sido analizado, la expansión agro-geopolítica de China responde a una estrategia gubernamental ideada e implementada no sólo para alcanzar el pleno autoabastecimiento, sino para situarse y consolidarse como un jugador privilegiado en el agronegocio global.

Como se demostró con los tres casos analizados, el empoderamiento que han logrado las empresas chinas en las cadenas agropecuarias argentinas no sólo responde a sus propias estrategias; también se encuentra directamente ligado al

marco legal-institucional preexistente en el país. En ese sentido, la asimetría de poder de negociación que prevalece entre China, en tanto país central, y la Argentina, como país periférico, se evidencia en las relaciones que establecen los Estados nacionales y, asimismo, es pasible de ser observada en la interacción entre los Estados y las empresas intervinientes, tanto nacionales como transnacionales. De esa articulación, surgen políticas públicas que dan sustento a determinadas prácticas por parte del sector privado.

En el caso de la empresa estatal COFCO, los acuerdos firmados entre la Argentina y China en materia de comercio bilateral e inversiones fueron el eje disparador para la instalación de la compañía en el país, en tanto propiciaron el auge del comercio, pero también la llegada de inversiones destinadas al sector agroindustrial.

En lo que respecta a la firma estatal *Heilongjiang Beidahuang*, primero, intentó hacerse del control de una vasta extensión de tierras destinadas a la producción agrícola en Río Negro, vía un convenio que firmó con el gobierno provincial, que fue finalmente desestimado por el Superior Tribunal de Justicia rionegrino. Segundo, conformó un *joint venture* con Cresud S.A., de manera de adquirir tierras y sembrar soja. En este caso, el Estado convalidó las alianzas entre los grupos empresarios locales y la empresa china, pues, a pesar de la promulgación de la Ley 26.737, la compañía china logró hacerse de un lugar en el sector agroindustrial argentino.

El *joint venture* entre capitales chinos y argentinos que dio origen a la *Compañía Central Pampeana S.A* (CCP), no sólo es emblemático en términos de la integración de las empresas chinas a las CGVA en Argentina, sino además es representativo de la adaptación de las leyes nacionales a los requerimientos del sector privado (Ley 25.005/05). En este caso, no sólo de los empresarios nacionales, sino también de los inversores chinos.

Es posible afirmar que la decisión del Estado argentino de propiciar, primero, y sostener, luego, un vínculo económico y comercial estrecho con China, responde, en gran medida, a los intereses de un sector de la economía nacional que ha sido preponderante a lo largo de la historia del país: el agropecuario. Las alianzas que se tejen entre los empresarios nacionales líderes de ese sector y las compañías chi-

nas que, como se evidenció, han devenido en actores de creciente peso en el agro argentino, conforman un complejo entramado que, junto con el Estado, dan forma al modelo de crecimiento y al patrón de inserción internacional que adopta el país.

En esa línea, el marco institucional de la Argentina ajustó sus reglas y políticas en aras de facilitar la operatoria de las empresas agroindustriales chinas. En tanto país periférico, la Argentina demostró un escaso margen de acción frente a los intereses de las compañías de un país central como China. Asimismo, su accionar se vio condicionado e influido por los propios objetivos de las empresas nacionales que predominan en el sector agropecuario que, en términos del estructuralismo latinoamericano, refuerzan la condición periférico-dependiente de nuestros países, en el nuevo contexto.

Bibliografía

Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (2017); Informe País: China.

Banco Interamericano de Desarrollo (2016); Made in CHI-LAT; Ed. Planeta

Bijman, J., R., Delnoye and Ton, G., (2007). *The Rise of New Rural Producer Organizations in China*. Published: Ton, G., J.,

Bisang, R.; Anlló, G. y Campi, M. (2013); *Claves para repensar el agro argentino*; Ed. Eudeba

Buckley, P.; Cross, A.; Hui Tan; Liu Xin y Voss, H. (2008); Historic and Emergent Trends in Chinese Outward Direct Investment; *MIR: Management International Review*, Vol. 48 N°6

Casanova, C.; Le Xia y Ferreira, R. (2015); Measuring Latin America's export dependency on China; BBVA Working paper N°15/26; Hong Kong. Disponible en: https://www.bbva-research.com/wp-content/uploads/2015/08/15-26_Working-Paper_China-and-Latin-America.pdf

Castellani, A. (2006); La relación entre intervención estatal y comportamiento empresario. Herramientas conceptuales para pensar las restricciones al desarrollo en el caso argentino; Ponencia presentada durante las I Jornadas de Estudios So-

ciales de la Economía co-organizadas por el CESE del IDAES y el NUCeC del Museu Nacional de la UFRJ, julio 2006. Disponible en: <http://www.idaes.edu.ar/papeles-detrabajo/paginas/Documentos/CASTELLANI.pdf>

Consejería Agroindustrial Embajada Argentina en la RPC (2016); Informe “Análisis del comercio agrícola de China en 2015”, Ministerio de Agroindustria.

Consejería Agrícola de la Embajada Argentina en la República Popular China (2008); Lineamientos para la promoción del sano desarrollo de la industria procesadora de soja. Comisión Estatal de Desarrollo y Reforma de China.

González Jáuregui, J. (2016); La trama política Estado-sector privado argentino en el comercio y las inversiones con China; Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, FLACSO Argentina.

Hofman, I. y Ho, P. (2011); Rethinking China’s ‘land grabs’: Chinese land investment in Central Asia; *The newsletter*, N°58, autumn/winter

International Food Policy Research Institute (2007); IFPRI Annual Report 2007-2008. Disponible en: <http://www.ifpri.org/publication/ifpri-annual-report-2007-2008>

Malena, J. (2010); *China, la construcción de un país “grande”*; Editorial Céfiro; Bs. As.

Murray, J. (2017); what is a Joint Venture and how does it work? *Business Law & Taxes*. Disponible en: <https://www.thebalance.com/what-is-a-joint-venture-and-how-does-it-work-397540> [accedido el 6-11-17]

Myers, M. y Guo Jie (2015); China’s agricultural investment in Latin America: A critical assessment; The Dialogue, China and Latin America Report, june 2015. Disponible en: <http://www.thedialogue.org/wp-content/uploads/2015/06/Chinas-Agricultural-Investment-in-Latin-America.pdf>

Narula, R. y Kirollos, K. (2013); Las empresas multinacionales de los países emergentes en los flujos de capital globales ¿pueden influir en el desarrollo?; Nuevas Tendencias de los flujos de inversores, N°870, enero – febrero.

Lopez, A. y Ramos, D. (2009); The Argentine case China and Latin America: economic relations in the twenty-first century; Bonn

- Perrotti, D. (2015); La República Popular de China y América Latina: impacto en el crecimiento económico chino en las exportaciones latinoamericanas; *Revista CEPAL* N°116, agosto
- Pinto, A. (1970); “Naturaleza e implicaciones de la heterogeneidad estructural en América Latina”, en *El Trimestre Económico*, V.2
- Piñeiro, M. y Bianchi, E. (2016); El futuro de la demanda de alimentos; *Revista integración y comercio*, N°40, junio 2016
- Prebisch, R. (1981); La periferia latinoamericana en el Sistema global del capitalismo; *Revista de la CEPAL* N°13; Abril
- Romero, Joel; El Cronista [10 de abril de 2005] “Joint Venture a la Argentina”. Disponible: <https://www.cronista.com/impresageneral/Joint-venture-a-la-Argentina-20050411-0058.html>
- Smaller, C. Qiu Wei y Liu Yalan (2012); Farmland and water: China invests abroad; IISD Report; august
- Slipak, A. (2014); Un análisis del ascenso de China y sus vínculos con América Latina a la luz de la Teoría de la Dependencia”, *Revista Realidad Económica*, N° 282, febrero/marzo. Disponible en: <http://tinyurl.com/qyc7mjj>
- Steinbockva, M. (2007); Multinational Corporations and Nation-States: Partners, adversaries or autonomous actors?; Diploma Thesis, Faculty of Social Sciences, Masaryk University in Brno Pinto, 1970;
- Stokke, H. (2009); Multinational supermarket chains in developing countries: Does local agriculture benefit?; *Agricultural Economics*, N°40,
- Sztulwark, S. (2005); El estructuralismo latinoamericano; Ed. Prometeo-UNGS
- Taraborrelli, D. (2014); La Economía política de los agronegocios regionales. Argentina y Paraguay en perspectiva comparada. Tesis de Maestría en Relaciones y Negociaciones Internacionales, FLACSO/San Andres
- Vorley, W. (2003); Food, Inc. Corporate Concentration from farm to consumer; UK food group

Chuin-Wei Yap (31-3-2015); How China's Cofco Won Tully Sugar; The Wall Street Journal. Disponible en: <https://blogs.wsj.com/chinarealtime/2015/03/31/how-chinas-cofco-won-tully-sugar/>

Teicher, J. (5-8-2016); Smithfield Ham Was bought by a Chinese Company Three Years Ago. Has Anything changed?; Disponible en: <http://www.extracrispy.com/food/555/smithfield-ham-was-bought-by-a-chinese-company-three-years-ago-has-anything-changed>

Télam [25 de agosto de 2017] "Carne enfriada y con hueso ingresará al mercado China desde la Argentina en 30 días". Disponible en: <http://www.telam.com.ar/notas/201708/199149-carne-enfriada-y-con-hueso-ingresara-al-mercado-chino-desde-la-argentina-en-30-dias.html>

Terazono, E.; Hume, N. y Sheppard, D. (2016); China's Cofco hit accounting issue at Nidera; Financial times. Disponible en: <https://www.ft.com/content/317edc68-c1e8-11e6-9bca-2b93a6856354>

Thukral, N. y Flaherry, M. (1-4-2014); China's COFCO to pay \$1.5 billion for stake in Noble's agribusiness; Reuters. Disponible en: <https://www.reuters.com/article/us-noble-group-cofco/chinas-cofco-to-pay-1-5-billion-for-stake-in-nobles-agribusiness-idUSBREA3103E20140402>

Entrevistas

Consejería Agrícola de la Embajada Argentina en China, 20 de octubre de 2015.

Consejo Directivo CCP



 **realidad
económica**

Nº 316 · AÑO 47

16 de mayo al 30 de junio de 2018

ISSN 0325-1926

Páginas 69 a 97

CONFRONTACIONES

Pergamino, Iowa y los salarios en la agricultura pampeana: viejos mitos y nuevas realidades

Juan Manuel Villulla*

* Sociólogo Universidad Nacional de La Plata (UNLP) y Doctor en Historia Universidad de Buenos Aires (UBA). Investigador del CONICET en el Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios (CIEA) y docente de la Facultad de Ciencias Económicas de la UBA.

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: octubre de 2017

ACEPTACIÓN: noviembre de 2017



Resumen

Este artículo aborda la cuestión salarial en la agricultura sojera-maicera de la pampa contemporánea, cotejando la magnitud de las remuneraciones obreras en relación a una serie múltiple de variables de referencia, y comparando en espejo las mismas variables en la zona maicera-sojera de los Estados Unidos. De uno y otro lado de América, comparamos el valor relativo de los salarios frente a: 1) la unidad de tiempo en la que se miden; 2) los valores de la canasta básica total familiar de sus países; 3) los salarios en otras ramas de sus economías; y 4) los salarios de los trabajadores agrícolas entre sí, en el midwest de Estados Unidos y las pampas de la Argentina. Se concluye que las remuneraciones al trabajo en el núcleo del agronegocio nacional, siendo las más altas de su rama, son bajas en relación con las necesidades básicas de los operarios y frente a otros sectores económicos; poseen un retraso frente a las de sus pares norteamericanos en todas las variables analizadas; la renta diferencial local encuentra así entre sus componentes la sobreexplotación del trabajo.

Palabras clave: Salarios – agricultura – Pampas – Corn Belt

Abstract

**Pergamino, Iowa and the wages in Pampas' agriculture:
old myths and new realities**

This article addresses the wages issue in the soy-bean and corn agriculture of the contemporary pampas, comparing the magnitude of the labor remunerations with multiple variables of reference, and comparing the same variables in the soy-bean and corn agriculture zone of the United States. In one and the other side of the Americas, we compare the relative value of the wages in opposition to: 1) the unit of time in which they measure up; 2) the values of the total basic family needs of their countries; 3) the wages in other branches of their economies; and 4) the wages of the agricultural workers compared to one another, in the midwest of the USA and the pampas of Argentina. We conclude that remunerations to labor in the national core of the agribusiness, being the highest of their branch, are low in relation to the basic needs of the employees and compared to other economic sectors; they are below their equivalents in the U.S. in all the analyzed variables; and that the differential local rent finds among its components the overexploitation of local labor.

Keywords: Wages – agriculture – Pampas – Corn Belt

Introducción

En otro tiempo, en el ámbito académico, existieron interesantes discusiones sobre lo alto o lo bajo de los salarios obreros en la agricultura pampeana y su relación con la renta diferencial durante el *take off* agroexportador de principios del siglo pasado (Scobie, 1968; Laclau, 1969; Flichman, 1978; Salvatore, 1997; Sartelli, 1997; Volkind, 2010). Este punto ha sido prácticamente abandonado a la hora de analizar la “segunda revolución de las pampas” de los últimos veinticinco años, como parte de la invisibilización más general del papel del trabajo y los trabajadores en el mapa ideológico del agronegocio. Esto se ha expresado, por ejemplo, en obras que han pretendido explicar la dinámica del agro pampeano actual afirmando que las grandes inversiones aquí se caracterizarían por la “ausencia de relaciones laborales, al subcontratar las distintas tareas con propietarios de maquinarias autónomos” (Barsky y Dávila, 2008:94)¹.

Naturalmente, la invisibilización de los trabajadores manuales en la agricultura ha borrado también de la agenda académica la cuestión de cómo se reparte la riqueza agrícola entre el capital y el trabajo. Para peor, en el mundo social agrario de la pampa es un lugar común la idea de que los operarios de maquinaria agrícola cobrarían “muy bien” debido a la escasez de trabajadores con las calificaciones requeridas por la nueva agricultura. Algo así explicitaba Gustavo Grobocopatel -em-

¹ A pesar de su invisibilidad social, el 70% de la mano de obra de la agricultura contemporánea es asalariada; al menos dos tercios de los ocupados en las firmas contratistas son obreros; tercerización mediante, trabajan precisamente al servicio de los grandes inversores del agro (Villulla, 2010; Villulla, 2016). Sin embargo, la figura del contratista de maquinaria -es decir, el vehículo de la tercerización del trabajo y la inversión en capital fijo-, ha sustituido en nuestro imaginario a la figura de los obreros agrícolas. Eso desdibuja del campo visual las relaciones de poder y explotación que distinguen al trabajo asalariado, y al poner en el centro vínculos funcionales de propietario a propietario, borra las huellas de las tensiones sociales y encaja con la postal que el agronegocio ofrece de sí mismo: un ámbito hecho de “redes” de intereses convergentes, sin fisuras en su interior: “El campo está unido desde sus raíces. No hay división entre ‘pequeños y medianos’ y el resto. No hay divergencia entre proveedores de insumos, equipos y productores. Entre acopiadores y exportadores. Todos se necesitan, todos están en una red, un cluster que convirtió a la Argentina en el país modelo, tanto por su tecnología como por su organización”. Héctor Huergo. “Con la luz al final del túnel”. Clarín Rural (21/2/15).

presario y divulgador del agronegocio- cuando en pleno *boom* sojero afirmaba que *“los nuevos ricos de este modelo son los trabajadores (gerentes) y probablemente los menos ricos sean los dueños (accionistas). En esta economía del conocimiento, en la puja entre el capital y el trabajo, lleva a ganar quien maneje el conocimiento. La disputa por estos trabajadores será tal que pierde sentido la lucha de clases”*². Sin volar tan alto, los empleadores del agro pampeano exhiben como prueba de lo mismo las camionetas, los automóviles y hasta “los terrenos” que pueden adquirir sus maquinistas gracias al trabajo en la cosecha, o simplemente su digno nivel de vida comparado con el de otros pobres proletarios en las localidades del interior³. Estos hechos, como tales, son reales. Como cualquier otra apariencia objetiva, inmediata, de complejidades sociales cuya naturaleza permanece oculta incluso para sus propios protagonistas. De lo que se tratará nuestro trabajo, justamente, es de contribuir a desentrañar qué se esconde detrás de esta superficie visible, y qué nos

² Gustavo Grobocopatel. “Hemos aprendido a pescar”. Clarín Rural (20/8/05). Esta idea, por otra parte, quiere que los salarios en la agricultura se fijen sólo por obra de la oferta y la demanda en el mercado, sin necesidad de negociaciones colectivas. En efecto, esa fue la voluntad del Régimen Nacional de Trabajo Rural impuesto por la última dictadura en 1980 (Ley 22.248), que con esa perspectiva persiguió a los trabajadores que no aceptaron esos términos. Junto a la negativa cerrada de las patronales a rediscutir las condiciones de trabajo en el campo cuando se reabrieron las instancias paritarias a fines de los '80, el resultado de esa liberalización de las relaciones laborales agrarias no fue un incremento tal de los salarios que hiciera “perder sentido a la lucha de clases”, sino que precisamente por la lucha de clases -dictadura mediante y lobby patronal después- los salarios obrero rurales terminaron siendo los más bajos de la Argentina, con o sin “conocimiento”, como comprobaremos en breve.

³ Testimonios como el de este contratista de maquinaria del sur santafesino son moneda corriente entre los empleadores de la agricultura: “si [los empleados] compran o hacen movimientos [en los pueblos] ya son mirados [por el resto de la gente]. Es una suma importante, ellos quieren efectivo. Es un problema para nosotros también. Vos tenés que sacar 100.000 pesos de blanco [economía formal] y hacerlo negro [economía informal]. Se hace lo indebido. Se compra una factura de gasto y se saca la plata con un cheque pagando esa factura, o sea, se hace una vuelta elegante. Pero bueno. Si vos le hacés la suma de cuatro meses de reparación y emblocás lo que ganaron en trigo y soja, y lo dividís en doce meses, es buena plata. A ellos... es una unidad económica que le permite hacer algo. Mi maquinista, por ejemplo, volvimos de la [cosecha] gruesa y se compró un terreno en Entre Ríos; el tractorista que era mucho más joven, bueno, como no tenía auto, se compró un auto y se quedó con plata. Y bueno el tipo se siente bien económicamente. Se ve reflejado que lo que ganó... lo que hizo fue productivo” (Testimonio de OV, contratista de servicios de cosecha de Casilda, Santa Fe. Coronel Dorrego, provincia de Buenos Aires, 11 de diciembre de 2011). Declaraciones similares de patrones que destacan las “altas remuneraciones” de sus empleados son reproducidas en los clásicos trabajos de Korinfeld (1981) y Tort (1983), así como en indagaciones más recientes de Muzlera (2012), aunque nunca fueron desmentidas por cálculos objetivos.

aporta para explicar cómo se distribuyó la riqueza del *boom* sojero campo adentro.

En esa línea, este artículo ofrece nuevos elementos para repensar la cuestión salarial en la agricultura pampeana contemporánea. A tal efecto, analizamos la magnitud de las remuneraciones en relación con una serie múltiple de variables de referencia que consideramos significativas para ponderarlas en su real dimensión. Como parte de lo mismo, las cotejamos en espejo con las mismas variables en la zona maicera-sojera de los Estados Unidos, retomando una fructífera tradición de análisis comparativo con el *Corn Belt*, y más específicamente con el estado de Iowa (Flichman, 1978; Azcuy Ameghino, 1997, 2010 y 2012; Balsa, 2003 y 2009), pero ahora poniendo en el centro del análisis las remuneraciones de los operarios de maquinaria agrícola que, en ambas zonas, se abocan a las mismas tareas, en los mismos cultivos, para los mismos mercados, con igual tecnología y similares estándares de productividad. Así, de uno y otro lado de América, compararemos el valor relativo de sus salarios frente a: 1) la unidad de tiempo en la que se miden; 2) los valores de la canasta básica total familiar de sus países; 3) los salarios en otras ramas de sus economías; y finalmente, 4) los salarios de los dos tipos de trabajadores agrícolas entre sí, en el *midwest* de EUAy las pampas de la Argentina. Las precisiones metodológicas a través de las cuales construimos los datos cuantitativos de la comparación serán desarrolladas en cada uno de los acápitales. Más en general, las consideraciones que se vuelcan en este artículo expresan la integración de una investigación en una muestra crítica de 13 partidos de la zona agrícola pampeana, realizada entre 2008 y 2011 -reuniendo casi 100 testimonios de operarios de maquinaria, contratistas y productores, y triangulándolos con documentos y estadísticas patronales, sindicales y estatales-, junto con una suerte de réplica más acotada del mismo esquema de trabajo en el estado de Iowa, en los Estados Unidos, entre 2014 y 2016, en el que reunimos los testimonios de primera mano de una muestra no aleatoria de 20 trabajadores agrícolas y 10 de sus empleadores, junto con la compilación de una serie de estadísticas, documentos y publicaciones referidas también al trabajo asalariado agrícola en el país del norte.

Salarios agrícolas y tiempo de trabajo

Por sus consecuencias metodológicas para el resto de este artículo, y por sus implicancias subjetivas en las relaciones laborales de la agricultura pampeana, conviene desarmar de entrada el equívoco que alimenta la percepción de las “altas remuneraciones” que creen recibir o pagar obreros y patrones, respectivamente. Sucede que, en el mundo de la soja y el maíz argentinos, los sueldos son abonados por mes o por temporada bajo el sistema del destajo. Así, al finalizar un mes o una temporada de cosecha, siembra o aplicación de agroquímicos, los trabajadores reciben sumas relativamente grandes de dinero, de una sola vez, que se constituyen en el anclaje real del mito de los “salarios altos” y, sobre todo, de la idea de que los empleados reciben remuneraciones “mucho más altas que las de su convenio oficial”. Convenio que, además, entre los obreros manuales del campo, reserva el lugar más alto de la escala salarial precisamente a los conductores de cosechadoras y tractores empleados en el maíz, la soja o el trigo. De modo que, en esta imagen, gracias a arreglos bilaterales, sin necesidad de sindicatos ni mediación estatal, los empleadores de la agricultura pagarían remuneraciones superiores al convenio más alto de su sector.

Cuando descomponemos esos meses o temporadas en *cantidades de horas* trabajadas, observamos que están hechas de jornadas prolongadísimas, de 12, 16 o hasta 24 horas. Sucede que en tiempos de siembra o cosecha los operarios se quedan a dormir en casillas, en los establecimientos para los que están trabajando, lejos de sus hogares y a disposición pasiva del patrón⁴. Cuando se prorratean los montos de dinero del mes o la temporada que declaran recibir los obreros por la cantidad de horas que trabajan en esas condiciones, según se trate de 12 o 24 horas, *el precio horario* de la fuerza de trabajo tiende a coincidir casi exactamente con el que se prevé oficialmente cada año para una jornada de 8 horas, 6 días a la semana, lo cual redundo en los montos mensuales del convenio⁵. Esto significa que los tra-

⁴ El Nuevo Estatuto del Peón Rural aprobado en diciembre de 2011, reconoció la entidad de esas horas de tiempo “muerto”, fruto de las características del proceso de trabajo o como responsabilidad del empleador, y el derecho del trabajador a que se las abonen como horas de trabajo “pasivo” mientras se encuentre en el lugar de trabajo. Ley N° 26.727. “Nuevo Estatuto del Peón Rural”, Comisión Nacional de Trabajo Agrario, 27 de diciembre de 2011

⁵ Así resultaron sistemáticamente nuestros cálculos, triangulando registros patronales, convenios paritarios y testimonios obreros, desde la década de 1970 hasta nuestros días. Fuentes: Archivo de la Federa-

bajadores de la agricultura cobran por hora de trabajo básicamente lo que indica su convenio, aunque mensualmente reciban más dinero *porque trabajan más horas*, bajo formas de destajo.

En primer lugar, esto despeja el camino para comprender por qué esas grandes sumas de dinero que reciben los obreros al terminar una temporada pueden ser, al mismo tiempo, bajos salarios. En segundo lugar, rehabilita como válidas las referencias oficiales de los salarios obrero rurales que el destajo decodificaba, distorsionando su cotejo con el convenio formal y con otros sectores de trabajadores. Por último, esto revela parte de los mecanismos micro-políticos que tejen consenso obrero en la agricultura: al dificultar la comparabilidad de las remuneraciones, los empleadores agrarios desacoplan sus negociaciones bilaterales de las colectivas, que se realizan en la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNTA). Y en esa operación, a pesar de basar sus números sobre lo que resuelve dicha comisión, inducen entre los trabajadores una percepción positiva de sus arreglos económicos mano a mano-palpables, “apolíticos” y eficaces-, y un juicio negativo del sindicalismo en general y de las negociaciones colectivas, que ofrecerían salarios más bajos. Así, los patrones aparecen “liberando” a los trabajadores de los condicionamientos gremiales y estatales, y remunerando mejor de lo que lo hacen al trabajo. De todos modos, para que funcionen, construcciones como esta deben tener un anclaje real. Y ciertamente, como veremos en breve, la CNTA acordó salarios bajos la mayor parte del período. El hecho que nos interesa destacar es que los “arreglos” aparentemente más altos del destajo también eran bajos. De hecho, eran los mismos. Por eso, a la hora de realizar este trabajo hemos tomado como válido el precio horario de la fuerza de trabajo consignado en el convenio oficial.

En este plano del análisis, es muy sugerente el hecho de que en el sector maitero-sojero de los Estados Unidos -si bien se encuentran igual o más disociados que aquí del universo político-sindical-, los operarios de maquinaria agrícola no miden su salario en términos de meses o temporadas: lo miden por horas, desde un principio. Es más, como en las pampas, también son seducidos por formas de

ción Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (FACMA), Series de Costos de cosecha desglosados, 1973-2015; Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación, Actas de la Comisión Nacional de Trabajo Agrario (CNTA), entre 1988 y 2015; testimonios obreros en poder del autor, 2008-2011. Los resultados detallados de la comparación histórica en Villulla, 2015:114.

destajo -que los impelen a prolongar sus jornadas-, o por “premios” dependientes de la productividad o la buena marcha del negocio. En cualquier caso, la forma misma del salario -aunque es mistificadora por definición de los vínculos de explotación-, al menos les permite percibir con más claridad que están recibiendo *más dinero por más horas de trabajo*, planteando en otros términos las negociaciones salariales -aunque éstas sean también, básicamente, bilaterales-; facilitando la comparación con las remuneraciones en otros sectores que también miden el salario en horas y quitándole densidad económica a las relaciones de poder y paternalismo en los lugares de trabajo.

