CICLOS
EN LA HISTORIA LA ECONOMIA Y LA SOCIEDAD

Núm. 50 (2018): 1er. Semestre

Publicado: 2018-06-09

ARTICULOS

- Resultados económicos en la producción de granos bajo el signo del agronegocio en Argentina: Un análisis crítico

  José Pierri 3-27

- La rentabilidad de la producción de soja en Argentina. Un aporte empírico al debate teórico

  Rolando García Bernado 29-60

- Elasticidades del comercio exterior en América Latina. Estimaciones para 1993-2014

  Maximiliano Albornoz 61-86

- Las condiciones laborales en la industria textil en Buenos Aires, 1939-1946, desde la economía, la historia social y los estudios de género

  Verónica Norando, Lautaro Wertheimer Becich 87-110

- La crítica a la teoría clásica de las ventajas comparativas y los orígenes del pensamiento propio. Un análisis de las raíces del estructuralismo latinoamericano

Norberto Crovetto, Nicolás Zeolla 111-132

RESEÑAS

- Yanis Varoufakis, Comportarse como adultos. Mi batalla contra el establishment europeo. Barcelona, Deusto, 2017, 718 páginas

  Noemí Brenta 133-135

- Magdalena Rua, Fuga de Capitales IX. El rol de los Bancos Internacionales y el "caso HSBC", prefacio de Jorge Gaggero, Buenos Aires, Ediciones Z y Fundación SES, 2017, 96 páginas

  Sebastián Guiñazú 136-140

Ciclos, Año 29, Nro. 50, enero-junio 2018
ISSN 1851-3735, pp. 3-27

El Cono Sur en la historia del tiempo presente

Resultados económicos en la producción de granos bajo el signo del agronegocio en Argentina: Un análisis crítico*

Economic results in the production of grains under the sign of agribusiness: A critical analysis

José Pierri**

RESUMEN
El modelo de agronegocio se impuso en las últimas décadas en la producción agraria y particularmente en la de granos, en Argentina. Las diversas instituciones o personalidades difusoras de ese paradigma afirmaron la conveniencia económica de adoptarlo, como la disminución de los costos de producción y comercialización y, por ende, la mejora en la rentabilidad de los productores. Esta línea de interpretación se fundamentó, principalmente, en un abordaje analítico del modelo, descriptivo de algunas experiencias en distintos cultivos en regiones y lapsos acotados, pero no se presentaron suficientes datos estadísticos que permitieran corroborar y cuantificar los beneficios económicos proclamados para los principales cultivos y en tiempos prolongados.
El propósito de este trabajo es precisar el grado de conveniencia económica para los productores de incorporar el modelo de agronegocios en la producción de granos en las últimas décadas. Utiliza como fuente para elaborar sus datos estadísticos información proveniente de entidades públicas y privadas, entre ellas el Ministerio de Agroindustria, la Estación Experimental Agropecuaria Marcos Juárez del INTA, la revista Márgenes

---

* Ponencia presentada en las X Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales Argentinos y Latinoamericanos, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, 7-10 de noviembre de 2017.
** Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Centro Interdisciplinario de Estudios Agrarios.

Agropecuarios y la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA).

Palabras clave: agronegocios, Argentina, granos, rentabilidad.

ABSTRACT
The agribusiness model prevailed over the last decades in Argentina, in agrarian production and particularly in grain production. The institutions or personalities who disseminated this model affirmed the economic convenience of adopting it, including the reduction of production and marketing costs and, therefore, the improvements in profitability for producers. This interpretation was based, mainly, on an analytical approach of the model, descriptive of some experiences in different crops in regions and bounded lapses, but they did not show enough statistical data to corroborate and quantify the economic benefits proclaimed for the main crops and in extended times.
The purpose of this paper is to specify the degree of economic convenience for producers to incorporate the agribusiness model in the production of grains in recent decades. It uses information from public and private entities as a source for the preparation of its statistical data, including the Ministry of Agribusiness, the Agricultural Experimental Station Marcos Juárez of INTA, the journal Márgenes Agropecuarios and the Argentine Association of Regional Consortiums of Agricultural Experimentation (AACREA).

Keywords: agribusiness, Argentina, grains, profitability.

Fecha de recepción: 28 de noviembre de 2017
Fecha de aceptación: 27 de diciembre de 2017

El agronegocio, los costos y los márgenes en la producción de granos

Héctor Huergo (2005) señaló que en la década de 1990 comenzó la *segunda revolución de las pampas*, y conjuntamente con Héctor Ordoñez[1] acuñó el término de agronegocios para denominar el nuevo paradigma de explotación agrícola, caracterizado por la incorporación de criterios empresariales, tercerización de labores mediante contratistas e incorporación de nuevas tecnologías en maquinaria e insumos, aspectos que deberían tener como resultado la reducción de costos de producción y aumentos de los márgenes brutos en las explotaciones[2]. El empresario Gustavo Grobocopatel afirmó que

[1] Profesor titular de la cátedra de Comercialización en la Facultad de Agronomía de la UBA durante la década iniciada en 1990.
[2] "Esto es parte de la competitividad de una cadena que arranca con la semilla, fruto de un desarrollo genético excepcional, combinando genes de tolerancia a herbicidas con un

en la etapa de difusión del nuevo modelo pudieron mantener sus explotaciones aquellos productores más innovadores, y quedaron en el camino los que no se adaptaron a los cambios tecnológicos y organizativos[3].

Numerosos autores analizaron desde distintas interpretaciones diversos aspectos del agronegocio, sus características principales y la influencia de la política económica sobre la incorporación de tecnologías, la organización de las empresas, el transporte y el comercio, que habrían disminuido los costos de producción y aumentado la rentabilidad de las explotaciones (Ras, 1994; Bisang, Anlló y Campi, 2008; Gras y Hernández, 2009).

Pese a la importancia del tema en el pasado y presente económico y político argentino, no abundan estudios que mediante series estadísticas permitan precisar la evolución de los costos de producción y comercialización y los márgenes resultantes en la producción de granos en las décadas previa y posterior al comienzo del nuevo paradigma productivo. En un trabajo conjunto realizado con Ezequiel Orlando (2013) se advirtió sobre la insuficiencia y deficiencias de las fuentes utilizadas para abordar el estudio, y se avanzaron algunas reflexiones de carácter general referidas a la importancia determinante de las políticas públicas sobre la evolución de los márgenes brutos en las últimas décadas.

Bisang y Campi (2013, p. 36) explicaron las distintas etapas del agronegocio en un contexto de políticas económicas que lo favorecieron. Identificaron los inicios del nuevo paradigma a comienzos de la década de 1990 producto del dinamismo de los mercados internacionales y de las políticas de desregulación económica:

> La convertibilidad modificó sustantivamente el escenario previo con la brusca apertura, la política de privatizaciones y la reducción de las funciones del Estado (Heyman y Kosacoff, 2000). Estos cambios impactaron en el sector a través de diferentes medios: 1) *Vía precios (de insumos* y productos, 2) *Con cambios en la*

---

germoplasma que se exporta a toda la región e incluso a los Estados Unidos. Continúa con el sistema de siembra directa, que ahorra un 70% de combustible y mejora la calidad de los suelos al incorporar materia orgánica de los residuos de cosecha…. Los cultivos se protegen de malezas y plagas con agroquímicos eficaces, también formulados en el país. Se aplican con pulverizadoras automotrices de gran ancho de labor…. *El mundo mira azorado estos desarrollos*, que pronto serán incorporados por las grandes corporaciones internacionales". Héctor Huergo, "Otra perla en el cluster", diario Clarín, Suplemento Rural 26/4/2014 (cursiva del autor).

[3] "... es cierto que hay 150.000 productores menos, que se fundieron en la década pasada [la de 1990]. O sea que la competitividad se hizo con sangre. No fue una fiesta. ¿Y qué es la competitividad en la soja? Es la suma de innovaciones tecnológicas y organizacionales que pusimos en el campo durante los últimos quince años", Fortune, 15 de septiembre de 2003, citado por Carla Gras y Valeria Hernández (2009, p. 54).

composición estructural de la oferta de algunos insumos y 3) Modificación en el entorno regulatorio….. (Cursivas del autor).

Utilizando como fuente estadística la revista Márgenes Agropecuarios, los autores identifican una primera etapa en la primera mitad de la década de 1990, en la que la reducción de precios de los insumos, la eliminación de los derechos de exportación y otras medidas de liberalización del sector[4] en un contexto de altos precios internacionales[5], dieron origen al cambio de paradigma, habida cuenta de las mejoras en la relación insumos/producto. Los autores ubican el comienzo de la segunda fase a mediados de los años1990, cuando la baja de los precios internacionales, el encarecimiento del crédito internacional y la caída del consumo interno provocaron un creciente endeudamiento y concentración económica de los productores, fenómeno que fue acompañado por la irrupción acelerada de un *"modelo latente"* consistente en la incorporación de un nuevo paquete tecnológico (conjunto sojaRR, glifosato y siembra directa) para *"ahorrar costos"*, condición necesaria para competir y no ser eliminadas las explotaciones que no incorporasen esos adelantos. Finalmente, señalan que a partir de 2002 y producto de la fuerte devaluación y pesificación de las deudas se revirtió el endeudamiento y existieron crecientes posibilidades de autofinanciamiento que, sumados a la disminución de los costos en moneda doméstica en los dos primeros años en relación a los precios obtenidos por las ventas, provocaron un efecto riqueza que ocasionó un nuevo salto en el volumen de la producción de granos[6].

Bisang y Campi señalan que posteriormente a los primeros años de la devaluación, los precios de insumos y maquinaria (costos directos) tendieron a dolarizarse, a excepción del combustible, disminuyendo la rentabilidad, que

---

[4] Bisang y Campi destacan la libertad de importación de insumos y maquinaria, las mejoras portuarias y de financiamiento en bancos privados más allá del tradicional ofrecido por bancos oficiales.

[5] *"…la positiva evolución de los precios internacionales ocurrida en la primera mitad de de los años 90, más si se tiene en cuenta que los* precios internacionales habían estado en niveles muy bajos en los años 80, en especial entre 1986 y 1988…" (p. 37)

[6] "A partir de la base productiva preexistente, habiéndose arbitrado medidas que permitieron sanear el stock de deuda y volverlo compatibles con las valuaciones de los activos y con nuevas relaciones de ingresos (ahora dolarizados) y costos (parcialmente pesificados), la actividad enfrentó una demanda sostenida (tanto internacional como local); …. la respuesta fue un nuevo salto de la producción agrícola…. La meseta previa de 65 millones anuales de toneladas en agricultura se elevó unos 20 millones haciendo factible la meta de los 100 millones de toneladas…" (p. 67)

solo mejoró a partir del año 2005 vía el aumento de los precios internacionales[7], y destacaron el paulatino incremento de los costos directos de producción bajo el nuevo paradigma que llevó, según los datos que aportan, a que en el año 2010 los gastos directos (mano de obra, combustibles, insumos, bienes de capital y semilla) por hectárea en la producción de maíz fueran de u$s 452 /ha, en soja de u$s 294/ha. y en trigo de u$s 318/ha (p. 180).

El planteo de Bisang y Campi destaca el carácter schumpeteriano de los productores y la creciente demanda influida por nuevos usos de los granos, y deja abierta la posibilidad de que los mayores márgenes brutos redunden en un aumento de la renta de los propietarios de tierra:

> "Una mirada schumpeteriana encontraría … que un núcleo de empresas arriesga l uso de nuevas tecnologías y formas de organización logrando establecerse en el mercado y generar resultados por encima del promedio; en una fase posterior esos resultados atraen a nuevos inversores que copian y perfeccionan el modelo, expanden la producción, presionan sobre los recursos escasos (tierra) mejorando sus remuneraciones y, con el tiempo, tienden a reducir los beneficios extraordinarios de la actividad; como es obvio , si existe una demanda que convalide con precios a la alza (por razones que van desde mayor uso -poblaciones con recursos crecientes- hasta nuevos usos, como los biocombustibles y/o bioindustria; el proceso es más prolongado y mayor la extensión de la producción.. Extendiendo este argumento, *ello implicaría que la masa de renta percibida por los tenedores de tierra (que no realizan tareas productivas) ha ido creciendo en relevancia pari pasu con la expansión del modelo y captando partes crecientes de la renta generada* por el total de agentes económicos que conforman la red productiva… (2013, 192. Cursiva del autor).

Un trabajo reciente de investigadores de la Asociación Argentina de Consorcios Regionales de Experimentación Agrícola (AACREA) destacó la fuerte incidencia del costo de los arrendamientos, los mejores resultados respecto de los márgenes brutos en los cultivos de soja respecto a otros cultivos y subrayó la importancia de los costos de producción en la planificación de los planteos técnicos y decisiones de inversión y en los rendimientos de indiferencia sobre los cuales serían viables las explotaciones, así señalaron:

> Finalmente, la relación entre costos e ingresos define la viabilidad del negocio agrícola, a su vez, dentro de los distintos rubros de costos en función de los planteos técnicos propios de cada cultivo, *la variación en los precios de insumos*

[7] "… el incremento de los costos va carcomiendo la renta inicial… Desde una perspectiva de mayor alcance, existió *un salto inicial de rentabilidad, la cual, si bien siguió siendo positiva, fue disminuyendo por la presión de los costos* y recreada, a partir del año 2005, por nuevas alzas en los precios internacionales*"* (p. 62).

> *y servicios tendrán diferentes impactos según la participación de cada rubro sobre la estructura de costos de cada cultivo. Asimismo, el incremento de los costos puede influir negativamente en los ingresos como resultado de una menor inversión en el planteo técnico del cultivo. Del mismo modo, una disminución en el precio de los granos puede afectar negativamente la decisión de inversión determinando, por ejemplo, la reducción en las dosis de fertilizantes*. Si bien existen variables que el empresario no puede manejar, entender la evolución del RI en el tiempo y cuáles son las variables y factores que influyen en su comportamiento, es una herramienta útil para planificar y evaluar el riesgo de las actividades agrícolas. (Tiscornia, Barelli y Bert, 2017)

Por su parte, Carlos Guida Daza (2016) integrante de la EEA INTA Marcos Juárez destacó la racionalidad económica de los productores al incorporar el cambio tecnológico "el manejo convencional (con mayor uso de combustibles y mano de obra) por la siembra directa (con mayor uso de fertilizantes, labranza química y menor mano de obra), esto se dio desde mediados de la década del '90 y se produjo una intensa adopción de la práctica favorecida por mejores relaciones de precios relativos (agroquímicos vs combustibles)". Afirmó que el avance en la producción de soja se debió a indicadores económicos eficientes y al menor riesgo financiero que en otros cultivos, destacando que el costo del glifosato asociado a la siembra directa disminuyó a lo largo del tiempo en sentido contrario del aumento de precio del gasoil en los últimos años. En los casos del trigo y maíz subrayó el mayor incremento de los costos en semilla y agroquímicos en comparación con los de la producción de soja.

En lo referido a los costos de producción, rendimientos por hectárea y márgenes brutos en el período de afianzamiento del agronegocio, una publicación del Instituto de Investigaciones para el Estudios de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IIERAL) señaló que los cambios en los costos de los insumos obedecieron principalmente a las variaciones del precio del petróleo y que el aumento de la rentabilidad de las explotaciones se explica, en importante medida, por el aumento de los rendimientos por hectárea. Así, en relación al período 2001/2008, señaló:

> a) los costos de producción, laboreo y semillas disminuyeron, pero … los costos de fertilizantes y agroquímicos crecieron impulsados por el precio del petróleo; b) … solo en el caso de la soja se observó una disminución importante en la participación de los costos de producción en el precio final en el período post devaluación en comparación con el período pre devaluación y c) que la *mejora en las ganancias de los productores de granos se explican en medida importante por aumentos en los rendimientos."*... Los costos de producción de granos aumentaron impulsados por los aumentos del precio del petróleo. (p.7)

El análisis de la publicación del IIERAL muestra las importantes diferencias en la evolución de los costos de producción por hectárea en trigo, soja y maíz entre los trienios de las campañas 1991-92 y 1993-1994, y los de 2005-06 y 2007/08. Medidos en dólares constantes, los fuertes aumentos de los costos de laboreo, semilla y fertilizantes en trigo (73%) y maíz (21%) contrastan con la baja de los costos por hectárea en la producción de soja entre esos trienios (34% menor).

Cuadro 1
Argentina. Costos de Producción Trigo, Maíz y Soja
(Labores, semillas, agroquímicos y fertilizantes)
En dólares constantes de 2008

Campaña	*Trigo*	*Maíz*	*Soja*
1991/92	94,37	198,58	223,71
1992/93	115,32	228,08	240,54
1993/94	116,88	213,72	230,45
2005/06	177,95	256,91	116,62
2006/07	182,51	234,62	114,89
2007/08	206,48	323,05	221,89

Fuente: elaboración propia sobre datos de IIERAL (2008).

El cuadro 2, elaborado en base a los informes de Márgenes Agropecuarios, muestra -según la publicación del IIERAL-, que el aumento del costo directo por hectárea en maíz se debió principalmente al incremento de los costos de los herbicidas y fertilizantes, y en menor medida al costo de la semilla en tanto los gastos en laboreo disminuyeron a partir de 1998 como consecuencia de la aparición del conjunto semilla GM/ siembra directa/glifosato. En el caso del trigo el importante incremento en gastos en fertilizantes y agroquímicos entre el comienzo y fin de la serie explica el fuerte aumento de los costos en tanto el gasto de laboreo por hectárea se mantuvo en los años de la serie en u$s 50-60.

En lo referido a la soja, en la etapa de postdevaluación el costo de laboreo en dólares disminuyó sensiblemente a partir de 1998, con la generalización de la siembra directa, y la caída se profundizó aún más desde el año 2002, producto del abandono del sistema de convertibilidad de la moneda.

Otro aspecto a destacar es el muy fuerte incremento de los costos en semilla y agroquímicos en la campaña 2007/2008 en los cultivos de verano, en momentos en que comenzó una fuerte escalada de los precios de los granos en el mundo (ver cuadro anexo).