Salarios agrícolas versus necesidades básicas, en la Argentina y Estados Unidos

Aclarado lo anterior, pasaremos al cotejo propiamente dicho de las remuneraciones en la agricultura con la serie de variables que nos habíamos propuesto. La primera referencia para evaluar lo alto o lo bajo de los salarios agrícolas es, ante todo, su capacidad para resolver las necesidades básicas de los operarios y sus familias. A tal efecto, comparamos los acuerdos salariales oficiales para la agricultura frente a una canasta básica total familiar, entre 2000 y 2015. Las remuneraciones oficiales son las acordadas por representantes obreros y patronales con la mediación de funcionarios estatales en la CNTA, que suponen 8 horas de trabajo diarias, 6 días a la semana, 4 semanas al mes (tomamos media jornada los sábados, pero pagada doble, lo que equivale a una jornada más). Es decir, 192 horas mensuales. Estos acuerdos se firman en general entre fines de noviembre y diciembre, antes de que comience la cosecha fina (trigo, avena, centeno, etc.). Así, en sentido estricto, los acuerdos de 1999 rigen para casi todo el año 2000, y así sucesivamente. Respecto de la Canasta Básica Total (CBT), la construimos tomándolos datos oficiales del INDEC entre 1999 y 2002. Luego, entre 2003 y 2015, nos referenciamos en una CBT elaborada por el Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz (CESO), que tomó la CBT más completa reelaborada por el INDEC en 2016, la aplicó de modo diferencial a la zona pampeana, y la retrotrajo hasta 2003 con un IPC alternativo de 2007 en adelante, confeccionado para suplir la distorsión que generó desde entonces la intervención del organismo estadístico oficial⁶. Para convertir la

⁶ Triangulamos estos datos con otra CBT alternativa, elaborada por el Instituto del Pensamiento y las Políticas Públicas (IPyPP), que ofrecía resultados similares, pero levemente más bajos, y sólo desde 2007,

Cuadro 1.

Canasta Básica Total Familiar versus salarios oficiales de operarios de maquinaria agrícola, en pesos corrientes. Argentina, 1999-2015.

Campaña	CBT Familiar	Salario oficial	Diferencia	%
99/00	478,8	316,1	-162,7	-34,0
00/01	475,1	316,1	-159,0	-33,5
01/02	461,4	316,1	-145,3	-31,5
02/03	718,7	433,9	-284,8	-39,6
03/04	1014,8	635,8	-379,0	-37,4
04/05	1072,4	644,4	-428,1	-39,9
05/06	1190,3	738,1	-452,2	-38,0
06/07	1294,8	913,3	-381,5	-29,5
07/08	1602,0	1054,4	-547,6	-34,2
08/09	1962,8	1646,0	-316,8	-16,1
09/10	2224,7	1991,7	-233,0	-10,5
10/11	2785,3	2589,2	-196,1	-7,0
11/12	3513,7	3077,5	-436,2	-12,4
12/13	4334,7	5354,4	1019,7	23,5
13/14	5301,2	7170,6	1869,4	35,3
14/15	7362,3	9690,4	2328,1	31,6

Fuente: elaboración propia sobre la base de INDEC, CESO y CNTA

CBT individual en una CBT Familiar (CBTF), multiplicamos la primera por 3,09 de acuerdo con los parámetros metodológicos usuales de la Encuesta Permanente de Hogares para recrear los nutrientes y otras necesidades de una familia tipo de 4 miembros (un hombre, una mujer y dos niños). Los resultados están expuestos en el **cuadro 1** y en el **gráfico 1**:

lo que generaba un salto cuantitativo mayor con el período previo y por lo tanto un mayor problema de empalme. Por eso decidimos tomar la referencia más continua, aplicada a la zona pampeana y apenas poco más alta que la del IPyPP, elaborada por el CESO sobre la base de la nueva CBT familiar. Fuente: CESO. "Informe económico especial: pobreza e indigencia en Argentina, 2003-2016". Septiembre de 2016. Disponible en: <http://www.ceso.com.ar/informe-economico-especial-septiembre-2016> (chequeado por última vez el 10/10/17)



Lo que puede observarse es que, de trabajar 8 horas diarias a ese precio horario de la fuerza de trabajo, ninguno de los obreros mejor remunerados del campo argentino hubiese alcanzado la canasta básica familiar entre las campañas de 1999/2000 y 2012/13. A la vez, es elocuente que las mayores diferencias entre las remuneraciones obreras y sus necesidades –todo medido en pesos argentinos– se encuentren entre 2002 y 2007, durante epicentro temporal de la expansión del agronegocio a principios de este siglo. Luego de un achicamiento de la brecha a partir de 2008, es destacable la mejora en el salario real luego de 2012/13, cuando las remuneraciones mensuales oficiales alcanzan y superan la CBT familiar a pesar del contexto fuertemente inflacionario de esos años, revirtiendo del todo el signo de la diferencia a partir de una intervención más fuerte del gobierno en la CNTA, en el marco de la nueva legislación aprobada en 2011 y de la creación del Registro Nacional de Trabajadores y Empleadores Agrarios (RENATEA). Todo esto, por el momento, es independiente del tipo de cambio y de los precios internacionales de

los granos: lo que nos interesa retener es que hasta la temporada 2012/13, los salarios mensuales oficiales, en pesos, no alcanzaban la CBT familiar. Es decir, los salarios reales de la agricultura, medidos en la moneda local, fueron bajos la mayor parte del período, independientemente de su cotización en dólares.

Esto no significa que los asalariados agrícolas no alcanzaran su canasta familiar, e incluso que con sus remuneraciones no pudieran comprarse “un auto” o “un terreno” al final de una buena temporada. El problema es que, dado ese precio horario de la fuerza de trabajo, estaban *obligados* a trabajar mucho más que 8 horas diarias para conseguirlo: *“Es que es un arreglo que tenés que hacerlo sí o sí, porque [con] el sueldo que tenés del gobierno [acordado en la CNTA] no podés vivir. Con el sueldo que vos tenés del gobierno no podés vivir”*⁷; *“Vivíamos en la estancia, éramos cinco, sembramos tres mil hectáreas, anduvo muy bien, de cosecha, un año, dos... y al tercer año [el patrón] me llamó y me dijo: ‘yo no salvo los gastos, tengo que parar’. Y bueno, me dejó con un sueldo mínimo del gobierno. Y yo le dije, ‘mire, yo discúlpeme, si usted no me paga las hectáreas’ -porque cobrábamos todos por hectárea [a destajo]-, ‘yo me tengo que ir”*⁸.

Para evaluar la misma relación entre salarios y necesidades básicas en el caso norteamericano, hemos tomado la línea de pobreza correspondiente a una familia de cuatro miembros, de acuerdo con la metodología de la Administración de Seguridad Social de los EUA (Social Security Administration - SSA), y el promedio de los salarios por hora registrados *ex post*, semestre a semestre, por el Departamento de Agricultura (USDA) específicamente en la zona maicera-sojera del *Corn Belt*. Para equiparar esos guarismos al modo en que evaluamos los salarios equivalentes argentinos y los montos mensuales de la CBTF norteamericana, multiplicamos los montos de esos salarios horarios por la misma cantidad de horas por las que los dividíamos en el caso pampeano, es decir, por 8 horas diarias, 6 días a la semana, 4 semanas al mes (192 horas). Los resultados pueden apreciarse en el **cuadro 2** y el **gráfico 2**:

⁷ Testimonio de SG, obrero permanente de chacra agrícola. Inriville, provincia de Córdoba, 28 de junio de 2011

⁸ Testimonio de SP, obrero tractorista de siembra. Coronel Pringles, provincia de Buenos Aires, 10 de diciembre de 2011

Cuadro 2.

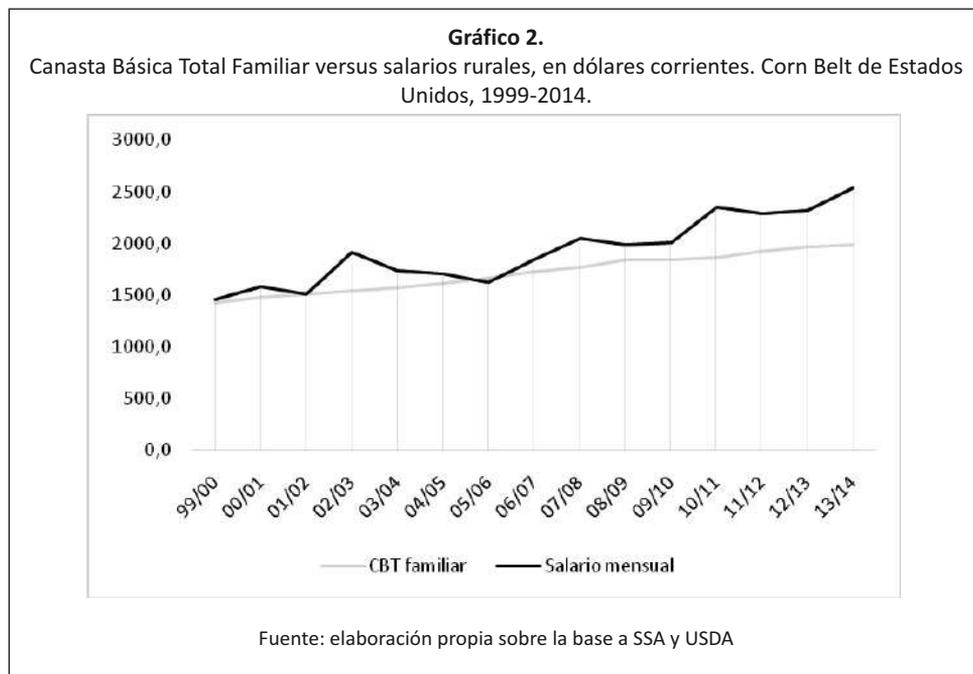
Canasta Básica Total Familiar versus salarios rurales, en dólares corrientes. Corn Belt de Estados Unidos, 1999-2014.

Campaña	CBT familiar	Salario mensual	Diferencia	%
99/00	1420,8	1451,5	30,7	2,2
00/01	1470,8	1572,5	101,6	6,9
01/02	1508,3	1505,3	-3,1	-0,2
02/03	1533,3	1908,5	375,1	24,5
03/04	1570,8	1735,7	164,8	10,5
04/05	1612,5	1699,2	86,7	5,4
05/06	1666,7	1622,4	-44,3	-2,7
06/07	1720,8	1843,2	122,4	7,1
07/08	1766,7	2044,8	278,1	15,7
08/09	1837,5	1987,2	149,7	8,1
09/10	1837,5	2010,2	172,7	9,4
10/11	1862,5	2352,0	489,5	26,3
11/12	1920,8	2292,5	371,6	19,3
12/13	1962,5	2321,3	358,8	18,3
13/14	1987,5	2538,2	550,7	27,7

Fuente. Elaboración sobre la base de SSA y USDA

Como puede observarse, de acuerdo con los mismos parámetros con los que hemos analizado las argentinas, las remuneraciones de los operarios agrícolas norteamericanos habrían sido suficientes para alcanzar en 8 horas de trabajo la canasta básica familiar de su país en toda la serie, salvo en dos coyunturas particulares (2001/02 y 2005/06). Es de destacar, sin embargo, la baja continua y absoluta del salario obrero desde 2002/03 hasta llegar al piso negativo de 2005/06, que confluye además con una suba de los valores de la CBT familiar, lo cual redundó en un deterioro ostensible del salario real en la agricultura del *mid-west* en esos primeros años del siglo. De hecho, aunque no lo exhiban estas estadísticas, la pobreza puede alcanzar hoy día a este sector de trabajadores, sobre todo cuando no logran combinar la ocupación estacional de la agricultura con otros empleos⁹.

⁹ La historia de un operario de fumigación y fertilización a quien sus ingresos no alcanzaban para cubrir las necesidades del “modo de vida americano” fue el eje de una nota dramática del diario más importante de Iowa: “Face of ‘hunger’ found in Iowa” [“El rostro del hambre aparece en Iowa”]. Des Moines Register



En este aspecto clave, entonces, los salarios de los trabajadores agrícolas argentinos no podrían considerarse altos ni en función de su capacidad para adquirir los bienes y servicios que necesita una familia tipo para sobrevivir dignamente, ni en función del poder adquisitivo para hacerse de una canasta equivalente de bienes y servicios que ostentan las remuneraciones de los trabajadores en los EUA. -que por otro lado tampoco aparecen extremadamente holgadas-, cada uno en su moneda de acuerdo a las pautas económicas y culturales de su país. Esto significa que independientemente de las diferencias absolutas entre ambas remuneraciones, que

(29/7/14). Casos similares son frecuentes en los periódicos de la zona, como parte de la pauperización más general de la clase trabajadora estadounidense en relación a los altos niveles de consumo medio de su país: “Many Iowans struggling to make ends meet” [“Muchos lowenses luchando para llegar a fin de mes”] Des Moines Register (21/10/16); “Small Iowa town: a window into hunger problem in rural US” [“Un pequeño pueblo de Iowa: una ventana para el problema del hambre en el EE.UU. rural”]. AP News. (12/10/16) <https://apnews.com/04e9521a00d84eb1bc06e2959bad9862/small-iowa-town-window-hunger-problem-rural-us> (chequeado por última vez 12/10/17).

analizaremos más adelante, los *salarios reales* de los operarios de maquinaria agrícola estadounidenses fueron superiores a los de sus pares pampeanos durante la mayor parte del período dorado del agronegocio.

Salarios agrícolas versus salarios no agrícolas, en la Argentina y Estados Unidos

Al finalizar una temporada, obreros y patrones de la agricultura sacan cuentas: dividen los salarios estacionales por los doce meses del año, y lo comparan con lo que cobran o pagan por mes otros sectores de trabajadores o empleadores. Así, con números verdaderos pero supuestos falsos, es común llegar a la conclusión de que los operarios de maquinaria agrícola cobran mucho mejor que cualquier otro segmento del proletariado pueblerino de sus localidades. Pero si descomponemos su salario mensual en horas, y lo rearmamos en jornadas diarias de 8 horas, como hemos hecho arriba, además de compararlo con la CBT familiar podemos quebrar el cerco de esa decodificación patronal y compararlo en otros términos con las remuneraciones de otras ramas económicas. Para hacerlo, tomamos nuevos datos desagregados a 4 dígitos de acuerdo al Código Internacional Industrial Uniforme (CIU) de ocupaciones, elaborados por el Observatorio del Empleo y la Dinámica Empresarial (OEDE), dependiente del Ministerio de Trabajo, que nos permiten distinguir entre todos los salarios obrero rurales, específicamente el promedio de la paga bruta mensual de los operarios de maquinaria registrados de la agricultura sojera-maicera¹⁰. La misma desagregación nos permite comparar esas remuneraciones con las de otros grupos de asalariados presentes en las series del OEDE que hemos considerado significativos: en primer lugar, los obreros que fabrican las maquinarias que luego operan los asalariados agrícolas; en segundo lugar, los trabajadores que transportan los granos a los centros de procesamiento o comercialización, es decir, los camioneros; en tercer lugar, los obreros que -al menos fronteras adentro- le siguen a los agrícolas en el procesamiento de su producción: los trabajadores aceiteros; en cuarto lugar, como muestra simbólica del

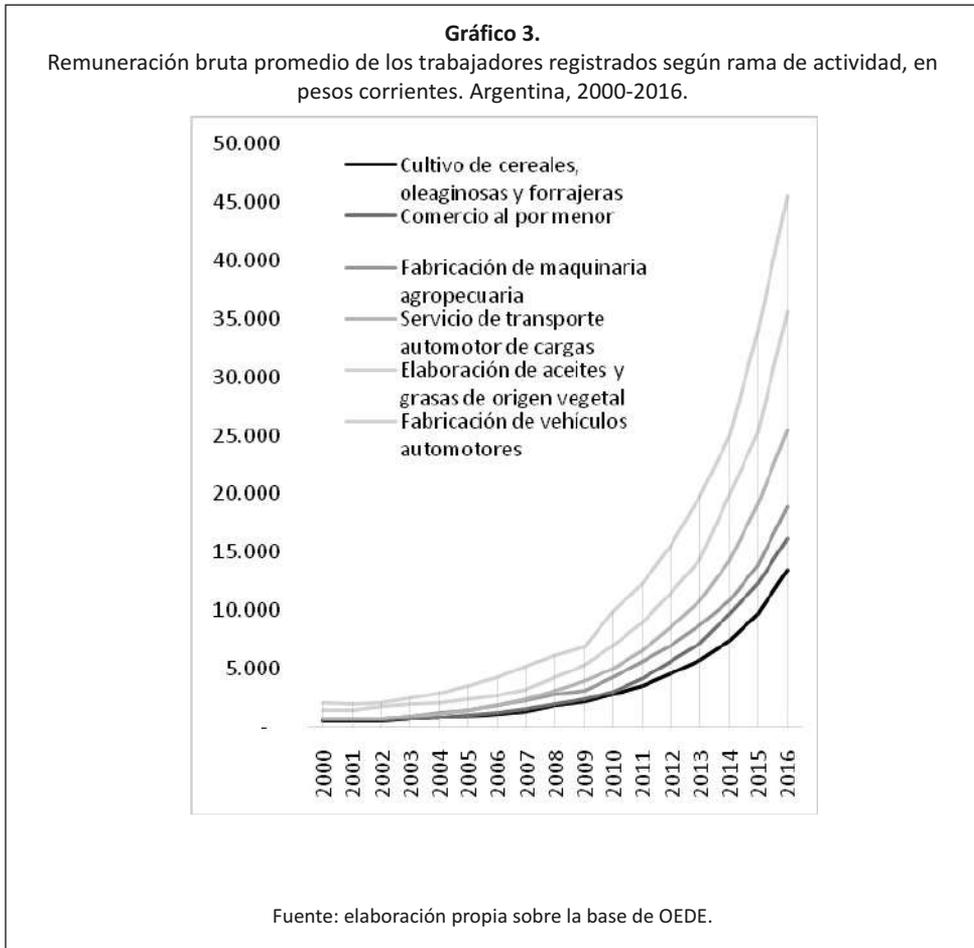
¹⁰ Respecto de los salarios oficiales de la CNTA que utilizamos más arriba, los de OEDE presentan montos algo mayores porque son brutos, es decir, incluyen aportes sociales y previsionales. El cálculo del valor relativo de las remuneraciones obreras sobre la base de estos números es válido en tanto nos interesa su comparación con los ingresos brutos equivalentes de otros trabajadores más que con su capacidad para llegar a la CBT familiar, para lo cual sí hace falta indagar las remuneraciones netas.

Cuadro 3.
Remuneración bruta promedio de los trabajadores registrados según rama de actividad, en pesos corrientes. Argentina, 2000-2016.

	Cultivo de cereales, oleaginosas y forrajeras	Comercio al por menor	Fabricación de maquinaria agropecuaria	Servicio de transporte automotor de cargas	Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal	Fabricación de vehículos automotores
2000	468	636	680	755	1.446	2.054
2001	467	636	678	738	1.456	1.999
2002	496	653	724	759	1.734	2.104
2003	648	753	905	950	1.938	2.511
2004	778	881	1.203	1.189	2.032	2.984
2005	862	1.054	1.457	1.438	2.341	3.547
2006	1.065	1.267	1.807	1.928	2.689	4.270
2007	1.313	1.537	2.237	2.415	3.226	5.196
2008	1.797	2.009	2.736	3.108	4.229	6.201
2009	2.162	2.401	3.049	3.932	5.308	6.858
2010	2.749	3.055	4.248	5.031	7.019	9.909
2011	3.548	4.192	5.544	6.562	8.946	12.376
2012	4.577	5.640	6.909	8.543	11.474	15.610
2013	5.714	7.155	8.711	10.897	14.411	19.890
2014	7.413	9.649	10.862	14.293	19.973	24.932
2015	9.706	12.330	13.903	19.075	25.271	33.958
2016	13.444	16.137	18.872	25.470	35.600	45.526

Fuente: elaboración propia sobre la base de OEDE

operario fabril relativamente calificado y “bien pago”, elegimos a los obreros automotrices y, por último, como representante del asalariado intercambiable sin demasiadas calificaciones, seleccionamos a los empleados del comercio minorista. Formó parte del criterio de selección, además, que se tratara de grupos de trabajadores con los que los obreros agrícolas entraran o pudieran entrar en contacto, sea por proximidad geográfica o funcional en la cadena de valor agrícola. Los resultados pueden observarse en el **cuadro 3**.



Es posible verificar que los salarios obrero rurales de la capa mejor paga de su rama, no superan ni siquiera las remuneraciones de los empleados de comercio, en ningún momento de la serie. De hecho, se mantienen siempre en lo más bajo del ránking, del otro lado de los obreros mejor pagos de nuestra selección, los automotrices. En medio, de menor a mayor, se encuentran los asalariados del comercio; los camioneros -otro mito popular de “salarios altos” que no se verifica en esta comparación intersectorial-; los trabajadores de la agro metal-mecánica; y ya casi

en lo más alto, los trabajadores aceiteros. En limpio: los trabajadores peor pagos son los rurales; en segundo lugar, los de los servicios y, por último, los mejor remunerados son distintos segmentos de trabajadores industriales.

Las diferencias relativas entre los segmentos de salarios se mantienen, *grosso modo*, bastante constantes. Y esto tiene que ver con cómo se procesa social y políticamente la discusión salarial en la Argentina, es decir, debatiendo *porcentajes* de aumento en vez de *montos* de dinero absolutos para alcanzar las necesidades básicas. Así, es de notar que el promedio de incrementos de las cinco ramas a lo largo de toda la serie es el mismo: en el orden del 25%¹¹. Los porcentajes son extremadamente desparejos año a año, y en algunos de ellos, como en 2008, luego del conflicto por las retenciones móviles, fueron los trabajadores rurales los que marcaron los récords. Sin embargo, desenmarañando el ovillo de porcentajes heterogéneos debidos a diversas coyunturas y correlaciones de fuerza entre capital y trabajo por rama, las diferencias relativas entre distintos tipos de trabajadores se mantienen más bien fijas, con los operarios de maquinaria agrícola siempre en el fondo. Así, el mismo porcentaje que mantiene a algunos en la cima de la escala, condena a otros, como los operarios agrícolas, a salarios reales bajos a lo largo de casi toda la serie.

Al hilar más fino, de todos modos, hay matices por subperíodos que pueden apreciarse mejor si analizamos por separado los dos extremos de la brecha salarial: las remuneraciones de los operarios de maquinaria y las de los obreros automotrices. En promedio, en todo el período, las remuneraciones automotrices superaron en un 274% las agrícolas. Es decir, la hora de trabajo en el complejo automotriz se cotizó en promedio casi el cuádruple (un 300% más) que en la agricultura. De todos modos, entre un extremo y otro de la serie, los obreros agrícolas redujeron un 100% la brecha que mantenían con los automotrices (-338% en 1999 versus -

¹¹ El promedio de aumento de los sectores de trabajadores que comparamos entre 2000 y 2016, fue de 25,4% para los agrícolas; 24,4% para los empleados de comercio; 25,1% para los metalmecánicos de la maquinaria agrícola; 26,9% para los camioneros; 24,1% para los aceiteros; y 23,5% para los obreros automotrices. Es de notar que los trabajadores mejor remunerados del panel en términos absolutos fueron los que, en promedio, consiguieron porcentajes menores a lo largo de la serie (Fuente: elaboración propia en base a OEDE).

239% en 2016). Esto tiene que ver con la confluencia del mejor acuerdo salarial-porcentual del período alcanzado por los obreros rurales luego del conflicto de 2008, junto con lo peor del impacto de la crisis de 2008/09 en el sector automotriz argentino. La brecha vuelve a ensancharse después, pero será menor que antes, fruto de la recuperación salarial neta en la agricultura que reseñamos arriba, luego de 2011. Es decir que si bien el promedio de los aumentos del salario agrícola en toda la serie no desentona con el de los demás segmentos, al concentrarse los incrementos más significativos luego de 2008 y particularmente luego de 2011 -y a la inversa en el caso de los asalariados automotrices- la diferencia se acorta más hacia el final del período.

La brecha salarial entre estos dos tipos de trabajadores en los EUA puede observarse en el **cuadro 5**, en el que cruzamos los datos del USDA de los salarios agrí-

Cuadro 4.
Diferencia entre las remuneraciones mensuales de los trabajadores agrícolas y automotrices, en pesos y porcentajes. Argentina, 2000-2016

	Salarios mensuales (\$)		Diferencia	
	Agrícolas	Automotrices	Nominal	%
2000	468	2.054	-1.585	-338
2001	467	1.999	-1.532	-328
2002	496	2.104	-1.608	-324
2003	648	2.511	-1.864	-288
2004	778	2.984	-2.206	-284
2005	862	3.547	-2.685	-312
2006	1.065	4.270	-3.204	-301
2007	1.313	5.196	-3.882	-296
2008	1.797	6.201	-4.404	-245
2009	2.162	6.858	-4.696	-217
2010	2.749	9.909	-7.160	-260
2011	3.548	12.376	-8.827	-249
2012	4.577	15.610	-11.033	-241
2013	5.714	19.890	-14.176	-248
2014	7.413	24.932	-17.519	-236
2015	9.706	33.958	-24.253	-250
2016	13.444	45.526	-32.082	-239
			Prom. %	-274

Fuente: elaboración propia sobre la base de OEDE

colas con los equivalentes para el sector automotriz de la Oficina de Estadísticas Laborales (Bureau of Labor Statistics- BLS) del Departamento de Trabajo (Department of Labor - USDL). En general la diferencia entre ambos tipos de salarios es menor que en la Argentina, promediando en todo el período un 113%. Es decir, un tercio de la brecha registrada en nuestro país. Esto significa que si en las pampas un operario de maquinaria agrícola cotiza su hora de labor hasta cuatro veces menos que su par automotriz, en EUA los obreros de la agricultura lo hacen, en el peor de los casos, no menos que a la mitad que sus pares de las fábricas de autos. A modo de muestra, esto significa que las remuneraciones al trabajo en la zona maicera-sojera de EUA no sólo son superiores a las equivalentes argentinas en relación con su poder de compra interno, sino que ocuparían -al menos en relación con el sector automotriz- un lugar menos postergado en la escala salarial de su país.