Cuadro 2
Argentina
Costos de producción de maíz, trigo y soja. En dólares constantes de 2008

Campaña		*Maíz*			*Trigo*			*Soja*	
	Labores	*Semilla*	*Agroq/fert.*	*Labores*	*Semilla*	*Agroq./ferti.*	*Labores*	*Semilla*	*Agroq./fert.*
1990/91	79,26	77,65	*42,41*	50,35	47,88	*7,28*	114,40	45,37	*62,95*
1991/92	79.69	81,71	*40,18*	54,74	32,41	*7,22*	101,82	50,08	*71,80*
1992/93	88,43	100,79	*38,86*	61,61	40,05	*13,65*	108,69	56,01	*73,64*
1993/94	80,11	95,28	*37,33*	55,73	47,12	*14,03*	100,01	60,05	*70,39*
1994/95	79,73	84,90	*35,85*	56,14	38,31	*13,92*	99,61	69,44	*64,55*
1995/96	83,24	82,05	*37,38*	57,41	52,63	*13,61*	103,55	64,36	*69,24*
1996/97	86,86	109,03	*40,03*	57,16	87,70	*60,46*	118,37	69,91	*67,38*
1997/98	96,98	98,31	*71,44*	66,90	54,72	*54,69*	122,11	71,31	*57,92*
1998/99	74,57	87,51	*55,78*	52,23	36,63	*46,12*	77,81	49,94	*49,26*
1999/00	70,47	57,62	*52,83*	54,99	29,07	*47,76*	76,93	36,93	*44,53*
2000/01	74,48	60,48	*62,36*	56,42	27,76	*42,46*	79,66	43,78	*45,20*
2001/02	35,08	75,65	*89,94*	59,80	28,21	*68,83*	33,51	48,76	*44,40*
2002/03	22,61	99,05	*77,00*	34,25	26,43	*73,16*	23,08	48,27	*47,48*
2003/04	35,26	107,36	*85,36*	60,24	25,28	*67,29*	33,12	38,91	*42,26*
2004/05	35,15	99,89	*111,10*	62,75	23,47	*85,58*	36,10	51,50	*51,00*
2005/06	32,93	103,71	*120,26*	61,87	22,09	*94,00*	30,85	37,91	*47,86*
2006/07	31,89	94,01	*108,13*	54,11	20,67	*107,73*	26,11	38,65	*49,93*
2007/08	38,57	150,00,	*124,48*	38,57	57,60	*110,11*	51,79	40,60	*129,50*

Metodología: según IIERAL los valores se expresaron en dólares constantes, convirtiendo los pesos corrientes primero en dólares corrientes (según el tipo de cambio de cada mes y año) y luego pasando a dólares constantes ajustando mediante el índice de precios mayoristas de EE.UU. Los precios de los productos se tomaron para los meses de mayor comercialización de cada uno de los cultivos mientras que los rendimientos considerados fueron los promedios de los partidos o departamentos en los que esos cultivos están más difundidos. Para calcular los gastos directos se tomaron en cuenta las tecnologías predominantes en cada momento por lo que los costos reflejan el cambio tecnológico ocurrido en las últimas dos décadas (fertilización, uso masivo de agroquímicos, disminución de las labranzas, siembra directa, etc.). En relación a los gastos de estructura e impuestos fijos, se intentó homogeneizar los valores tomando promedios de distintas zonas, para que los números fueran comparables entre sí.

Fuente: elaboración propia sobre datos de IIERAL (2008) en base a datos de SAGPYA, Costos, Márgenes Brutos y Márgenes Netos históricos para los principales cultivos de la Pampa Húmeda.

En el cuadro 2 pueden observarse los bruscos incrementos del costo de los insumos en las campañas 1996/97 y 2001/02. Los costos en agroquímicos y fertilizantes en el cultivo de trigo se habrían incrementado un 400% en la campaña 1996/97 respecto de la anterior y más del 50% en la de 2001/02 en momentos de abandono de la convertibilidad de la moneda; y en maíz un 80% (1996/97) y algo menos de un 50% en la campaña 2001/2002. En comparación con los bruscos y persistentes incrementos en los costos en trigo y maíz, ya que luego de las alzas repentinas no se produjeron bajas significativas, debe destacarse que los costos en la soja se mantuvieron estables y con tendencia a disminuir a lo largo del tiempo, salvo el extraordinario incremento, mayor al 160%, previsto por Márgenes Agropecuarios y aceptado por IIERAL para la campaña 2007/2008.

En lo referido al costo de las labores, debe entenderse la muy fuerte caída posterior al año 2002 en todos los cultivos como resultado del bajo precio en dólares de la mano de obra y, en particular, del gasoil, producto de la decisión gubernamental de desacoplar los precios internos de los internacionales.

Resulta difícil de explicar el aumento del costo en dólares de los agroquímicos a partir de 2002, más del 50% en el trigo y cercano al 30 % en el maíz , ya que entre el año 2001 y el 2003 los precios del petróleo en el mercado mundial no se alteraron sustantivamente; rondaban los u$s 25/barril entre julio y septiembre de 2001 y eran cercanos a u$s 29/barril entre octubre y diciembre de 2003[8], situación que no concuerda con los muy altos aumentos de los precios de agroquímicos en el año 2002.

El aumento de los rendimientos por hectárea en los diferentes cultivos fue dispar, según los datos de IIERAL. Al comparar el promedio de los trienios de comienzo de la serie (campañas 2001/02 a 2003/04) y el final (campañas 2004/05 y 2006/07), el volumen de quintales por hectárea se incrementó un 21,8% en trigo, 61,9% en maíz y 24,4 % en la soja (ver cifras de rendimientos en el Anexo 2).

El impacto de la política económica sobre la producción de granos

Junto con los costos de producción y los rendimientos de los cultivos, los niveles de los precios internacionales y nacionales y la influencia de las políticas públicas son otros aspectos principales que determinan los márgenes brutos. Al ser Argentina tomadora de precios en el mercado mundial, los debates giraron

[8] Valores de Indexmundi del petróleo crudo; precio promedio Brent, Texas, Dubai.

en torno a los menores precios recibidos por los productores, resultado de las políticas estatales de regulación del comercio consistentes en la fijación del tipo de cambio para las exportaciones y/o la imposición de derechos de exportación (retenciones) y/o las eventuales deficiencias portuarias, de las vías navegables o la subvaluación de las exportaciones con fines de evasión impositiva o de eludir la liquidación de exportaciones por parte de las grandes firmas privadas (Pierri, 2014).

La década iniciada en 1990 se caracterizó, como ya se señaló, por una política de desregulación y privatización, que debería haber ocasionado, según sus impulsores, una mejora de los precios de exportación y, por ende, los percibidos por los productores, aunque el resultado proclamado no se produjo[9]. En esos años si bien se consiguieron sucesivos records de cosechas, desaparecieron miles de explotaciones que, endeudadas, no pudieron afrontar el alto costo financiero y los bajos ingresos producto de una paulatina sobrevaluación de la moneda doméstica respecto del dólar.

La situación cambió sustancialmente a partir del año 2002, cuando se abandonó el régimen de convertibilidad de la moneda y se produjo una fortísima devaluación, en poco tiempo el tipo de cambio se estabilizó en valores que triplicaron el vigente durante la convertibilidad, y se reincorporaron las retenciones a la exportación. A partir de ese año se sucedieron sucesivos records de producción en un marco de altos márgenes brutos y de progresivo aumento de medidas estatales de control y regulación de la producción.

Cesar Ciappa, en un trabajo publicado por la Federación de Centros y Entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales de Buenos Aires, afirmó que en la primera mitad de la década de 1990 los relativos buenos precios internacionales, la estabilidad del tipo de cambio efectivo para las exportaciones de granos, fijo a partir de 1991, y la eliminación de retenciones para las exportaciones de granos salvo para la soja, gravada con un nivel mínimo del 3,5%, permitieron la incorporación de nuevas tecnologías y aumentar la rentabilidad de las explotaciones. Según el autor, en la segunda mitad de la década, la baja de los precios internacionales fue la causa principal de la caída en el número de explotaciones en la región pampeana, descartando que la política cambiaria y financiera estatal fuera la razón de los quebrantos:

> ... este ajuste no fue inducido por el tipo de cambio, sino por una fuerte caída en los precios internacionales de los granos, *contrastando con la idea generalizada*

[9] En distintos trabajos he resaltado el mantenimiento de los diferenciales negativos de precios para Argentina respecto de los obtenidos en otros puertos de exportación de granos (Pierri, 2014 y 2016).

> *de imputar a un 'retraso cambiario' la caída de la crisis de los granos de finales de la década del 90*. (2005, p. 5; subrayado en el original).

Ciappa minimizó los efectos positivos de la medida de abandonar la convertibilidad de la moneda y devaluarla en el año 2002. Afirmó que, producto de reimplantar las retenciones a las exportaciones de granos y del progresivo proceso inflacionario, ya en 2004 se perdieron las ventajas del nuevo tipo de cambio.

> Desde allí [año 2002] …hubo *un importante deterioro del tipo de cambio efectivo que en agosto de 2004 llegó a los niveles de la década del 90, habiendo perdido todas las ventajas de un tipo de cambio favorable al que frecuentemente se hace alusión cuando se comentan los ingresos del sector*. (2005, p.6; subrayado en original).

En igual sentido Héctor Huergo señaló que al reimplantarse en el año 2002 los derechos aduaneros a las exportaciones y establecerse otras medidas de control del comercio de importación de maquinarias e insumos, se habría abierto una etapa de "segunda discriminación de las pampas", en tanto la publicación de IIERAL afirmó que después de esa fecha los precios percibidos por los productores fueron bajos, lo que debería ocasionar un progresivo estancamiento de la producción[10].

> Una vez que obtuvimos precios netos de retenciones, comparamos los promedios para el periodo 2002/08, con los precios promedios anuales del periodo 1991/2001, es decir antes y después de la devaluación, lo que tendrá mayor significado al momento de analizar los costos de producción....Puede observarse que en el cuadro nº 5, en las columnas correspondientes a los precios netos que solo para el caso del trigo, el promedio 2002/08, es mayor que el promedio 1991/2001, ya que los precios promedios de maíz y soja netos de retenciones, para el período 2002/08, son inferiores a los precios promedio de 1991/01.

[10] Según IERAL "El Gobierno Nacional está aplicando a partir del año 2005, una variedad de controles de precios, regulaciones y subsidios cruzados entre sectores productivos, con el objeto de lograr una mayor equidad en la distribución del ingreso y de controlar la inflación, para que no se erosione el ingreso real de los sectores de menores ingresos." "En IERAL LITORAL estamos poniendo atención en estas políticas desde fines de 2006, porque sostenemos que afectan la competitividad de la cadena agroalimentaria…".

Algunas reflexiones sobre la evolución de los costos y precios, y de la influencia de la política económica sobre la producción de granos en 1991/2008

El análisis de los textos de los diversos autores e instituciones citados anteriormente permite realizar algunas reflexiones y disparar preguntas respecto de distintos aspectos del período en que se afianzó el modelo de agronegocios.

Respecto de la periodización y evolución de la producción y márgenes en la primera parte de la década de 1990 debe señalarse que se produjo con precios relativamente normales, que solo subieron de manera significativa en el año 1996 y parcialmente en 1997, para a partir de 1998 volver a valores normales hasta 2006. En esos años los datos sobre morosidad en el pago de créditos del sector indican que los inicios de la desregulación económica y las privatizaciones no acompañaron un aumento de rentabilidad de la mayoría de los productores[11], y no hubo un aumento significativo de la producción hasta que la introducción del paquete sojero y el fuerte crecimiento de los precios de 1996 y 1997 sí se acompañaron con el aumento de los volúmenes cosechados.

En los años finales de la convertibilidad y los de la debacle económica de 2002 y 2003, el alto grado de morosidad en el pago de créditos[12] y los conocidos remates de explotaciones agrarias ponen en duda los beneficios económicos del agronegocio en el contexto de esa década, aún con los incrementos de producción conseguidos al final de la década de 1990.

Respecto de las opiniones que señalan que a partir del año 2004 se habrían eliminado los beneficios de la devaluación cambiaria y, como producto de la reimplantación de las retenciones a las exportaciones, habría comenzado una "segunda discriminación de las pampas" que provocaría un estancamiento del sector, los datos estadísticos muestran que la fuerte baja de los costos en dólares en labores en el maíz y en mayor medida en la soja, y en las semillas de trigo y soja *se mantuvieron hasta el año 2007 ocasionando un fuerte aumento de rentabilidad en un período en que los precios internacionales no eran particularmente altos* (salvo el año 2006 para soja; ver anexos) y los percibidos por los productores sufrían el descuento de retenciones.

---

[11] La morosidad en la producción primaria fue del 24,2% en 1991, 23,2% en 1992; 21,9% en 1993; 30,3% en 1994 y 32,9% en 1995). Fuente: FINAGRO cit. por Anllo, Bisang y Campi (2013, p. 41)

[12] La morosidad en la producción primaria era del 34 % en 2001; 53,7% en 2002; 46,3% en 2003; 25,4% en 2004 y 8,8% en 2005. Fuente FINAGRO

Los altos ingresos en moneda nacional y los bajos costos de producción y de vida en general dentro del país producto de la fuerte devaluación, disminuyeron muy fuertemente los índices de morosidad en los pagos de créditos del sector, que llegaron a solo un 4,2% en 2006 y 2,6% en 2007, según FINAGRO. Debe señalarse que los ingresos en dólares en momentos anteriores y posteriores al fin del régimen de convertibilidad no son comparables para medir el ingreso efectivo de los productores, en tanto la capacidad adquisitiva de la moneda estadounidense en el país era sustancialmente mayor luego del 2002[13].

Comprobación estadística de la evolución de los costos y márgenes en 1998/2012

Una fuente alternativa y de gran valor para estudiar la evolución de costos y márgenes son los informes anuales producidos por el Área de Información Estadística de la filial Marcos Juárez del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria, que presentan estimaciones de la estructura de costos de producción, gastos de comercialización y márgenes para las explotaciones agrícolas en su área de influencia, ubicada dentro de la zona núcleo pampeana, aspecto que facilita su comparación con los datos ya presentados en este trabajo, también referidos a esa geografía.

Los informes de la entidad oficial presentan la composición del costo directo por hectárea de implantación y protección de los cultivos en el área de influencia considerando el uso de maquinaria propia, calculan el ingreso neto descontados los gastos de comercialización y cosecha (en los cuadros de este trabajo se contabilizan los gastos de cosecha en la columna de costos de producción), y los resultados del análisis de costo- beneficio se presentan para tres niveles de rendimiento por cultivo (en los cuadros siguientes se lo calcula por el promedio). Los costos de producción son los estimados al momento de la siembra -cultivos de verano en agosto y para el trigo en abril-, y el precio de los distintos granos se establece tomando los precios del Mercado a Término de Buenos Aires a las fechas aproximadas de cosecha, y para la conversión entre monedas cada informe presenta un tipo de cambio estimado. Si bien los datos de la base estadística son modelizados y pre campaña, permiten avanzar en el

[13] "El incremento de la renta sojera promedio por hectárea medido en moneda doméstica debería haber superado el 800% comparando los años 2001 y 2008 ($125/ha en el año 2001 ... y aproximadamente $ 1.020/ha en 2008...", Pierri (2012), p. 85.

conocimiento de la evolución económica de las explotaciones en tanto el modelo de presentación es invariable a lo largo del tiempo y la EEA INTA Marcos Juárez se encuentra directamente relacionada con los productores de esa zona.

En los cuadros 3 y 4 se presentan los resultados económicos de dos producciones representativas: soja y trigo, tradicional e importante cultivo de la zona. Los distintos costos, gastos de comercialización y márgenes se presentan en moneda doméstica, y el margen bruto convertido a dólares corrientes tomando en cuenta el tipo de cambio señalado en cada informe anual, aspecto que permite visualizar mejor los resultados económicos a través del tiempo.

Cuadro 3
Resultado económico en la producción de trigo en zona Marcos Juárez
En pesos corrientes, margen bruto en dólares corrientes

Año	*Rend. qq/ha.*	*Precio $/tn*	*Ingreso Bruto*	*Gastos Comerc.*	*Ingreso Neto*	*Costos Producc.*	*Margen Bruto $/ha.*	*Tipo de Cambio*	*Margen Bruto u$s*
1998	20	121,20	*242,40*	46,00	*196,40*	115,70	*80,30*	1,00	*80,30*
1999	29	110,80	*321,30*	64,10	*257,20*	120.1	*137,06*	1,00	*137,06*
2000	24	103,50	*248,40*	44,20	*204,20*	121,60	*82,63*	1,00	*82,63*
2001	26	104,20	*270,90*	45,80	*225,10*	128,80	*96,36*	1,00	*96,36*
2002	28	284,70	*797,20*	89,60	*707,50*	362,60	*344,89*	3,35	*102,95*
2003	28	299,30	*838,00*	117,60	*720,40*	348,70	*371,70*	2,90	*128,17*
2004	28	327,20	*916,20*	121,50	*794,60*	381,30	*413,32*	2,87	*144,01*
2005	28	272,00	*761,60*	132,70	*628,80*	414,40	*214,42*	2,87	*74,71*
2006	28	318,00	*890,40*	131,60	*758,80*	421,80	*336,91*	3,08	*136,97*
2007	28	460,50	*1289,40*	168,00	*1121,40*	480,40	*640,96*	3,09	*207,43*
2008	28	665,50	*1863,40*	240,50	*1622,80*	790,60	*832,19*	3,19	*260,87*
2009	28	578,10	*1618,70*	243,80	*1374,80*	691,60	*688,11*	3,72	*183,63*
2010	30	552,10	*1656,30*	318,60	*1337,70*	710,50	*617,32*	3,90	*137,94*
2011	30	784,50	*2353,50*	452,70	*1900,80*	901,70	*999,04*	4,06	*256,06*

Fuente: elaboración propia sobre informes EEA INTA Marcos Juarez.

La lectura de los datos del cuadro 3 permite formular algunas conclusiones: En primer lugar, *los márgenes brutos en la producción de trigo* estuvieron por debajo de u$s 100/ha hasta el año 2002. A partir de 2003 crecieron sustancialmente, disminuyendo solo en la campaña 2005/6 como resultado de la baja del precio y del sensible aumento de los costos de producción. Si se calcula *el margen en pesos, el crecimiento de la rentabilidad producto de la devaluación de la moneda el aumento fue extraordinario, entre 300 y 400%*, superando ampliamente el aumento del índice de precios al consumidor (IPC)

de GBA de los años 2002, 2003 y 2004 (25,9%; 13,4% y 4,4%, respectivamente).

Además, el aumento del precio en dólares percibido por el trigo recién se observa a mediados del año 2007, luego de un período en que llegó a estar por debajo de los u$s 100/tn, en los años 2002, 2005 y 2006. Desde 2007 y hasta 2011 los precios estimados superaron los u$s 150/tn. La disminución del margen bruto en dólares por ha. del año 2005 no fue obstáculo para que se mantuviera un alto margen en moneda doméstica originado en las bajas de costos y gastos de comercialización en ese año.

Los datos no confirman lo señalado por Ciappa acerca de que la política cambiaria y el establecimiento de retenciones habrían provocado pérdidas de ingresos a partir del 2004; la caída del margen bruto en dólares de la campaña 2004/05 se debió al bajo precio internacional pero aun así presentó un alto margen bruto en moneda doméstica. En la campaña 2005/06 la rentabilidad en dólares aumentó pese a que el precio internacional no cambió sustantivamente respecto del período 1998/2005, sino que el aumento del margen se debió a los menores costos de producción[14].

Por otra parte, a*l analizar el rendimiento de las inversiones realizadas en trigo (costos de producción) en relación al margen bruto esperado, se observa que mejoró discretamente a partir del abandono de la convertibilidad de la moneda.* Los promedios cuatrienales fueron de 83,27 % entre 1998 y 2001 (inversión promedio $119/ha y margen bruto promedio de $99,1/ha); 88,7% entre 2002 y 2005 ($ 376,7/ha y $ 334,1/ha) y 101,4% en el cuatrienio 2008/11 ($ 773,3/ha en promedio de costos de producción y $ 784,16/ha. de margen bruto en promedio). La mejora obedeció en importante medida a los aumentos de los rendimientos esperados, que pasaron de unos 24 qq/ha al comienzo de la serie a unos 29 qq/ha en el último cuatrienio. Pero debe destacarse que la alta rentabilidad percibida al final del período fue debida principalmente a los altos precios por tonelada, en moneda extranjera, recibidos por los productores (en dólares 208,6 en 2008; 155,4 en 2009; 141,5 en 2010 y 193,22 en 2011).

Un aspecto de importancia para acercarse a medir los aumentos de rentabilidad derivados de la incorporación de la tecnología que integra el *nuevo paradigma* en la producción de trigo, es observar en qué porcentaje aumentaron esos costos y la productividad por hectárea. Los quintales esperados por hectárea

---

[14] El precio interno anual medido en dólares (descontadas las retenciones del 20% establecidas a partir del año 2002 (res. 35/02/MEyP del 6/4/2002) fue de 115,52 en 2002; 125,54 en 2003; 113,36 en 2004; 107,18 en 2005; 136,82 en 2006 y 188,42 en 2007. Fuente: elaboración propia sobre datos del anuario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires 2009/2010.

crecieron cerca de un 20 % entre comienzos y final de la serie, en tanto los costos en dólares en el cuatrienio 1998/2001 eran en promedio de u$s 121,5 por hectárea y en el final 2008/2011 de unos u$s 209,5/ha. Según estos datos**,** *el nuevo paradigma de agricultura significó un aumento muy importante (más del 80%) de los costos de producción en dólares por hectárea que no se corresponde con el bajo porcentaje de aumento de los rendimientos.*

.

Cuadro 4

Resultado económico en la producción de soja de primera, Marcos Juárez

En pesos corrientes y margen bruto en dólares corrientes

Año	*Rendim.*	*Precio*	*Ingreso Bruto*	*Gastos comercializ*	*Ingreso Neto*	*Costos Totales*	*Margen Bruto*	*Margen Bruto*
	qq/ha	*$/tn*	*$/ha*	*$/ha*	*$/ha*	*$/ha*	*$/ha*	*u$s/ha*
1998	26,0	191,5	*497,90*	65,00	*432,90*	177,68	*255,22*	*255,22*
1999	27,8	166,5	*462,87*	64,77	*398,10*	156,55	*241,55*	*241,56*
2000	25,5	160,0	*408,00*	52,02	*355,98*	144,59	*211,39*	*211,39*
2001	29,0	168,3	*488,07*	59,16	*428,91*	158,91	*270,00*	*270,01*
2002	29,0	480,6	*1393,74*	117,74	*1276,00*	495,59	*780,41*	*216,78*
2003	32,0	434,1	*1389,12*	143,36	*1245,76*	374,43	*871,33*	*304,65*
2004	32,0	459,8	*1471,04*	146,56	*1324,48*	439,97	*884,51*	*294,89*
2005	32,0	496,2	*1587,84*	155,20	*1432,64*	437,42	*995,22*	*346,76*
2006	32,0	527,8	*1691,84*	162,88	*1528,96*	457,08	*1071,88*	*348,23*
2007	32,0	697,2	*2221,44*	235,52	*1985,92*	564,38	*1421,54*	*451,51*
2008	36,0	817,4	*2942,64*	279,00	*2663,64*	907,36	*1756,28*	*575,83*
2009	36,0	880,6	*3169,80*	338,04	*2831,76*	791,50	*2040,26*	*532,76*
2010	36,0	963,5	*3468,60*	421,20	*3047,40*	910,01	*2137,39*	*548,04*
2011	35,0	1338,9	*4686,15*	539,70	*4146,45*	1129,27	*3017,18*	*723,55*

Fuente: elaboración propia sobre Informes INTA Marcos Juárez (tipo de cambio presentado en los informes).

Por otra parte, el aumento de los costos de producción en moneda doméstica, de un 181% en el año 2002 respecto de 2001, y de los gastos de comercialización de un 95%, supera muy ampliamente el incremento del IPC, que fue de 29,5% ese año y había caído un 1 % en 2001, por lo que no habría efecto arrastre en 2002. El extraordinario incremento de rentabilidad de los productores fue acompañado por un *fuerte aumento de los ingresos de los proveedores de insumos y de los diversos contratistas de labores, que se convirtieron en apropiadores de la renta agraria junto con los productores y el*

Estado (vía las reimplantadas retenciones) en ese año de relativos bajos precios internacionales

El análisis del cuadro 4 permite formular las siguientes afirmaciones.

En primer lugar, *el margen bruto en la producción de soja superó al del trigo en la mayoría de los años, y en algunos años llegó a triplicarlo.*

Además, *el alto margen en la producción de soja de primera en relación al del trigo no se correspondió con los niveles de exposición del capital de riesgo (costos de producción), que solo fue un 34% mayor en promedio en la soja en el trienio 1998/2000 y de un 23% en promedio en el trienio 2009/2011***.** Luego del inusual año 2002 las diferencias de costos de producción entre uno y otro grano se estrecharon fuertemente entre 2003 y 2005 y en los últimos años se incrementaron pero sin alcanzar las diferencias del comienzo. *El costo de producción del trigo se elevó más que proporcionalmente que el de la soja en el período de posconvertibilidad aún frente a expectativas de márgenes muy inferiores.*

Al igual que en el trigo, los aumentos de rentabilidad en la soja en los primeros años posteriores al fin de la convertibilidad tuvieron como razón principal la devaluación; los precios obtenidos por los productores hasta el año 2004 fueron bajos, en 2005 y 2006 crecieron levemente y solo se elevaron fuertemente a partir de 2007. El elevado margen bruto por hectárea entre los años 2004 y 2006, cercano a los u$s 300/ha, se debió, según la estimación de la fuente, a un aumento de un 10% en el rendimiento y a los bajos y estables costos de producción y gastos de comercialización.

Asimismo, *la rentabilidad de los costos de producción en soja de primera, en relación al margen bruto esperado era en promedio en el trienio 1998/2000 de un 148% (costos de $159,40/ha y margen bruto $236,85/ha), en el primer trienio postdevaluación se elevó a un 193,6% (costos de producción de $ 436,66 y margen de $845,41 en promedio entre 2002 y 2004) y habría crecido aún más en el trienio 2009/2011 hasta llegar a un 254,1 % ($943,59 de inversión/ha y un margen promedio de $ 2398,28/ha).* El aumento de ingresos entre 2002 y 2004 se explica, según la fuente, por un aumento discreto en los rendimientos y por la baja de los gastos de comercialización y de producción, y no por los precios (el promedio del trienio fue de u$s 146,17). Es importante tomar en cuenta que las previsiones de precio efectivo, ya establecido un aumento

sustancial de las retenciones[15] en el trienio 2002/04 por la EEA Marcos Juárez, no reflejan fielmente el precio internacional[16].

La muy alta rentabilidad de la inversión en el último trienio 2009/2011 fue resultado de una estimación de rendimientos un 20% mayor (35 qq/ha frente a 30 en promedio entre 2002/2004) y de los altos precios internacionales del trienio, que mejoraron los ingresos (en dólares por hectárea 208. en 2008, 193 en 2009, 141,5 en 2010 y 155,4. en 2011).

Al igual que en el trigo, en la producción de soja aumentó sustancialmente el costo de la tecnología en el "nuevo paradigma". El costo de producción por hectárea se elevó un 54 % en dólares entre el trienio 1999/2001 y el promedio de las campañas 2009/10 a 2011/2011, y fue superior a los incrementos de rendimientos por hectárea (un 30% entre comienzos y fin de la serie). *Si se mide en dólares constantes el aumento de los costos habría sido entre ambos trienios de un 21% (en dólares por hectárea 94,01 en 1999; 83,97 en 2000 y 89,75 en 2001; alcanzó 96,34 en 2009, 107,00 en 2010 y 120,39 en el año 2011*. Todas las cifras en dólares constantes fueron deflactadas por el IPC de Estados Unidos base 100=1982/1984**).** De no registrarse el aumento de los precios de los granos a partir de 2007/08, los gastos en insumos y contratistas de los últimos años no hubieran permitido un aumento sustancial de la rentabilidad.

El aumento del 211% de los costos en pesos de la producción y del 100% en los gastos de comercialización en el año 2002 superaron ampliamente el incremento del IPC en ese año (29,5%), y expresaron, al igual que en la producción de trigo, el aumento extraordinario de los ingresos de los agentes del comercio (corredores, acopios, cooperativas, transportistas), de los proveedores de insumos y de los contratistas, importantes apropiadores del alto ingreso del sector.

Costos de producción y rentabilidad en maíz y soja 2001/2012

[15] Las retenciones a las exportaciones de soja que fueron de 3,5% a lo largo de la década de 1990, aumentaron a 13,5% desde el 05/03/2002, y llegaron a 23,5% el 8/04/2002; se mantuvieron en ese nivel hasta enero de 2007 cuando se elevaron a 27,5% y finalmente en noviembre de ese año alcanzaron el 35%.

[16] Según datos del anuario de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires el precio anual de la soja en la campaña 2002/03 en dólares por tonelada fue de 221, alcanzó a 285 en 2003/04, para luego bajar en la campaña siguiente a 228. Los precios que presenta el INTA son internos, ya descontadas las retenciones, pero aun así son inferiores a los de la Bolsa.

Un análisis más profundo de la estructura de costos de los insumos y labores en la producción de maíz y soja muestra el aumento sustancial de los costos entre 2001 y 2012, cuando se consolidaba el nuevo modelo productivo de agronegocios.

Cuadro 5
Costo de producción maíz, zona Marcos Juárez.
En pesos, dólares corrientes y constantes

Campaña	*Labores*	*Semilla*	*Agroquim./*	*Total*	*Total*	*Margen Bruto/ha*	*Tipo de cambio*
	$/ha	*$/ha*	*fertil. $/ha*	*$/ha*	*u$s corr.*	*u$s const.*	
2001/02	133,35	70	100,73	*304,08*	304,08	*170,73*	*
2002/03	153,62	150	259,7	*563,32*	156,47	*86,54*	3,6
2003/04	240,62	218	261,55	*720,17*	251,8	*136,03*	2,86
2004/05	247,44	220,4	345,82	*813,66*	271,22	*142,89*	3
2005/06	279,6	229,6	367,43	*876,63*	305,44	*153,64*	2,87
2006/07	323,5	272	348,9	*944,4*	307,62	*151,68*	3,07
2007/08	439,6	311	402	*1152,6*	363,59	*174,34*	3,17
2008/09	519,02	352,8	801,62	*1673,44*	548,66	*250,66*	3,05
2009/10	513,71	460,8	503,68	*1478,29*	385,97	*178,8*	3,83
2010/11	589,82	490	572,19	*1652,01*	423,59	*194,05*	3,9
2011/12	792,53	632,4	789,84	*2214,77*	531,11	*234,29*	4,17
2012/13	1014,14	857,6	912,56	*2784,43*	611,96	*264,8*	4,55

Fuente: elaboración propia sobre informes INTA Marcos Juárez, serie de tipo de cambio desestacionalizada, base 1982-84=100, (ajuste a agosto de cada año de inicio de campaña).

*Los costos en dólares constantes en la producción de maíz, según los datos del INTA Marcos Juárez, habrían aumentado un 76,30 % comparando los trienios 2001/2003 y 2010/2012 (cuadro 5) y en el caso de la soja el incremento, comparando esos mismos trienios, rondaría el 52,37% (cuadro 6)***.**

El costo de la semilla por hectárea fue el de mayor crecimiento en ambos cultivos, superando en ambos casos el 1000%, medido en moneda doméstica entre el último año de la convertibilidad y 2011. Los menores aumentos de los gastos en labores en maíz (760%) y agroquímicos (905%), muestran la mayor desconexión de los precios de las labores con los precios de aquellos insumos provenientes de las grandes empresas proveedoras de semillas y agroquímicos. En el caso de la soja el aumento de gastos en pesos corrientes de las labores

habría sido del 969 % y de agroquímicos de solo un 659%, también por debajo del aumento de los costos en semillas de la oleaginosa.

Interesa destacar la fuerte caída de los costos totales en dólares en 2002, previsible por la fuerte devaluación de ese año, pero cuestionando las afirmaciones acerca de que los precios de los agroquímicos están directamente relacionados con los precios internacionales en moneda extranjera, como así también el fuerte incremento de los insumos del año 2008, de extraordinarios precios mundiales y cuando se produjo un inusual y extremo conflicto agrario que paralizó la comercialización de granos y bloqueó las rutas del país durante cuatro meses. Estas situaciones cuestionan la idea de que los costos de los insumos están regidos principalmente por los precios internacionales y la cotización del dólar. Los ejemplos de esos años muestran que los precios de labores, agroquímicos y semilla surgen en gran medida de componentes especulativos y/o del carácter oligopólico de algunos proveedores que tienen la posibilidad de aumentar sus precios en campañas de alta rentabilidad.

Conclusiones y reflexiones

El título de este apartado parte de la convicción de que los datos permiten afirmar, sin dudas, algunas conclusiones sobre las consecuencias económicas originadas por el agronegocio, en tanto que otras afirmaciones sobre el tema deberán tener mayor corroboración en el futuro.

Los datos estadísticos alcanzados sobre la base los informes del INTA Marcos Juárez y su comparación con aquellos elaborados por IIERAL y otros trabajos de distintos autores e instituciones citados en este texto fundamentan las siguientes afirmaciones.

En primer término, los márgenes brutos de la inversión en la producción fueron mayores a lo largo de todo el período 2002/2011 que en los últimos años de vigencia del régimen de convertibilidad de la moneda. Según las cifras, cuesta entender la afirmación que señala que a partir del año 2002 se produjo una "segunda discriminación de la pampas".

Luego, el costo de producción, medido en dólares constantes por hectárea, en maíz y soja, aumentó sensible y paulatinamente entre 2002 y 2012 (casi se duplicó en ambos casos) y presentó abruptos cambios en algunos años (2007, 2008, 2011) sin registrarse alteraciones semejantes del tipo de cambio. Esto lleva a pensar que los precios de los insumos y laboreo se establecieron por fuera de estrictos mecanismos de mercado. Medidos en pesos corrientes, los incrementos de costos en ambos cultivos entre el año del fin de la

convertibilidad y 2012 fueron cercanos al 900%, superando ampliamente los porcentajes de devaluación de la moneda (406 % entre esos años).

En los inicios de la desregulación económica y las privatizaciones (1991/2001), que posibilitaron la importación de insumos, maquinarias y dieron comienzo a cambios estructurales de la organización de la empresa agrícola, también se produjo, según los datos de IIERAL, un aumento sustantivo de los costos de producción, aún con estabilidad cambiaria y contradiciendo las afirmaciones de que el nuevo modelo disminuiría los costos y aumentaría la rentabilidad. Las altas cifras de morosidad en el pago de créditos en el sector y los remates de campos desde el comienzo al fin de esa década muestran que el nuevo paradigma de explotación solo se vio acompañado por márgenes brutos crecientes a partir del año 2002, producto de la devaluación de la moneda y a partir de 2007 por los muy altos precios internacionales de los granos.

Los datos estadísticos de instituciones o publicaciones que en distinto grado han favorecido la expansión del modelo de agronegocio, y por lo tanto inobjetables en cuanto a realizar críticas al nuevo paradigma, acuerdan en señalar los sensibles aumentos de costos, en especial en semillas y agroquímicos desde 1991 hasta el año 2012, aspecto que en el presente no es un aspecto central de los reclamos de las entidades agrarias y de quienes estudian el sector, salvo algunos señalamientos ocasionales [17].

Los datos que muestran el fuerte aumento de los costos de semillas y agroquímicos y en menor medida de las labores -hoy mayoritariamente realizadas por contratistas- desde 1991 a 2012, permiten afirmar que los proveedores de esos bienes y servicios resultaron en esas décadas apropiadores crecientes de la renta y ganancias en la producción de granos. Esta situación obliga a pensar en una agricultura futura dominada o fuertemente estructurada por esos nuevos actores que pugnan en el nuevo modelo por obtener partes crecientes de la renta agraria. Los bruscos cambios de precios de los insumos y servicios en algunos años clave (2002, 2003, 2007, 2008) sin razones económicas aparentes -por ejemplo, en algunos de esos años no hubo variaciones proporcionales del precio del petróleo, al que suele asignarse la razón principal de las variaciones, dado su carácter de insumo clave en la

[17] Uno esos artículos es el de Fernando Bertello "Guerra a las malezas: el aumento de los costos de control amenaza la renta agrícola", en el que señaló: "'En la campaña 2009/10 una soja de primera costaba US$ 36 por hectárea en herbicidas. En la campaña 2013/2014 ya estábamos en US$ 83 por hectárea, un 130% más, y en la última campaña, 2016/2017, los costos oscilaron entre los 100 y 117 por hectárea, un 40% más', contó Juan Pablo Ioele, asesor en la región de Marcos Juárez, en el sudeste cordobés". Diario La Nación, 6 de mayo de 2017.

producción de agroquímicos-, permiten pensar que las grandes empresas que monopolizan u oligopolizan las ventas de esos productos definen los precios por su alto control del mercado. Como consecuencia puede pensarse que las decisiones de los productores no siempre fueron racionales económicamente, en tanto en ocasiones fueron obligados a partir de la descapitalización que hubieran sufrido en caso de adquirir maquinaria agrícola (altos costos de cosechadoras, sembradoras, etc.) y/o por la asimetría en conocimiento sobre aspectos de la nueva tecnología agrícola.

Futuros estudios deberán avanzar en el estudio sobre los contextos internacionales y de política económica interna que transforman en rentable el nuevo paradigma de producción agrícola. El alto costo de exposición de capitales para producir no logró un aumento sustantivo en los rendimientos por hectárea; los aumentos de rentabilidad posteriores a 2006 obedecieron en mayor medida a los altos precios percibidos por los productores, descontados los montos de gravámenes a la exportación, y solo en menor medida a los aumentos discretos de los rendimientos por hectárea y/o a la baja de los costos de producción en ambos granos.