Cuadro 5.

Diferencia entre las remuneraciones horarias de los trabajadores agrícolas y automotrices, en US\$ y porcentajes. EUA, 2000-2016

	Salarios por hora (US\$)		Diferencia	
	Automotrices	Agrícolas	Nominal	%
2000	18,52	7,56	-10,96	-144,97
2001	19,25	8,19	-11,06	-135,04
2002	20,27	7,84	-12,43	-158,55
2003	21,06	9,94	-11,12	-111,87
2004	20,66	9,04	-11,62	-128,54
2005	21,26	8,85	-12,41	-140,23
2006	21,31	8,45	-12,86	-152,19
2007	21,38	9,6	-11,78	-122,71
2008	21,82	10,65	-11,17	-104,88
2009	21,83	10,35	-11,48	-110,92
2010	21,80	10,47	-11,33	-108,21
2011	21,55	12,25	-9,30	-75,92
2012	20,82	11,94	-8,88	-74,37
2013	20,68	12,09	-8,59	-71,05
2014	21,20	13,22	-7,98	-60,36
			Prom. %	-113,32

Fuente: elaboración propia sobre la base de USDA y BLS del USDL

La comparación de esta brecha en ambos países expresa el común retraso salarial de la agricultura respecto a la industria en el capitalismo¹². A la vez, la diferencia cuantitativa de esa brecha en ambos países nos habla de la diferencia cualitativa entre uno y otro *tipo* de capitalismo: el de EUA, con una matriz de tipo industrial - más allá de su desindustrialización relativa- y con un mercado interno importantísimo, que recicla internamente excedentes captados en todo el globo y genera diversas posibilidades de ocupación para su población aun en el terreno de los servicios y, del otro lado, el capitalismo argentino, de base agropecuaria-exportadora, con un mercado interno chico, que sufrió también una desindustrialización relativa pero antes de que su industria superara un estadio fragmentado e incipiente, y que en su carácter de país dependiente gira sistemáticamente hacia el exterior buena parte de las riquezas que se crean aquí, todo lo cual restringe las posibilidades de ocupación a su población activa, dándole una dinámica más precaria y excluyente a su mercado laboral, y rebajando tendencialmente la fuerza de trabajo vía sobreoferta relativa.

En efecto, allí donde hay alternativas de empleo, los trabajadores potencialmente ocupados en la agricultura pampeana acceden a ellas. Al menos, cuando no hay una conexión vocacional fuerte con el trabajo agrícola, como sucede frecuentemente en el caso de los conductores de cosechadoras. Estos operarios cambian o cambiarían de ocupación no tanto porque consigan fuera de la agricultura una remuneración mensual superior, sino porque consiguen la misma trabajando menos horas. Es decir, perciben el punto crítico del asunto, pero por el otro lado de la ecuación: el que tiene que ver con el tiempo de trabajo, más que con el dinero que reciben a cambio de él¹³. Así, si no hay aún menos brazos en el mercado de tra-

¹² Como veremos en breve, la referencia salarial que hemos tomado para la zona del Corn Belt es relativamente baja. A juzgar por los datos del cuadro, los salarios agrícolas estarían cerca de los dos percentiles de remuneraciones más pobres de Iowa, luego de los US\$ 10 por hora. Otras referencias los ubican ni más ni menos que alrededor del salario medio del estado, en US\$ 15. Mientras que otros estudios (Peters, 2016) afirman que los salarios agrícolas tendieron a subir más rápido que los urbanos por una recuperación más rápida de la recesión de 2008, fruto del menor impacto de la crisis en el agro. Dan Mika. "ISU study: rural wages growing faster than urban wages in state" [Estudio de la Iowa State University: los salarios rurales crecen más rápido que los urbanos en el estado]. Ames Tribune (3/11/16)

¹³ En Salto, cuando la empresa Arcor abrió una importante planta fabril en 1995, rompió el equilibrio que proveía a los productores y contratistas de trabajadores relativamente capacitados. Quince años después,

bajo agrícola pampeano, y si su hora de trabajo no se cotiza más alto en un contexto de des-sindicalización compartido también por sus pares norteamericanos, no es porque la hora de trabajo se pague mejor en la agricultura que en las fábricas, sino porque no hay más fábricas o fuentes de ocupación alternativas en las localidades del interior, como sí es más probable encontrarlas en los poblados rurales del *Corn Belt* estadounidense.

Salarios agrícolas en la Argentina versus salarios agrícolas en Estados Unidos.

A continuación, confrontamos directamente los salarios agrícolas de las pampas y los del medio oeste norteamericano, medidos en dólares. Ya hemos visto que con el dinero que recibe por cada una de sus horas de trabajo, un operario estadounidense obtiene un salario real superior al argentino. Es decir, posee un mayor poder de compra para la satisfacción de sus necesidades a los valores de su país. Ahora veremos cuánto de ese salario real mayor tiene que ver con una paga superior también en términos absolutos y qué diferencia existe para el capital en términos de

patrones como FT interpretaron porqué los operarios que pudieron, eligieron venderle su tiempo a la fábrica de galletitas en vez de a los contratistas: “se van a Arcor y se ganan 7 u 8.000 pesos, y a la tardecita están mirando las pibas, tomando cervecita... mirando a las pibas. En cambio, en el campo vos lo llevás a la mañana y lo traés a la noche. Y hay veces que se tiene que quedar” (Testimonio de FT, contratista de cosecha, ex peón de estancia y de contratistas. Salto, provincia de Buenos Aires, 4 de julio de 2011). Cerca de allí, en Pergamino, un tractorista estacional quedó en la memoria de un contratista porque se negó a sumarse a la temporada tan sólo unos días antes de arrancar, cambiando su exigente empleo agrícola por un trabajo de ocho horas en la ciudad. “Uno vino una vez en bicicleta y me dijo ‘conseguí laburo en una fábrica ocho horas por día’. Justo estábamos por empezar la soja, el corte y la trilla. ‘¡Pero justo ahora!’ le digo. ‘No te preocupes, yo te traigo uno’, me dijo. Nunca, pero nunca vino, ni a decirme ‘che, me debés algo’ (Testimonio de DV, contratista de cosecha y productor agropecuario. Pergamino, Provincia de Buenos Aires, 12 de agosto de 2009). Más al sur, en Coronel Pringles, un tractorista especializado en siembra explica con claridad los efectos de las fábricas en la dinámica del mercado de trabajo agrícola: “En Pringles no hay fábricas de nada. [Es decir] fábricas grandes. Habrá fábricas de cuatro o cinco empleados, como habrá en todos lados, pero no una fábrica como en [Coronel] Suárez, la fábrica Adidas, ponele, que tienen... no sé cuántos empleados tendrá. Pero ahí tenés: en Suárez tienen la fábrica Adidas, pero no consiguen gente para el campo. Y en Suárez pasa. Yo te digo porque he tratado con gente que trabaja en los equipos [de contratistas] de Suárez. Con el tema de la fábrica, les están... no consiguen gente para el campo, entonces les están pagando bien a los que laburan en el campo. Claro. Conservan a los tipos. Si acá, ponele, me dejan sin laburo a mí, tienen cuatro, cinco o diez para laburar (Testimonio de PR, obrero tractorista de siembra. Coronel Pringles, provincia de Buenos Aires, 10 de diciembre de 2011).

costos laborales a la hora de invertir en la misma rama económica en uno y otro lado de América.

Hemos tomado como referencia local el precio de la hora de trabajo registrado por la cámara patronal por excelencia de los obreros agrícolas pampeanos: la Federación Argentina de Contratistas de Maquinaria Agrícola (FACMA). Estos cálculos y registros patronales tienen la virtud de expresar el “costo horario” de todos los segmentos de gastos de un contratista, y entre ellos, el de la mano de obra asalariada. Pero si bien el precio de la fuerza de trabajo se expresa en forma correcta, en horas, está calculado de modo que parece ser mayor al realmente abonado. Concretamente, los contratistas no toman en cuenta todas las horas que los obreros están trabajando para ellos, sino sólo el tiempo en que las máquinas están encendidas, lo cual, dependiendo del clima y la humedad, puede no abarcar más que la mitad de una jornada. Así, al dividir lo que *realmente abonan* por un número menor de horas de labor, los contratistas elevan artificialmente la contabilización del precio horario del trabajo. A tal punto es así, que el salario mensual que se deriva de los cálculos de FACMA es básicamente el mismo que se firma en la CNTA, aunque en sus registros el precio horario parece ser mayor. Desarmamos el subterfugio, nuevamente, dividiendo el mismo dinero por la cantidad correcta de horas que trabajan los operarios en temporada -hemos supuesto 360 horas de trabajo mensuales, a razón de 12 horas de trabajo diario 30 días al mes en cosecha, sin contabilizar las horas de sueño en los establecimientos y compensando con eso los días de lluvia- y luego repartimos el montototal asignado a la mano de obra en dos partes, para un tractorista y un maquinista¹⁴. Como resultado, el precio horario que ajustamos sobre la base de los propios registros patronales, sólo encuentra diferencias de centavos con el precio horario de la CNTA presupuestado para 192 horas mensuales¹⁵.

¹⁴ A los fines de simplificar el análisis, hemos dividido el monto asignado a la fuerza de trabajo en dos partes iguales para ambos tipos de trabajadores, pero en la realidad un maquinista puede quedarse con el 60% y el tractorista con el 40% del mismo.

¹⁵ Es notable cómo ya sea calculando el pago a los obreros “a porcentaje” (destajo), por mes, e incluso por hora -como en el caso de FACMA que acabamos de analizar-, los empleadores inflan artificialmente los salarios de los operarios hasta llevarlos a ese nivel “por encima del convenio”, como si se tratara de un favor patronal que los trabajadores debieran valorar y retribuir de algún modo “extra”.

Cuadro 6.

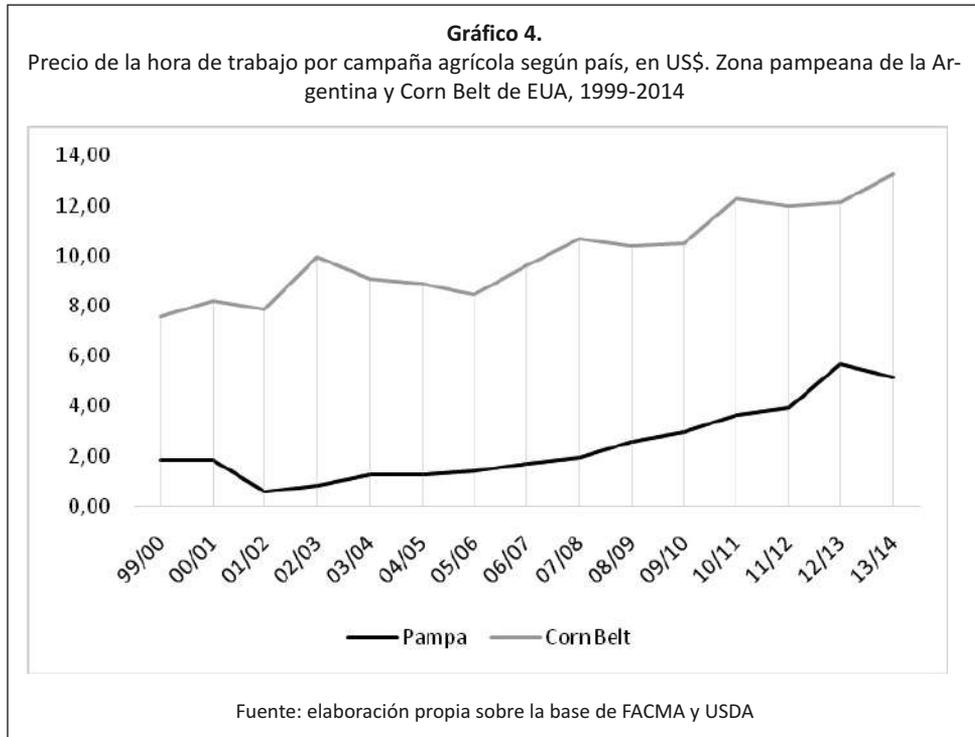
Precio de la hora de trabajo por campaña agrícola según país, en U\$. Zona pampeana de la Argentina y Corn Belt de EUA, 1999-2014.

Campaña	US\$ / HORA		Diferencia	
	Pampa	Corn Belt	Nominal	%
99/00	1,84	7,56	-5,72	-311,6
00/01	1,84	8,19	-6,35	-345,9
01/02	0,59	7,84	-7,25	-1231,9
02/03	0,85	9,94	-9,09	-1066,5
03/04	1,26	9,04	-7,78	-619,7
04/05	1,28	8,85	-7,57	-590,2
05/06	1,40	8,45	-7,05	-505,6
06/07	1,70	9,6	-7,90	-463,6
07/08	1,94	10,65	-8,71	-449,4
08/09	2,56	10,35	-7,79	-303,6
09/10	2,96	10,47	-7,51	-253,9
10/11	3,65	12,25	-8,60	-236,1
11/12	3,94	11,94	-8,00	-203,4
12/13	5,69	12,09	-6,40	-112,6
13/14	5,14	13,22	-8,08	-157,1
			Promedio:	-456,7

Fuente: elaboración propia sobre la base de FACMA y USDA

Identificado el verdadero precio de la hora de trabajo en las pampas -ya no sólo según los acuerdos oficiales sino ahora también sobre la base de los cálculos patronales-, sólo restó dividir sus montos por el tipo de cambio vigente en cada momento. Es decir, dolarizarlos. Por el lado del *Corn Belt*, hemos tomado los datos registrados por el USDA, que desde un inicio estaban calculados en dólares y por hora. En función de contribuir a la comparación, hemos elegido la referencia salarial más continua disponible en los EUA, aunque sea la más baja. Otra información más discontinua pero probablemente más fiel, dada su cercanía con el objeto de estudio, como la elaborada por la Iowa State University, en el estado de Iowa, mostraba remuneraciones horarias hasta un 50% mayor a las que componen nuestra serie¹⁶. Es decir que estamos tomando las referencias más altas de los salarios pampeanos contra las más bajas del medio oeste estadounidense, lo cual puede tender a achicar la brecha entre unas y otras remuneraciones. Los resultados pueden observarse en el **cuadro 6** y el **gráfico 4**.

¹⁶ Fuente: Iowa State University. "Wages and Benefits for farm and employees", Ag Decision Maker, Department of Economics, Extension and Outreach, 2011.



Como puede apreciarse, la diferencia se mueve en un rango bastante amplio, aunque siempre es importante. Así, se registra un pico de -1231% luego de la megaldevaluación argentina de 2002, y un mínimo de -112% en la temporada 2012/13, luego de diez años de inflación y apreciación cambiaria y coincidiendo con la suba del salario real comentada anteriormente. Es decir que, como mínimo, los salarios agrícolas en el norte se pagaron el doble que en las pampas y, como máximo, aquí llegaron a cotizarse 13 veces por debajo que en el medio oeste de Estados Unidos¹⁷. El promedio de la diferencia, a lo largo de todo el período, dice que

¹⁷ Cabe destacar que, además de los datos de la Iowa State University, otras fuentes confirman que utilizando los datos del USDA hemos realizado la comparación con una referencia salarial relativamente baja del lado de los EUA. En efecto, una estructura de costos a la que accedimos de primera mano, perteneciente a un granjero del condado de Grundy, en Iowa, para la campaña sojera maicera de 2010, indicaba abonar el trabajo con US\$ 15 la hora. Es decir, un 50% más que lo expuesto la misma temporada por el

las remuneraciones al trabajo fueron aquí un 456% más bajas. O lo que es lo mismo, que en el *Corn Belt* la hora de labor se pagó a los operarios casi 5 veces más que aquí, por realizar la misma tarea, y por crear en la misma cantidad de “tiempo de trabajo socialmente necesario” un valor equivalente que se comercializó básicamente al mismo precio de mercado. Naturalmente, hay otros factores de los costos locales que explican la brecha de rentas entre el medio oeste estadounidense y las pampas (brecha tal que dejó lugar para que el Estado argentino tomara una parte importantísima en concepto de retenciones a las exportaciones, mientras que el Estado norteamericano mantuvo semi subsidiada a su agricultura). Pero necesariamente, una parte de ese diferencial de rentabilidad de este lado del mundo se basó sobre una mayor explotación económica del trabajo, amén de que la renta agraria *per sé* no está hecha de otra cosa que de plusvalor, es decir, de trabajo excedente apropiado a los productores directos (asalariados).

Si no fuera porque un aspecto explica al otro, es decir, si esa brecha no viniera en parte de la superexplotación del trabajo, cabría señalar como mínimo que los mayores márgenes de ganancias obtenidos aquí respecto a las praderas de estadounidenses no se utilizaron para remunerar al trabajo mejor que en los Estados Unidos, donde la renta fue menor, sino todo lo contrario. En otras palabras, que se retribuya peor al trabajo aquí, donde hay mayores rentas y ganancias, desmiente la hipótesis del “efecto derrame” que profesa el ideario del agronegocio. Y peor aun cuando la baratura relativa de la mano de obra en la agricultura pampeana no tuvo que ver tanto con que aquí fuera menor el costo de reproducción de la fuerza de trabajo -podría serlo sin problemas en un país productor de alimentos como la Argentina-, sino que, cotizado como estuvo el precio horario de la fuerza de trabajo local, no llegó a cubrir la CBT familiar hasta la temporada 2012/13. Esto significa que, durante la mayor parte del período, la mano de obra agrícola no sólo se pagó por debajo del valor que tuvo en Estados Unidos, sino por debajo del valor que tenía aquí mismo.

USDA (US\$ 10,47), y ampliando aún más la brecha con los US\$ 3 que se pagaban en Pergamino en la misma temporada.

Reflexiones finales

En este artículo hemos podido comprobar que los salarios de los trabajadores agrícolas de la zona pampeana durante el *boom* agrícola reciente fueron bajos en comparación a todas las variables de referencia con las que los cotejamos. En primer lugar, superamos la apariencia de los “salarios altos” que diversos empleadores dicen y creen abonar. No tanto porque los montos de dinero con los que remuneran al trabajo sean distintos a los declarados, sino porque la referencia de tiempo contra los que se los confronta (meses o temporadas) tiende a sobrevalorarlos, mientras que la unidad de medida de las horas de trabajo pondera mejor a cambio de qué y de cuánto se pagan esos salarios. Como sea que se cotice en la coyuntura, en las negociaciones salariales del *Corn Belt* estadounidense la unidad de medida sí son las horas, clarificando algo más para los obreros de allí el precio absoluto y relativo de su fuerza de trabajo en su contexto. Resuelto lo anterior y complementando la desmitificación del supuesto “alto poder adquisitivo” de las remuneraciones obreras en las pampas, comprobamos que dado el precio horario que tuvo la fuerza de trabajo, una jornada de 8 horas no hubiese alcanzado para cubrir la canasta básica total familiar de los operarios de maquinaria durante la mayor parte del período de la expansión agrícola reciente, impeliéndolos a prolongar su jornada laboral a través del destajo para conseguirlo. En contraste, y a pesar de haber experimentado un deterioro de su salario real en el período, las remuneraciones horarias al trabajo en la zona maicera-sojera de EUA alcanzaron para mantenerse en general por encima de la canasta básica total familiar de su región con 8 horas diarias de labor. En relación con otras ramas de la economía local, comprobamos que los ingresos brutos promedio de los trabajadores de la agricultura son los más bajos entre una selección de asalariados con los que comparten cierto contacto funcional y geográfico en sus áreas de residencia y producción (empleados de comercio, camioneros, obreros de fábricas de maquinaria agrícola, aceiteros y automotrices). Esto comprueba que la “escasez de mano de obra” omnipresente en los relatos de los patrones agrícolas de la pampa, si es real, es relativa a las pobres remuneraciones que ofrecen por igual unidad de tiempo en otras ramas, y no, como quiere su versión, de que a pesar de abonar salarios altos no afluye mano de obra a sus empresas. Y peor aun tratándose de un trabajo que requiere de oficio y calificaciones especiales como la conducción de maquinaria agrícola, lo que lo hace doblemente mal remunerado, en vez de que los asalariados encuentren en esos saberes el punto de apoyo

de una mayor cotización en el mercado laboral. Hemos comprobado que en los Estados Unidos el mismo tipo de operario también sufre cierto retraso salarial respecto de ocupaciones similares en el ámbito industrial. Sin embargo, la diferencia es mucho menor que en la zona pampeana. Por último, la comparación directa de las remuneraciones de los obreros agrícolas ocupados en la producción de granos en uno y otro lado de América, medidas en dólares, indica que en la Argentina los operarios recibieron en el período una remuneración 5 veces menor, en promedio, por el mismo trabajo, contribuyendo al diferencial de rentabilidad que existió entre la agricultura de la pampa -con margen para retenciones a las exportaciones- y la del *Corn Belt*, semi subsidiada a través de los seguros agrícolas.

Bibliografía

- Azcuy Ameghino, E. (1997). "Buenos Aires, Iowa, y el desarrollo agropecuario en las pampas y praderas." Buenos Aires, *Cuadernos del PIEA* 3
- Azcuy Ameghino, E. (2010). "Estructura de las explotaciones agropecuarias y niveles de producción agrícola: los casos de Iowa y Pergamino, 1987-1988". En: J.M.Villulla y D. Fernández (compiladores). *Sobre la tierra*, pp.27-56. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires,
- Azcuy Ameghino, E. (2012). "La Pampa y el Corn Belt a fines del siglo XIX: materiales para el estudio comparado de Iowa y Pergamino." *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios* 36, pp. 89-130
- Balsa, J. (2003). "La concentración de la agricultura entre 1937 y 1988: el *corn belt* y la pampa maicera argentina." *Boletín del Instituto de Historia Argentina y Americana "Dr. Emilio Ravignani"*, tercera serie 25, pp. 121-156
- Balsa, J. (2009) "Agro, capitalismo y explotaciones familiares: algunas reflexiones a partir de los casos del midwest norteamericano y la pampa argentina". En: J.M. Cerdá y V. Guirérrez (compiladores). *Trabajo agrícola. Experiencias y resignificación de las identidades en el campo argentino*, pp. 59-86. Buenos Aires: CICCUS
- Barsky, O. y Dávila, M. (2008). *La rebelión del campo. Historia del conflicto agrario argentino*. Buenos Aires: Sudamericana.

- Flichman, G. (1978). "Notas sobre el desarrollo agropecuario en la región pampeana argentina (o por qué Pergamino no es Iowa)". *Estudios CEDES* 4/5 vol.1
- Korinfeld, S. (1981). "La mano de obra transitoria en el cultivo de cereales". CEIL, *Informe de investigación*3.
- Laclau, E. (1969). "Modos de producción, sistemas económicos y población excedente. Aproximación histórica a los casos argentino y chileno." *Revista Latinoamericana de Sociología* vol. 5, 2.
- Muzlera, J. (2012). "¿Saber es poder? La influencia de la escasez de mano de obra calificada en las estrategias de capitalización de los contratistas de cosecha de la región pampeana". *Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios*37, segundo semestre, pp. 53-68
- Peters, D. (2016). "Household Income Trends in Iowa and the U.S., 2005-2015: Rural versus Urban Differences". Ames: Department of Sociology - Iowa State University Extension and Outreach.
- Salvatore, S. (1997). *La renta diferencial a escala internacional: una teoría inconsistente*. Buenos Aires, *Cuadernos del PIEA2*.
- Sartelli, E. (1997). "Ríos de oro y gigantes de acero. Tecnología y clases sociales en la región pampeana (1870-1940)." *Razón y Revolución*3. Recuperado de: <http://www.revistaryr.org.ar/index.php/RyR/article/view/458/473>
- Scobie, J. (1968). *Revolución en las pampas. Historia social del trigo argentino, 1860-1910*. Buenos Aires: Solar-Hachette.
- Tort, M. I.(1983). "Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola en la Pampa Húmeda". CEIL, *Documento de Trabajo* 11
- Villulla, J.M. (2010). "¿Quién produce las cosechas récord? El 'boom' sojero y el papel de los obreros rurales en la agricultura pampeana contemporánea." *Realidad Económica* 253, pp. 6-19

Villulla, J.M. (2015). *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales detrás del agronegocio*. Buenos Aires: Cienflores.

Villulla, J.M. (2016). “Intermediación laboral en la agricultura pampeana argentina: trabajadores asalariados y contratistas”, en *Revista Eutopía* 9, pp. 63-79

Volkind, P. (2010). “Lucha’ dura, vida sencilla: los juntadores de maíz durante la etapa agroexportadora.” En: J.M. Villulla y D. Fernández (comp). *Sobre la tierra*, pp. 117-134. Buenos Aires: Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires.

Realidad Económica



José
Ber
Gelbard



Marcelo Diamand



Horacio
Giberti



Norma Giarracca

Comprender la realidad para transformarla.



 **realidad
económica**

Nº 316 · AÑO 47

16 de mayo al 30 de junio de 2018

ISSN 0325-1926

Páginas 99 a 132

ANÁLISIS COMPARADO

Organismos de Promoción de Exportaciones. Propuestas para la Argentina

Lisandro Mondino*

* Licenciado en Comercio Internacional, Becario doctoral CITRA – CONICET Centro de Innovación Para los Trabajadores (CITRA) - Universidad Metropolitana del Trabajo (UMET) Sarmiento 2037 - C1044AAE, Buenos Aires – Argentina.
lisandromondino@gmail.com

RECEPCIÓN DEL ARTÍCULO: octubre de 2017

ACEPTACIÓN: febrero de 2018



Resumen

La historia económica contemporánea muestra cómo los países que han logrado transitar senderos exitosos de desarrollo económico lo hicieron mediante la implementación de políticas comerciales. En la actualidad, las posibilidades de aplicación de estos instrumentos se han visto restringidas por las reglas establecidas por los organismos multilaterales y los cambios en la estructura industrial mundial. Los países en vías de desarrollo, al embarcarse en procesos de industrialización, se encuentran con la necesidad de incrementar sus exportaciones industriales. En consecuencia, el presente trabajo realiza un análisis comparado de las agencias de promoción de exportaciones de los países con mejor desempeño de sus exportaciones industriales. Se destacan los instrumentos de aplicación viable en la Argentina y se realizan propuestas de política.

Palabras clave: Política Comercial - Promoción de Exportaciones - Agencias de Promoción de Exportaciones.

Clasificación JEL: F130, F190, H110.

Abstract

Export Promotion Agencies. Proposals for Argentina

Contemporary economic history tells us that the countries that have shown successful development trajectories have done so while putting in place commercial policies. Nowadays, the possibility of applying this kind of policy has shrunk considerably, due to the rules established by the multilateral organisms and the changes in the global industrial structure. Developing countries find themselves in the need of increasing their industrial exports in order to sustain their economic and industrial growth process. Consequently, the present work analyzes and compares the Export Promotion Agencies of the countries that show better industrial export performance. The tools that seem of viable application in Argentina are outlined, along with export promotion policy proposals.

Keywords: Commercial Policy - Export Promotion - Export Promotion Agency

JEL Classification: F130, F190, H110.

Las políticas industrial y comercial en perspectiva histórica

En la historia económica contemporánea abundan ejemplos de cómo los países que han transitado senderos exitosos de desarrollo económico – entendido este como una combinación virtuosa entre crecimiento económico, generación de empleo, mejoras en las condiciones laborales, cambios progresivos en la distribución del ingreso, reducción de la pobreza, intensificación en la utilización de tecnología y una mejora de las capacidades productivas (Rampinini, 2016) – lo hicieron mediante la utilización de instrumentos de política económica de diverso tipo, alcance y profundidad. De hecho, durante el siglo XIX y principios del siglo XX, todos los países hoy desarrollados (con la excepción de Holanda y Suiza), incluyendo especialmente al Reino Unido y Estados Unidos, aplicaron diferentes esquemas de protección comercial y de política industrial durante sus procesos de desarrollo, incluso de forma selectiva sobre aquellos sectores industriales que consideraban prioritarios (Chang, 2002 y 2009). A su vez, la performance económica de los países en desarrollo en los períodos de mayor intervención del estado fue superior a la evidenciada en los de reformas promercado (Chang, 2010; Freeman, 1995). Asimismo, en el período más reciente, los llamados tigres del sudeste asiático -Corea de Sur, Hong Kong, Singapur y Taiwán-, China e India y previamente Japón, utilizaron un amplio conjunto de políticas comerciales e industriales e instituciones para impulsar sus procesos de desarrollo y de achicamiento de la brecha con los países desarrollados (Dosi, et al., 2008 ; Westphal, 1992).

En el contexto actual, dos características relevantes deben ser tenidas en cuenta a la hora de diseñar una estrategia de aplicación de políticas comerciales a fin de lograr un crecimiento y desarrollo económico basados sobre la producción industrial. Por un lado, la fragmentación, tanto técnica como geográfica, de los procesos productivos y el surgimiento de las corporaciones globales y las *cadena* *globales de valor* – CGV¹ –, lo que implica una modificación de las alternativas posibles

¹ Para más información sobre Cadenas Globales de Valor ver: UNCTAD (2013), Gereffi y Korzeniewicz (1994), Kaplinsky (2005).

de inserción en los mercados internacionales para una amplia gama de productos, una mayor dificultad para que se concreten transferencias de tecnología y un incremento de las importaciones de insumos intermedios y de bienes de capital, ante un proceso de crecimiento de la producción industrial de un país en desarrollo.

Por otro lado, las posibilidades de aplicación de estas políticas se han visto considerablemente restringidas por las cláusulas y disposiciones de los acuerdos internacionales y las reglas establecidas por los organismos multilaterales, particularmente la *Organización Mundial del Comercio* – OMC –, a los que la mayoría de los países del mundo han suscripto, incluida la Argentina (Santos, 2012). Gran parte de los instrumentos de política arriba descriptos, como señalan Di Caprio y Gallagher (2006), son considerados como infracciones a las reglamentaciones establecidas por la OMC y en consecuencia pasibles de ser causa de sanciones para el país que los utilice.

Por consiguiente, para que un país en desarrollo pueda lograr un objetivo de crecimiento económico basado sobre el desarrollo industrial, es menester la aplicación de un esquema de política industrial y comercial que considere tanto los instrumentos de protección a las importaciones permitidos por la regulación y de aplicación viable, como aquellos destinados a la promoción de exportaciones que contemplen la complejidad del mercado internacional y las posibles formas de inserción en él, a fin de lograr un proceso sustentable, con vías genuinas de obtención de divisas y no ser víctimas de la llamada *restricción externa* – freno al proceso de crecimiento y desarrollo debido a la creciente necesidad de divisas para hacer frente a las importaciones y el potencial déficit comercial, principalmente industrial – (Schorr y Wainer, 2013; Schteingart, 2016; Rovelli, 2013).

Las Agencias de Promoción de Exportaciones (APE)

Dentro de las políticas de promoción de exportaciones, la totalidad de los países a los que se ha hecho referencia han establecido, con diverso alcance y nivel de profundidad, *agencias de promoción de exportaciones* (APE). La justificación más habitual para la implementación de las APE está basada sobre subsanar los problemas que enfrentan las empresas, particularmente las pequeñas y medianas, relaciona-

dos con asimetrías de información y otras fallas de mercado que significan altos costos de aprendizaje y de acceso, sumado a altos niveles de incertidumbre, que resultan en la no concreción de potenciales exportaciones (Aker, 2010; Allen, 2011; Anderson y van Wincoop, 2004; Rangan y Lawrence, 1999).

Es por ello que las APE brindan una diversa gama de servicios destinados a subsanar o contrarrestar estas deficiencias. En líneas generales, estos son: proveer información legal, impositiva, económica, general de los países o mercados; realizar estudios e investigaciones de mercado, tanto generales como específicas a las necesidades de la potencial empresa exportadora; búsqueda de potenciales socios comerciales y en la representación o promoción de las empresas en el extranjero; organización de misiones comerciales y misiones inversas; participación en ferias internacionales como APE y apoyo a las empresas para su participación; apoyo en la comercialización y publicidad en el extranjero; asistencia en cuanto a los requerimientos de acceso a países y mercados; programas de capacitación y formación en acceso a los mercados del exterior; desarrollo de la *marca país*; promoción de un listado o catálogo de la oferta exportable del país; apoyo financiero a la empresa exportadora mediante créditos, garantías, financiación de actividades de promoción, etc.

La cantidad de APE existentes, tanto de países en desarrollo como de países desarrollados, se ha triplicado en los últimos 20 años (Lederman, et al., 2008). Esto ha sucedido, por un lado, por las ya mencionadas restricciones a la capacidad de acción de los estados en materia de política comercial, que ha hecho que los gobiernos desarrollen nuevas formas de intervención, y por el otro, por las características del entramado productivo internacional y sus consecuencias en la estructura y tendencias del comercio mundial – creciente liberalización del comercio, rediseño de los acuerdos regionales de integración y surgimiento constante de nuevos esquemas, avances en las tecnologías de la información, las comunicaciones y especialmente del transporte, creciente financiarización de la economía global – que han aumentado la incertidumbre en los mercados internacionales y pueden significar que potenciales oportunidades de exportación no se concreten por insuficiencia de información e incapacidad para evaluar los riesgos asociados (Belloc y Di Maio, 2011).

Por lo tanto, se considera que los objetivos de las APE en general son ambiciosos en materia de promoción de la internacionalización de las empresas de sus países y refieren a ayudar a estas a encontrar oportunidades de negocio internacional y concretar potenciales operaciones de exportación, que de otra forma estarían fuera de su alcance. Particularmente, según Volpe Martincus (2010), del análisis de los instrumentos y herramientas ofrecido por las APE, por más que los servicios puedan ser utilizados por empresas de todos los tamaños y grados de madurez en el proceso exportador, se desprende que el foco está colocado centralmente sobre el apoyo a las pequeñas y medianas empresas. La diversidad de los instrumentos aplicados y la de su alcance y profundidad, demuestra que no existe una batería de políticas única y aplicable en igual medida por todos los países, sino que cada Estado debe encontrar, mediante procesos de prueba y error y a partir del aprendizaje, qué configuración de políticas e instrumentos es ideal para cada caso, según cada circunstancia (Rodrik, 2004 y 2010).

El impacto de las APE en las exportaciones

La literatura especializada, en su gran mayoría, ha encontrado que las APE tienen un impacto positivo en la evolución tanto del volumen total exportado como de la diversificación de las exportaciones – cantidad de productos diferentes exportados y cantidad de mercados de destino –. Desde el punto de vista del presupuesto de las APE, Lederman, et al. (2008) encuentran que, por cada dólar destinado a la promoción de exportaciones, estas crecen 40 dólares. No obstante, el impacto es heterogéneo según el instrumento y el nivel de desarrollo del país, y más aún, existen rendimientos decrecientes, por lo que se infiere que las APE pequeñas muestran mejores resultados que las grandes.

Por su parte, Hayakawa, et al. (2011), comprueban que para los casos de Japón y Corea la utilización de las APE tiene un impacto positivo en las exportaciones, mayor a aquel derivado de la firma de un tratado de libre comercio. A su vez, el impacto es mayor para productos manufacturados que para primarios. En otro trabajo, Kang (2011) demuestra cómo un incremento de 10% en el presupuesto destinado por Corea a su EPA, *Korean Trade and Investment Promotion Agency* (KOTRA), significa un aumento de sus exportaciones de entre 2,45% y 6,34%. Otro

estudio realizado por Francis y Collins-Dodd (2004) para Canadá encuentra que a mayor cantidad de programas de promoción mayor son las ganancias en términos de expansión de las exportaciones. A su vez, existe un mayor impacto de la promoción en las nuevas firmas exportadoras o en los exportadores esporádicos, que para los exportadores experimentados o las empresas netamente exportadoras.

Álvarez y Crespi (2000) y Álvarez (2004) analizan el caso chileno y encuentran que las políticas de promoción de exportaciones tuvieron buenos resultados en la *performance* de las firmas, con un impacto positivo en lo cualitativo – innovación tecnológica y actividades agresivas de apertura de nuevos mercados – y en lo cuantitativo – incremento de las exportaciones y la cantidad de mercados de destino–. No obstante, no encuentran evidencia de un impacto positivo en la cantidad de productos exportados y verifican desigualdad en los impactos según los instrumentos utilizados. Volpe Martincus y Carballo (2008), encuentran que para el caso chileno el impacto es mayor en el volumen de las exportaciones que en aumentar la cantidad de mercados de destino y de productos exportados. También observan un efecto más intenso en las pequeñas firmas que en las grandes.

Cruz (2014), evalúa la efectividad de la promoción de exportaciones que realiza Apex en Brasil y encuentra que aumenta la posibilidad de que empresas que no eran exportadoras logren serlo. A su vez, la promoción de exportaciones tiene efectos positivos de derrame sobre los proveedores de las nuevas empresas exportadoras. No obstante, el impacto es heterogéneo según el tamaño de la empresa y el sector económico del que se trate.

Para el caso de Perú, Volpe Martincus y Carballo (2010a), analizan el impacto de PROMPEX en las exportaciones de las firmas peruanas y demuestran que las actividades de promoción de exportaciones de PROMPEX han ayudado a las empresas peruanas a expandir sus exportaciones, esencialmente a lo largo del margen extensivo, es decir, tanto en términos de la cantidad de mercados de destino como de la cantidad de diferentes productos exportados. No encuentran un impacto similar en el margen intensivo de las exportaciones, es decir, un incremento del volumen de las exportaciones ya existentes. Volpe Martincus y Carballo (2010b), encuentran que, para el caso de Costa Rica, el impacto de la promoción de exportaciones es po-

sitivo para ampliar los mercados de destino de productos que puedan ser diferenciados, pero no se observa que estas políticas tengan impacto en las exportaciones de productos homogéneos o *commodities*. También, Volpe Martincus y Carballo (2010c) encuentra que en Uruguay las políticas de promoción de exportaciones han sido efectivas en ayudar a las empresas a ampliar sus mercados de destino e introducir nuevos productos diferenciados en el mercado mundial.

Finalmente, Volpe Martincus (2010) realiza un relevamiento del impacto de la promoción de exportaciones para varios países de América latina: Perú, Costa Rica, Uruguay, Chile y la Argentina. Allí el autor desarrolla cuatro grandes conclusiones: la primera es que el impacto es considerablemente mayor en el margen extensivo – es decir, en la diversificación de las exportaciones, evidenciadas a través del aumento de la cantidad de productos diferentes exportados – que en el intensivo – entendido como la profundización o incremento de los flujos comerciales ya existentes – de las exportaciones; la segunda es que la posibilidad de que los resultados de la promoción de exportaciones sean positivos muestra una relación proporcional al nivel de diferenciación y complejidad de los productos a exportar; la tercera es que pueden esperarse mejores resultados cuando los receptores de las políticas de promoción son empresas pequeñas que cuando son empresas grandes; y la cuarta es que cuanto más integral es el esquema de políticas de promoción, es decir, que abarque apoyo desde la concepción y producción del producto hasta los servicios de postventa, mayor es el impacto en las exportaciones de las firmas receptoras.

Selección de la muestra de países – y sus APE – a analizar

A modo de selección de una muestra de países – y sus APE – a analizar, se consideran a los países que hayan logrado una mejor evolución del desempeño de sus exportaciones de bienes industriales², debido a que se entiende, que lograr un pro-

² Sumatoria de los siguientes sectores de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIIU) en su revisión 3.1: 27 - Fabricación de metales comunes, 28 - Fabricación de productos elaborados de metal, excepto maquinaria y equipo, 29 - Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p., 30 - Fabricación de maquinaria de oficina, contabilidad e informática, 31 - Fabricación de maquinaria y aparatos eléctricos n.c.p., 32 - Fabricación de equipo y aparatos de radio, televisión y comunicaciones y 33 - Fabricación de instrumentos médicos, ópticos y de precisión y fabricación de relojes. Se

ceso de crecimiento económico basado sobre el desarrollo industrial es un objetivo primordial de un país en vías de desarrollo. Esto no significa que las APE brinden servicios de promoción exclusivamente para el sector industrial, sino que en términos generales sus servicios se ofrecen de forma transversal a todas las actividades económicas. En la **Tabla 1** puede observarse el desempeño de las exportaciones industriales de diferentes países según diversos indicadores comerciales³.

En primera instancia se considera el contenido de valor agregado nacional en las exportaciones y la participación del valor agregado nacional en las exportaciones totales, para el período 2000-2011, según la base de datos *Trade in Value Added* (TiVA) confeccionada por la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Luego se analizan las exportaciones consideradas de alta y media tecnología, para el período 2000-2015, las exportaciones tanto en valores FOB⁴ como en peso neto (kg), para el período 2008-2014 y los índices de concentración de productos exportados y de mercados de destino Herfindahl-Hirschman (IHH)⁵, para el período 2002-2015, según la base de datos *World Integrated Trade Solution (WITS)* del Banco Mundial que se basa sobre los datos de la *United Nations Comtrade Database - International Trade Statistics* de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

Los países que han evidenciado un desempeño virtuoso en la mayor cantidad de indicadores son: Rumania (comportamiento virtuoso en 11 indicadores), Vietnam (10), Colombia (9), China (8), Camboya (8), Malasia (8), Croacia (8), Hungría,

excluye al sector automotriz y de autopartes (CIUs 34 y 35) debido a que el 80% del comercio internacional de esta industria se encuentra concentrado en 17 empresas multinacionales (Mohr, et al., 2013), reduciendo considerablemente el posible impacto de las actividades de promoción de las APE.

³ La muestra de países estudiados se corresponde con los 61 países disponibles en la base de datos TiVA.

⁴ FOB es el acrónimo del INCOTERM Free on Board o Libre a Bordo.

⁵ Los resultados del IHH, en sus dos variantes, se leen como sigue: un IHH inferior a 0.01 indica una perfecta distribución de los valores exportados entre todos los productos (mercados) que componen las exportaciones; un IHH inferior a 0.1 indica una baja concentración (alta diversificación); un IHH de entre 0.1 y 0.18 determina una moderada concentración de las exportaciones y un IHH mayor a 0.18 determina una alta concentración (baja diversificación).

Tabla 1. Desempeño de las exportaciones industriales de diferentes países.

Países	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)
Bulgaria	599%	-9,08					-38,40%	-53,08%						
Brasil	263%	1,57	27%	-8,48	164%	-5,53	-57,54%	-51,81%						
Chile	586%	11,75	350%	0,26	193%	-0,56	-50,35%	-52,12%	1,54%	14,60%		22,74%	-2,50%	
China	1350%	17,1	636%	10,39	309%	3,15	-21,78%	-32,31%	5,09%	0,15%		-1,07%	-0,95%	
Colombia	394%	2,85	180%	-0,37	152%	-4,68	-51,77%	-66,04%	-11,65%*	2,20%*	x	-26,87%*	7,80%*	x
Costa Rica	51%	-7,51												
Chipre	250%	-2,38					-48,95%	-57,19%						
Republica Checa	358%	-10,11					-43,47%	-50,03%						
Estonia	498%	23,68	121%	-9,76	480%	9,89	-23,60%	-56,96%	2,71%	-0,88%		16,82%	8,64%	
Grecia	217%	6,34	28%	-0,97	123%	-0,49	-56,96%	-59,09%						
Indonesia	196%	5,85	100%	-7,54	147%	6,74			-20,56%*	-0,24%*		-8,49%*	-1,12%*	
India	645%	-13,46	370%	2,04	650%	8,1			-16,76%**	-0,30%**		7,62%**	1,25%**	
Islandia	347%	-8,81					-53,05%	-45,45%						
Camboya	887%	0,64	696%	0,19	729%	-0,26	103,72%	74,87%	37,99%+	-34,97%+		-40,47%+	-13,25%+	
Corea	175%	-7,45					-32,51%	-28,48%						
Lituania	352%	-1,02					-15,09%	-29,04%						
México	95%	5,76	85%	-5,31	186%	9,75	-36,07%	-35,61%	-0,83%	-0,77%		11,41%	-0,60%	
Malaysia	81%	4,74	160%	-17,11	196%	1,73			-7,03%**	0,39%**	x	-11,25%**	-0,26%**	
Filipinas	74%	14,34	12%	-12,59	143%	6,63								
Portugal	136%	0,75	56%	-2,57	96%	-4,15	-51,27%	-37,70%						
Arabia Saudita	556%	4,94	333%	0,65	113%	3,99			103,16%	18,43%		37,59%	3,55%+	
Túnez	398%	-3,28												
Turquia	425%	-15,31					-48,56%	-51,75%						
Vietnam	1117%	-6,77	1237%	22,9	292%	4,74	169,30%	-22,31%	52,33%*	1,76%*		-8,35%*	3,36%*	x
Argentina	212%	-9,92	14%	-1,3	170%	4,14	-54,51%	-62,87%	-0,18%	-6,35%		18,34%	-5,36%	
España	157%	0,59	108%	-0,98	106%	-4,72	-49,66%	-50,64%						
Croacia	277%	0,94	231%	0,97	156%	-4,07	-48,53%	-41,71%	-27,25%	0,17%	x	-8,19%	-2,20%	
Latvia	449%	-0,56					-31,31%	-66,85%						
Noruega	158%	-2,63					-57,63%	-54,60%						
Nueva Zelanda	183%	6,72	64%	-1,46	175%	-3,17	-51,46%	-56,70%						
Polonia	419%	-11,45					-39,88%	-46,66%						
Rumania	501%	1,12	499%	-0,03	1574%	27,55	-34,54%	-53,72%	-8,01%	1,57%	x	-3,61%	9,42%	x
Eslovaquia	425%	-6,08					-40,47%	-57,25%						
Sudáfrica	165%	-7,33					-48,08%	-49,76%						
Hungría	224%	4,45	148%	-8,37	339%	10,3	-55,61%	-47,83%	-19,28%	1,67%		6,35%	13,22%	
Rusia	293%	-1,07	277%	-0,07	236%	-1,6	-52,58%	-51,66%	22,60%	0,31%		5,10%	-1,25%	
Singapur	89%	10,74	80%	-15,14	208%	4,45	-44,57%	-57,69%	20,86%	0,38%		-6,84%	-0,51%	
Tailandia	180%	-5,7					-39,78%	-52,51%						
Suiza	132%	0,98					-2,82%	-57,23%						
Luxemburgo	78%	-8,4					-64,52%	-61,84%						
Brunei Darussalam	-21%	1,37												
Dinamarca	74%	-3,16					-52,54%	-58,01%						
Finlandia	44%	-5,25					-70,25%	-67,92%						
Francia	55%	-0,11					-57,46%	-57,11%						
Malta	-45%	39,03	-42%	-50,35	147%	2,18	-62,73%	4,68%						
Holanda	43%	2,99	96%	-9,73	228%	2,97	-45,77%	23,73%						
Eslovenia	158%	-1,17					-52,67%	-57,29%						
Canadá	72%	-0,07					-47,51%	-64,81%						
Bélgica	49%	-4,68					-57,89%	-62,68%						
Irlanda	-18%	7,59					-64,50%	-50,00%						
Israel	43%	-3,83					-41,89%	-68,92%						
Suecia	70%	1,36					-58,19%	-56,08%						
Austria	139%	-5,13					-52,32%	-49,58%						
Reino Unido	7%	-6,52					-41,65%	-57,20%						
Estados Unidos	24%	-0,79					-46,94%	-48,60%						

Fuente: elaboración propia sobre las bases de datos detalladas, para periodos entre 2000 y 2015. * Datos disponibles para el período 2012-2014 / ** Datos disponibles para el período 2013-2015 / + Datos disponibles para el período 2013-2014 / *+ Datos disponibles para el período 2014-2015. Referencias columnas: (1) Contenido de valor agregado nacional en las exportaciones (variación 2000-2011); (2) Participación del valor agregado nacional en las exportaciones totales (diferencia 2011-2000, en puntos porcentuales); (3) Exportaciones de alta tecnología (variación 2000-2015); (4) Exportaciones de alta tecnología sobre las exportaciones totales (diferencia 2015-2000, en puntos porcentuales); (5) Exportaciones de media tecnología (variación 2000-2015); (6) Exportaciones de media tecnología sobre las exportaciones totales (diferencia 2015-2000, en puntos porcentuales); (7) Exportaciones en FOB US\$ (variación 2008-2014); (8) Exportaciones en Peso (kg) (variación 2008-2014); (9) IHH de concentración de productos (variación 2012-2015); (10) Cantidad de Productos exportados (variación 2012-2015); (11) Comportamiento virtuoso en productos; (12) IHH de concentración de mercados (variación 2012-2015); (13) Cantidad de Mercados de destino (variación 2012-2015); (14) Comportamiento virtuoso en mercados.

La tabla se puede consultar en la web del IADE www.iade.org.ar

Tabla 2. Muestra de países y sus Agencias de Promoción de Exportaciones (APE).

País	Indicadores virtuosos	Agencia de Promoción de Exportaciones (APE)
China	8	China Council for the Promotion of International Trade (CCPIT)
India	7	Export Promotion Council
Vietnam	10	VIETrade
Malasia	8	MATrade
Camboya	8	Trade Promotion Department (TPD)
Arabia Saudita	7	Saudi Export Development Authority
Croacia	8	Croatian chamber of economy
Rumania	11	The Export Council of Romania
Estonia	6	Trade with Estonia
Chile	6	Pro Chile
Colombia	9	Pro Colombia
Argentina	3	Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) ⁶

Fuente: elaboración propia, APEs relevadas durante 2017.

(7), Arabia Saudita (7), India (7), Estonia (6) y Chile (6). A su vez, con la intención de que la muestra sea más representativa, se seleccionan los países teniendo en consideración su pertenencia a los diferentes espacios económico-geográficos del mundo y sus diversos niveles de desarrollo económico e industrial. Finalmente, se adiciona a la Argentina al conjunto de países bajo análisis para así cumplimentar el estudio comparativo que se propone como objetivo el presente trabajo (ver **Tabla 2**).

Análisis comparativo de las APE

Para determinar qué servicios ofrece cada país mediante su Agencia de Promoción de Exportaciones (APE) se realiza un análisis descriptivo de cada APE. Las

⁶ Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI) es el nuevo nombre de la otrora denominada Fundación Exportar.

fuentes de información utilizadas son: las páginas de internet de los organismos bajo estudio y de otros organismos oficiales, las publicaciones, anuarios e informes de las APE y publicaciones académicas sobre los esquemas de promoción de exportaciones de los países bajo estudio. Adicionalmente, se considera la cantidad de embajadas, consulados y representaciones en el exterior de cada país. Esto es relevante dado que, según Rose (2005), las representaciones diplomáticas en el exterior juegan un importante papel en la promoción de exportaciones y, de hecho, un aumento de éstas tiene un impacto positivo en la evolución de las exportaciones bilaterales. La fuente de información a utilizar para comparar la cantidad de representaciones diplomáticas en el extranjero de todos los países de la muestra será el directorio de embajadas, consulados y otras representaciones diplomáticas Embassy Pages⁷. También se tendrán en cuenta otras iniciativas estatales de apoyo e impulso a la actividad exportadora, como la provisión de líneas de crédito preferenciales y coberturas de riesgo, disminución o eliminación de los tributos a la importación de insumos, desarrollo de la marca país, entre otras iniciativas. A modo de sistematizar la información se construye la **tabla 3**, donde puede observarse qué países ofrecen a sus empresas exportadoras y potencialmente exportadoras cada diferente servicio de promoción de exportaciones.

A su vez, los servicios ofrecidos por las APE a las empresas nacionales detallados en las 19 filas de la Tabla 3 pueden dividirse en 7 categorías de servicios de acuerdo a su propósito principal y estas, en dos grandes grupos de servicios según si están dirigidos a todas las empresas por igual sin importar su tamaño – transversales – o si existe un objetivo, manifiesto o no, de que los destinatarios de dichos servicios sean las empresas pequeñas y medianas – aquí se incorporan servicios que por ejemplo, las empresas grandes o con experiencia exportadora no necesitan, debido a que ya los han desarrollado de forma autónoma –. Estas categorías pueden observarse en la **tabla 4**.

⁷ Disponible en: <https://www.embassypages.com/es>

Tabla 3.
Servicios y prestaciones de las APE y demás organismos de los países de la muestra.