Otra reflexión que surge del estudio es destacar la relativa falta de fuentes estadísticas que permitan afirmar indubitablemente la evolución de costos, gastos y márgenes en la producción de granos en las últimas décadas. Llama la atención la dureza en los debates referidos a esos temas, que incluyen el abierto y largo conflicto agrario del año 2008 y la persistente disputa política y gremial a lo largo del tiempo, frente a la nula y/o contradictoria información que sustente las distintas posiciones. La situación obliga a afirmar la necesidad de realizar mayores estudios sobre la cuestión que permitan avanzar en un conocimiento objetivo.

Anexo A
Precios FOB (puerto argentino) y precios netos de retenciones
Promedio anual, dólares por tonelada

Año	*Trigo*		*Maíz*		*Soja*	
	FOB	*Neto (a)*	*FOB*	*Neto (b)*	*FOB*	*Neto (c)*
1991	99	99	107	99	214	201
1992	125	125	106	106	212	205
1993	131	131	111	111	227	227
1994	131	131	113	113	234	234
1995	178	178	126	126	232	232
1996	218	218	163	162	285	285
1997	157	159	115	115	297	297
1998	120	120	104	104	222	222
1999	114	114	95	95	175	175
2000	118	118	87	87	187	187
2001	123	123	87	87	172	172
2002	146	117	99	79	198	151
2003	158	126	103	82	238	182
2004	140	112	105	84	260	199
2005	133	106	91	73	231	176
2006	171	137	126	101	234	179
2007	235	188	160	128	317	230
2008(*)	348	251	222	167	493	320
Promedio 1991/2001	137,6	137,6 (100%)	110,4	109,6 (100%)	223,3	221,5 (100%)
Promedio 2002/2008	190,1	148,1 (107,6%)	129,4	102,0 (93,1%)	281,5	205,4 (92,7%)

(*) Promedio enero-junio 2008.

(a) Alícuotas de retenciones aplicadas: 20% para 2002-2007 y 28% para 2008.

(b) Alícuotas de retenciones aplicadas: 8% para 1991, 20% para 2002-2007 y 25% para 2008.

(c) Alícuotas de retenciones aplicadas: 6% para 1991; 3,5% para 1992; 23,5% para 2002-2006; 27,5% para 2007 y 35% para 2008.

Fuente: IIERAL Litoral en base a datos de la Dirección de Mercados Agroalimentarios (SAGPYA) y de la Bolsa de Comercio de Rosario.

Anexo B
Argentina. Áreas sembradas y rendimientos

Campaña	*Trigo*		*Maíz*		*Soja*	
	A Semb (a)	*Rend (b)*	*A Semb (a)*	*Rend (b)*	*A Semb (a)*	*Rend (b)*
1990/91	6,18	18,96	2,16	40,44	4,97	22,75
1991/92	4,75	21,74	2,69	45,24	5	22,91
1992/93	4,55	23,21	2,96	43,55	5,32	21,59
1993/94	4,91	20,22	2,78	42,37	5,82	20,39
1994/95	5,31	21,66	2,96	45,22	6,01	20,45
1995/96	5,09	19,36	3,41	40,4	6	21,05
1996/97	7,37	22,42	4,15	45,56	6,67	17,21
1997/98	5,92	25,96	3,75	60,78	7,18	26,94
1998/99	5,45	23,05	3,27	53,7	8,4	24,45
1999/00	6,3	24,87	3,65	54,33	8,79	23,31
2000/01	6,5	24,91	3,49	54,55	10,66	25,85
2001/02	7,11	22,35	3,06	60,79	11,64	26,3
2002/03	6,3	20,33	3,08	64,77	12,61	28,03
2003/04	6,04	25,39	2,99	63,93	14,53	22,07
2004/05	6,26	26,31	3,4	73,59	14,39	27,29
2005/06	5,22	25,31	3,19	59,03	15,39	26,79
2006/07	5,68	26,26	3,58	76,66	16,14	29,71
2007/08	5,85	28,32	-	-	-	-

(a)En millones de hectáreas. (b) Qq/ha.
Fuente: IIERAL Litoral en base a datos de SAGPYA

Lista de Referencias

AACREA (2016). Evolución del rendimiento de indiferencia (RI) y estructura de costos de la agricultura argentina. Ponencia de Santiago Tiscornia, Esteban Barelli, Federico Bert en el Seminario *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 4 noviembre. Comp. en R. Bisang y J. Pierri (2017), pp. 53-64.

Anllo, G.; Bisang, R.; Campi, M. (2013). *Claves para repensar el Agro Argentino*. Buenos Aires: EUDEBA.

Arceo, N. (2011). La consolidación de la expansión agrícola en la postconvertibilidad. *Realidad Económica* 257, pp. 28-55.

Bisang, R.; Pierri, J. (comp.) (2017). *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos.* Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Ciappa, C. M. (junio 2005). *Indicadores de rentabilidad en el sector agrario argentino*. La Plata: Federación de Centros y Entidades de Acopiadores de Cereales. Documento de Trabajo 1.

Gras, C. y Hernández, V. (2009). *La Argentina Rural*. Buenos Aires: Biblos.

Guida Daza, C. (Grupo Economía INTA EEA Marcos Juárez) (2016). La agricultura pampeana, evolución de resultados económicos en el período 1990/2016. Ponencia en el Seminario *Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y comercialización de granos*, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, 4 noviembre. Comp. en R. Bisang y J. Pierri (2017), pp. 17-36.

Huergo, H. (2005). La Segunda Revolución de las Pampas: una revolución tecnológica. *Suplemento Rural*. Buenos Aires: Clarín, 8 de Abril.

IIERAL (septiembre 2008). *Desafíos 2008 de la economía de Santa Fe* (Ceconi, T.; Ceconi J.; Castro A.; Ceccarelli V.). Documentos de Trabajo, 14(74).

Lodola, A. y Brigo, R. (2013). Contratistas de servicios agropecuarios; difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación. En Anllo y otros (2013).

Pierri, J. (2014). *Producción y comercio de granos 1980/2012*. Buenos Aires: Biblos.

Pierri, J. y Orlando, E. (agosto 2013). Costos y rentabilidad agrícolas 1987/2012: Insuficiencia estadística que condiciona el debate. *Realidad Económica* 277, pp. 129-148.

Pierri, J. (2016). El diferencial de precios en las exportaciones de granos 1980/2013: Los casos de Puerto Quebracho (Cargill) y de Puerto San Lorenzo (ACA) en 2013. *Actas de las XXV Jornadas de Historia Económica, Asociación Argentina de Historia Económica*, Facultad de Humanidades, Universidad Nacional de Salta, Salta, 21- 23 de septiembre.

Ras, N. (1994). Evolución de la innovación agropecuaria en la Argentina. En *La innovación tecnológica agropecuaria*. Buenos Aires: Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria.

Fuentes de datos

Márgenes Agropecuarios, enero-marzo 1991/2010.

EEA INTA Marcos Juárez, Informes Anuales 1998/2012.

Bolsa de Cereales de Buenos Aires, Anuarios 2010/2011.

Ciclos, Año 29, Nro. 50, enero-junio 2018
ISSN 1851-3735, pp. 29-60

La rentabilidad de la producción de soja en Argentina. Un aporte empírico al debate teórico

The profitability of soy production in Argentina. An empirical contribution to the theoretical debate

Rolando García Bernado*

RESUMEN
Este artículo analiza la rentabilidad de la producción de soja durante las campañas 2014/15 y 2015/16 en diferentes zonas y con diversos modelos productivos. Los costos de producción y la rentabilidad se estiman a partir de una modelización basada en planillas de gestión de costos de empresas agropecuarias (EAP). Este modelo se aplica con distintos manejos técnicos para presentar algunos ajustes que realizan las EAP en situaciones de menor rentabilidad. También se advierte que la localización contribuye a conformar rentabilidades mayores donde se combina la existencia de mejores tierras y cercanía a los puntos de comercialización. Finalmente se plantean algunas observaciones en torno a la necesidad de profundizar los análisis regionalizados para entender la evolución del capital aplicado al agro en Argentina, y la importancia de avanzar en el estudio de los determinantes del fuerte proceso de concentración y centralización de la producción de los años recientes.

Palabras clave: rentabilidad, soja, producción agraria, economías de escala

ABSTRACT
This paper analyzes the profit rates in the soy production during 2014/15 and 2015/16 campaigns for extensive crops. We begin by modeling based in enterprises management sheets, to build an estimation of production costs and profitability. We apply this model to different technical management situations to present typical adjustments made by agricultural companies facing low profitability situations. We argue then that localization had great impact on differential rates where the existence of better lands closer to trading points is given. Finally, we argue the need for deeper regional analysis to adequate our understanding of the evolution of agrarian capital

* Universidad Nacional de Quilmes. Becario doctoral del Conicet.

in Argentina, and the importance of surveying the determinants beneath the great concentration and centralization of the production during the recent period.

Keywords: profitability, soy, agrarian production, economies of scale

Este artículo analiza algunos tópicos en el debate sobre la magnitud de la riqueza apropiada por los distintos actores vinculados a los cultivos extensivos en Argentina. A estos efectos se presenta una estimación de la rentabilidad bruta en las campañas 2014/15 y 2015/16. Ella se basa en modelos de costos de dos empresas agropecuarias que actúan principalmente en la región núcleo. Los resultados indican que la campaña de soja 2014/15 puso a la mayor parte de las EAP que arriendan en el umbral de los rindes de indiferencia[1], o por debajo de ellos. Sin embargo, es necesario distinguir entre las empresas arrendatarias y los propietarios de la tierra para aproximarse a una estimación de la rentabilidad apropiada por estos actores, y abandonar la pretensión de una rentabilidad general indiferenciada del sector. También se plantea la necesidad de regionalizar los análisis como una forma de estudiar las múltiples circunstancias que conforman la plus-ganancia y la ganancia apropiadas por los distintos actores involucrados en la producción de soja en Argentina.

Los años dorados de la soja en Argentina

Los años posteriores a la salida de la convertibilidad marcaron un cambio de etapa política y económica a nivel nacional, sólo inteligible si se reconocen los cambios en el sistema económico mundial. Uno de los aspectos más relevantes es el fuerte aumento de los precios de los *commodities*, que tuvo gran impacto en la acumulación de capital. Este fenómeno se combinó con una gran devaluación del peso argentino, que implicó un reajuste de precios y la consiguiente transferencia de ingresos del sector asalariado hacia los exportadores. La coincidencia de ambos

[1]Rinde de indiferencia es una referencia utilizada en las estimaciones de costos del sector, e implica estimar el volumen de producción por hectárea que cubriría los costos totales del cultivo por unidad de superficie, incluyendo la comercialización y la cosecha.

fenómenos constituyó el escenario económico que brindó la condición de posibilidad para la emergencia de gobiernos neodesarrollistas en algunos países latinoamericanos, entre ellos Argentina (Katz 2015).

La reestructuración productiva y la consecuente reorientación exportadora de los años 1990 (Piva 2015:57) fueron la antesala de la salida de la convertibilidad que supuso el fin de la sobrevaluación del peso, y una transferencia de ingresos desde el sector asalariado hacia los capitales reposicionados como exportadores. Una de las ramas industriales más beneficiadas por el reajuste interno de precios y el aumento de los *commodities* -posterior al año 2006-, fue la vinculada al complejo agroexportador (Arceo y Rodríguez 2006).

El complejo agroexportador es una gran cadena productiva que involucra empresas agropecuarias de distinto tamaño y funcionamiento, proveedores de insumos y semillas, contratistas de todo tipo -principalmente para labores de siembra, cosecha, aplicaciones, tratamiento de semillas, y fleteros, entre otros-, y cerealeras. Esta red agroproductiva (Muzlera 2014) tuvo una fuerte transformación durante ese proceso de reestructuración productiva, aunque su nueva conformación no debe ser entendida como un fenómeno endógeno, sino como parte de la emergencia de un nuevo sistema agroalimentario a escala mundial (Teubal y Rodríguez 2002).

En el caso argentino, un país fundamentalmente exportador de mercancías vinculadas a la producción agraria, de bajo y alto valor agregado, y con sectores manufactureros con un grado de integración relativamente reducido, los derivados de la producción de soja conformaron las principales exportaciones del período 2003-2016. En la campaña 2014/15 se produjeron más de 60 millones de toneladas, de las cuales 84% fue exportado de una u otra forma (cuadro 1). De este subtotal, la tres cuartas partes se exportaron como harina, derivados y aceite. A diferencia de Brasil -el principal productor de soja de la región-, Argentina no exporta simplemente el grano, sino que la producción sale con al menos un nivel de procesamiento, y a veces alcanza un máximo de tres, como en la producción de biodiesel.

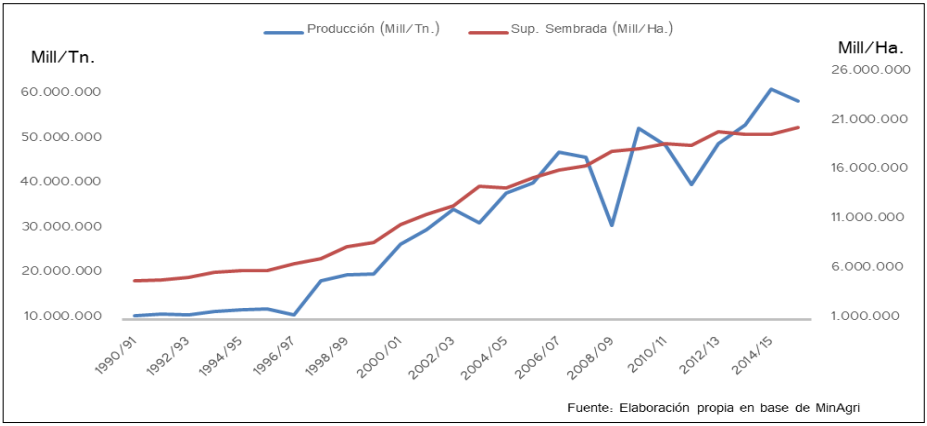
Durante el período abierto con la devaluación de 2002 se evidenció un incremento muy significativo de la producción, por la incorporación de mayor superficie de cultivo y, en menor medida, por el aumento de los rendimientos por hectárea. Como demuestra Javier Rodríguez (2010), el origen de este proceso de avance de la soja sobre los cultivos tradicionales fue previo a 2003, e incluso previo a la habilitación de las biotecnologías, pero adquirió mucha profundidad a partir de ese momento, y esta oleaginosa llegó a ocupar más del 60% de la superficie cultivable del país.

Cuadro 1
Argentina. Destino y usos de la producción de poroto de soja
Estimación de la campaña 2014/2015

Totales (60,1 Mill Tn.)		
Exportaciones del poroto	11,5	19%
Semillas y alimento balanceado	3,1	5%
Crushing	45,5	76%
Crushing (45,5 Mill Tn.)		
Producción nacional de harinas, pellets y expeller de Soja	34,5	76%
Producción nacional de aceites de soja	8,8	19%
Producción nacional de biodiesel	2,2	5%
Exportaciones (50,6 Mill Tn.)		
Harina, pellets y expeller de soja	31,9	63%
Aceite de soja	6,2	12%
Biodiesel	1	2%
Poroto de Soja	11,5	23%
Relación Exportaciones/Producción nacional de poroto de Soja	**84%**	

Fuente: Bolsa de Comercio de Rosario (BCR), en base al Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA), Ministerio de Agricultura (Minagri) y GEA (Guía Estratégica para el Agro) BCR, 2016.

Gráfico 1
Argentina. Producción y superficie sembrada de soja, 1990-2015



El incremento de los precios de los *commodities* de soja, sumado a las restricciones fiscales y comerciales para la exportación de maíz y la inestabilidad en la política hacia el sector agropecuario en general -y específicamente en la política ganadera- (Barsky y Gelman 2009, 512)

produjeron un escenario en el que la superficie destinada a ese cultivo aumentó significativamente. A este proceso contribuyó de forma sensible la aparición de nuevas variedades con mayor adaptabilidad a las distintas regiones productivas, incluyendo algunas de producción estatal, como la variedad desarrollada por la Estación Experimental Obispo Colombres de INTA, muy utilizada en el norte del país. Estas nuevas variedades permitieron el avance del cultivo en zonas más áridas y con regímenes de lluvia tropicales. Este fenómeno trajo aparejado el avance de la frontera de la soja sobre comunidades originarias y bosques nativos, con preocupantes consecuencias humanitarias y de sustentabilidad, en un contexto general de inquietantes consecuencias sanitarias para comunidades rurales (Gras, C. y Barbeta, P. 2005; Domínguez, D. y Sabatino, P., 2010).

Los precios internos de la tonelada de soja tuvieron un alza escalonada en el período 2003-2015 (gráfico 2), con momentos de descenso y fuertes picos en 2008 y en 2012, cuando alcanzaron su máximo histórico. Luego los precios siguieron un descenso[2].

El precio de la tierra es renta capitalizada a la tasa de interés vigente. A partir de una masa de renta apropiable en una tierra determinada durante un período y un tipo de interés, se calcula el precio de la tierra. Al aumentar el precio del grano la masa de renta apropiable aumenta, y con ella el precio de la tierra. Este proceso También aparejó incrementos sustanciales del precio de la tierra, que en diez años llegó a triplicar su valor. Se muestra como referencia tres departamentos de la zona maicera de la provincia de Buenos Aires (Pergamino, Rojas, Colón de Buenos Aires) durante 2003-2015.

[2]Al momento de elaborar este artículo, el precio del grano está verificando una nueva alza, a unos 310 dólares por tonelada muy por debajo al pico de 407 en 2012.