Servicios	China	India	Vietnam	Malasia	Camboya	Arabia Saudita	Croacia	Rumania	Estonia	Chile	Colombia	Argentina
1. Sub-agencias regionales	50	17	2	5			19			15	21	
2. Sub-agencias Sectoriales	23	34										
3. Representación propia en el mundo	19		1	46	1	14	2		10	55	23	
4. Cantidad de representaciones en el mundo	263	238	104	153	46	117	153	316	220	285	155	140
5. Realización de exhibiciones y misiones comerciales inversas	x	x	x	x	x		x	x		x	x	x
6. Apoyo en la participación en ferias y exhibiciones internacionales	x	x		x		x		x		x		x
7. Desarrollo de Marca País		x	x	x				x	x	x	x	x
8. Investigaciones e informes de mercado	x	x	x	x	x	x	x		x	x	x	x
9. Información sobre las normativas legales en los países de destino						x			x	x	x	
10. Apoyo en la búsqueda de socios comerciales		x		x	x		x	x	x	x	x	x
11. Apoyo en el desarrollo de mercados		x		x					x	x	x	x
12. Catálogo de oferta exportable		x	x	x				x	x	x	x	x
13. Subsidios a la exportación	x								x			
14. Capacitación y talleres	x	x	x	x		x				x	x	x
15. Apoyo en el desarrollo de e-commerce				x						x		
16. Apoyo financiero	x	x	x	x		x	x	x	x	x	x	x
17. Importaciones preferenciales de insumos para exportación	x	x			x		x					
18. Cámara de arbitraje internacional	x						x	x	x			
19. Patentes internacionales y propiedad intelectual	x				x							

Fuente: elaboración propia. APEs relevadas durante 2017

Tabla 4.
Categorías de Servicios ofrecidos por las APes

Servicio	Propósito Principal	Tipo de empresa destinataria
1. Sub-agencias regionales	Institucional	Transversal
2. Sub-agencias Sectoriales	Institucional	Transversal
3. Representación propia en el mundo	Institucional	Transversal
4. Cantidad de representaciones en el mundo	Institucional	Transversal
5. Realización de exhibiciones y misiones comerciales inversas	Promoción comercial	Transversal
6. Apoyo en la participación en ferias y exhibiciones internacionales	Promoción comercial	Transversal
7. Desarrollo de Marca País	Promoción comercial	Transversal
8. Investigaciones e informes de mercado	Información	Transversal
9. Información sobre las normativas legales en los países de destino	Información	Transversal
10. Apoyo en la búsqueda de socios comerciales	Asistencia directa	PyMes
11. Apoyo en el desarrollo de mercados	Asistencia directa	PyMes
12. Catálogo de oferta exportable	Asistencia directa	PyMes
13. Subsidios a la exportación	Asistencia directa	PyMes
14. Capacitación y talleres	Creación de capacidades	PyMes
15. Apoyo en el desarrollo de e-commerce	Creación de capacidades	PyMes
16. Apoyo financiero	Asistencia Financiera	Transversal
17. Importaciones preferenciales de insumos para exportación	Asistencia Financiera	Transversal
18. Cámara de arbitraje internacional	Otros	Transversal
19. Patentes internacionales y propiedad intelectual	Otros	Transversal

Fuente: elaboración propia sobre la base de Tabla 3. APes relevadas durante 2017.

El promedio de servicios ofrecidos de los países de la muestra es de 10,41. Hay 6 países que ofrecen servicios por encima del promedio – Chile, China, India, Malasia, Colombia y Estonia, en orden descendente – y 6 países que ofrecen servicios por debajo del promedio – Vietnam, Croacia, la Argentina, Rumania, Camboya y Arabia Saudita, en orden descendente –. Todos los países ofrecen más servicios de los considerados como transversales que de los que se enfocan principalmente en PyMes, no obstante, hay 6 países cuya proporción de servicios para PyMes sobre

el total es cercana al 40% – India, Malasia, Estonia, Chile, Colombia y Argentina –, muy por encima de los otros 6 países, cuya proporción es del 20 por ciento.

En cuanto a la presencia institucional de las APE dentro de sus propios países, se destaca China, como el país cuya APE posee mayor cantidad de sub-agencias regionales, seguido por Colombia, Croacia, India y Chile.

Por el lado de la especialización de las APE mediante sub-agencias destinadas específicamente a satisfacer las necesidades de los diversos sectores económicos del país, se destaca que de los países de la muestra sólo China e India cuentan con estas sub-agencias, China tiene 23 e India 34, cubriendo así un amplio espectro de sectores económicos con políticas de promoción de exportaciones especializadas para estos sectores. A pesar de que este tipo de sub-agencias no está difundida entre los países de la muestra, sí es una opción interesante a tener en cuenta cuando se quiere dar importancia al desarrollo exportador de aquellos sectores económicos que cada país considera estratégicos.

La mayoría de las APE de los países analizados cuenta con oficinas propias en el mundo, destacable es el caso de Chile, con 55 oficinas propias en el exterior, y de Malasia, con 46. Estas agencias son de relevancia tanto para la coordinación local de eventos y misiones comerciales y de la participación de las empresas del país en ferias y exhibiciones internacionales, como para la búsqueda de demandas de productos y servicios y realizar el contacto con los potenciales oferentes de dichas necesidades de cada país. De los países de la muestra Vietnam, Camboya y Croacia presentan un déficit en este aspecto, al tener 1 o 2 oficinas propias en el exterior, mientras que India, Rumania y la Argentina no poseen ninguna.

Finalmente, la cantidad de representaciones en el mundo que posee cada país puede observarse, de manera desagregada, en la **tabla 5**. Allí puede observarse la cantidad de embajadas, consulados y otras representaciones que cada país posee en el extranjero. El promedio de embajadas es de 83 y el promedio de consulados es de 98. Los casos destacables son Chile, Rumania, China, India y Estonia por su alta cantidad de representaciones totales.

Tabla 5.
Representaciones en el mundo

País	Embajadas	Consulados	Otras representaciones	Cantidad total de representaciones en el mundo
China	195	62	6	263
India	122	108	8	238
Vietnam	71	32	1	104
Malasia	82	69	2	153
Camboya	23	23		46
Arabia Saudita	98	18	1	117
Croacia	55	98		153
Rumania	93	220	3	316
Estonia	37	182	1	220
Chile	72	211	2	285
Colombia	59	96		155
Argentina	86	52	2	140

Fuente: elaboración propia sobre la base de Embassy Pages. Relevado durante 2017.

Luego de lo concerniente a su presencia institucional, se realiza el análisis de los servicios que ofrecen las APE. En primera instancia, la realización de exhibiciones en sus países y la coordinación de misiones comerciales tanto hacia los mercados extranjeros como inversas, es un servicio que ofrecen la mayoría de las APE de los países bajo estudio, con similares características. En algunos casos se brinda principalmente apoyo financiero – por ejemplo, Vietnam o Colombia –, mientras que en otros casos el apoyo es más íntegro, con coordinación de agendas de reuniones, misiones especializadas por sector económico, acciones promocionales, entre otras – por ejemplo, Chile –. Arabia Saudita y Estonia por su parte son los únicos países de la muestra que no ofrecen este servicio a sus empresas.

Un servicio que también es muy ofrecido por las APE de la muestra es el apoyo en la participación de ferias y exhibiciones internacionales en países del extranjero, esto puede darse tanto mediante apoyo económico para solventar los gastos – como es el caso de Rumania – o a través de la participación de la APE con un estand pro-

pio en representación de su país, el cual alberga espacios dedicados a cada una de las empresas que participa del evento bajo el apoyo de la APE, en estos casos se suele apoyar económicamente a la empresa, mediante el costo de participación subsidiado – por ejemplo la Argentina –, junto con ayuda para la concreción de una agenda de negocios, apoyo logístico para el envío de muestras, apoyo en el seguimiento post-venta, entre otros servicios –por ejemplo Chile–.

El desarrollo de una Marca País que comprenda dentro de su alcance la representación de las cualidades de los productos y servicios del país, es una actividad bastante difundida entre los países analizados. En la mayoría de los casos estudiados, la Marca País es una única imagen que se comparte entre las diferentes áreas promocionadas – comercio, turismo, inversiones, entre otras – y se utiliza como sello de calidad en los mercados internacionales. En otros casos, como en Chile, se crean marcas sectoriales, por ejemplo, Vinos de Chile, Salmón de Chile, entre otras, para promocionar en el exterior sectores estratégicos o específicos de forma diferenciada de la imagen general del país. Muchos de estos esquemas poseen un mecanismo de autorización de la utilización de las marcas país, exigiendo que los productos o servicios que utilicen este sello cumpla con los requisitos y exigencias pautados, para no perjudicar la imagen de marca construida en los mercados internacionales.

Otro servicio de los más presentes dentro de los países y APE de la muestra es la puesta a disposición de las empresas de las investigaciones y publicaciones que realizan las APE, especialmente los informes de mercados de destino dinámicos e interesantes, los reportes y fichas de los países, los análisis de las tendencias del comercio global, estudios sectoriales, entre otras publicaciones. Interesantes son los casos de China e India, que al contar con sub-agencias de especialización sectorial, realizan investigaciones específicas de los sectores para los que trabajan. La APE de Chile también comparte estudios de mercado enfocados en los sectores económicos que ellos desean promover estratégicamente. Otro formato interesante de este servicio es el de la APE de Malasia, que cuenta con un centro permanente de información sobre otros mercados y países, con personal dedicado además de sus informes y publicaciones. El único país de la muestra que no ofrece este servicio es Rumania.

Sólo cuatro de las APE de los países de la muestra tienen un servicio especialmente dedicado a brindar a las empresas información detallada y actualizada sobre los requerimientos de acceso a los mercados de destino, especialmente sobre los requisitos técnicos, fitosanitarios, normativos y legales, las certificaciones necesarias y los organismos nacionales e internacionales que pueden emitirlos. La cobertura de estas cuatro APE es diversa, Chile se enfoca más en las certificaciones no obligatorias que ofrecen diferenciación a sus productos estratégicos, mientras que Colombia ofrece información sobre las condiciones de acceso a los mercados de destino que son de su mayor interés promocionar.

La mayoría de las APE estudiadas ofrece mecanismos para concretar contactos con potenciales compradores o socios comerciales de sus empresas exportadores y potencialmente exportadoras. Estos pueden ser esquemas pasivos, por ejemplo, listados de las oportunidades de negocio – es decir, solicitudes de productos o servicios – que llegan a la APE a través de su portal, oficinas internacionales, misiones comerciales u otras posibles vías – como es el caso de la APE de Colombia – o pueden ser esquemas más activos donde las oficinas internacionales o agentes especialmente dedicados a esa tarea – por ejemplo, los consejeros comerciales de Camboya – se dedican a la búsqueda de demandas de productos y servicios que puedan ser satisfechas con la oferta exportable del país y al posterior acercamiento comercial de las empresas en cuestión. De los países de la muestra no brindan estos servicios China, Vietnam, Arabia Saudita y la Argentina.

La mitad de las APE de la muestra brinda algún tipo de apoyo a las empresas en el desarrollo de mercados externos. En general estos programas son de amplio alcance, acompañando a las empresas en los primeros pasos – acondicionamiento de productos, cálculos de costos y precios de exportación –, en la investigación y selección de los mercados objetivo, en la confección de un plan de desarrollo de mercado y mercadeo internacional y en la aplicación de dicho plan con misiones comerciales y visitas a ferias y exhibiciones internacionales, la concreción de contactos comerciales y las primeras exportaciones y el seguimiento posterior a la venta. Un caso destacable de este servicio íntegro son los planes de la APE de Chile ya descriptos, otra modalidad interesante es el apoyo financiero a las empresas para que emprendan el desarrollo de mercados externos, tanto con especialistas

de la APE como mediante la contratación de profesionales externos, como lo hace la APE de Malasia.

Otro servicio bastante difundido entre las APE de la muestra es la puesta a disposición de las potenciales empresas contraparte del exterior de un catálogo de la oferta exportable, de productos y servicios, del país. Estos catálogos están ordenados según industria, sector económico o tipo de producto y tienen los datos de contacto de cada empresa. Hay catálogos que están concentrados en los productos y servicios primero y en las empresas productoras de esos productos o servicios después, como es el caso de Chile; otros que están concentrados en las empresas primero, por industria, y los productos que realizan luego, por ejemplo, Estonia; y otros que adicionan algún tipo de esquema de calificación o de confiabilidad de la empresa oferente, ya sea mediante un puntaje, un ranking de operaciones con el exterior o mediante una certificación previa a la incorporación al catálogo, como es el caso de India.

De los países de la muestra sólo se han detectado dos casos de subsidios directos y explícitos a la producción para la exportación, estos son China y Estonia. Debido a las regulaciones de los organismos multilaterales, como la OMC, que prohíben este tipo de actividad, estas prácticas no están muy difundidas, al menos de forma explícita. En cuanto a China, dado que su estructura productiva está fuertemente controlada por el Estado y las empresas estatales, las transferencias de dinero que el estado realiza a estas empresas pueden ser consideradas subsidios a la producción, en este caso se aplica a la producción destinada a la exportación. El caso de Estonia es particular debido a que el subsidio se da solamente a lo que su APE define como “industrias creativas”, con énfasis en la actividad exportadora de servicios de innovación productiva y de creación de conocimiento.

Un servicio muy difundido entre las APE de la muestra es la formación de los recursos humanos de las empresas mediante ciclos de capacitación y talleres, tanto sea con foco en dar los primeros pasos en el proceso de internacionalización como para profundizar en sus exportaciones existentes. Destacables son los casos de Arabia Saudita y Colombia que hacen énfasis en la construcción de capacidades exportadoras permanentes en las empresas a través del seguimiento y el apoyo, con

talleres de trabajo y de implementación de lo aprendido. De los países de la muestra, Camboya, Croacia, Rumania y Estonia no ofrecen estos servicios.

Chile y Malasia poseen las únicas APE que brindan apoyo a las empresas de sus países en el desarrollo de plataformas digitales de venta internacional. Malasia ofrece asignaciones financieras no reembolsables, asesoramiento de especialistas y capacitación en su programa “eTRADE”, por su lado, Chile ofrece seminarios de capacitación y talleres prácticos en su programa “Exporta Digital”. Chile cuenta con un programa adicional, llamado “Exporta Fácil” que consiste en un tratamiento preferencial, tanto administrativo como económico, en la utilización de Correos Chile para envíos internacionales.

Exceptuando a Camboya, todos los países de la muestra poseen algún esquema de apoyo financiero a la exportación. En principio existen entidades financieras – bancos, fideicomisos, etc. – dedicadas exclusivamente al comercio exterior y a promover el emprendimiento exportador. En algunos casos una entidad cubre todas las necesidades financieras, con créditos preferenciales, garantías internacionales, seguros de crédito y seguros de riesgo internacional, como en Croacia o Rumania. Mientras que en otros países existe más de una entidad que ofrece servicios financieros, como es el caso de Colombia.

Cuatro de los países de la muestra poseen esquemas de tratamiento arancelario e impositivo preferencial para las importaciones de insumos exclusivos para la producción exportadora. Estos son China, India, Camboya y Croacia. Estos esquemas no son los más tradicionales reintegros de impuestos a todas las exportaciones, *drawbacks* o reintegros a la exportación, sino que están específicamente destinados a la importación de bienes que se utilizarán exclusivamente para la producción de productos que serán exportados, generalmente por empresas que operan en las denominadas zonas especiales o zonas francas.

En relación con las cuestiones legales, cuatro de los países de la muestra – China, Croacia, Rumania y Estonia – poseen cámaras o cortes de arbitraje comercial nacional e internacional, para dirimir sus posibles disputas en las compra-ventas internacionales. El caso más destacable es el de China, cuya cámara es reconocida en

el nivel internacional y además posee un área especializada en las cuestiones referidas a los contratos de sus empresas con las líneas marítimas, navieras y demás transportistas internacionales.

Adicionalmente, de los países analizados solo China y Camboya ofrecen a sus empresas una oficina de patentamientos y protección de la propiedad intelectual con alcance internacional, dedicada a hacer valer los registros de marcas, productos, servicios, tecnología, etc., de sus empresas en el exterior, junto con la realización de los litigios y procesos judiciales necesarios en caso de detectados incumplimientos.

Propuestas para la Argentina

El esquema de promoción de exportaciones de la Argentina, en comparación con los demás países analizados, presenta características similares para algunos servicios considerados, deficiencias de diferente grado para otros y algunos con los que el país no cuenta dentro de su oferta de servicios de promoción de exportaciones. A continuación, se realiza un análisis específico de la oferta argentina para cada servicio de promoción de exportaciones, con recomendaciones de política teniendo en consideración las mejores o más habituales prácticas de los países analizados en el apartado anterior.

Una primera apreciación que debe realizarse sobre el entramado institucional que lleva adelante las políticas de promoción de exportaciones de la Argentina es la existencia de diversas instancias que realizan este tipo de actividades, por separado. Existen instituciones tanto públicas como privadas, con alcance nacional o con alcance regional/provincial y con dependencia de los estados nacional o provinciales, de cámaras empresariales o bancos privados. Esta diversidad de instituciones que realizan actividades de promoción de exportaciones presenta un considerable nivel de solapamiento funcional, por ejemplo, se ha dado el caso de que dos instituciones asistieron por separado a la misma feria internacional. Por lo tanto, se considera necesario y se presenta aquí como la primera recomendación de política, establecer una coordinación central de todas las actividades de promoción de exportaciones del país, preferentemente a través de una APE nacional, que

establezca la planificación de la promoción de exportaciones del país, la forma y esquema de utilización de los diversos instrumentos disponibles, el manejo del presupuesto dedicado a cada actividad y que posea dedicación exclusiva a la promoción de exportaciones. La Argentina cuenta con una APE, recientemente renombrada Agencia Argentina de Inversiones y Comercio Internacional (AAICI), que es la principal agencia encargada de la promoción de exportaciones, y la única sobre la cual versará el análisis del presente trabajo, con la intención de que la AAICI sea la agencia que cumpla este importante rol de coordinación central.

En lo relativo al armado institucional particular de la AAICI, ésta no cuenta con sub-agencias regionales. Al considerar el amplio territorio de la Argentina –el tercer país más extenso de la muestra– y la existencia de producciones especializadas en sus diferentes regiones geográficas –lo que se conoce laxamente como “economías regionales”– es de suma relevancia contar con la presencia física de sub-agencias de la AAICI especializadas en la inserción internacional de las producciones regionales en el mundo.

Adicionalmente, la Argentina no cuenta con sub-agencias especializadas por sector económico. Esta particularidad sólo está presente en dos de los países estudiados, no obstante, debido a la considerable especialización geográfica que puede observarse en la producción argentina, es interesante considerar la posibilidad de que las sub-agencias regionales a crear cuenten con personal o departamentos especializados en el sector económico característico de la región que abarcan.

A su vez, la AAICI no cuenta con oficinas ni representaciones propias en el extranjero, práctica muy difundida entre las APEs de los países estudiados. Es importante desarrollar este componente del esquema institucional de la APE, con la recomendación de considerar dos líneas de acción que pueden tanto facilitar como aumentar la probabilidad de éxito de realizar este agregado a la AAICI. Por un lado, existe una amplia cobertura internacional de la red de embajadas y consulados que posee la Argentina en el extranjero, estos organismos no se encargan de la promoción de exportaciones de la misma forma que lo puede hacer una APE con dedicación exclusiva a esta tarea, pero sí puede utilizarse su estructura, tanto de personal como de instalaciones, para hacer más sencilla y menos costosa la creación de re-

presentaciones u oficinas propias de la AAICI en el extranjero, al menos en los mercados más importantes y estratégicamente más interesantes para el país. En efecto, la línea de acción recomendada es analizar cuáles son los mercados estratégicos más dinámicos e interesantes para iniciar el proceso de internacionalización de la AAICI, con oficinas o representaciones propias, en aquellos mercados seleccionados con esta metodología.

Los países analizados poseen, en promedio, 83 embajadas y 98 consulados en el extranjero. La Argentina se encuentra por sobre el promedio de embajadas, con 86, pero por debajo del promedio en consulados, con 52. Considerando que, según Rose (2005), un aumento de las representaciones diplomáticas en el exterior tiene un impacto positivo en la evolución de las exportaciones bilaterales, es recomendable analizar la posibilidad de incrementar la presencia internacional argentina exclusivamente para actividades de carácter comercial -la búsqueda de potenciales contrapartes, la detección de demandas de la oferta exportable argentina, la organización de exhibiciones, ferias o misiones comerciales, entre otras actividades-. Esto debe suceder en conjunto con la posible ampliación institucional internacional de la AAICI detallada en el párrafo anterior.

En cuanto a los servicios ofrecidos por la AAICI y demás organismos del país, la organización de misiones comerciales al exterior y de misiones comerciales inversas, generalmente en el marco de exhibiciones o eventos promocionales llevados a cabo en el país, está en línea con los estándares internacionales. No obstante, podría pensarse en la realización de misiones comerciales especializadas en los sectores económicos que se desee fomentar, visitando los mercados más interesantes en términos estratégicos, apoyando a las empresas en la coordinación de agendas de reuniones y contactos con potenciales contrapartes previamente segmentados para el sector económico en cuestión y realizando eventos publicitarios y de promoción de los productos o servicios del país. Unos ejemplos interesantes de este tipo de misiones comerciales son las realizadas por ProChile, llamadas “Chilean Wine Tour” y “Sabores de Chile”.

La AAICI también cuenta con un servicio de apoyo a la participación de las empresas en ferias y exhibiciones internacionales en otros países, que consta de un

espacio específico de la empresa dentro del pabellón de la AAICI que representa al país, a un valor económico subsidiado. Dentro de las prácticas de las demás APE que ofrecen este servicio se encuentran algunas prestaciones adicionales que se recomienda la AAICI tome en consideración para hacer más fructífera la participación de las empresas que están iniciando su proceso de internacionalización – que, según Seringhaus y Rosson (1998) son las que más se benefician de recibir este apoyo –, en las ferias internacionales. Tales prácticas son: la ayuda a la empresa a concretar agendas de reuniones con potenciales contrapartes comerciales – que puede ir de la mano de un esquema de constante búsqueda de potenciales demandantes de los productos y servicios argentinos, a través del desarrollo de la presencia internacional de la APE, cual arriba descripto –, la ayuda en el cálculo de costos y precios de exportación específicos para el país de destino, brindar información detallada sobre los requisitos y normativa de importación al país en cuestión y sobre las tendencias del mercado y las posibles formas de ingreso y diferenciación, como pueden ser algunas certificaciones no obligatorias.

La Marca País como medio de identificar las cualidades de los productos y servicios del país en los mercados internacionales es otra acción ampliamente difundida entre los países de la muestra. La marca país de la Argentina está a cargo del Ministerio de Turismo y posee un enfoque amplio, alcanzando la imagen del país como destino turístico, destacando su cultura, arte y demás características propias, por sobre la cuestión comercial. Referente a esto último, existe un listado de empresas que pueden hacer utilización de la marca país para potenciar su imagen en los mercados internacionales, no obstante, no parece existir un esquema de control sobre su utilización – existente en otros de los países de la muestra, como Malasia o Vietnam –, que se recomienda aplicar, buscando que la marca país sea una certificación de calidad de los productos y servicios que la portan y la confianza de las empresas oferentes.

La AAICI pone a disposición de las empresas, en su biblioteca de publicaciones, reportes estadísticos y de comercio exterior, informes de mercado y de países y estudios sectoriales, de los sectores de interés de la agencia en los mercados internacionales de destino más dinámicos e interesantes. Por más que las publicaciones existentes son adecuadas en comparación con las demás APE estudiadas, pueden

realizarse las siguientes recomendaciones referidas al detalle y profundidad de sus contenidos: enfocar las investigaciones y posteriores publicaciones en aquellos sectores económicos que estratégicamente se decida fomentar; profundizar el análisis y la información expuesta en los informes de países en lo concerniente a los requisitos de importación, normativas legales y barreras técnicas y no arancelarias vigentes; realizar informes de costos logísticos, aduaneros y de ingreso a los países estudiados, con recomendaciones sobre las mejores modalidades de comercialización para cada sector económico o tipo de producto o servicio.

La Argentina no ofrece un servicio exclusivamente dedicado a brindar información a las empresas sobre los requisitos de importación – barreras no arancelarias, normas técnicas, certificaciones, entre otros – de los potenciales países de destino. Por más que esta no sea una práctica ampliamente difundida entre los países de la muestra, sin duda es un servicio de suma importancia a ser brindado por la AAICI, siendo la falta de información sobre el acceso a los mercados uno de los principales problemas que enfrentan las empresas que desean internacionalizarse, como destacan Yunus (2006), Leonidou (1994) o Dhillon (2013). Por lo tanto, se recomienda a la AAICI implementar un servicio de información especializado sobre las normativas, requisitos y barreras de ingreso a los potenciales mercados de destino de las empresas argentinas. Esto puede hacerse tanto como un cuerpo de personal especializado que actúe frente a la demanda de las empresas, o demás áreas del organismo -por ejemplo, ante solicitudes de las sub-agencias regionales especializadas- o un ente con mayor autonomía, que realice investigaciones y publique informes de forma constante. Ambas modalidades no son excluyentes, sino que se pueden dar en simultáneo. A su vez, se recomienda que este cuerpo haga énfasis en ayudar preferencialmente a las empresas ya exportadoras a identificar y hacer uso de las certificaciones internacionales no obligatorias que permiten diferenciar, sofisticar y agregar valor a los productos y servicios de la oferta exportable argentina -ver, por ejemplo, ProChile-.

A través del portal Argentina Trade Net, la Argentina pone a disposición de sus empresas las demandas de productos o servicios que son detectadas por la sección económica y comercial de sus representaciones en el exterior, catalogadas por tipo de producto y con los datos de contacto de la empresa demandante. Este servicio

está muy difundido entre las APEs analizadas, con diferente alcance según el caso. Los esquemas como el argentino son habituales entre los países de la muestra. No obstante, se considera que el esquema es inferior por su pasividad frente a otras opciones posibles, aunque actualmente se encuentran fuera del alcance institucional con el que cuenta la AAIICI. Tales opciones implican realizar un proceso activo de unión de la demanda internacional detectada, preferentemente por las oficinas o representaciones propias en el exterior que cuenten con profesionales especializados, con la oferta de productos y servicios existente en el país, que puede ser alcanzada a través de las sub-agencias regionales o sectoriales o mediante una mayor difusión de la herramienta y su incorporación en todos los demás programas de impulso a la exportación de la APE. Este enfoque de búsqueda de la potencial demanda internacional además puede realizarse con una especialización sectorial.