Gráfico 2.
Argentina. Precio de la tonelada de soja FAS teórico, 2003-2015
En dólares corrientes

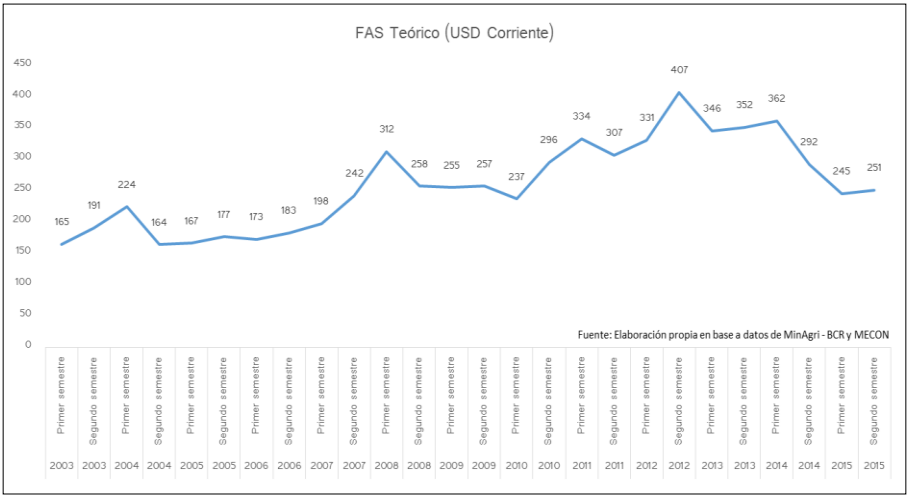
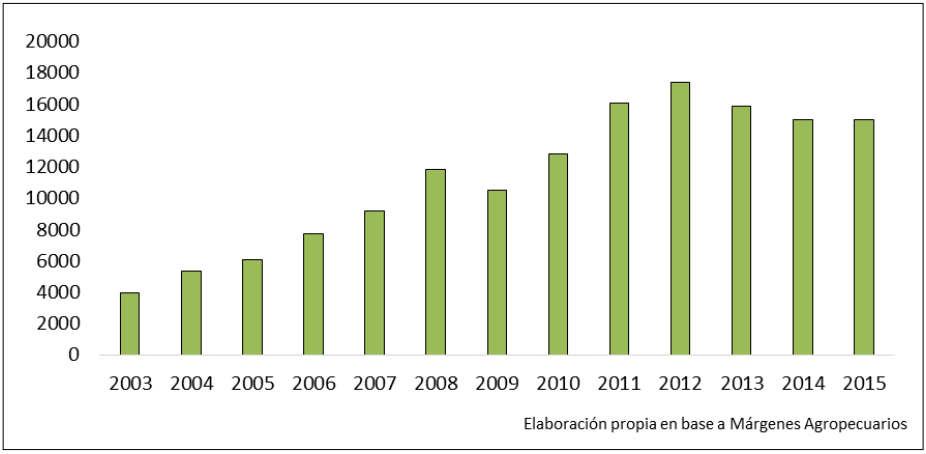


Gráfico 3
Argentina. Zona Núcleo. Evolución precio de la tierra, 2003-2015
En dólares corrientes



Durante las décadas de 1980 y 1990 cobró forma un proceso de transformaciones técnicas y de modelo de explotación que cambió de forma relevante la producción agropecuaria a escala global. En este proceso, Argentina tuvo un rol importante en las innovaciones tecnológicas de productos y de procesos aplicadas a la siembra de cereales y oleaginosas (Anlló, Bisang y Katz, 2015:40). Este reconocimiento es extendido en la literatura y no existen pleitos en torno al carácter drástico y profundo de dichas transformaciones, aunque varían las formas de denominarlo y por supuesto las valoraciones sobre el mismo. *Reconversión productiva* (Anlló *et al*, 2013), *sojización* (Azcuy Ameghino y Fernández, 2007; Azcuy Ameghino, 2012), *ruralidad globalizada* (Gras y Hernández, 2016), *neoextractivismo exportador* (Gudynas, 2012; Seoane 2012) entre otras nociones teóricas, todas con implicancias particulares, convergen en intentar explicar el proceso de transformaciones de distinta manera. No se debaten aquí estas conceptualizaciones, cuyas fortalezas y debilidades requieren un tratamiento aparte.

En su lugar, el tema de este trabajo -sujeto a polémicas- se vincula a la caracterización más general de dicho proceso, que gira en torno a la situación económica reciente de las EAP en términos de rentabilidad. En este sentido, existen algunas contribuciones específicas al análisis de las rentabilidades recientes de la producción agraria en particular. Por ejemplo, Pierri (2016) polemiza con Anlló *et al.* (2013) acerca de si efectivamente el nuevo paradigma productivo reduce costos y redunda en una mayor eficiencia; y con Lodola y Brigo (2013) respecto de la capacidad del contratismo de aumentar la efectividad y mejorar la productividad. Este tema también ha sido abordado desde una perspectiva similar a la que se brinda aquí en Fernández y Krysa (2015) –con foco en la cuestión del esquema fiscal- y también en el trabajo del Centro de Estudios Económicos y Sociales Scalabrini Ortiz (CESO 2013), entre otros.

En el siguiente apartado se propone analizar las rentabilidades de la producción agraria de soja durante dos campañas recientes, las del período 2014-2016. Es clave analizar la rentabilidad de estos años para entender con qué alcance puede sostenerse la idea de una rentabilidad capitalista que se mantendría positiva -aunque con oscilaciones- para todo el período, y empezar a estudiar los impactos que el estrangulamiento de la rentabilidad tiene en la generación de economías de escala cada vez más exigentes.

El análisis parte de reconocer que existen tres personificaciones apropiadoras de valor o plusvalía por distintas formas: el trabajador agrario, el terrateniente y el capitalista; en este caso la persona o el grupo de personas

que apropian plusvalor de la EAP en la forma de ganancia. Mientras el trabajador, si no existen otro tipo de mediaciones, apropia un porcentaje equivalente al valor necesario para la reproducción de su fuerza de trabajo[3], el plusvalor generado por la masa de trabajadores empleados por el capital fluye hacia el capitalista en la forma de ganancia, y hacia el terrateniente en la forma de renta de la tierra. La renta de la tierra es una masa de valor que el dueño de la tierra puede consumir libremente y de forma disociada al proceso productivo, sin necesidad de preservarla para continuar proceso de acumulación alguno. En este sentido, su carácter es netamente externo al proceso de acumulación normal de capital. La condición de existencia de la renta está dada por el límite natural que impone la imposibilidad de reproducir de forma artificial el suelo del planeta, del cual al propietario pertenece una porción determinada (Marx, 2006, p. 793).

A continuación, se presenta un modelo inicial muy sencillo donde las masas de valor apropiadas por el capitalista y el terrateniente aparecen de forma indiferenciada, tal como se le aparece a la EAP en los casos en los que la propia empresa es dueña de al menos una parte de la tierra que explota. Luego se agrega una estimación de valor de los arriendos. Se mostrará las diferencias de rentabilidades entre ambos casos y se intentará extraer algunas conclusiones sobre lo que esto implica para la relación entre terratenientes y las EAPs en distintas regiones del país.

Existen suficientes evidencias, basadas en el crecimiento de la superficie y producción de soja, y en los trabajos sobre la rentabilidad variable a lo largo del período, que este cultivo brindó mejores resultados económicos promedio que sus cultivos sustitutos, y que en general la etapa 2006-2014 arrojó rentabilidades altas para la soja, impulsadas por los precios y/o por el tipo de cambio (Pierri, 2014; Pierri y Orlando, 2013; CESO, 2013; para los 4 principales cultivos Puechagut, 2012). A continuación, se toma la soja como muestra para estimar las rentabilidades máximas aproximadas que podían tener distintas EAP en las campañas en cuestión[4].

---

[3] Sobre los trabajadores rurales, sus condiciones de trabajo, su cultura, sus costumbres, sus penas y sus luchas, y en general, la vida de los grandes productores de las cosechas record, invisibilizados en la producción y en la literatura, se recomienda el trabajo de Villula, Juan (2015).

[4] En este artículo se habla de empresas agropecuarias incluso cuando el foco está puesto en el análisis de los cultivos, ya que –aun con diferencias regionales productivas e históricas- existen empresas que sostienen tanto actividades agrícolas como ganaderas, y que en diversos escenarios la producción agraria compite y desplaza a la producción pecuaria dentro de la misma unidad productiva (y lo inverso también sucede). Por lo tanto, sería un error considerar

Rentabilidades de la soja

Se presentan aquí dos modelos, uno con un *manejo técnico completo, sin escatimar gastos*, que apunta a un control muy satisfactorio de malezas, plagas y enfermedades, y busca reponer parcialmente nutrientes del suelo. El segundo modelo muestra *un manejo más simple y ajustado para generar mejores retornos.* En ambos casos se avanza con un ejemplo sin arrendamiento y otro con esta modalidad, para mostrar las variadas situaciones de rentabilidad posibles.

Para simplificar la exposición los detalles se remiten a los anexos 1 y 2, que exponen los insumos elegidos para los modelos.

Según datos del Ministerio de Agricultura de la Nación (MinAgri), el promedio nacional de los rendimientos de la soja es aproximadamente 28 qq/ha (quintales por hectárea). En las zonas muy productivas se alcanzan promedios superiores a 40 qq/ha, y las demás promedian entre 23 y 28 qq/ha. A modo de referencia el modelo vaquí desarrollado supone una producción de 35 qq/ha, un poco por debajo del promedio de la región núcleo para la campaña 2014/15, de acuerdo a datos del MinAgri (40 qq/ha). Normalmente las empresas estiman los costos de producción previo a las labores de barbecho y en base a los resultados esperables más moderados, criterio que aquí también se adopta para la estimación. Como se verá, estos cálculos pueden considerarse *conservadores*: se plantea una producción hipotética en una zona de alto rendimiento y con manejos de menor costo, por menor necesidad de insumos y aplicaciones. Por lo tanto, este modelo debería reflejar condiciones óptimas para obtener una alta rentabilidad en comparación a otras situaciones agronómicas. En la última sección, se realiza una aproximación al impacto de las diferencias regionales en los costos, donde los escenarios agronómicos no son tan favorables como en este primer ejemplo.

---

que existen meramente “empresas agrarias” tanto como “empresas pecuarias”. No por esto se desconoce que hay especializaciones y que sobre todo en la cuestión ganadera pueden existir empresas concentradas específicamente en esa labor, cuya reconversión a tareas agrarias sea más compleja que lo inverso.

Modelo I.a (sin arrendamiento)

Se asume una producción típica de soja de primera, con un barbecho largo -de 180 días previos a la siembra- con aplicaciones de herbicidas, con un precio estándar disponible en el mercado en junio/julio de 2014, con uso de aceites coadyuvantes. En este primer modelo, la EAP hace una aplicación de fertilizante a base de nitrógeno, fósforo y potasio (NPK) para reponer nutrientes del suelo. En materia de control químico se supone el uso de insecticidas contra chinches y lepidópteros, en una sola aplicación; dos fungicidas básicos también en una sola aplicación, y tratamiento de semillas también estándar. El resto de las aplicaciones de agroquímicos se completa con un herbicida selectivo contra rama negra[5].

En el primer momento de este modelo se supone que la EAP compra el 30% de la semilla que sembrará, y el resto proviene de semilla auto producida. Se asume que el mercado de semillas certificada -semilla comprada en semillero multiplicador o empresa semillera- oscila entre el 15% y el 17% de la superficie total. Este ejercicio supone que este porcentaje minoritario del mercado total está compuesto por un conjunto de empresas de gran superficie que se garantizan cierta calidad en la semilla adquiriendo un porcentaje en el semillero, y por una masa muy grande de empresas de menor escala que sólo compran semilla en el circuito formal ante una eventualidad. El modelo que ahora se presenta toma el primer caso.

La cuestión se abordará en términos de un modelo microeconómico simple. Se suponen costos directos variables simples, donde un 8% del valor cosechado se destina a servicios de cosecha y un 15% a gastos de comercialización y flete. Un quintal por hectárea será destinado a seguro, y un 2% del total del valor cosechado a gastos de administración. Para imputar

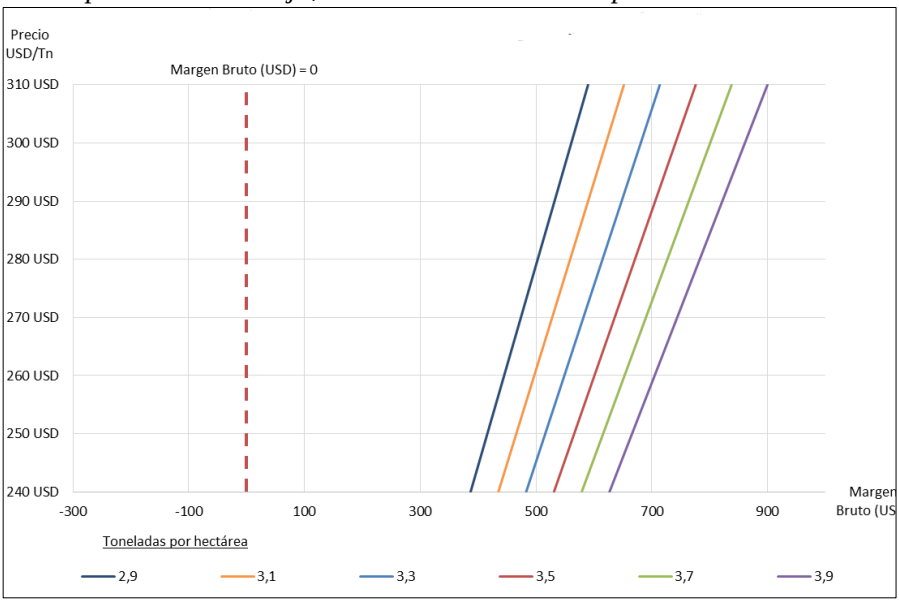
---

[5] En este trabajo se utilizan como referencia dos planillas de gestión interna de empresas agropecuarias (ver nota al final de este artículo). Para referencias sobre manejos técnicos y control químico en cultivos extensivos pueden consultarse las siguientes guías: Guía práctica INTA: http://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-intaguia_practica_para_el_cultivo_de_soja.pdf; obre enfermedades EFC: https://www.agro.uba.ar/noticias/node/163; sobre control químico de Malezas: http://www.acsoja.org.ar/images/cms/contenidos/558_b.pdf; Manual de Buenas prácticas agrícolas de AAPRESID: https://www.aapresid.org.ar/ac/wp-content/uploads/sites/4/2013/02/manual.pdf; Manuales de Malezas (de empresas de insumos): http://cropscience.bayer.com.ar/upload/PDF/Manejointegradodemalezas.pdf; http://nomalezas.com.ar/wp-content/uploads/2016/05/SYNGENTAManualdemalezas201426-OK.pdf

estos costos se toma el precio de referencia de mayo de 2015 y se supone una producción de 35 qq/ha.

En este primer modelo, con un manejo técnico adecuado y sin arrendamiento, la empresa compra el 30% de la semilla. La EPA es la encargada de poner en funcionamiento el capital y es dueña de la tierra. En este escenario simple, los márgenes se acomodan de manera tal que la producción resulta muy rentable en casi todos los rendimientos hipotéticos. Las rectas indican cómo se comporta la rentabilidad bruta conforme oscila el precio del *commodity*. En el eje x se indican varios puntos de partida que simulan distintos rendimientos posibles por hectárea. La línea punteada marca el límite donde no existe rentabilidad que -como se puede observar- queda lejos del punto de inicio del escenario de menor rentabilidad (una producción de 2,9 tn/ha con un precio final de USD 240/ha).

Gráfico 4.
Argentina. Zona Núcleo. Proyección de rentabilidades brutas de la producción de soja, sin arrendamiento. Campaña 2014/2015



Fuente: elaboración propia en base a planillas de EAP, ver datos en Cuadro 2.

Cuadro 2
Rentabilidad = FAS teórico / Rendimiento/ha

Rendimiento= tn/ha / *FAS teórico (USD/tn)*	*2,7*	*2,9*	*3,1*	*3,3*	*3,5*	*3,7*	*3,9*	*4,1*
240 USD	339	387	435	483	531	579	627	675
250 USD	366	416	466	516	566	616	666	716
260 USD	393	445	497	549	601	653	705	757
270 USD	420	474	528	582	636	690	744	798
280 USD	447	503	559	615	671	727	783	839
290 USD	474	532	590	648	706	764	822	880
300 USD	501	561	621	681	741	801	861	921

El gráfico 4 muestra que la producción de soja en regiones cuyo rendimiento promedio es un 20%-25% superior a la media nacional, el cultivo resulta altamente redituable en términos brutos para las empresas propietarias. Luego se deberá analizar el resultado neto una vez aplicados los descuentos impositivos y costos fiscales de la producción. Por el momento se mantiene este modelo simple.

En esta estimación, para producir con un manejo adecuado en zona núcleo, utilizando semillas certificadas RR1 y con fertilización, se requería invertir 300 dólares por hectárea en labores, insumos y cosecha para la campaña 2014/15. Con el resto de los costos (administración, seguro, comercialización y flete) el costo total por hectárea antes de descuentos impositivos y financieros era de 540 dólares[6].

Por supuesto que los costos pueden variar en función de la calidad de los insumos utilizados, la preferencia del producto por comprar marcas, dificultades inesperadas en la producción -climáticas o de adversidades-,

[6]A fin de chequear la fidelidad de los datos se compararon los resultados de esta estimación con la edición de febrero 2015 de la revista Márgenes Agropecuarios, que ofrece cálculos de rentabilidad para la soja. En este caso casi todos los ítems nuestra estimación se encuentran por debajo de los costos estimados por esa revista, tendiendo a coincidir con la apreciación de Pierri (2016) sobre la tendencia a sobreestimar precios de esta fuente. En los ítems donde hay coincidencia es en aquellos vinculados a los trabajos de laboreo, cosecha, flete y comercialización, no es casual que esto sea así ya que los precios de estos servicios se encuentran más unificados por zona que los precios de las semillas e insumos, que varían fuertemente por región, pero también de producción en producción, considerando marcas, volúmenes de compra, programas de fidelización de clientes, etc. A su vez, es posible que la dispersión de los precios en este rubro no fue muy alta entre marcas para la campaña en cuestión, ya que, como se aspira a demostrar en este trabajo, se trató de una campaña mala para la mayor parte de las EAP, y esto obligó a los proveedores a bajar precios.

malas decisiones de manejo, malas aplicaciones, etc. Como en cualquier otra producción existen problemas que aumentan los costos, y en la producción agraria se agregan las dificultades propias de los avatares naturales inesperados, incluso considerando los numerosos avances tecnológicos de los últimos cincuenta años.

Por ello, esta aproximación permite comprender que, dentro de márgenes de error estrechos, la producción para quien además es dueño de la tierra resultaba en términos brutos un ejercicio que aseguraba una ganancia incluso en situaciones de dificultades típicas.

Modelo I.b, con arrendamiento

Se analiza aquí el caso de incorporación del arrendamiento, para observar cómo varía la rentabilidad en este esquema de producción sin escatimar gastos, al agregar un alquiler de 15 qq/ha. Este precio es un poco inferior al estimado por Márgenes Agropecuarios en febrero de 2015 para la región en cuestión.

Ya se mencionó que alrededor de un 60% de la superficie de soja en Argentina se realiza mediante arrendamiento. No es el foco de este trabajo explicar las implicancias de este fenómeno, pero cabe afirmar que este modelo con arrendamiento no representa un caso puntual o la forma de una porción minoritaria de la producción, sino más bien la manera más generalizada de producción de la oleaginosa en el país. Las consecuencias de esta situación para el desarrollo agrario nacional son enormes.