En relación con el apoyo a las empresas en el desarrollo de mercados internacionales, ya sea nuevos mercados o la profundización de las exportaciones ya existentes, la AAIICI solo presenta un programa para grupos o consorcios exportadores. Este programa es íntegro en cuanto a su contenido y alcance – apoyando al grupo de empresas en todo el proceso exportador mediante la financiación de un consultor profesional y la puesta a disposición de todos los servicios de la APE – pero sólo se aplica a conformaciones de empresas y no a empresas particulares. La obligatoriedad de formar parte de un consorcio de exportación para acceder a este servicio deja afuera a empresas que no están en condiciones o no desean participar en estas agrupaciones, indiferentemente de los aspectos positivos que posee el asociativismo como modalidad de exportación. Esto agrega un nivel de complejidad al servicio de desarrollo de mercados externos que parece innecesario. Como recomendación, la AAIICI debe ofrecer el paquete íntegro de servicios de desarrollo de mercados a empresas individuales, ampliando así considerablemente el alcance de este servicio entre las empresas argentinas. La creación de consorcios de exportación no debe ser por esto desmerecida, sino que, por lo contrario, debe ser un servicio más de los brindados por la AAIICI, pero de manera complementaria o adicional al de desarrollo de mercados internacionales.

A través del portal Argentina Trade Net se pone a disposición de los potenciales demandantes internacionales un catálogo de la oferta exportable argentina, con información de contacto de las empresas exportadores, según sus productos. Por

más que el portal cumple con su objetivo, se pueden realizar dos recomendaciones para su mejora. Por un lado, el catálogo no incluye servicios. Existen clasificaciones internacionales de servicios, por ejemplo, la clasificación CIU, que pueden utilizarse para ampliar este catálogo al total de la oferta exportable argentina – ver, por ejemplo, los catálogos de ProChile o ProColombia –. Por el otro lado, el portal digital no es de fácil acceso para empresas extranjeras (al momento de realización del presente trabajo no existe versión en otros idiomas), la forma de acceder al catálogo no está señalizada y este no aparece en los demás portales de la AAICI.

La Argentina no ofrece subsidios a la exportación como lo hacen China y Estonia, no obstante, debido a que esta práctica se encuentra prohibida por los acuerdos multilaterales de la OMC, se considera que es correcto que este servicio no forme parte de las prestaciones de la APE argentina, por lo que no se realizan recomendaciones de política en este aspecto.

En línea con la mayoría de las APE analizadas, la AAICI brinda capacitaciones a las empresas sobre temáticas relevantes al negocio internacional, divididas en tres niveles según el grado de experiencia exportadora de la firma participante. Este servicio está dentro del estándar internacional, aun así puede recomendarse por un lado, incrementar el énfasis en el seguimiento de la empresa a lo largo de todo el ciclo de capacitación, logrando que a medida que gana experiencia en los mercados internacionales complementa ese crecimiento con las capacitaciones del nivel al que ha accedido, y por el otro la realización de talleres prácticos de aplicación de lo aprendido, para generar capacidades propias permanentes en las empresas y facilitar y acelerar su proceso de internacionalización, generando continuidad exportadora y reduciendo el nivel de deserción del proceso de exportación.

Al igual que la mayoría de las APE analizadas, la AAICI no cuenta con un servicio de apoyo a las empresas en la generación de plataformas de comercio digital. Al considerar las tendencias de los mercados internacionales, las facilidades otorgadas por los avances tecnológicos y lo simple que resulta actualmente la tarea de desarrollar, mantener y utilizar una plataforma de ventas digital, es sumamente recomendable para la AAICI implementar un servicio de apoyo a las empresas para

que implementen esta modalidad de ventas, tanto nacionales como internacionales. La modalidad puede ser con capacitaciones y talleres, como ProChile, o mediante financiación para el desarrollo de las plataformas digitales, como otorga MaTrade. A su vez, siguiendo el ejemplo de ProChile, es interesante analizar la posibilidad de generar acuerdos con empresas de correo, nacional e internacional, para reducir los costos logísticos de los envíos pequeños – aplicables al régimen aduanero de envíos por correo – y hacer más atractiva esta modalidad de venta.

Como mecanismo de financiación de exportación, nuestro país cuenta con el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), que ofrece líneas de crédito de corto y de largo plazos para las ventas al exterior. Este servicio es común entre los países analizados, junto con los tradicionales servicios bancarios de medios de pago internacional – cartas de crédito, cobranzas, entre otros –, y otros servicios financieros como garantías con validez internacional y seguros internacionales de riesgo y comerciales, que en la Argentina no son ofrecidos por el BICE sino por los demás bancos comerciales, en su mayoría privados. Como recomendación, se debe generar una línea de crédito con tasas o condiciones preferenciales exclusivamente destinada a las actividades exportadoras. No a financiar la exportación en sí, servicio que ya existe, sino a permitir inversiones productivas, adquisición de bienes de capital, ampliación de instalaciones y otras actividades clave, a tasas de interés y condiciones que se acerquen a las vigentes en los mercados internacionales.

Respecto de las importaciones preferenciales de bienes que son utilizados exclusivamente como insumos para la producción exportadora, la Argentina no cuenta con un régimen especial a tal respecto, como sí sucede en India o Croacia. Si bien los regímenes de *drawback*⁸ o de *importación temporal*⁹ pueden entenderse como mecanismos aduaneros que permiten un trato preferencial a los bienes im-

⁸ El drawback es un régimen aduanero mediante el cual se restituyen en forma total o parcial los importes abonados en concepto de tributos que hayan gravado a la importación para consumo, siempre y cuando los mismos bienes fueren exportados para consumo.

⁹ La importación temporal es un tipo de destinación aduanera que permite la importación de bienes en forma temporal (que luego deben ser re-exportadas, habiendo o no ocurrido una transformación de esos bienes en el territorio nacional), no estando sujetas a la imposición de tributos, con excepción de las tasas retributivas de servicios.

portados que luego se re-exportan, estos tienen ciertas restricciones que hacen que no sean regímenes de promoción a la actividad exportadora por medio de preferencias en la importación de insumos, por ejemplo, el régimen de importación temporal establece plazos máximos para la reexportación de los bienes importados temporalmente, lo que implica un límite en la escala de las operaciones que se puedan realizar de esta manera. Por lo tanto, se recomienda implementar un régimen preferencial de importación de insumos para la actividad exportadora más integral y de fácil utilización.

La Argentina no cuenta con una cámara de arbitraje comercial de alcance internacional ni con una oficina de patentamientos y protección de la propiedad intelectual, también de alcance internacional. Estos dos organismos están presentes sólo en unos pocos países de los analizados en el presente trabajo –4 y 2 respectivamente– por lo que su creación no es una prioridad y es cuestionable que sea necesario. No obstante, es interesante facilitar el acceso de las empresas a los cuerpos y organismos legales ya existentes en el país y a la vez promover la especialización en las compra-ventas internacionales, los seguros y contratación de servicios y la gestión y protección de la propiedad intelectual de estos organismos.

Conclusiones

La historia económica contemporánea muestra cómo los países que han logrado transitar senderos exitosos de desarrollo y crecimiento económico lo hicieron mediante la implementación de instrumentos de política económica de diverso tipo, alcance y profundidad. Dos características del contexto actual deben ser tenidas en cuenta a la hora de diseñar una estrategia de crecimiento y desarrollo económico basada sobre la producción industrial. Por un lado, la fragmentación, tanto técnica como geográfica, de los procesos productivos y el surgimiento de las corporaciones globales y las cadenas globales de valor –CGV–, lo que implica una modificación de los caminos posibles de inserción en los mercados internacionales, y por el otro, las restricciones a la aplicación de políticas comerciales debido a las cláusulas y disposiciones de los acuerdos internacionales y las reglas establecidas por los organismos multilaterales.

Por consiguiente, es menester la aplicación de un esquema de política industrial y comercial que considere tanto los instrumentos de protección frente a las importaciones permitidos por la regulación y de aplicación viable, como aquellos destinados a la promoción de exportaciones que contemplen la complejidad del mercado internacional y las posibles formas de inserción en él. Es por ello que el presente trabajo analiza las agencias de promoción de exportaciones –APE–. Los objetivos de las APE en general son ambiciosos en materia de promoción de la internacionalización de las empresas y refieren a ayudar a las empresas nacionales a encontrar oportunidades de negocio internacional y concretar potenciales operaciones de exportación, que de otra forma estarían fuera de su alcance. La literatura especializada ha encontrado que las APE tienen un impacto positivo en la evolución tanto del volumen total exportado como de la diversificación de las exportaciones -cantidad de productos diferentes exportados y cantidad de mercados de destino-.

Para seleccionar la muestra de países, y sus APE, a estudiar, se considera el desempeño de las exportaciones de bienes industriales de los países, según diferentes bases de datos del comercio internacional, su pertenencia a los diferentes espacios económico-geográficos del mundo y sus diferentes niveles de desarrollo económico e industrial.

En cuanto al esquema de promoción de exportaciones de la Argentina en comparación con los demás países analizados, presenta características similares para algunos servicios considerados, deficiencias de diferente grado para otros y algunos con los que la Argentina no cuenta dentro de su oferta de servicios de promoción de exportaciones. Debido a ello, a partir de un análisis específico de la oferta argentina para cada categoría de servicio de promoción de exportaciones, se realizan recomendaciones de política teniendo en consideración las mejores o más habituales prácticas de los países analizados.

Como primera recomendación, se considera necesario establecer una coordinación central de todas las actividades de promoción de exportaciones del país, a través de la APE nacional, la Agencia Argentina de Inversión y Comercio Internacional (AAICI), que establezca la planificación de la promoción de exportaciones

del país, la forma y esquema de utilización de los diversos instrumentos disponibles, el manejo del presupuesto dedicado a cada actividad y que posea dedicación exclusiva a la promoción de exportaciones.

A su vez, se entiende como primordial desarrollar la presencia institucional de la Agencia Argentina de Inversión y Comercio Internacional –AAICI– en el nivel regional, preferentemente especializadas sectorialmente en las producciones características de cada región, e internacional, mediante oficinas o representaciones propias. Un camino es utilizar la estructura ya existente de embajadas y consulados. Asimismo, se puede considerar la realización de misiones comerciales especializadas por sector económico y potenciar el apoyo a las empresas en la participación en ferias y exhibiciones internacionales, con ayuda para la concreción de agendas de reuniones, el cálculo de costos y precios de exportación, los requisitos y normativa de importación al país en cuestión y las posibles formas de ingreso.

Otras falencias a subsanar son: la implementación de un servicio de información especializada sobre las normativas, requisitos y barreras de ingreso a los potenciales mercados de destino de las empresas argentinas; la realización de un proceso activo de unión de la demanda internacional detectada con la oferta de productos y servicios existente en el país; el seguimiento de la empresa a lo largo de todo el ciclo de capacitación, complementando éste con talleres prácticos de aplicación; y la generación de una línea de crédito con tasas o condiciones preferenciales exclusivamente destinada a las actividades exportadoras.

Bibliografía

- Aker, J., 2010. Information from markets near and far: Mobile phones and agricultural markets in Niger. *American Economic Journal: Applied Economics*, 2(3), pp. 46-59.
- Allen, T., 2011. *Information Frictions in Trade*. New Haven: Yale University.
- Álvarez, R., 2004. Sources of export success in small and medium-sized enterprises: the impact of public programs. *International Business Review*, Issue 13, pp. 383-400.

- Álvarez, R. E. y Crespi, G. T., 2000. Export performance and promotion instruments: Chilean empirical evidence. *Estudios de Economía*, 27(2), pp. 225-241.
- Anderson, J. E. & van Wincoop, E., 2004. Trade Costs. *Journal of Economic Literature*, 42(3), pp. 691-751.
- Belloc, M. y Di Maio, M., 2011. Survey of the literature on successful strategies and practices for export promotion by developing countries. s.l.:Working Paper. International Growth Centre (IGC).
- Chang, H.-J., 2002. *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Chang, H.-J., 2009. *Industrial Policy: Can We Go Beyond an Unproductive Confrontation?* Seoul: ABCDE (Annual World Bank Conference on Development Economics).
- Chang, H.-J., 2010. *23 Things They Don't Tell You about Capitalism*. London: Penguin Books Ltd.
- Cruz, M., 2014. *Do Export Promotion Agencies Promote New Exporters? Policy Research Working Paper, Issue 7004*.
- DiCaprio, A. y Gallagher, K., 2006. *The WTO and the Shrinking of Development Space. How big is the Bite?* s.l.:Global Development and Environment Institute. Tufts University.
- Dosi, G., J. E. S. y M. C., 2008. *The Political Economy of Capabilities Accumulation: The Past and Future of Policies for Industrial Development*. s.l.:Oxford University Press.
- Francis, J. y Collins-Dodd, C., 2004. Impact of export promotion programs on firm competencies, strategies and performance. The case of Canadian high-technology SMEs. *International Marketing Review*, 21(4/5), pp. 474-495.
- Freeman, C., 1995. The 'National System of Innovation' in historical perspective. *Cambridge Journal of Economics*, Issue 19, pp. 5-24.
- Gereffi, G. y Korzeniewicz, M., 1994. *Commodity Chains and Global Capitalism*. London: Praeger.
- Hayakawa, K., Lee, H.-H. y Park, D., 2011. Do Export Promotion Agencies increase ex-

- ports? Institute of Developing Economies - Discussion Paper, Issue 313.
- Kang, K., 2011. Overseas network of export promotion agency and export performance: the Korean case. *Contemporary Economic Policy*, 29(2), pp. 274-283.
- Kaplinsky, R., 2005. *Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge: Policy Press.
- Lederman, D., Olarreaga, M. y Payton, L., 2008. *Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't*. s.l.:World Bank.
- Mohr, D. y otros, 2013. *The road to 2020 and beyond. What's driving the global automotive industry?* s.l.: McKinsey & Company, Inc.
- Rampinini, A., 2016. *El impacto de las Licencias No Automáticas en el sector Muebles y en la Cadena Foresto Industrial de Argentina durante el periodo 2009 al 2012*. s.l.: pendiente de publicación.
- Rangan, S. & Lawrence, R., 1999. *Search and deliberation in international exchange: Learning from international trade about lags, distance effects, and home bias*. NBER Working Paper, Issue 7012.
- Rodrik, D., 2004. *Industrial policy for the twenty-first century*. Cambridge: Harvard University.
- Rodrik, D., 2010. *Diagnostics before Prescription*. *Journal of Economic Perspectives*, 24(3).
- Rose, A. K., 2005. *The Foreign Service and Foreign Trade: Embassies as Export Promotion*. Berkeley, CA: University of California.
- Rovelli, H., 2013. *El problema de la restricción externa en la economía argentina (2003-2013)*. *Estado y Políticas Públicas*, Issue 1, pp. 82-96.
- Santos, A., 2012. *Carving Out Policy Autonomy for Developing Countries in the World Trade Organization: The Experience of Brazil y Mexico*. *Virginia Journal of International Law*, Volumen 52.
- Schorr, M. y Wainer, A., 2013. *Restricción externa en la Argentina: una mirada estructural de la posconvertibilidad*, Instituto de Altos Estudios Sociales - UNSAM.

- Schteingart, D., 2016. La restricción externa en el largo plazo: Argentina, 1960-2013. *Revista Argentina de Economía Internacional - CEI*, Issue 5.
- UNCTAD, 2013. *World Investment Report*. s.l.:UNCTAD.
- Volpe Martincus, C., 2010. *Odyssey in International Markets. An Assessment of the Effectiveness of Export Promotion in Latin America and the Caribbean. Special Report on Integration and Trade*. s.l.:Inter-American Development Bank.
- Volpe Martincus, C. y Carballo, J., 2008. Beyond the average effects: The distributional impacts of export promotion programs in developing countries. *Journal of Development Economics*, Volumen 92, pp. 201-214.
- Volpe Martincus, C. y Carballo, J., 2010a. Is Export Promotion Effective in Developing Countries? Firm-Level Evidence on the Intensive and Extensive Margins of Exports. *IDB Working Paper Series*, Issue IDB-WP-201.
- Volpe Martincus, C. y Carballo, J., 2010c. Entering New Country and Product Markets: Does Export Promotion Help? *IDB Working Paper Series*, Issue IDB-WP-203.
- Volpe Martincus, C. y Carballo, J., 2010b. Export Promotion Activities in Developing Countries: What Kind of Trade Do They Promote? *IDB-WP-202*.
- Westphal, L. E., 1992. La Política Industrial en una economía Impulsada por las exportaciones: lecciones de la experiencia de Corea del Sur. *Pensamiento Iberoamericano*, Volumen 21.

METODOLOGÍA

Hacia una serie de pobreza por ingresos de largo plazo. El problema de la canasta

Agustín Arakaki

Páginas 9 a 37

Resumen

En el año 2016 el INDEC modificó la metodología oficial para estimar la pobreza por ingresos, lo cual introdujo un salto en la serie. Frente a esta situación algunos autores han optado por continuar utilizando la metodología anterior y otros han empleado la metodología nueva para reestimar las tasas de pobreza correspondientes a períodos previos. Estas soluciones, basadas sobre el enfoque absoluto de la pobreza, suponen una composición de la canasta fija en el tiempo. Alternativamente, el autor propone adoptar un enfoque que incorpore ciertos elementos relativos, permitiendo que tanto precios como cantidades de la canasta cambien en el tiempo. Para ello empalma las series de la canasta básica total a partir del método de interpolación lineal. Al estimar la tasa de pobreza para el Gran Buenos Aires se observa una tendencia de largo plazo de deterioro en el período 1974-2016, a pesar de algunos procesos de mejora como el evidenciado en la etapa de la posconvertibilidad.

Abstract

Towards a long term series of income poverty. The 'basket' issue

In 2016, Argentina's National Institute of Statistics and Censuses (INDEC) changed the official methodology used to estimate income poverty. As a consequence, recent poverty rates cannot be compared to those published in the past. To solve this problem, some researchers decided to keep on using the previous methodology and some others chose to rebuild the headcount time series by applying the new methodology. Both solutions, based on the approach of absolute poverty, use a basket whose composition remains unchanged. That is why in this paper we suggest that some relative aspects should be considered, letting the composition of the basket also change through time. So, we use the linear interpolation method in order to splice basic basket series. When poverty rates are calculated with these baskets, the long-term trend suggests a deterioration of the living conditions in the Greater Buenos Aires during the period 1974-2016, although there were some improvement processes, such as that witnessed in the years after the fall of the convertibility regime.

RELACIONES SINO-ARGENTINAS

La agro-geopolítica global de China: implicancias para la Argentina (2003-2017)

Diego Taraborrelli y Juliana Gonzalez Jauregui

Páginas 39 a 68

Resumen

Con tan sólo 7% de las tierras cultivables y 6% de los recursos hídricos del mundo, China debe alimentar al 22% de la población mundial. Allí, los países de América latina ocupan un lugar geo-económico central como proveedores de alimentos. En este contexto a la estrecha relación comercial sino-latinoamericana se suma la creciente presencia de inversiones chinas en la región: de las 100 grandes empresas provenientes de países en desarrollo que más invierten, 44 son chinas y en su mayoría estatales. Así, no sólo mediante el comercio, sino también a través de la inversión, China accede a los recursos minerales y alimenticios latinoamericanos, asegurándose el abastecimiento. En esta investigación se estudia la radicación de empresas chinas productoras de agroalimentos en la Argentina. El objetivo es identificar algunas características de la nueva agro-geopolítica global china y sus implicancias para el modelo de crecimiento e inserción internacional que adopta la Argentina.

Abstract

China's global agro-geopolitics: implications for Argentina (2003 - 2017)

With just 7% of the planet's arable land and 6% of its water resources, China has to feed 22% of the world population. In this context, Latin American countries' geo-economic role is central: they have become key suppliers of agricultural products for China. During this century, not only have trade relations with the region turned crucial, but also Chinese investments have risen remarkably: from the 100 biggest companies that come from developing countries to invest in Latin America, 44 of them are Chinese, and, most of them, State-owned enterprises. So, mostly through trade, but increasingly through direct investments in Latin America, China has managed to assure its energy resources, raw materials and food supply. Considering those transformations, this paper examines the arrival of Chinese agribusiness firms to Argentina. The central aim is to identify the most relevant features of the Chinese new global agro-geopolitical strategy and its implications for the Argentine model of growth and its pattern of international insertion.

CONFRONTACIONES

Pergamino, Iowa y los salarios en la agricultura pampeana: viejos mitos y nuevas realidades

Juan Manuel Villulla

Páginas 69 a 97

Resumen

Este artículo aborda la cuestión salarial en la agricultura sojera-maicera de la pampa contemporánea, cotejando la magnitud de las remuneraciones obreras en relación a una serie múltiple de variables de referencia, y comparando en espejo las mismas variables en la zona maicera-sojera de los Estados Unidos. De uno y otro lado de América, comparamos el valor relativo de los salarios frente a: 1) la unidad de tiempo en la que se miden; 2) los valores de la canasta básica total familiar de sus países; 3) los salarios en otras ramas de sus economías; y 4) los salarios de los trabajadores agrícolas entre sí, en el midwest de Estados Unidos y las pampas de la Argentina. Se concluye que las remuneraciones al trabajo en el núcleo del agronegocio nacional, siendo las más altas de su rama, son bajas en relación con las necesidades básicas de los operarios y frente a otros sectores económicos; poseen un retraso frente a las de sus pares norteamericanos en todas las variables analizadas; la renta diferencial local encuentra así entre sus componentes la sobreexplotación del trabajo.

Abstract

Pergamino, Iowa and the wages in Pampas' agriculture: old myths and new realities

This article addresses the wages issue in the soy-bean and corn agriculture of the contemporary pampas, comparing the magnitude of the labor remunerations with multiple variables of reference, and comparing the same variables in the soy-bean and corn agriculture zone of the United States. In one and the other side of the Americas, we compare the relative value of the wages in opposition to: 1) the unit of time in which they measure up; 2) the values of the total basic family needs of their countries; 3) the wages in other branches of their economies; and 4) the wages of the agricultural workers compared to one another, in the midwest of the USA and the pampas of Argentina. We conclude that remunerations to labor in the national core of the agribusiness, being the highests of their branch, are low in relation to the basic needs of the employees and compared to other economic sectors; they are below their equivalents in the U.S. in all the analyzed variables; and that the differential local rent finds among its components the overexploitation of local labor.

ANÁLISIS COMPARADO

Organismos de Promoción de Exportaciones. Propuestas para la Argentina

Lisandro Mondino*Páginas 99 a 132*

Resumen

La historia económica contemporánea muestra cómo los países que han logrado transitar senderos exitosos de desarrollo económico lo hicieron mediante la implementación de políticas comerciales. En la actualidad, las posibilidades de aplicación de estos instrumentos se han visto restringidas por las reglas establecidas por los organismos multilaterales y los cambios en la estructura industrial mundial. Los países en vías de desarrollo, al embarcarse en procesos de industrialización, se encuentran con la necesidad de incrementar sus exportaciones industriales. En consecuencia, el presente trabajo realiza un análisis comparado de las agencias de promoción de exportaciones de los países con mejor desempeño de sus exportaciones industriales. Se destacan los instrumentos de aplicación viable en la Argentina y se realizan propuestas de política.

Abstract

Export Promotion Agencies. Proposals for Argentina

Contemporary economic history tells us that the countries that have shown successful development trajectories have done so while putting in place commercial policies. Nowadays, the possibility of applying this kind of policy has shrunk considerably, due to the rules established by the multilateral organisms and the changes in the global industrial structure. Developing countries find themselves in the need of increasing their industrial exports in order to sustain their economic and industrial growth process. Consequently, the present work analyzes and compares the Export Promotion Agencies of the countries that show better industrial export performance. The tools that seem of viable application in Argentina are outlined, along with export promotion policy proposals.

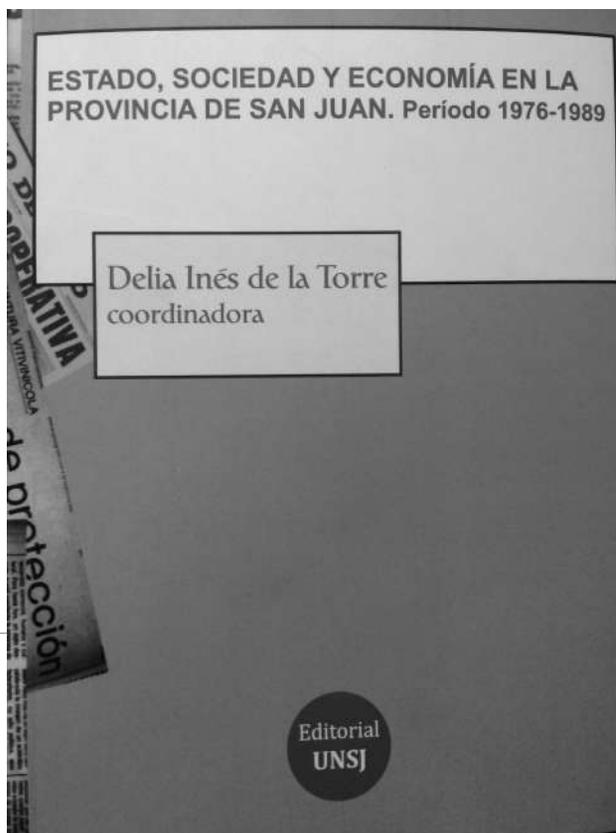


Reseña / POR MABEL MANZANAL

Delia Inés de la Torre (coordinadora)

Estado, Sociedad y Economía en la provincia de San Juan. Período 1976-1989

519 páginas. Editorial UNSJ, San Juan, 2017



El presente libro indaga acerca de la problemática socioeconómica y política de la provincia de San Juan en el período 1976-1989. Cuatro cuestiones nos resultan destacables en la producción de esta obra.