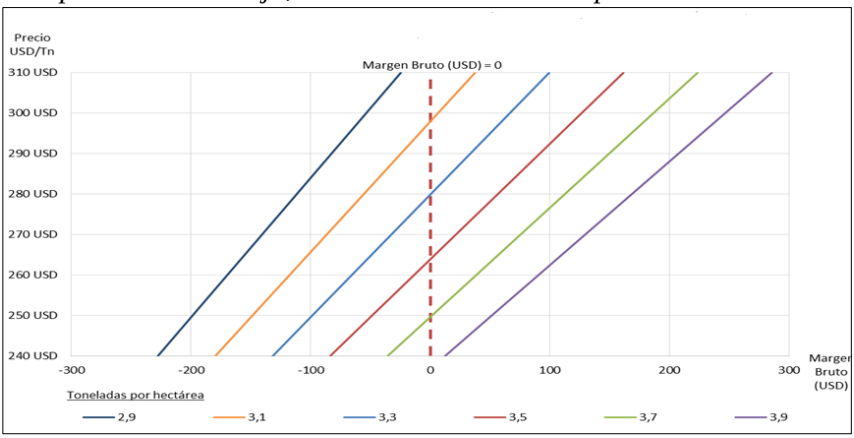
El Modelo I.b aquí presentado no varía significativamente del modelo I.a, con la salvedad de que ahora se imputa a los costos un arriendo promedio bajo una modalidad muy difundida, que es un monto fijo de quintales a rendir por hectárea. Si bien existe arriendo a porcentaje, la posibilidad de presión que los rentistas ejercen sobre los capitalistas les permitió en los últimos años establecer condiciones favorables para el arriendo, al fijar montos en volúmenes de producción previos al ingreso al lote.

Respecto de los valores reales, existen datos de distintas regiones, que oscilan entre los 10-12 qq en zonas de menor productividad promedio, hasta 22-25 quintales en las zonas más productivas del país.

Suponiendo un arriendo de 15 quintales por hectárea y todas las demás variables *ceateribus paribus*, los márgenes se reducen al punto que una producción empieza a tener rentabilidad positiva solo al rendir más de 37 qq/ha (considerando el precio de venta de referencia de mayo de 2015), o

bien cuando el precio de venta, para la producción de referencia de 35 qq/ha, supera los 270 dólares por tonelada. La línea punteada nuevamente indica cuando el margen es 0, y las series corresponden a distintos rendimientos por hectárea.

Gráfico 5
Argentina. Zona Núcleo. Proyección de rentabilidades brutas de la producción de soja, con arrendamiento. Campaña 2014/2015



Fuente: elaboración propia en base a planillas de EAP, ver datos en Cuadro 3.

Cuadro 3
Rentabilidad = FAS teórico / Rendimiento/ha

Rendimiento= tn/ha / *FAS teórico (USD/tn)*	*2,7*	*2,9*	*3,1*	*3,3*	*3,5*	*3,7*	*3,9*	*4,1*
240 USD	-276	-228	-180	-132	-84	-36	12	60
250 USD	-249	-199	-149	-99	-49	1	51	101
260 USD	-222	-170	-118	-66	-14	38	90	142
270 USD	-195	-141	-87	-33	21	75	129	183
280 USD	-168	-112	-56	0	56	112	168	224
290 USD	-141	-83	-25	33	91	149	207	265
300 USD	-114	-54	6	66	126	186	246	306

¿Implican estos resultados que las empresas que alquilan la tierra han ido en muchos casos a pérdida en la campaña? Seguramente esto no ha ocurrido en las regiones de alta productividad, que a su vez son más simples en los manejos, tienen menor presencia de malezas resistentes, no suelen ser atacadas por plagas que requieren un tratamiento particular, cuentan con mejores condiciones edáficas y de nutrientes y mayor cercanía a los puertos. Ahora bien, este radio es más bien reducido. Se trata de alrededor de 4 millones de hectáreas, sobre las 21 millones sembradas en todo el país, de acuerdo a datos de MinAgri. A su vez, incluso en escenarios de menor productividad, las EAP pueden optar por hacer manejos menos costosos, pagando como consecuencias menores rendimientos y más exposición en términos de riesgos.

Modelo I.c (con reducción de costos y arrendamiento)

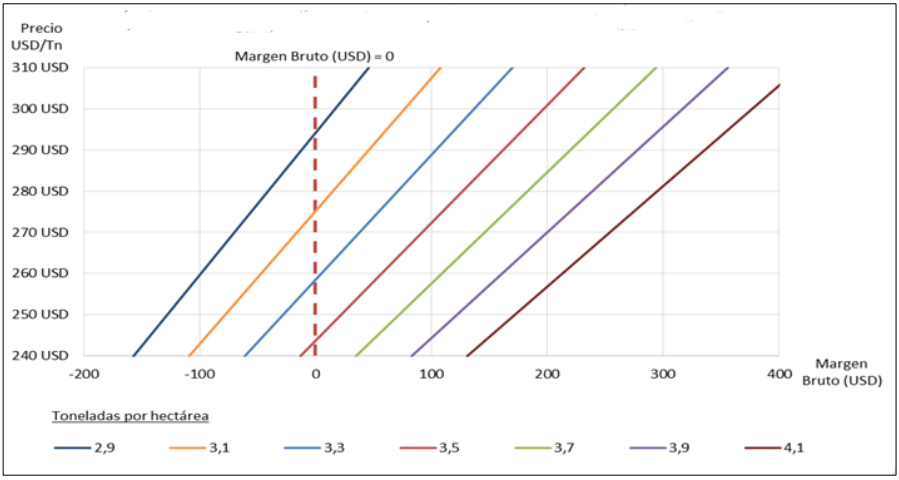
Hasta ahora se ha considerado un modelo de manejo técnico *como indica el libro*, para capitalistas terratenientes y capitalistas arrendatarios. A continuación, se propone otro modelo, con ahorro de costos de producción que, básicamente, se logra con un peor manejo agronómico y poniendo en riesgo la sustentabilidad de mediano plazo de la producción.

En este modelo de ahorro de costos de producción individuales se asume que -teniendo la posibilidad de valerse de una semilla guardada de campañas previas- la EAP no tiene costo alguno en semillas, a sabiendas de que muchas EAP adquieren semilla certificada para al menos algún porcentaje minoritario de superficie, y otras tantas utilizan *bolsa blanca*, es decir, semilla comprada ilegalmente a un distribuidor o a otra EAP.

La pulverización aérea se reduce a cero, y se quita la aplicación de insecticidas contra lepidópteros y chinches, suponiendo que esta aplicación se hace por aparición de la plaga y que la producción en cuestión no la sufre. También se simplifica el tratamiento de semillas, con una inoculación simple hecha con un producto genérico y en el lote mismo. El barbecho y las aplicaciones de herbicidas quedarán igual, pero ya no se hacen aplicaciones post siembra de herbicidas selectivos.

Este modelo muestra un manejo muy básico y con condiciones muy favorables, que evitan aplicaciones. Además, técnicamente es poco responsable, porque no repone nutrientes del suelo. Se suponen, entonces, las mejores condiciones productivas del país, con un esquema de ahorro de costos. Esta situación es de naturaleza excepcional.

Gráfico 6
Argentina. Zona Núcleo. Rentabilidad bruta de la producción de soja. Con arrendamiento (15 qq) y reducción de costos. Campaña 2014/2015



Fuente: elaboración propia en base a planillas de EAP, ver datos en Cuadro 4.

Cuadro 4
Rentabilidad = FAS teórico / Rendimiento/ha

Rendimiento= tn/ha / *FAS teórico (USD/tn)*	*2,7*	*2,9*	*3,1*	*3,3*	*3,5*	*3,7*	*3,9*	*4,1*
240 USD	-205	-157	-109	-61	-13	35	83	131
250 USD	-178	-128	-78	-28	22	72	122	172
260 USD	-151	-99	-47	5	57	109	161	213
270 USD	-124	-70	-16	38	92	146	200	254
280 USD	-97	-41	15	71	127	183	239	295
290 USD	-70	-12	46	104	162	220	278	336
300 USD	-43	17	77	137	197	257	317	377

El modelo arroja una rentabilidad del 10%, medida en dólares por hectárea considerando el valor de la soja a mayo de 2015 para los rendimientos de 35 qq/ha.

Es evidente que la rentabilidad crece al ahorrar costos, pero también salta a la vista que en un esquema de reducción de costos, por definición insustentable en el largo plazo e improbable en la enorme mayoría de las

producciones -considerando el precio de referencia- existe una masa de producción con baja rentabilidad: toda aquella por debajo de unos 35 qq/ha. Una pregunta que emerge entonces es dónde es factible hacer este tipo de manejos y obtener rendimientos por sobre 35 qq/ha. En la campaña 2014/15 sólo la región núcleo superó este promedio.

Al considerar estos dos modelos es posible extraer algunas conclusiones parciales.

En primer lugar, existe una brecha extremadamente significativa de rentabilidad entre la producción propia y el arriendo (24 veces). Esto permite suponer que la presión por arrendar debería disminuir, y de hecho la salida masiva de los *pooles* de siembra, cuando el precio del commodity empezó a disminuir después del año 2012, es un fenómeno ya identificado (Muzlera, 2014).

Además, hay indicios para suponer que la producción de soja en 2014/15 fue mayoritariamente poco rentable para los campos alquilados. Se trata de la producción por fuera de la zona de referencia, que tiene mayores costos de producción a los estimados en el modelo por varias razones: a) mayor presión de plagas; b) menor rendimiento promedio; c) peores regímenes de lluvia y en general situaciones edáficas; d) mayor distancia con puertos; etc. También cuenta el hecho de que los alquileres subieron de forma continua a lo largo de todo el período, y que la demanda de tierras permitió a los terratenientes presionar hacia arriba la porción de plusvalía apropiada por ellos.

Este fenómeno sólo empezó a cambiar con la baja del precio de la soja y tiene un importante efecto retardo, es decir, los precios de los arrendamientos no ajustan de manera inmediata a la baja de los precios de los commodities, y -a riesgo de dejar campos fuera de producción- puede demorar una campaña entera hasta que ello ocurra.

En tercer término, los rindes de indiferencia de la campaña 2014/15 fueron aceptables en regiones de mayor productividad del trabajo aplicado a la tierra, no así en el resto de la superficie, que es la región mayoritaria en hectáreas. Estas zonas coinciden, además, con mayor accesibilidad a los puertos y por lo tanto menos gastos de flete. Se impone entonces analizar las rentabilidades de forma diferenciada por productividad promedio del trabajo por hectárea y cercanía a los puertos, considerando también que los alquileres disminuyen en regiones con menor productividad promedio y mayores costos de producción.

Por otra parte, es dable suponer que las EAP que tienen que ajustar gastos para obtener beneficios del ejercicio, estuvieron tentadas a hacerlo a costa de la sustentabilidad de mediano plazo de la explotación: realizando rotaciones

mínimas o en menor cantidad de hectáreas, ahorrando en reposición de nutrientes del suelo, en aplicaciones de control de plagas y malezas, o uso adecuado de los productos, subdosificando, presionando a la baja el precio de la fuerza de trabajo contratada, y recurriendo al endeudamiento, normalmente con los proveedores de insumos. Esto implica que es el mismo modelo el que se vuelve inviable bajo ciertas condiciones de producción, por la presión que ejercen sobre los costos elementos claves e intrínsecos a la siembra directa (contratistas y uso de fitosanitarios y fertilizantes). Nuevamente esto tiene consecuencias para la creación de economías de escala más exigentes.

Finalmente, la lectura de los dos modelos refuerza la idea de que la producción de soja en períodos particulares de tiempo se hace con rentabilidades muy ajustadas y destierra el mito de la renta extraordinaria que supuestamente perciben los capitalistas agrarios en todo momento. Por el contrario, se debe recuperar la noción clásica de la renta como una masa de valor susceptible de ser apropiada principalmente por el terrateniente. Ahora, si las EAP no se están apropiando de la renta (porque apenas cubren o pierden frente a sus propios costos de producción), ¿hacia dónde fluye la renta? Sin duda los terratenientes logran apropiar una parte considerable, dando lugar a un fenómeno de diferenciación clara entre personificaciones en la producción real que la acercan a la aproximación teórica. No obstante, posiblemente haya otras fuentes de desvío de renta, tal vez en ciertas circunstancias vía empresas de insumos y semillas. Esta cuestión se profundizará en otros trabajos.

La rentabilidad del maíz

A los efectos de poner en perspectiva los resultados de la estimación de rentabilidad realizada para la soja en situaciones de alta productividad del trabajo, se analizarán brevemente los márgenes del cultivo sustituto por excelencia de la oleaginosa, el maíz.

Durante las últimas décadas la producción del maíz se mostró en general menos atractiva que la de soja, y llegó a perder buena parte de su superficie en detrimento de este cultivo. A diferencia de la soja, el maíz no es una planta autógama. Esta es una de las principales razones por las que el maíz requiere mayores volúmenes de inversión. Estos mayores volúmenes no siempre garantizan igual rentabilidad en comparación con la soja. A su vez en términos técnicos no es posible prescindir absolutamente del maíz, puesto que es un cultivo esencial para hacer rotación en el verano y de esta forma

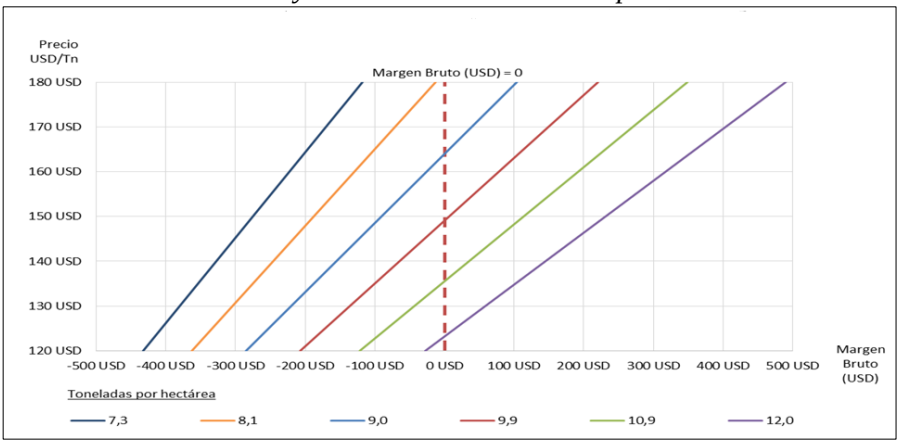
cuidar la fertilidad de los suelos. A su vez, el maíz forrajero es parte importante de la dieta de los vacunos.

Procediendo del mismo modo que con el modelo para la soja, se estimaron los costos de producción con un manejo típico de la zona núcleo. En este caso el modelo no sé dividió en versiones de ahorro, sino que se desarrolló directamente un modelo que busca reducir costos lo máximo posible.

El modelo supone una semilla VT triple de Dekalb, no hay aplicaciones de fungicidas ni de insecticidas, las aplicaciones de herbicidas son todas de barbecho, hay una fertilización típica NKP y los costos de comercialización y flete corto y largo alcanzan un 20% de la producción. El laboreo y la cosecha implican un costo de 168 dólares por hectárea. Se estima un rendimiento de 90 qq/ha, bien por sobre el promedio de la provincia de Buenos Aires para la campaña en cuestión (que fue de 80 quintales según MinAgri), y se toma como referencia el precio FAS del Maíz para fin de mayo de 2015, en torno a los $1070 (BCR), es decir, unos 120 dólares al tipo de cambio de ese momento (BCRA). De esta manera se puede observar cómo el cultivo comienza a dar resultados positivos en términos brutos sólo a partir de rendimientos algo superiores a 120 qq/ha. Se muestran los datos con arriendo.

Gráfico 7

Argentina. Zona Núcleo. Rentabilidad bruta de la producción de maíz, con arrendamiento y reducción de costos. Campaña 2014/15



Fuente: elaboración propia en base a planillas de EAP, ver datos en Cuadro 5.

Cuadro 5
Rentabilidad = FAS teórico / Rendimiento/ha

Rendimiento= tn/ha / *FAS teórico (USD/tn)*	*6,6*	*7,3*	*8,1*	*9,0*	*9,9*	*10,9*	*12,0*
120 USD	-496	-433	-363	-285	-207	-122	-28
130 USD	-449	-380	-304	-220	-136	-43	59
140 USD	-401	-328	-246	-155	-65	35	145
150 USD	-354	-275	-188	-91	7	113	231
160 USD	-307	-223	-130	-26	78	192	317
170 USD	-260	-170	-71	39	149	270	404
180 USD	-212	-118	-13	104	220	349	490

De sostenerse estos márgenes, resulta lógico que la siembra del maíz se redujera y en cambio, la soja tomara mayor preponderancia en la superficie sembrada total. A su vez, debido a cierto carácter inmediato de las retenciones como instrumento de recaudación, la puja por la renta entre sectores que acontece en el seno mismo de la producción toma como principal adversario a un agente externo a ella, como es el Estado, que presenta la ventaja de que puede ser un "enemigo" común a capitalistas y terratenientes.

Giro en la política fiscal 2015/16

La campaña 2015/16 tuvo características particulares. En un principio inició igual o peor que la campaña 2014/15, con precios de *commodities* a la baja, y como correlato costos relativamente estables en dólares, ya que el estrangulamiento de la renta provoca una competencia muy fuerte entre un grupo reducido de empresa proveedoras de insumos y semillas. La particularidad vino de la mano del escenario político, que implicó que las EAP sembraran con un esquema de precios y cosecharan con otro muy distinto. La quita de retenciones a las exportaciones de maíz, trigo, girasol entre otros cultivos se efectivizó en diciembre de 2015. Demasiado tarde para tener un impacto relevante sobre las superficies implantadas, pero suficientemente temprano como para permitir algunos ajustes en los manejos y producir un nuevo flujo de renta que pasó de ser apropiado por el Estado a manos de las EAP.

Con una visión anclada en la teoría de las ventajas comparativas estáticas, el nuevo gobierno argentino decidió realizar fuertes transferencias de

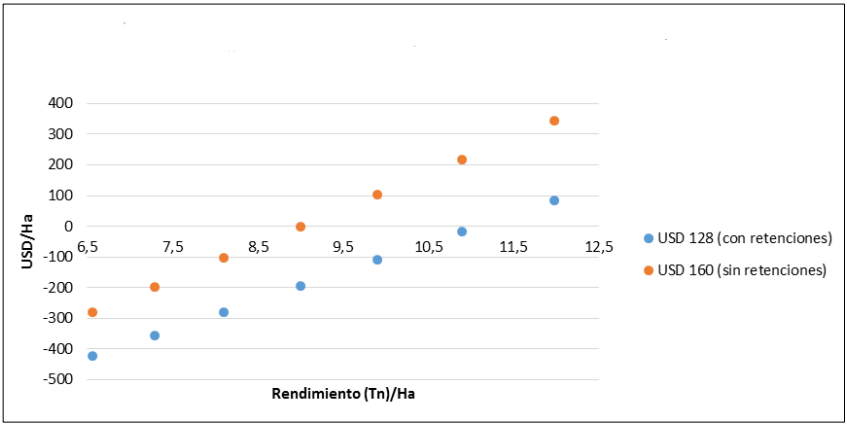
ingresos al sector exportador: redujo los aranceles para mineras, devaluó fuertemente el peso, suspendió la utilización del Registro de Operación de Exportación (ROE) y, simultáneamente, otras regulaciones a la importación. Apostando a que los exportadores liquidaran un mayor volumen de cosecha y los stocks, en el primer semestre de 2016 redujo las retenciones a la soja en un 5%, mientras que eliminó las del resto de los cultivos. De esta forma buscó también generar mejores condiciones inmediatas de cara a la siembra 2016. El maíz fue uno de los cultivos relevantes cuyo precio tuvo una oscilación más espectacular.