La primera refiere a que aporta y sistematiza una significativa base empírica, lo cual resulta un valioso recurso para cualquier estudioso de esta problemática.

La segunda es que nos propone una clave interpretativa crítica y novedosa al poner a dialogar distintas escuelas teóricas acerca de la cuestión de la acumulación, del poder y del territorio.

La tercera, que es un proyecto resultante del esfuerzo colectivo de un equipo de investigación, localizado en el Instituto de Investigaciones Socioeconómicas de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Juan, que cuenta con un subsidio de CICITCA-UNSJ para el proyecto "Estado, sociedad y economía en la Provincia de San Juan en el período 1976-1989", dirigido por Delia de la Torre.

Y la cuarta, que es parte de una trilogía, que comenzó con una publicación del año 2011, "Estado, sociedad y economía en la Provincia de San Juan. Período 1950-1976"; que sigue con la presente y concluirá con una final referida a la realidad socioeconómica y política de San Juan desde 1989 al presente.

Este libro se compone de una Presentación, una Introducción y 4 partes con sus respectivos capítulos. La Presentación, la Introducción y la primera parte (con un único capítulo) son de autoría de

Delia de la Torre. La segunda parte tiene 4 capítulos, tres de los cuales son de Margarita Moscheni y uno de Cecilia Tinto. La tercera parte está conformada por 8 capítulos, dos de Delia de la Torre, dos de Juan Jesús Hernández, uno de Margarita Moscheni, uno de María Emilia Bucci, uno de Cindy Carrizo Muñoz, uno de Gabriela Pinto Oviedo. Finalmente, la cuarta parte se compone de un único capítulo de conclusiones de Delia de la Torre.

Cada uno de los capítulos termina con un apartado de síntesis. Al final se agrega una bibliografía general para todo el libro y un frondoso apartado de anexos que refiere a diferentes temáticas (sistematización de las políticas del período; leyes y formas de regulación, nacionales y provinciales de la provincia de San Juan; datos cuantitativos -censales y estadísticos- sobre explotaciones agropecuarias; superficie cultivada con distintos cultivos; información desagregada y específica referida a la vitivinicultura; listado de proyectos presentados bajo la ley de desarrollo provincial, entre varios más).

También importa señalar que aquí se discute a partir de datos ciertos, concretos, que reflejan hechos empíricos, que pueden ser contrastables, que son factibles de ser comprobados, revisados. Podríamos disentir con su modo de elaboración, procesamiento, con la subjetividad que la propuesta metodológica lleva implícita. Pero sabemos que partimos de información empírica, que resulta avalada por los mecanismos científicos de producción de información y garantizada por los propios métodos de la investigación científica. Todo lo cual se encuentra en las antípodas de los mecanismos comunicacionales del presente, donde los usos de la "posverdad" aparecen recurrentemente en el periodismo hegemó-

nico. Aquí, por lo contrario, contamos con una obra que recupera, produce y sistematiza una gran cantidad de información de la realidad económica, social y productiva de la provincia de San Juan para el período 1976-1989.

En la Presentación, Delia de la Torre nos ubica en la historia de este libro y en su estructura. Luego, la misma autora plantea, en la Introducción el marco teórico. Se trata del encuadre teórico - metodológico que los autores utilizarán en el análisis del caso general (el estado, la sociedad y la economía de la provincia de San Juan entre 1976-1989) y de los respectivos aspectos sectoriales que cada uno de ellos investiga.

Es en este marco teórico donde se visualizan e investigan los procesos de acumulación, poder y hegemonía y la cuestión del territorio, a partir de las categorías y conceptos que provienen de la Escuela de la Regulación; del análisis de bloque social y bloque hegemónico de Antonio Gramsci; y del enfoque del territorio proveniente, principalmente, de la Geografía crítica. Un aspecto novedoso de este trabajo es su propuesta de vincular, a través de un estudio de caso, estas tres corrientes o vertientes teóricas, originarias de tres distintos ejes temáticos (la economía, la política y la geografía).

En la primera parte, compuesta por un solo capítulo, Delia de la Torre presenta el contexto nacional, describiendo el régimen de acumulación y el modo de regulación del periodo estudiado.

Aquí analiza las políticas públicas nacionales más importantes del período de la dictadura militar (1976-1984) y del gobierno democrático de Raúl Alfonsín. Así

veremos desde la **reforma financiera de Martínez de Hoz del 1° de junio de 1977 hasta el análisis de los planes Austral** (de ajuste heterodoxo y estabilización) y **Primavera** (de contención inflacionaria). De este modo se pasa revista a lo que la autora considera las principales políticas públicas nacionales (**monetaria, comercio exterior, industrial, con sus respectivas medidas promocionales**). Estos análisis llevan a la autora a concluir que a pesar de las diferencias entre un gobierno dictatorial y uno democrático:

“existió una continuidad del modelo de acumulación, caracterizado por la recesión de la producción industrial, seguida por el estancamiento y la caída en las tasas de inversión. Se trata de la última fase de agotamiento del modelo ISI (Neffa, J. 1998). Es también la etapa de un proceso de concentración económica a través de fusiones y asociaciones con empresas trasnacionales que continuará en periodos posteriores” (p. 53).

La segunda parte, con sus 4 capítulos, es un análisis de nivel macro (en términos económico-sociales) de la realidad provincial. Se describe la estructura social y económica de la provincia de San Juan y se caracteriza al periodo por estar dominado por **una crisis profunda de la principal actividad provincial, la vitivinicultura y por, conjuntamente, darse la aparición de nuevos agentes vinculados con esta industria.**

Los temas abordados son:

- Rasgos sociales de San Juan (población, población económicamente activa, viviendas y necesidades básicas insatisfechas, educación). Aquí, la au-

tora (Margarita Moscheni) recurre principalmente a datos del Censo Nacional de Población de 1980. Sostiene que en este período “el territorio en términos de relaciones de poder, se va conformando gradualmente **alrededor de la capital sanjuanina y sus departamentos alejados**” (refiere a la red que en esta área espacial se conforma entre la mayoría de la población y de los trabajadores, las actividades productivas conexas y las respectivas infraestructuras de servicios). **La autora subraya que, en este ámbito espacial, se ejercen las principales relaciones de poder y, de este modo puede caracterizarse como un territorio que viabiliza, hace más factible y evidente el ejercicio de poder.**

- Actividad productiva subdividida en sectores primario, secundario y terciario a partir de datos del Producto Bruto Geográfico -PBG- para el período 1976-1989. En este capítulo Margarita Moscheni observa que en este lapso el crecimiento estuvo liderado por los servicios. Aun así, la contribución del PBG al PBI nacional fue limitada. San Juan es una de las provincias menos industrializadas del total nacional. Respecto del sector agropecuario muestra una estructura asimétrica con significativa cantidad de pequeños productores, siendo su contracara, un “paulatino aumento del control de la tierra por un pequeño número de grandes agentes”. Esto revela un proceso de concentración que en años posteriores se acentuará. Por su parte, el importante crecimiento del sector financiero corresponde a la nueva dinámica de acumulación mundial que se fortalecerá en torno de la década de 1990. En este marco: **“el conglomerado Gran San Juan como núcleo generador y distribuidor de los servicios consolida su posición hegemónica, acrecentando el desequilibrio espacial y acentuando el**

deterioro y la pérdida de autonomía de los demás centros poblacionales” (C Correa y otros, s/f, p. 181, citado en pag. 111).

- Principal actividad provincial, la vitivinicultura. Margarita Moscheni define una buena parte del contenido de este capítulo en el párrafo **“entre la crisis estructural y la reconversión frustrada”** que aparece en el título del capítulo. La autora refiere, en primer lugar, a la fuerte incidencia del cultivo de vid en la producción y en **la economía provincial, que funciona al ritmo de los vaivenes cíclicos propios de la vitivinicultura.** Por ello, el tema de la diversificación productiva ha sido una constante de la agenda pública local:

“en un contexto de crisis regional vitivinícola en 1981 y de excedentes en 1982, el Estado sancionó la primera Ley de Reconversión Vitivinícola en 1983, aunque el proceso de diversificación avanzó muy lentamente, ya que el crecimiento de la superficie implantada de uva para pasas y consumo en fresco es mínimo, al igual que la producción. El resto de los productos vitivinícolas como el mosto, miel de uvas, y otros, no tuvieron un crecimiento importante a pesar de dicha política. (p. 141)

- Análisis del sector financiero sanjuanino. En este capítulo Cecilia Tinto define un título que resulta muy ilustrativo del abordaje asumido: **“De la banca productiva a la banca especulativa. Sector financiero en la Provincia de San Juan”.** La autora vincula lo sucedido en San Juan con la Reforma Financiera de 1977 (bajo el gobierno de la dictadura militar de Videla y la praxis económica de Martínez de Hoz como ministro de economía). **Refiere a la notoria expansión de la actividad financiera**

sustentada sobre el aumento de los depósitos a plazo fijo favorecidos por la libre determinación de las tasas de interés en el mercado, que tuvieron niveles positivos en términos reales. **Lo cual llevó al aumento de los intermediarios financieros, de bancos y de compañías financieras, decreciendo las sociedades de créditos para el consumo y las cajas de crédito. Conjuntamente, fusiones y absorciones, derivaron en un proceso de concentración del sistema financiero.**

La tercera parte, con sus ocho capítulos refiere a aspectos específicos, sectoriales, de la estructura socioeconómica que fue analizada en el nivel macro en el apartado anterior. Los temas que aquí se abordan comienzan con un capítulo introductorio que refiere a los principales acontecimientos políticos de San Juan durante el período bajo análisis. Luego se considerarán las políticas públicas provinciales. Especialmente dispondremos de información sobre la situación y el accionar del Instituto Nacional de Vitivinicultura; de la política pública de fraccionamiento en origen de los vinos; del caso Greco; de CAVIC; de la Ley de Desarrollo Económico o promoción industrial; del movimiento obrero sanjuanino y su historia de resistencias; y de las organizaciones sanjuaninas.

- El capítulo que introduce todo este apartado es el marco de referencia para la interpretación de los casos específicos que luego se tratan en esta misma parte. La autora, Delia de la Torre, lo titula "La regulación en la provincia de San Juan en tiempos de crisis". Precisamente, su título ya nos indica que se recurrirá a conceptos y variables de la teoría de la regulación para

analizar los hechos que se sucedieron en San Juan durante esta etapa que se inicia con el golpe militar de 1976. Por ejemplo, este golpe no sólo clausuró el estado de derecho en el país, sino que además implicó que en la provincia se sucedieran en el ejercicio del ejecutivo provincial, tres interventores militares y tres miembros del partido bloquista (Rodríguez Castro, Leopoldo Bravo y Eduardo Póssleman).

Del mismo modo, observamos que en 1982, en San Juan confluyen tres crisis: la crisis nacional de la deuda y de estampida de precios y del dólar; la crisis del modelo productivo sanjuanino; y, en particular, la crisis vitivinícola, asociada con el descenso del consumo de vinos comunes y el ascenso de nuevas tendencias de consumo para este mercado.

Seguidamente, la autora pasará revista a las principales políticas públicas, nacionales y provinciales, asociadas con la promoción del sector industrial (p.167) señalando posibilidades y dificultades específicas asociadas con cada uno de las diferentes tipos de promoción.

Es notorio cómo toda esta etapa y los procesos que en ella se suceden, remiten recurrentemente a la crisis del sector vitivinícola y al fracaso de los diferentes modos instrumentados para enfrentarla (diversificación productiva para salir de la monoproducción; restricción de la oferta prorrato y cupos). Y, sin embargo, todo desembocó en una mayor concentración y centralización del capital en la actividad vitivinícola (fue la propia política la que llevó a la concentración, en tanto 90% de los cupos quedaron en manos de los grandes viñateros y bodegueros representantes del 40% del sector vitivinícola,

mientras los pequeños viñateros, olivicultores y horticultores eran expulsados de su actividad).

Resulta muy interesante recuperar dos conclusiones de la autora que se vinculan con la cuestión específica del territorio, o de los territorios y sus disputas. Nos referimos específicamente al conflicto de poder que existe entre las provincias de San Juan y Mendoza y las diferencias de poder político-económico e institucional, de una y otra. Una de estas conclusiones da cuenta de la profundización de las brechas y desigualdades con la provincia de Mendoza. **La autora explica que Mendoza, por su influencia en la composición del Instituto Nacional de Vitivinicultura y el lobby de los agentes más grandes del sector, logra imponer políticas públicas en su beneficio.** La otra conclusión sostiene que las políticas provinciales de promoción no alcanzan a resolver las asimetrías y que, por lo contrario, en algunos casos como en el de la Ley 22973/83 de Desarrollo Económico, que a pesar que fue una de las que más impulsó la industrialización provincial, también facilitó el ingreso de capitales extrarregionales que derivaron en una importante filtración de excedentes hacia afuera de la región (p.192).

- **El capítulo referido al Instituto Nacional de Vitivinicultura de Juan Jesús Hernández, trata la historia del INV durante el período de análisis (1976-1989).** Pero en realidad, comienza antes, con la creación del INV por ley nacional (conocida como ley general de vinos) de 1959, del gobierno de Frondizi, pasando luego a tratar las razones que llevaron a la intervención de 1963. Sigue con la identificación de las políticas y los interventores del período 1976-1984, fecha en que el INV se normalizó.

Para este período también analiza los conflictos en torno de la designación de los interventores y los proyectos de reforma que se discutieron pero que no fueron aprobados. Luego continúa con la etapa de normalización (1984-1989), la nueva distribución de los cargos directivos y las condiciones asociadas con la reestructuración del Instituto. El autor diferencia claramente la etapa en que el INV estuvo intervenido por el gobierno nacional de la que su conducción fue colegiada y compartida entre el Estado nacional, los estados provinciales y las organizaciones de empresarios y obreros vitivinícolas. Según el autor:

“La ley 14.878/59 fue un modelo de organización, distribución del poder y fijación de pautas de producción de una agroindustria, de los cuales hay muy pocos ejemplos en la historia y en la economía del país. Sin embargo, fracasó su intento de institucionalizar en el ámbito de una entidad estatal las relaciones y los conflictos entre organizaciones representativas de empresarios y obreros, el gobierno nacional y los gobiernos provinciales” (p.210).

Y resulta muy sugerente para la discusión acerca de las relaciones de poder y el rol del Estado, el planteo que el autor formula como conclusión final:

¿Puede el Estado institucionalizar de manera estable y perdurable los conflictos inherentes a una agroindustria a través de un espacio de discusión del que participen los diversos actores interesados? ¿Puede un Estado nacional renunciar a su poder de control sobre una agroindustria y cederlo en forma permanente a las provincias y las enti-

dades representativas de los empresarios? ¿Quién tiene mayor poder para imponer sus decisiones en el largo plazo: una institución estatal o la acción conjunta, coordinada o no, de los oligopolios que dominan los mercados?” (p. 211).

-El siguiente capítulo, “La política pública de fraccionamiento en origen de los vinos en el periodo 1976-1989” de Juan Jesús Hernández, parte del reconocimiento de que el fraccionamiento es clave para la cadena productiva vitícola, por razones técnicas, productivas y esencialmente porque es un espacio de generación de valor. Por eso comienza refiriéndose a la importancia del lugar de radicación de las plantas de fraccionamiento de vinos.

En este acápite se ocupa de contar el proceso que sigue la elaboración de vinos en toda su cadena productiva, desde el primer eslabón que ubica en el sector agrícola con la producción de la uva, pasando por la transformación industrial (elaboración y envasado del vino) para finalmente transitar la fase de distribución y comercialización. En el mismo se señalan las diferentes características que tiene y ha tenido este proceso desde las primeras décadas del siglo XX.

Para el análisis del territorio y el poder es muy revelador observar el proceso diferencial que ha seguido la localización de cada uno de los eslabones de la cadena vitivinícola, según tipo de actividad y según el momento sociopolítico. El autor refiere a que en sus inicios, en esta actividad la localización de las zonas productoras de vid y de vino estaba en San Juan y Mendoza (principales provincias productoras, seguidas por La Rioja, Rio

Negro y Salta). Situación que respondía a las condiciones ecológicas favorables para la producción de vid; en el caso del vino porque, es un producto perecedero que requiere localizarse dentro de la misma zona de producción de la vid. Pero, en cambio, la localización de las plantas de fraccionamiento se daba en las grandes ciudades, donde se concentraba la población y el mercado de consumo. Esto se explicaba bajo el argumento de que de este modo se reducían los costos de transporte.

Sin embargo este proceder comenzó a cambiar a partir de la sanción de una ley provincial de fraccionamiento en origen (5107/82) con la intención de promover la integración vertical de la vitivinicultura. Esta ley fue potenciada por una nacional (23.149/84 esta surgió de legisladores nacionales justicialistas y se considera la ley más importante en materia de fraccionamiento en origen). Esta política duró menos de una década y logró impactos en los despachos de vinos envasados desde la provincia, la creación de valor agregado en la provincia, mayor demanda de empleo. Aquí podemos encontrarnos con un referente significativo para la comprensión de las relaciones de poder que operan en la producción y en la disputa del territorio.

Las disputas territoriales producto de este proceso de fraccionamiento, el autor lo observa en los siguientes párrafos:

“Las cadenas productivas de una agroindustria cuyos eslabones se encuentran distribuidos en varias regiones no sólo vinculan a agentes lejanos y distintos, sino también a intereses que la historia, la geografía y las relaciones sociales han construido como contradictorios.

El fraccionamiento es una parte clave de la cadena productiva vinícola, no sólo por razones técnicas o productivas, sino especialmente porque es un espacio de generación de valor agregado. La instalación de las plantas de fraccionamiento es un factor dinamizador de la AIV, ya que ellas demandan insumos, promueven la localización en zonas aledañas de sus firmas proveedoras y provocan un proceso expansivo en la demanda de empleo y en la economía local. Por ello se comprende la gran competencia entre los estados provinciales para atraer o retener a las firmas que se encargan del envasado.” (p.249)

En esta misma parte, en el capítulo 9: El “caso Greco”: El bloque de poder en acción”, Delia Inés de la Torre relata cómo el grupo Greco disputó con los grandes agentes de la época el manejo del mercado del vino. Y para ello utilizó un banco (el Banco de los Andes adquirido en 1977) que como agente financiero, permitió al grupo avanzar en la compra de bodegas y empresas y, desde luego, en su proceso de acumulación. Hacia el año 1980 el Grupo Greco manejaba más del 50% del volumen de vinos de todo el país. Greco se convirtió en un poderoso holding que llegó a manejar 45 empresas, 35 bodegas propias (como Resero, Arizu, Furlotti, Talacasto, etc). Posteriormente en ese escenario irrumpe el Estado y a partir de ese momento la situación se modifica totalmente. Por todo ello, la autora sostiene que el caso Greco es uno de los más emblemáticos de injerencia del poder político en el accionar privado y en el marco de un estado autoritario. La autora considera que en esta disputa lo que estaba en juego era el dominio de la vitivinicultura, ya que el estado nacional reemplaza un oligopolio privado y se apodera durante muchos años del mercado de vino a tra-

vés de variados mecanismos que termina conformando un mercado rentístico donde la ganancia no es creación de riqueza sino transferencia de ingresos.

Este es otro caso de evidente disputa del territorio, como poder. Ya que la vitivinicultura representa un modelo intensivo de producción, con una estructura de mercado altamente oligopolizada y fuerte atomización de pequeños y medianos productores. En la década de 1970, Peñaflor y Catena, junto con otros bodegueros fraccionadores de la pampa húmeda, manejaban casi el 80% del mercado de traslado y posterior fraccionamiento en las zonas de consumo. Estos fueron puestos en jaque por la aparición del Grupo Greco (acusado por Catena y Peñaflor de competencia ilegal por la suba del precio de la uva impuesta por el grupo Greco). Al respecto el **Centro de Bodegueros de Mendoza, representante de los mayores elaboradores de vinos, se refería a la “concentración oligopólica del Grupo Greco”.**

En esta puja entre intereses de capital enfrentados (en términos económicos y territoriales) interviene el Estado tomando directamente el rol del capital, del empresario:

“... en este paradigmático caso, el Estado funcionó como un verdadero reproductor de la acumulación, incorporándose directamente al proceso, extrayendo el excedente de los productores y beneficiando a determinados agentes económicos que configuraron un nuevo mapa de relaciones sociales en la provincia y la región. Para ello, utilizó diversas estrategias, la intervención de las empresas, el manejo de los volúmenes de vino y su precio, la corrupción en la conducción de las mismas, los

subsidios, la asunción de las deudas privadas, etc. Todas estas políticas del Estado refuerzan los intereses del bloque de poder porque, en definitiva, la injerencia se constituyó en una apropiación del poder estatal para fines privados. Porque como dice Therborn, "lo que importa son los efectos del Estado en la producción y reproducción..." (1979: 171) de las condiciones sociales que crea para que determinados agentes se transformen en dominantes como fue el caso, de Catena, Peñaflor y Cartellone." (p.277)

En el capítulo 10, Margarita Moscheni en: "CAVIC: De lo estatal a lo privado, del esplendor a la crisis", nos irá relatando la historia de CAVIC, entidad creada como ente regulador de los precios de traslado. Aunque siempre funcionó como referente del bloque bodeguero que manejaba la política vitivinícola desde Buenos Aires, a través de su principal organización denominada AVA. Para la autora, CAVIC "significó desde su creación el motivo incesante de lucha y conflicto entre viñateros y bodegueros, un conflicto intra-capital y en el cual el Estado no era el tercero escindido (O' Donnell, G.) sino un actor más, completamente involucrado en garantizar el orden inequitativo y de exclusión que significa el capitalismo. CAVIC fue, además, un botín en el afán de torcer sistemáticamente el objetivo para el que fuera creada en 1964, sostener, asociar, integrar y potenciar a los pequeños viñateros sanjuaninos" (p. 310).

CAVIC estuvo siempre atravesada por múltiples denuncias e irregularidades que llevaron su fin. Creada en 1964 por ley provincial 3019 como entidad privada de interés público pasó por numerosos cambios: intervenciones (de carácter provincial -1966- y nacional -1968 y 1976-); se constituyó como empresa pública no

estatal (en 1974); se transformó en cooperativa (1980); pasó por sucesivas quiebras (en 1987 y 1991) y finalmente fue rematada y cerró (1994).

Aquí también la disputa territorial, el conflicto entre diferentes intereses locales, provinciales, nacionales fue una constante:

"El pequeño y mediano productor no integrado que vendía su uva y elaboraba su vino a maquila en CAVIC siempre fue rehén de los bajos precios, que operaban en contra de su rentabilidad y potencial capitalización. A pesar de una serie de importantes regulaciones, como la ley de reconversión y fraccionamiento en origen, el precio de la uva y el vino no alcanzaban para una distribución más equitativa. Las medidas fueron excepcionales, inconstantes e insuficientes para una reforma estructural en el sector.

De esta manera, la situación del productor asociado a CAVIC no se modificó estructuralmente respecto a épocas anteriores: siguió vendiendo el vino a precios poco rentables, y en cuotas sin intereses en épocas de gran inflación. El resultado, arroja por un lado, una pérdida importante de pequeños viñateros al finalizar el periodo (2802 viñedos entre 1976 y 1989), y por otro, la marginación del circuito de otro grupo importante de productores, cuya única posibilidad de reproducción era la supervivencia.

Los sucesivos gobiernos militares, tanto a nivel nacional como provincial, gradualmente lograron desintegrar a CAVIC y reducir su significación en el mercado. Como complemento, estatiza Greco Hnos, grupo que junto a Giol con-

trolaban entre el 40 y el 60% del mercado de vino de traslado.” (p.307)

En el capítulo 11, María Emilia Bucci, se ocupa de la Política de Desarrollo Económico, creada por ley nacional 22973/83, de la reconversión acaecida y de los nuevos agentes surgidos. Por esta ley se extiende a la provincia de San Juan el régimen de promoción establecido en leyes de 1979 y 1981. **El objetivo de esta ley era estimular el desarrollo económico de ciertas regiones, a través de la radicación de capitales en los sectores agropecuario, industrial y turístico.** La autora sostiene que:

“Con la aplicación de esta ley, se localizaron industrias agroalimentarias relacionadas con el uso de materias primas locales (bodegas, fábricas de conservas, de jugos, de otras bebidas etc.). Asimismo, se radicaron industrias complementarias a las cadenas productivas agroalimentarias (vitivinícola, olivícolas, frutas frescas, pasas, etc.) como las industrias del vidrio, papel, cartón, plásticos, impresiones, metalmeccánica y química.

Se localizaron industrias con el único incentivo del beneficio fiscal que, a cuyo término, abandonaron la provincia debido a la pérdida de competitividad por mayores costos. ...

Las empresas promocionadas generalmente pertenecen a capitales externos al territorio, lo que trae aparejada la existencia de fuertes filtraciones en los excedentes de las firmas,

Esta política, en San Juan, a diferencia de lo que sucedió en otras provincias, produjo transformaciones profundas en los

actores socio-productivos del sector, favoreciendo aquellas actividades llevadas a cabo por grandes agentes.

El impacto fue más significativo en grandes agentes capitalistas cuyas características les permitía una rápida inserción y extensión. Se puede inferir que fue una estrategia claramente dirigida a la inclusión de grandes y exclusión de pequeños. ...

Como aspecto positivo en el impacto de esta ley, cabe destacar que la llegada a la provincia de estos grandes proyectos trajo aparejada la difusión de nuevas prácticas productivas, nuevos sistemas de producción, que en ocasiones son imitados por otros agentes. Pero, esta difusión tecnológica ha sido heterogénea entre los distintos agentes, generando una brecha tecnológica entre empresas cada vez más competitivas y empresas cada vez más rezagadas.”

Aquí nuevamente observamos que el resultado de una de las más importantes políticas de desarrollo que tuvo la provincia, terminó en beneficio de una mayor concentración, lo que resulta un eufemismo considerarlo como “desarrollo” para la provincia en su conjunto.

En el Capítulo 12, “Movimiento obrero sanjuanino: explorando su historia de resistencias”,

Cindy Carrizo Muñoz analiza la trayectoria del movimiento obrero en la provincia de San Juan en el período y a partir del encuadre teórico del presente libro. La autora visibiliza formas de luchas del movimiento obrero en la provincia de San Juan, y las contradicciones al interior de su organización. Sostiene que durante lo

que denomina años “de plomo” (dictadura militar) la unidad de los trabajadores fue inalcanzable. Aunque resalta algunos momentos claves en la historia provincial en relación con la organización y la autonomía del movimiento.