El gráfico 8 muestra un cálculo de costos ajustado a los precios de los insumos para el maíz y la soja en 2015/16 y el impacto de la quita de retenciones a nivel microeconómico.

Para el caso del maíz, el FAS teórico promedio a mayo era $2319 (MinAgri), y el tipo de cambio 14,45 (BCRA), es decir que la tonelada de maíz se pagó en mayo alrededor de USD 160. Tomando una producción de 12 tn/ha en la zona núcleo, cuyos costos fueron estimados con un tipo de cambio aproximado de 8,5 dólares, con un precio FAS de 120 dólares por tonelada; cuya cosecha tuvo un tipo de cambio y precio FAS como los recién mencionados. Este modelo mantuvo el alquiler de 3,8 tn/ha.

Puede suponerse que la quita de retenciones y la devaluación del peso impactaron fuertemente en las producciones que superaron el promedio nacional, y alcanzaron a apropiar renta diferencial. En la campaña en cuestión la producción promedio de maíz (de acuerdo al MinAgri) fue de 82 quintales para las provincias de Buenos Aires y Santa Fe. Es probable que esta estimación implica producciones muy disímiles, ya que entre otras cosas mezcla el maíz forrajero, normalmente de menor rendimiento y sujeto a manejos más simples, con el maíz de exportación. No obstante, es relevante para el análisis de las rentabilidades el hecho de que incluso con una enorme transferencia de renta desde el Estado a las EAP muchas producciones habrían ido a pérdida o empatar costos de haber estado destinadas a la comercialización. En cambio, en otros casos se garantizó una fuerte rentabilidad bruta, por ejemplo, para producciones superiores a 10,5 quintales, que pasaron de obtener una rentabilidad casi nula a superar los 200 dólares por hectárea.

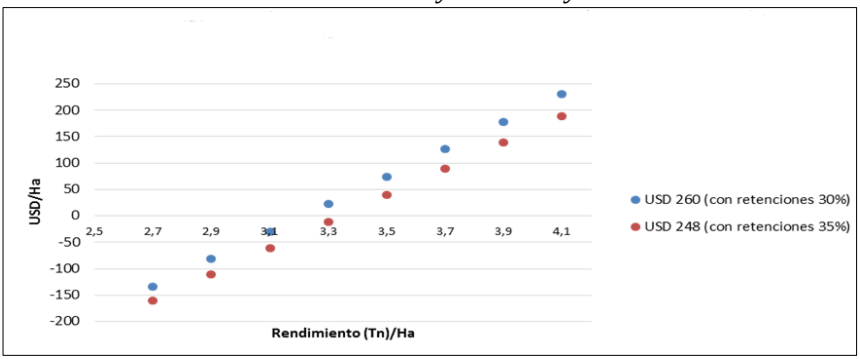
Gráfico 8
Argentina. Zona Núcleo. Rentabilidad del maíz con y sin retenciones. Mayo 2016



Fuente: elaboración propia en base a planillas de EAP

En el caso de la soja la variación fue menor, de un 5% en las retenciones. El precio FAS Teórico para la soja en promedio en mayo de 2016 fue de 160 dólares. Con esta referencia, haciendo una actualización de costos, y con un arriendo de 15 qq/ha, la quita de retenciones tuvo un impacto significativo en la apropiación de renta. Se puede observar que las condiciones para generar una soja rentable cambiaron lo suficientemente como para que producciones por sobre el promedio nacional arrojen resultados positivos.

Gráfico 9.
Argentina. Zona Núcleo. Rentabilidad de la soja con retenciones de 30% y 35%. Mayo 2016.



Fuente: elaboración propia en base a planillas de EAP y Minagri.

El peso de las regiones en la rentabilidad

Un aspecto principal que emerge del análisis de los modelos es el de los distintos rendimientos típicos en cada región productiva. Si bien se ha trabajado tomando una región *modelo*, lo cierto es que difícilmente las decisiones productivas sean las mismas dadas las diversas condiciones climáticas, edáficas y de presión de plagas y malezas presentes en diferentes regiones. En este sentido es imprescindible entender que en Argentina se conjuga una situación donde las tierras con mejores rendimientos son también aquellas donde existen menos problemas de plagas y mayor nivel de nutrientes y minerales en el suelo. A este factor se agrega que, dada la forma histórica particular que cobró el desarrollo económico local, estas tierras también son las más cercanas a los puertos. Es esperable entonces que estas regiones arrojen rentas extraordinarias por una multiplicidad de factores convergentes. Es necesario entonces observar detenidamente dos factores: las condiciones dadas de fertilidad del suelo y el régimen de lluvias, que favorecen rendimientos superiores, y la cercanía a los puertos.

Para una aproximación inicial al tema, se estima que en Argentina existen aproximadamente 4,5 millones de hectáreas a menos de 100 km de algún complejo portuario, la mayor superficie es la que rodea el complejo portuario San Lorenzo/Rosario, y el resto rondando Bahía Blanca y Quequén (Necochea). Esto implica que más de 16 millones de hectáreas se producen en distancias mayores a 100 km de algún complejo.

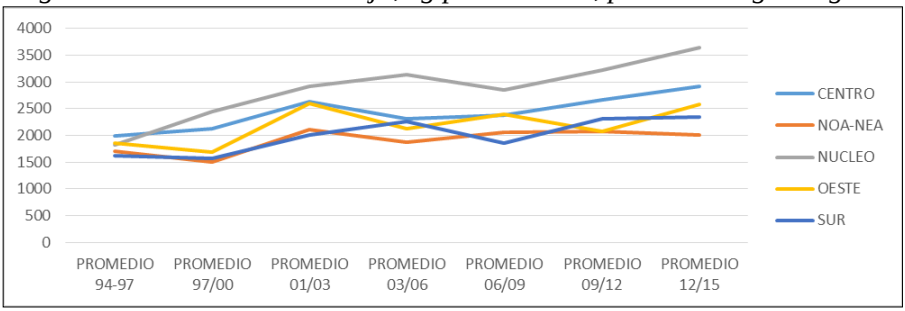
Dada esta situación, la producción en lotes más distantes de los puertos genera un gasto extra de transporte que pesa en el precio de distribución de la soja. Como es sabido, la diferencia de productividades del trabajo aplicado a tierras de distinta calidad se traduce -de forma abstracta y sin considerar otras variables que puedan compensar esta capacidad- en una mayor renta apropiada por los dueños de las tierras más fértiles. Como es evidente, para el caso de la región pampeana esto implica que existe una parte de la producción que produce con un costo menor al tener mejores tierras comparativamente al resto del país. Además, en el el área que rodea la cuenca del Paraná, este factor coincide con distancias menores respecto a los puntos de recepción de los granos. Sobre estas producciones se han basado los modelos aquí presentados.

Existe un intermediario importante entre la producción y la venta en el puerto, que son los centros de acopio que reciben la producción a precio fijo, o precio a fijar, y luego comercializan la soja sin distinción de origen. El

centro de acopio paga a la EAP un precio pactado que involucra la absorción del costo del flete por la misma empresa. La operación es sencilla, sobre el precio FOB de la soja, se aplican el costo del flete naval, impuestos, etc., para llegar al valor FAS, al que la cerealera luego aplica una reducción acorde a sus propios gastos de operación y ganancia. El resultante final es un precio menor al FAS por el cual el centro de acopio adquiere la producción.

En las regiones donde el trabajo aplicado a la tierra produce una mayor masa de valores de uso, aparece un plusvalor extraordinario. Esta misma tiene distintas fuentes de drenaje. La más clara es el precio pactado por los arrendamientos. Tal vez también existan escenarios donde el valor apropiado por la cerealera excede al producido en su propio proceso de acumulación y esto implicaría un acceso a una porción de la renta. En este caso, esto estaría dado por la capacidad de las cerealeras de pujar los precios a la baja dada la multiplicidad de ofertantes y la existencia de relativamente pocos compradores. Sobre este valor se aplica la retención que es la parte que logra apropiar el Estado.

Gráfico 10.
Argentina. Rendimientos de soja, kg por hectárea, promedio según región



Fuente: MinAgri

Como se observa en el gráfico 10, que muestra los rendimientos promedio trienales para el período 1994-2015, los rindes por región se incrementaron moderadamente a lo largo de la década en todas las regiones, y de manera muy marcada en las regiones centro y núcleo.

Cuadro 11
Argentina. Rendimientos promedio por región
Base promedio campañas 94/97=100

Región	96/97	97/98	98/99	1999/00	2000/1	2001/2	2002/3	2003/4	2004/5	2005/6	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10
Centro	100	136	100	85	139	119	137	104	125	118	145	132	80	148
NOA-NEA	100	95	68	62	102	106	107	87	72	120	119	112	82	133
Núcleo	100	130	133	106	137	142	159	144	166	163	174	171	84	174
Oeste	100	139	54	82	123	142	126	86	117	116	138	123	101	106
Sur	100	96	69	76	94	101	106	101	126	112	118	109	52	123

Fuente: MinAgri

Tomando el promedio de las campañas 1994/97 como base -1997 fue el primer año en el que la soja RR fue habilitada-, puede verse que solo en 21 oportunidades de las 95 puestas en comparación con la base, los rendimientos fueron menores a la referencia inicial, y nunca en la región centro y núcleo (cuadro 11). En algunos casos, casi duplicaron los rendimientos promedios.

¿Qué implicancia tiene este comportamiento para el planteo general respecto de la necesidad de establecer diferencias para analizar las rentabilidades de la producción agraria? En principio, si se aplica el mismo modelo aquí utilizado, cuyo resultado general indica que la producción en promedio para las campañas en cuestión tendió a ser deficitaria para las EAP que arrendaron, este déficit resulta mucho más pronunciado para regiones alejadas de los puertos y con rendimientos promedio muy inferiores a los puntos altos de las regiones más productivas.

A la inversa, puede establecerse que existe una zona de rendimientos muy superiores a la media, que la vez se combina con un menor gasto de flete dada la cercanía a los puertos. Esto permite hablar de una producción agraria que se encuentra lejos de ser homogénea respecto de la capacidad de apropiación de renta.

Por supuesto que en zonas de menor rentabilidad también existe un ajuste de los valores de los alquileres. Incluso suponiendo una reducción del precio del alquiler en la campaña 2014/15 a 8 quintales/ha, con el valor de la soja de mayo de 2015, la actividad se hace rentable recién en el umbral de las 2,6 tn/ha de rendimiento. Siguiendo los datos de MinAgri, el promedio para la región para esa campaña fue de 2,3 tn/ha.

Esto sugiere que en este movimiento de precios y rentabilidades hay una clave para entender la forma concreta que cobra en la actualidad el acelerado proceso de concentración de la producción en Argentina desde hace ya más de cuarenta años (Balsa, 2006).

A modo de conclusión. La cuestión fiscal y los límites para la acumulación de capital en el agro

Como cualquier otra rama de actividad, la producción agraria impone condicionamientos asociados a la materialidad concreta de sus procesos de trabajo. Se reconocen al menos tres limitaciones propias de la producción agraria bajo condiciones privadas de producción.

La primera está dada por el carácter "imperfecto" de las superficies sobre las que se produce. La tierra no constituye una superficie continua, presenta bajos, canales naturales, lagunas, etc. Esto genera problemas de producción de todo tipo.

En segundo lugar, las condiciones naturales impredecibles producen vaivenes en la ganancia apropiada por los capitales agrarios. Esto hace al negocio agrario menos atractivo para el capital concentrado, que exige tener una idea estimada sobre la ganancia que apropiará, difícil de conocer previamente dadas las condiciones productivas actuales en el agro.

Una tercera razón está dada por el carácter prolongado del proceso de producción, que hace más lenta la rotación de estos capitales y por lo tanto, menos atractivas para capitales que exigen una rotación más acelerada.

Estos tres factores redundan en que la producción agraria sea un campo propicio para el desarrollo del pequeño capital, que puede lidiar con todas estas barreras, mientras que ellas hacen menos interesante el sector para capitales normales (Caligari, 2014).

La segunda condición se pone de manifiesto en el ejercicio presenta do en este trabajo. De tomar la tasa de ganancia promedio para los años en cuestión podría caer seen la falsa impresión de que la actividad es normalmente deficitaria. Lo cierto es que el déficit observado en las campañas analizadas se debe a una baja abrupta del precio del *commodity*, combinado con un incremento paulatino y constante de los costos de producción. Esto puede inducir a pensar que de volver a aumentar los precios del producto, la situación se revertiría. Un nuevo aumento de los precios de los *commodities* agrarios, o una rentabilidad mayor de cultivos alternativos (como pareciera suceder en la actual campaña con la producción de maíz) posiblemente aliviane la presión. No obstante, detenerse allí implicaría

desconocer la creciente presión que los costos de producción ejercen sobre la escala productiva viable, y que constituirían un agente activo del actual proceso de concentración de la producción.

Detrás del incremento de los costos de producción se esconde una puja que involucra a las empresas fabricantes de insumos, que son crecientemente las financiadoras de las campañas que empatan o van a pérdida. Detrás de la apariencia de riqueza muchas veces subyacen capitales agrarios fuertemente endeudados, con costos crecientes y producción deficitaria.

La respuesta estatal a este problema ha sido hasta el momento la baja de la presión fiscal inmediata mediante la reducción de impuestos directos a la exportación en todos los cultivos, sumada a otras tácticas de redistribución regresiva de ingresos. Esto libera una porción de renta agraria que nuevamente entra en disputa entre los actores de la cadena.

En este sentido es trascendental seguir de cerca la evolución de los precios de los alquileres y de los costos de producción, particularmente en semillas, fitosanitarios y fertilizantes. Aquí se juega una parte importante de la disputa por la renta agraria, cuyo resultado implicaría un constante aumento de la escala productiva, con fuertes efectos en la concentración de la producción y la generación de exigencias crecientes en las economías de escala cuyo final es fácilmente predecible.

Anexos

El anexo 1 corresponde al modelo I.a para la producción de soja de primera con barbecho largo. El modelo I.b surge de las reducciones de manejo explicadas en el cuerpo del artículo. Respecto de los costos directos variables, la cosecha se estima en un 8% del total producido, y la comercialización y flete en un 20%. El precio de referencia para calcular los costos variables y de arrendamiento es, en dólares por tonelada, 255 para la soja y 120 para el maíz (anexo 2).

Fuentes primarias

Este trabajo está basado en datos obtenidos de las planillas de gestión de costos de dos EAP, que por razones de confidencialidad demandada se mantienen anónimas. La primera se trata de una empresa de 17 años de antigüedad, con la administración en Junín, provincia de Buenos Aires. Durante la campaña 2014/15 operó alrededor de dos mil hectáreas repartidas en la zona de General O`Brien, O`Higgins, Irala y Lincoln, dedicadas a cultivos extensivos, principalmente soja, maíz y trigo, sin ganadería. La segunda es una productora más modesta, de 200 hectáreas en la zona de Leones, departamento de Marcos Juárez, dedicadas 160 has a soja y 40 has a maíz. Las planillas de manejo fueron confeccionadas en ambos casos por ingenieros agrónomos que prestan servicios a las empresas. Los precios de los productos, las marcas y volúmenes son los precios pagados durante las campañas en cuestión. En los casos en los que se hicieron pagos financiados con interés se estimó el precio final por unidad de medida imputando el interés. Cuando los valores de laboreos y costos fijos variables no coincidieron, sin presentar grandes variaciones, fueron promediados.

Anexo 1. Soja 2014/15

LABORES			
Tipo	**Costo por ha.**	**Cantidad**	**Total**
Siembra	44,9 USD	1	44,9 USD
Pulverización Terrestre	5,6 USD	4	22,5 USD
Pulverización Aérea	10,3 USD	1	10,3 USD
Fertilización	5,6 USD	1	5,6 USD

COSTOS FIJOS VARIABLES		
Tipo	**Costo por ha.**	**Cantidad**
Administración	17,9 USD	2%
Seguro	40,0 USD	1%
Alquiler	382,5 USD	15

COSTOS FIJOS DIRECTOS					
Producto	**Dosis**	**Precio**		**Cantidad**	**Costo/ha**
Glifosato	1,7	U$S	6,88	3	35,09 USD
NPK x 5 lts (50 cc/100 lts)	0,05	U$S	17,60	3	2,64 USD
Dicamba + 2,4 D x 5 lts	0,12	U$S	17,15	1	2,06 USD
Atrazina	1	U$S	7,30	1	7,30 USD
Metsulfuron x 100 grs	0,03	U$S	3,30	1	0,10 USD
Imazetapir	0,8	U$S	15,00	1	12,00 USD
Aceite	0,05	U$S	29,95	3	4,49 USD
DM 4612					9,45 USD
Super Fosfato Simple (20 P-12 S)	80	U$S	0,35	1	27,76 USD
Metsulfuron x 100 grs	2	U$S	6,34	1	12,68 USD
Sulfato de Calcio con Dolomita	100	U$S	0,13	1	13,00 USD
Aceite	0,05	U$S	29,95	3	4,49 USD
Clorantraniliprole + Abamectina	0,1	U$S	78,40	1	7,84 USD
Metoxifenocide (100 - 130 cc/ha)	0,15	U$S	39,50	1	5,93 USD
Lambdacialotrina x 5 lts	0,2	U$S	6,20	1	1,24 USD
Clorpirifos	0,8	U$S	7,15	1	5,72 USD
Aceite Vegetal	0,5	U$S	2,20	1	1,10 USD
Azoxistrobina + Cyproconazole	0,3	U$S	52,80	1	15,84 USD
Carbendazim	0,7	U$S	5,30	1	3,71 USD
Coadyuvante	0,5	U$S	2,20	1	1,10 USD

Anexo 2. Maíz 14/15

LABORES			
Tipo	**Costo por ha.**	**Cantidad**	**Total**
Siembra	44,9 USD	1	44,9 USD
Pulverización terrestre	5,6 USD	2	11,2 USD
Fertilizacion	11,2 USD	1	11,2 USD

COSTOS FIJOS VARIABLES		
Tipo	**Costo por ha.**	**Cantidad**
Administración	35,3 USD	3%
Seguro	31,5 USD	3%
Alquiler	456,0 USD	3,8

COSTOS FIJOS DIRECTOS				
Producto	**Dosis**	**Precio**	**Cantidad**	
Glifosato	1,7	6,9 USD	2	23,4 USD
Fertilizante Physio H x 5 lts (50 cc/100 lts)	0,05	17,6 USD	2	1,8 USD
Atrazina	1	7,3 USD	2,5	18,3 USD
Metalocloro	1	12,7 USD	1	12,7 USD
Aceite	0,05	30,0 USD	1	1,5 USD
DK 692 VT 3 PRO	1	220,1 USD	1	220,1 USD
Fosfato Monoamónico (12 N-52 P)	100	0,7 USD	1	68,8 USD
Urea Granulada (46 N)	200	0,6 USD	1	113,0 USD
Sulfato de Calcio con Dolomita	100	0,1 USD	1	13,0 USD

Bibliografía

Anlló, G.; Bisang, R.; Campi, M. (2013). ¿Schumpeter de visita en las pampas Argentinas?. En G. Anlló, R. Bisang y M. Campi (coords.). *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: Eudeba.