Sostiene que “La institucionalización de la organización obrera a través de las confederaciones de trabajo y los sindicatos adquirió la forma de aparatos de hegemonía del Estado”. Y que: “Las luchas iniciadas de forma independiente por parte de los trabajadores, es decir, sin la representación gremial, fueron socavadas por los empresarios en complicidad con la dirigencia sindical”. De todos modos, la autora busca problematizar la “autonomía” del movimiento obrero, en el marco de la tensión entre el aparato de hegemonía “sindicato” y los trabajadores. Por ejemplo, refiere a que:

“Una ruptura entre las década de los 70 y 80 estuvo signada por la agremiación de trabajadores del Estado (ATE), y su participación en la CGT. La provincia de San Juan se caracterizó por tener un Estado empleador y ser unos de los principales agentes dinamizadores de la economía, por mantener una estructura productiva poco diversificada e industrializada. Este rol como agente empleador y empresario, posibilitó la formación de una clase obrera que poco a poco fue fundando gremios hasta constituirse parte de la dirigencia de la CGT regional, y formar parte de las decisiones en la Central Nacional” (p.353).

Como vemos aquí también queda evidenciado el conflicto, en este caso al interior de la clase trabajadora. Allí aparece una disputa de sentido, motivaciones, roles entre sectores que a priori podrían suponerse ubicados en un mismo sector

o clase social, con intereses semejantes. Estas particularidades expresadas en el presente análisis enriquecen la comprensión del período bajo estudio.

En el capítulo 13, Gabriela Pinto Oviedo, en “Poder y cursos de acción. Las organizaciones sanjuaninas” describe el comportamiento de algunas organizaciones sociales. Y lo subdivide en el período del golpe de Estado de 1976, la Creación de la Sociedad Rural; la Promoción industrial y la renuncia de Leopoldo Bravo a la gobernación. La autora realiza este análisis a partir de una visión donde ubica a la vitivinicultura como la principal actividad productiva provincial; que surgió junto con la propia fundación de la provincia. **Lo cual implica que las relaciones sociales de la vitivinicultura se proyectan con notoria claridad en el territorio.** De ahí, por ejemplo, que las principales organizaciones de la provincia y las más influyentes en el período bajo estudio fueron: la Federación de Viñateros, la Cámara de Bodegueros, la Asociación Vitivinícola Argentina, la Federación Económica de San Juan.

Resulta importante destacar que “en los hechos en los que las organizaciones empresarias no estuvieron de acuerdo, o bien se presentaron enfrentados, fueron obviamente aquellos en los que sus **intereses fueron contrapuestos: el precio de la uva, la cosecha, el tema CAVIC” (p.397)**

Nuevamente nos encontramos con que las disputas entre los actores participantes siempre están presentes, más o menos explícita o tácitamente estos conflictos se expresan, especialmente cuando ciertos intereses locales ven sus posibilidades menoscabadas, su poder cuestio-

nado a través del accionar de otros grupos, que pelean por el mismo territorio, por el poder que significa, por la acumulación y el control que representa.

En la cuarta parte, a modo de conclusión, Delia de la Torre analiza la relación estado, economía y sociedad en la Provincia, articulando lo expuesto en los capítulos anteriores. La autora busca interpretar el territorio sanjuanino, comenzando por su inserción en el modelo de acumulación nacional en el periodo 1976-1989. Es en esta parte, en la que se desentraña la compleja y conflictiva relación entre Estado y sociedad como arena en dónde se dirime el poder y se explicita el papel del bloque social y el ejercicio de su hegemonía que configura la estructura territorial.

Algunas referencias textuales resultan sumamente explicativas de la situación socioeconómica de San Juan en el período bajo análisis, e incluso de sus antecedentes, por lo cual las retomaremos textualmente en lo que sigue (p.403 y ss):

En el periodo anterior 1950-1976, San Juan profundizó su inserción en la acumulación nacional como proveedora de bienes de consumo, de vid-vino, aceitunas, aceite de oliva, hortalizas y fundamentalmente, como importadora del resto de los bienes, hasta casi el final del periodo en que comienza la producción de algunos bienes sustitutivos (cemento, vidrio, tambores plásticos, etc.). Pero la característica principal, es que se trató de una época de importantes intervenciones estatales que regularon la actividad principal a través de fijaciones al precio de la uva o del vino, la maquila, organismos como CAVIC y CLANCAY, AGRO, que aunque intentaron mediar entre los agentes bodegueros y los viñate-

ros, generaron conflictos y no lograron eliminar las disparidades económicas y de poder entre los agentes.

Este nuevo periodo en estudio, está caracterizado por la transición de un modelo de crisis y agotamiento de la segunda etapa del modelo de sustitución de importaciones hacia otro que prepararía las condiciones para el advenimiento del neoliberalismo de los años 90.

...

En términos económicos, en esta etapa la vitivinicultura sigue siendo la actividad principal que dinamiza la economía de la Provincia de San Juan, por lo que su estructura económica sigue padeciendo la histórica especialización productiva, lo que la hace más vulnerable frente a las crisis. Tal es el caso de los '80, en el que el excedente vínico vinculado al bajo precio del vino de traslado, el deterioro de los ingresos de los viñateros frente a la inflación y devaluaciones constantes, y la caída del consumo nacional de vinos ocasionaron un replanteo de las políticas del sector, dando lugar a un fuerte intento de reconversión vitivinícola.

...

Como se dijo anteriormente, la profunda crisis vitivinícola atraviesa todo el periodo, signada por características estructurales de la actividad misma pero agravada por las coyunturas político-institucionales. Por un lado, las políticas nacionales de apertura y desregulación, el caso Greco, el INV, los controles de los excedentes vínicos, entre otras, marcaron el ritmo de la actividad. Por otro lado, el proceso de oligopolización se consolida, y diversas prácticas como el "estiramiento" de vinos en las zonas de consumo, les permite a los grupos imponer el precio de la uva y el vino, las condiciones de la comercialización y en úl-

tima, de la vida de gran parte de la población sanjuanina.

En el periodo, se profundizan importantes transformaciones territoriales que venían de años anteriores vinculadas a la concentración espacial y de servicios de la población en el Gran San Juan (pasa de 42% en 1960 a 62 en 1980) y de la actividad productiva en el Oasis de Tulum-Ullum-Zonda. La primera, producto de flujos migratorios fuertes de las zonas más deprimidas y la segunda con la instalación de industrias al borde de la ruta 40 y 20 donde el estado garantiza la dotación de infraestructura. Como contrapartida, se desarticula el territorio sanjuanino quedando vastas zonas fuera del circuito productivo central y, por lo tanto, población aislada de los servicios, del trabajo y de los ingresos dignos.

...

Una serie de regulaciones, como la Ley de Reconversión Vitivinícola, las de prorrateo, cupos y las de fraccionamiento en origen no alcanzaron a modificar las restricciones estructurales de la economía sanjuanina. Las medidas fueron excepcionales, inconstantes, insuficientes y no atacaban las condiciones para una reforma en el sector. Las de Reconversión, se transformaron solamente en un bloqueo del vino, los viñateros sin bodegas (maquileros) fueron los que en definitiva pagaron el costo de cumplir con la ley, ya que los viñateros-bodegueros inflaban sus producciones para justificar mayores rendimientos y “tapaban” los estiramientos que realizaban. Por lo tanto, sin controles esta política pública reforzó las asimetrías del sector y trabó las relaciones de producción.

Las leyes de fraccionamiento de vino en origen, tanto la provincial como la nacio-

nal, fueron pensadas para eliminar la adulteración, mejorar la calidad y la captación del valor agregado en las zonas productoras. Si bien, se detectan reubicación de bodegas en la Provincia, no logran resolver el precio del vino, la situación de los viñateros sin bodegas y las asimetrías en el interior de la cadena productiva.

La ley de Desarrollo Económico, surge como compensadora de las desigualdades regionales y del deterioro de la vitivinicultura, asomó para promover la diversificación productiva, a la vez que privilegió el ingreso de grandes agentes económicos de capitales extra-locales. Estos agentes gozaron de ventajas institucionales y financieras de las que muchos de los productores y empresarios locales quedaban excluidos. Los bienes producidos por las distintas empresas, en su mayoría, bienes exportables que no garantizaron ingresos genuinos para la Provincia por las filtraciones y por la privación de impuestos sujetos a la promoción.

Respecto a otras políticas promocionales, como la Promoción Minera e Industrial provincial, se observa una continuidad en el otorgamiento del beneficio a los mismos agentes del capital que ya habían sido beneficiados con distintos instrumentos en otras épocas. ...

El “caso Greco” es otro caso paradigmático de la posición del Estado en el sostenimiento de las relaciones sociales. Si bien, fue un proceso difícil, complejo y largo en el que intervienen variados factores, significó para la Provincia y la Región de Cuyo, la acción quizás más concreta del bloque de poder. El gobierno de facto, desarticula un oligopolio para apoderarse de él e intervenir en la industria vitivinícola a través del manejo de precios, de subsidios y

estrategias que finalizan beneficiando a otro oligopolio (Cartellone, Catena, Peñaflo). En realidad, ayuda a crearlo y sostenerlo al darle todas las facilidades y el manejo del mercado, extrayendo el excedente de los pequeños y medianos productores.

...

El bloque hegemónico siguió en manos de un pequeño grupo de bodegueros integrados que logra territorializar su poder, lo que se cristaliza con el quiebre y posterior cierre de instituciones que garantizaban la reproducción de aquel sector: CAVIC, CLANCAY y CPPA (Agro), la eliminación de la fijación de precios mínimos (práctica habitual en el modelo anterior) y el fortalecimiento de la maquila, fueron instituciones que le daban especificidad al territorio en la etapa de sustitución de importaciones en San Juan. En el periodo en estudio, desaparecen y es el mercado quien pone las reglas a través de las políticas de liberalización, privatización y desregulación.

Dicho bloque a su vez, ejerció un fuerte liderazgo en las organizaciones empresariales, tales como la Unión de Empresarios Industriales de San Juan y la Federación Económica y la AVA. Estas organizaciones tuvieron una doble función, representan relaciones de fuerza específicas y por lo mismo ejercieron presión sobre el Estado en los diferentes gobiernos. En algunos momentos del periodo, logran incorporarse a los elencos gubernamentales, y en otros, elaboran estrategias de alianzas con otros grupos que le son funcionales, lo que les permite coaccionar para mantenerse en una situación de privilegio en la estructura económica.

En términos sociales y políticos, se observa que las familias bodegueras y viña-

teras son a su vez quienes ocupan los cargos más importantes en las organizaciones sectoriales, fenómeno que se repite sistemáticamente a lo largo de los años. Parecería ser que la herencia es una constante en la sucesión del poder. Esa participación de la clase dominante en los organismos que integran "la sociedad civil" (escuela, organizaciones, medios de comunicación, etc.) "refuerzan su dirigencia, encubriendo su carácter de clase dominante" (Labastidas Martín del Campo, 1985:79).

El bloque bodeguero concretado en la Asociación Vitivinícola Argentina (AVA), estaba integrado por los grandes agentes productores e integrados (una fracción muy distinta a los productores que integran CAVIC) y fue denunciado en varias oportunidades por concertar alianzas entre las bodegas más grandes a fin de sostener un precio relativamente bajo, sobre todo del vino de traslado. Los grandes bodegueros de la AVA que operaban desde Buenos Aires, tenían una influencia decisiva en la política vitivinícola de la región, fundamentalmente a través de los cargos oficiales que ocupaban. En 1981, el semanario *El Viñatero* denuncia que varios integrantes de dicha Asociación formaban parte del gobierno nacional presidido por las Fuerzas Armadas, todos ellos elegidos entre los grupos más conservadores del periodo, entre ellos Folcini, director del Banco Central de la República Argentina (Área de Endeudamiento en el Sector Interno) desde marzo de 1976 a marzo de 1981; Furlotti (Bodegas Furlotti en Mendoza) como director del Banco Nacional de Desarrollo; Catena como parte del equipo asesor de Martínez de Hoz (y además pariente político), entre otros (semanario *El Viñatero*, 7/02/1981).

Las acciones de las clases subalternas, en especial la de los pequeños y medianos viña-

ñateros, quedan subsumidas, cooptadas y/o anuladas por el poder estatal y se traducen en sólo manifestaciones (en el mayor caso escritas en documentos públicos) de reivindicaciones sectoriales vinculadas con el aumento del precio de la uva o del vino, al prorrateo, que aunque fundamentales en la coyuntura, no implicaron cuestiones estructurales que pusieran en discusión su rol de subordinación. El partido bloquista representó el canal de adhesión pasiva o activa, en algunos casos, a las formaciones dominantes.

...

En cuanto al movimiento obrero en San Juan, durante este periodo, el partido bloquista supo entretejer las alianzas necesarias para mantener consensos con el sector. Como se dijo anteriormente, una de las políticas que caracterizó a este partido fue el de la ampliación de la administración pública, representando un número de trabajadores importantes en relación con los trabajadores del ámbito privado. Esta política le permitió tener la más absoluta legitimidad al interior del Estado y en la sociedad civil, porque se presenta como dinamizador de la economía en tanto reviste la figura del principal empleador. Desde agosto a diciembre de 1983, se amplía la cantidad de empleados públicos a partir de varios decretos sobre designación, reubicación y recategorización.

FOEVA, que nuclea a los trabajadores de viñas, hasta 1984 tenía más representación en la metrópolis (por las fraccionadoras en destino) que en la Región de Cuyo. Resulta interesante destacar el papel que jugó para impedir el fraccionamiento en origen y sus alianzas con la AVA. ¿Se trata

de una alianza interclase?, ¿de la pérdida de la autonomía frente al capital? Más allá, de las razones de FOEVA de querer mantener las fuentes de trabajo en la zona de consumo, lo que este hecho plantea, al menos es una reflexión sobre las alianzas que se tejían entre sectores históricamente en conflictos.

...

Por lo que, el Estado siempre está presente, porque es parte de una relación social de dominación. Un Estado presente incluso para garantizar ese mismo orden de cosas. "El estado interviene, invariablemente, en la reproducción de las relaciones de producción, aportando a éstas últimas un marco legal estabilizador, respaldado por la fuerza" (Therborn, 1979: 198). De esta manera, "se convierte en el garante de la relación social capitalista" (Thwaites, 1999: 4).

En síntesis, la intervención del Estado en el periodo 1976-1989 fue clave no sólo en la promulgación de leyes y decretos, sino además en la intervención sistemática de las instituciones mencionadas, la represión a los intentos de expresión y participación, la conciliación de intereses del bloque que lo sostenía y en la ausencia de planes sistemáticos para el desarrollo de las economías regionales. La alianza tecno-burocrática que manejaba el aparato estatal, ejercía su dominación ideológica en el territorio a fin de modificar la relación de fuerzas. La democracia no pudo contener las desigualdades ni los procesos de consolidación de un territorio profundamente asimétrico con fuerte dominio de la fracción bodeguera.

Agenda

Debates, jornadas, seminarios y cursos del IADE

Mayo / 3

CHARLA EN LA FILIAL DE LOMA HERMOSA DEL BANCO CREDICOOP

La economía argentina actual

Expositora: Marisa Duarte

Se realizó un repaso de la raíz teórica e ideológica de la actual política económica; sus políticas y sus efectos económicos y sociales. En el debate se reflexionó acerca de las causas que llevan a la situación actual, los principales problemas de la economía argentina (deuda externa, fuga de capitales, deterioro de las condiciones laborales y salariales, etc.) y las perspectivas a futuro.

Mayo / 4

CHARLA EN EL MARCO DE LA CÁTEDRA LIBRE DE ESTUDIOS AGRARIOS ING. HORACIO GIBERTI

Plaguicidas

Expositora: Virginia Aparicio (INTA Balcarce)

Moderó: Guido Prividera

IADE



Aparicio

Mayo / 16

DEBATE

La situación económica

Expositor: Horacio Rovelli.

Moderador: Sergio Carpenter

IADE

Mayo / 23

PRESENTACIÓN EN EL MARCO DE LA CÁTEDRA ABIERTA JOSÉ BER GELBARD

La relación de Perón con la CGE durante los primeros gobiernos peronistas

Expositor: Juan Pablo Marinelli

Comentó: Mónica Peralta Ramos.

Moderó: Cecilia Vitto

IADE



Vitto, Marinelli, Peralta Ramos

Mayo / 31

CHARLA EN LA FILIAL 007 DE LINIERS DEL BANCO CREDICOOP

Las medidas económicas del gobierno actual

Expositora: Marisa Duarte

Junio / 5

Declaración del Foro para una Nueva Constitución

Puede parecer extemporánea la idea de convocar a un amplio debate público para una nueva Constitución Nacional. Son, en efecto, momentos muy graves en los que se despliega una muy dura amenaza sobre la calidad de vida de nuestro pueblo, nuestras instituciones y la soberanía nacional.

Sin embargo, creemos llegado el momento de abrir ese debate. Para que en la próxima etapa política no se discuta solamente un plan coyuntural de gobierno para superar los costos de este retroceso sino también un programa de transformación nacional en un sentido democrático, patriótico y de justicia social, con un régimen jurídico que sea su firme sostén y garantía de estabilidad.

A este efecto ponemos en su conocimiento la formación del Foro por una Nueva Constitución y el texto a partir del cual nos proponemos convocar un amplio arco de sectores políticos, organizaciones sindicales, territoriales, universitarias, científico-técnicas, culturales y sociales en general para que de la amplia participación popular surja el proyecto definitivo de nueva Constitución.

154

Firman el documento

Eduardo Barcesat, Alejandro Braile, Jorge Cholvis, Marisa Duarte, Horacio Ghilini, Ricardo Fernández Durán, Raúl Gustavo Ferreyra, Mempo Giardinelli, Alejandro Guillaume, Ana Jaramillo, Julio Maier, José Massoni, Edgardo Mocca, Leopoldo Moreau, Omar Plaini, Jorge Rachid, Carlos Vilas, Hugo Yasky y Raúl Zaffaroni.

Para sumar tu adhesión: <https://www.facebook.com/Foro.NuevaConstitucion>

Junio / 6

PRESENTACIÓN DEL LIBRO

Radiografía del nuevo campo argentino, del terrateniente al empresario transnacional de Carla Gras y Valeria Hernández

Coordinación: Susana Soverna (Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti")

Organizó: Cátedra Libre de Estudios Agrarios "Ing. Agr. Horacio Giberti", Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) y Revista Realidad Económica.

Junio / 13

PRESENTACIÓN DEL LIBRO

Camino al colapso. ¿Cómo llegamos los argentinos a la crisis de 2001? de Julián Zicari.



Duarte

Julián Zicari (UBA), Alfredo Pucciarelli (UBA-CONICET), Juan Pablo Marinelli (Cátedra Abierta "José Ber Gelbard"), Ariel Slipak (Universidad Nacional de Moreno) y Marisa Duarte (IADE-Realidad Económica).

Organizó: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE); Ediciones Continente; Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Lugar: Sala Meyer Dubrovsky del Centro Cultural de la Cooperación.

Junio / 20

I Seminario Internacional de Estudios Estratégicos, Geopolítica e Integración Regional. Desarrollo y Soberanía en América Latina.

Universidad Federal de la Integración Latinoamericana (UNILA).

Marisa Duarte integra el panel: "Perspectivas del desarrollo en América Latina".

Foz do Iguacú, Paraná, Brasil.

Junio / 28

PRESENTACIÓN

Los tratados comerciales y las luchas globales en la era Trump

Expositor: Gabriel Merino (CONICET - UNLP - IdIHCS)

Comenta: Daniela Perrotta (CONICET - CLACSO)

Modera: Ramiro Bertoni (IADE - UNM - UNQ)

Julio / 19 18.30 hs.

PRESENTACIÓN

La industria textil en crisis bajo las políticas económicas actuales.

Expositor: Juan Cruz Lucero (CONICET - UNQ e integrante de CEPA),

Comentan: Carlos Bianco (ex Secretario de Relaciones Económicas Internacionales de la Cancillería Argentina, UNQ) y Augusto Costa (ex Secretario de Comercio).

Modera: Mirta Quiles

Sala Jacobo Lacks del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

Agosto / 8

VIII Jornada Debate Cátedra Libre de Estudios Agrarios Ing. Agr. Horacio Giberti

Sala González Tuñón del Centro Cultural de la Cooperación Floreal Gorini.

La Dirección y el Comité Editorial de la revista Realidad Económica y el Instituto Argentino para el Desarrollo Económico (IADE) están interesados en publicar en forma permanente artículos que aborden distintos aspectos de la realidad económica, política y social de la Argentina, de América latina y del mundo en general.

Con el objeto de facilitar la consideración y publicación de los trabajos, se indican las orientaciones generales para su presentación.

Los textos deben ser inéditos, en caso de tratarse de artículos que hubieren sido presentados con anterioridad en jornadas, congresos, seminarios, paneles, etc., debe consignarse a pie de página dicha situación.

El Coordinador del Comité Editorial recibe el artículo y luego pasa por un proceso de evaluación externa. Los artículos se envían a tres árbitros sin informar autoría. Una vez evaluado, se comunica el dictamen al autor, sin detallar el nombre de los árbitros (evaluación “doblemente ciega”).

Se considera apto para publicación todo artículo que obtenga dictamen favorable de, al menos, dos árbitros. La evaluación de los artículos puede tener como resultado la aceptación sin cambios, la aceptación sujeta a correcciones o el rechazo, pasando por recomendaciones sobre el contenido, la forma o los métodos utilizados. Tanto las recomendaciones de los árbitros como las propuestas de los autores pueden ser consideradas por el Coordinador del Comité Editorial y/o por el Director de la Revista. La evaluación por parte del Comité Editorial no puede ser recurrida ante la dirección de la Revista ni ante ninguna otra instancia de evaluación.

Los trabajos deben tener un título que no supere las 10 palabras, un resumen de hasta 1.000 caracteres, con su traducción en inglés y 5 palabras clave (también traducidas). Se debe consignar además el nombre y la nacionalidad del autor, con un breve currículum académico y profesional en el que conste la dirección postal de la pertenencia institucional, como así también un correo electrónico de contacto. Esto podrá obviarse o actualizarse cuando se hayan publicado trabajos anteriores del mismo autor. La extensión de los trabajos puede variar según el tema desarrollado, estimándose que no debe exceder los 56.000 caracteres, incluidos los espacios. El interlineado debe ser de 1,5.

Las propuestas de artículos deben enviarse por correo electrónico a realidadeconomica@iade.org.ar, indicando título del artículo, autor, archivos que acompañan el envío y forma de contactarse (correo electrónico y teléfono). Los trabajos deben presentarse en Word. Acompañar las ilustraciones o gráficos en sus programas originales (Excel o Illustrator) y, en el caso de imágenes, en .jpg o .tif. Se recomienda para los gráficos evitar el uso de color para diferenciar variables (la revista se publica en blanco y negro). En lo posible, no enviar materiales en pdf o PowerPoint.

Para la elaboración de las referencias se debe seguir las Normas APA y tener en cuenta que deben organizarse de manera alfabética por la primera letra del apellido. En caso sean varias referencias del mismo autor, se ordenan cronológicamente, es decir por el año –de menor a mayor–.

Ejemplos:

Libro con autor: Apellido, A. A. (Año). Título. Ciudad, País: Editorial.

Libro con editor – capítulos escritos por varios autores: Apellido, A. A. (Ed.). (Año). Título. Ciudad, País: Editorial.

Libro en versión electrónica Online: Apellido, A. A. (Año). Título. Recuperado de <http://www.xxxxxx.xxx>

Capítulo de un libro: cuando el libro donde se ha tomado el capítulo a referenciar tiene editor o compilador, es decir, con varios autores, debe referenciarse de la siguiente manera: Apellido, A. A., y Apellido, B. B. (Año). Título del capítulo o la entrada. En A. A. Apellido. (Ed.), Título del libro (pp. xxxx). Ciudad, País: Editorial.

Publicaciones periódicas: Artículos científicos: Apellido, A. A., Apellido, B. B., y Apellido, C. C. (Fecha). Título del artículo. Nombre de la revista, volumen (número), pp-pp.

Artículo online: Apellido, A. A. (Año). Título del artículo. Nombre de la revista, volumen (número), pp-pp. Recuperado de <https://www.xxx.xxx>

Variación de acuerdo a la cantidad de autores:

Un autor: Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. Nombre de la revista, volumen (número), pp-pp.

De dos a siete autores: cuando se tienen entre dos autores y siete, se escriben todos los autores como se ha visto anteriormente y antes de escribir el último, se colocará “y”.

Ocho o más autores: cuando se tienen de ocho a más autores, deben listarse los primeros seis seguidos de puntos suspensivos y, posteriormente, se escribirá el nombre del último autor.

Periódico: Forma básica: Apellido A. A. (Fecha). Título del artículo. Nombre del periódico, pp-pp.

Online: Apellido, A. A. (Fecha). Título del artículo. Nombre del periódico. Recuperado de <http://www>.

Otros tipos de texto: Informes Autor corporativo, informe gubernamental:

Nombre de la organización. (Año). Título del informe (Número de la publicación). Recuperado de <http://www.xxxxxx.xxx>

Simposios y conferencias: Autor, A., & Autor, A. (Fecha). Título de la ponencia. En A. Apellido del presidente del congreso (Presidencia), Título del simposio o congreso. Simposio o conferencia llevada a cabo en el congreso Nombre de la organización, Lugar.

Tesis y trabajos de grado: Autor, A., & Autor, A. (Año). Título de la tesis (Tesis de pregrado, maestría o doctoral). Nombre de la institución, Lugar.

La Dirección de la revista se reserva el derecho de efectuar los cambios formales que requieran los artículos, incluyendo sus títulos, previa consulta con el autor.

Los autores tienen derecho a tres (3) ejemplares del número de Realidad Económica en que se haya publicado su artículo.

Normas para Reseñas de libros

Los resúmenes de libros para publicar en la revista pueden contener de dos a cinco páginas de 3.200 caracteres con espacios cada una, debiendo consignar los siguientes datos: autor/ra, compilador/ra, editorial, imagen de tapa y currículum muy breve del autor/ra de la reseña.