Anlló, G; Bisang, R,; Katz, J. (2015). *Aprendiendo con el agro argentino*. Banco Interamericano de Desarrollo.

Arceo, N. y Rodríguez, J., (2006). Renta agraria y ganancias extraordinarias en Argentina, 1990-2003. *Tendencias de la economía actual*, 4. Buenos Aires.

Azcuy Ameghino, E. (2012) La estructura socioeconómica del agro pampeano en las vísperas del modelo neoliberal: una visión general. *Doc. CIEA* 08: 76-98.

Azcuy Ameghino, E., y Fernández, D. (2007). Yo acumulo, tu desacumulas, él se funde: en torno a los mecanismos económicos del proceso de concentración del capital en la agricultura argentina a comienzos del siglo XXI. *V Jornadas Interdiciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. Buenos Aires.

Balsa, J. (2006). *El desvanecimiento del mundo chacarero. Transformaciones sociales en la agricultura bonaerense, 1937-1988.* Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Barsky, O. y Gelman, J. (2009*), Historia del Agro Argentino. Desde la conquista hasta comienzos del siglo XXI*. Buenos Aires: Sudamericana.

Caligari, G. (2014). Concentración y centralización del capital agrario en la región pampeana. El caso de los grandes pooles de siembra. *Mundo Agrario*, 16.

Centro de Estudios Scalabrini Ortiz (julio 2013), Costos y rentabilidad del cultivo de soja en la Argentina. Informe Económico Especial. http://www.ceso.com.ar/sites/default/files/ceso_sector_agropecuario_3.pdf

Domínguez, D. y Sabatino, P., (2010) La muerte que viene en el viento. La problemática de la contaminación por efecto de la agricultura transgénica en Argentina y Paraguay. En M. Bravo (coord.) *Los señores de la soja. La agricultura transgénica en América Latina.* Buenos Aires: Clacso.

Giarracca, N., Gras, C, y Barbetta, P (2005) De colonos a sojeros. En Giarracca, N. y Teubal, M (coords.*). El campo argentino en la encrucijada. Estrategias y resistencias sociales, ecos en la ciudad*. Buenos Aires: Alianza.

Gras, C., y Hernández, V. (2016). *Radiografía del nuevo campo argentino*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Gudynas, E. (enero-febrero 2012) Estado compensador y nuevos extractivismos. *Nueva Sociedad. 237*.

Katz, C. (2015). What is neo-developmentism? A critical view. Argentina and Brazil". *Serviço Social & Sociedade,* 122. https://dx.doi.org/10.1590/0101-6628.021

Lodola, A. y Brigo, R. (2013). Contratistas de servicios agropecuarios; difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación. En Anlló y otros. *Claves para repensar el agro argentino*. Buenos Aires: Eudeba.

Marx, K. (2006) [1894]. *El Capital. Libro Tercero*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Muzlera, J. (2014). *La modernidad tardía en el agro pampeano. Sujetos agrarios y estructura productiva.* Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.

Pierri, J. y Orlando, E. (julio 2013), Costos y rentabilidad en la producción de granos 1987/2012. *Realidad Económica*. Buenos Aires.

Pierri, José (2016). Agronegocios: Costos y Márgenes en la producción de granos. *Realidad Económica* 301.

Piva, A. (2015). *Economía y Política en la Argentina kirchnerista*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.

Puechagut, M. S. (2012). Expansión y rentabilidad agrícola en la posconvertibilidad. *Voces en el Fénix* 12, pp. 6–13. Disponible en: http://www.vocesenelfenix.com/content/expansión-y-rentabilidad-agrícola-en-la-posconvertibilidad

Rodríguez, J. (2010). Consecuencias económicas de la difusión de la soja genéticamente modificada en Argentina, 1996-2006. M. E. Bravo (coord.). *Los señores de la soja. La agricultura transgénica en América Latina*. Buenos Aires: Clacso.

Seoane, José (2012). Neoliberalismo y ofensiva extractivista: actualidad de la acumulación por despojo, desafíos de Nuestra América. *Revista Theomai* 26. Quilmes: Universidad Nacional de Quilmes.

Teubal, M., y Rodríguez, J. (2006). *Agro y Alimentos en la globalización. Una perspectiva crítica*. Buenos Aires: La Colmena.

Villula, Juan (2015). *Las cosechas son ajenas. Historia de los trabajadores rurales del agronegocio.* Buenos Aires: Cienflores.

Ciclos, Año 29, Nro. 50, enero-junio 2018
ISSN 1851-3735, pp.61-86

Elasticidades del comercio exterior en América Latina. Estimaciones para 1993-2014*

Elasticities of foreign trade in Latin America. Estimates for 1993-2014

Maximiliano Albornoz**

RESUMEN
Este trabajo proporciona estimaciones de las elasticidades agregadas del comercio exterior para un conjunto de países de América Latina utilizando un modelo de corrección de errores para el periodo 1993-2014. Los resultados muestran una baja elasticidad de los volúmenes exportados e importados a los cambios del tipo de cambio real multilateral. La elasticidad-ingreso de las importaciones es superior con respecto a la elasticidad-ingreso de las exportaciones en la mayoría de los países, como señala gran parte de la literatura. La volatilidad cambiaria tiene un efecto negativo sobre los volúmenes del comercio, con mayor impacto en las importaciones.

Palabras clave: exportaciones, importaciones, tipo de cambio real, elasticidades

ABSTRACT
This paper provides estimates of aggregate foreign trade elasticities for a set of Latin American countries using a model of error correction for the period 1993-2014. The results show a low elasticity of exported and imported volumes to changes in the multilateral real exchange rate. The income elasticity of imports is higher than the income elasticity of exports in most countries, as a great part of the literature

---

* Este artículo resume la tesis del autor defendida en la la Maestría en Economía, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de La Plata.

** Universidad Nacional del Oeste y Universidad de Morón. Doctorando en el Área Economía de la UBA. Asesor económico en el Centro de Estudios Científicos y Técnicos (CECyT) de la Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Económicas (FACPCE).

indicates. Exchange rate volatility has a negative effect on trade volumes, but a great impact on imports.

Keywords: Exports, imports, real exchange rate, elasticities.

Introducción

La estimación de las elasticidades del comercio exterior es un viejo asunto en economía internacional. Una extensa literatura se inicia desde Orcutt (1950) y fue estimulada en sus comienzos por el Fondo Monetario Internacional a través de los *Staff Papers*, como expresan Blejer, Khan y Masson (1995). Los economistas han prestado una gran atención al tema, no solo a través de la amplia literatura, especificando y estimando ecuaciones, sino también resumiendo los aportes mediante compilaciones.

Thursby y Thursby (1987) señalan que tres causas motivaron la extensa literatura en el tópico. Por un lado, desde un enfoque positivo, para testear las teorías sobre el comercio, de manera de comprender la transmisión de perturbaciones económicas entre países. Por otro lado, desde un enfoque normativo, para evaluar políticas comerciales, macroeconómicas y regímenes cambiarios alternativos. Finalmente, para aprovechar la disponibilidad de datos económicos sobre transacciones internacionales, los que han sido de fácil acceso para los académicos y hacedores de políticas en comparación con otros tipos de información.

Las elasticidades agregadas del comercio tienen por finalidad cuantificar cómo responden los volúmenes de las exportaciones e importaciones ante el cambio del 1% de las distintas variables explicativas. Tradicionalmente, se utilizaban medidas de precios relativos y de ingresos.

La teoría macroeconómica estándar reconoce como determinantes de los volúmenes de las exportaciones al PIB de los socios comerciales y al tipo de cambio real[1], mientras que los volúmenes de las importaciones están influidos por el PIB doméstico y por el tipo de cambio real. La variable

[1] Ver Dornbusch, Fischer y Startz, 1998; Sachs y Larraín, 1994; Blanchard y Pérez Enrri, 2001; Mankiw, 2014.

ingresos suele tener mayor preponderancia que la variable *precios*, aunque la segunda ha tenido un análisis teórico y empírico mayor que la primera (Via, 2011). La literatura académica convalida estas variables incorporando en tiempos recientes algunas otras, como la volatilidad del tipo de cambio real (Chowdhury, 1993; Aristotelous, 2001; Clark et al, 2004; Ozturk, 2006; Zhao, 2010).

La mayor parte de la literatura académica sobre elasticidades del comercio se ha enfocado en economías avanzadas, mientras que regiones en vías de desarrollo (como América Latina) han recibido mucha menos atención (Fullerton, Sawyer, Sprinkle, 1999). Si bien existen trabajos de elasticidades para países de la región, individuales o para un grupo de ellos, no se ha encontrado un análisis que agrupe a la mayor cantidad de países para los últimos años.

Ante la ausencia de un estudio amplio y actualizado de las elasticidades de comercio exterior para América Latina, este trabajo viene a cubrir este vacío seleccionando una muestra más abarcativa de países. El objetivo principal es analizar la respuesta de los volúmenes de las exportaciones e importaciones a cambios en el PIB, el tipo de cambio real multilateral (TCRM) y la volatilidad del TCRM. En concreto, se buscará proveer evidencia para 10 países de la región: Argentina, Brasil, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Venezuela y Uruguay, utilizando un modelo de corrección de errores basado en Engle y Granger (1987) para el periodo 1993-2014.

La primera hipótesis postula que las devaluaciones reales no serían efectivas para estimular el comercio, dado el reducido efecto que tiene el tipo de cambio real en los volúmenes de exportación e importación, en comparación con el impacto del PIB sobre aquellas. Es decir, se requerirían grandes movimientos de la variable *precios* (bruscas devaluaciones), para lograr un crecimiento de las cantidades exportadas. La segunda hipótesis postula que la elasticidad de las importaciones al PIB doméstico es mayor que la elasticidad de las exportaciones al PIB de los socios comerciales; por lo tanto, los países tenderán a enfrentar un deterioro comercial en el caso de crecer al mismo nivel que sus principales socios.

Los resultados obtenidos señalan que el principal determinante de los volúmenes de comercio exterior es el PIB, mientras que el tipo de cambio real tiene un rol secundario. Además, la elasticidad-ingreso de las importaciones es superior a la elasticidad-ingreso de las exportaciones en la mayoría de los países, por lo cual la región registraría una tendencia al deterioro de la balanza comercial bajo condiciones de crecimiento

económico equilibrado. La volatilidad cambiaria resultó significativa deprimiendo tanto las importaciones como las exportaciones, aunque con un mayor impacto en las primeras con respecto a las segundas.

El artículo se organiza de la siguiente manera. La sección 2 proporciona una revisión general de la literatura académica sobre elasticidades de comercio exterior. La sección 3 describe las variables macroeconómicas de América Latina utilizadas en el trabajo durante los últimos 25 años y sus hechos estilizados más relevantes. La sección 4 presenta la metodología de estimación. La sección 5 suministra los datos utilizados y las fuentes de información. La sección 6 ofrece los resultados de las estimaciones y su análisis. La sección 7 presenta las conclusiones.

Revisión de la literatura

La literatura académica sobre elasticidades del comercio exterior es extensa y abundante. Como expresan Imbs y Mejean (2009; 2010), el cálculo de elasticidades es un viejo asunto en economía internacional. Después de la posguerra, uno de los trabajos pioneros fue el de Orcutt (1950), que describía los principales problemas en las estimaciones en ese tiempo, que provocaban un sesgo a la baja en las elasticidades-precio (*elasticity pessimism*), por lo que una devaluación podría no mejorar la balanza comercial. También mencionaba efectos no lineales de cambios de los precios relativos sobre las cantidades, sesgo de ecuaciones simultáneas, sesgo de agregación y ausencia en contabilizar rezagos.

Goldstein y Khan (1985) y Thursby y Thursby (1987) señalan que la disponibilidad de datos económicos sobre flujos de comercio contribuyó al avance natural del trabajo empírico sobre modelos de comercio. Desde Orcutt (1950), en los veinte años siguientes, además de una gran cantidad de artículos, pueden encontrarse *surveys* que describen las contribuciones en el área. Se destacan los de Cheng (1959), Prais (1962), Taplin (1967) y Kreinin (1967).

A fines de la década de 1950, Johnson (1958) estableció una controversia sobre las diferencias en las elasticidades-ingreso. Si en un modelo de dos países el comercio está inicialmente en equilibrio, si los precios son constantes y el crecimiento del ingreso es el mismo en ambos países, el balance comercial entre ellos puede cambiar a través del tiempo si las elasticidades-ingreso difieren. Si un país tiene una elasticidad-ingreso de las

importaciones mayor a su elasticidad-ingreso de las exportaciones, experimentará un crecimiento mayor de sus importaciones y un deterioro de su balanza comercial.

En la década de 1960, el influyente trabajo de Houthakker y Magee (1969) incorporó como variables explicativas al PIB doméstico y de los socios comerciales y postuló el *puzzle* sobre la tendencia al déficit comercial de Estados Unidos, debido a que la elasticidad-ingreso de las importaciones era mayor a la elasticidad-ingreso de las exportaciones.

Aquellas especificaciones iniciales han atravesado décadas de desarrollos econométricos en el área, incluyendo aspectos dinámicos y estáticos, diferencias entre elasticidades de corto y largo plazo, análisis de heterogeneidad, estabilidad de las relaciones de comercio, cuestiones de endogeneidad, etc. (Imbs y Mejean, 2010). Los desarrollos teóricos de Granger y Newbold (1974), Engle y Granger (1987), Johansen (1988) y Johansen y Juselius (1990) sentaron las bases para la modelización y estimación de ecuaciones de comercio exterior evitando las relaciones espurias.

El quiebre del sistema de Bretton Woods de regímenes de tipos de cambio fijos en 1973 hacia regímenes de tipos de cambios flexibles provocó un interés académico creciente respecto de los efectos de la volatilidad de los tipos de cambios sobre los flujos comerciales. La volatilidad cambiaria fue incorporándose como variable explicativa en las estimaciones. El argumento teórico estándar expresa que la incertidumbre generada por la volatilidad cambiaria impone costos a los agentes económicos adversos al riesgo, especialmente, con respecto a los precios que los exportadores recibirán y pagarán en el futuro. Esto derivaría en una disminución de los volúmenes. No obstante, la evidencia empírica es ambigua en sus resultados (Véase Chowdhury, 1993; Ozturk, 2006; Zhao, 2010).

Un trabajo que ha merecido gran atención es el de Goldstein y Khan (1985), éste expresa que la literatura empírica sobre ecuaciones del comercio ha estado dominada por dos tipos de modelos, denominados de *sustitutos imperfectos* y de *sustitutos perfectos*. Nos centraremos en el primero. Señala que ni las exportaciones ni las importaciones son sustitutos perfectos para los bienes domésticos, debido a que no se cumple la ley de precio único. Por ello, los países tendrían comercio en ambas direcciones.

Krugman (1988) analizó la existencia de una regularidad empírica (la llamó "regla de 45°"), que relaciona el cociente entre las elasticidades-ingreso de las exportaciones e importaciones sobre el ratio del crecimiento del PIB doméstico con respecto a la variación del PIB de los socios

comerciales. En presencia de esta relación, la tendencia a los movimientos del tipo de cambio real sería mucho menor que la sostenida por la literatura, ya que cambios en las elasticidades estarían asociados a variaciones en las tasas de crecimiento.

El trabajo de Reinhart (1995) ha sido de los más citados en la literatura y con mayor impacto para el diseño de políticas públicas. Comienza con un interrogante acerca de la efectividad de las devaluaciones para corregir desequilibrios externos en un contexto donde los países en vías de desarrollo realizaban reformas económicas y la devaluación era una parte central en éstas. Las variables *ingresos* y *precios* suelen ser significativas, pero la influencia de estos últimos tiende a ser baja, y se requeriría un gran movimiento en los precios relativos para obtener un impacto positivo en los flujos comerciales.

Con foco en América Latina, Gachet, Lastra, Loján, Ortiz y Pinzon (1998) estiman una función de importaciones para Ecuador en el periodo 1985-1998 utilizando técnicas de cointegración. Los volúmenes responden a los cambios en el PIB, mientras que el tipo de cambio real no resulta significativo. Loza Tellería (2000) analiza los determinantes de las importaciones y exportaciones para Bolivia durante 1990-1999, y halla que los volúmenes son inelásticos al tipo de cambio real, mientras que la variable PIB influye de manera significativa. No obstante, sostiene que dado que se cumple la condición Marshall-Lerner, en el largo plazo, la política cambiaria sería relevante para corregir desequilibrios comerciales. Paiva (2003) analiza los determinantes de los flujos de comercio de Brasil durante el periodo 1991-2001 utilizando un modelo de corrección de errores y estimando sus elasticidades. Para las exportaciones, aquella es positiva para el PIB de los socios comerciales (cercana a 1,5) y negativa para la volatilidad del tipo de cambio real. Para las importaciones, las variables relevantes son el PIB doméstico (con un coeficiente mayor que la unidad) y la volatilidad del tipo de cambio real, ambas positivas. Aravena (2005) estima las elasticidades ingresos y precios de los flujos comerciales para Argentina y Chile utilizando un modelo de corrección de errores durante 1996 y 2004. En el caso de Argentina, la elasticidad-ingreso de las importaciones es de 3,62, mientras que la elasticidad-ingreso de las exportaciones es de 0,83. En cambio, las elasticidades precios resultaron bajas (0,33 y 0,06 respectivamente). En el caso de Chile, se obtienen resultados similares a los anteriores, con elasticidades ingresos de 1,13 y 0,41 y elasticidades precios de 0,12 y 0,08 respectivamente. Monfort (2008) analiza los determinantes de las

exportaciones e importantes para Chile durante 1990-2007 en un contexto de liberalización comercial, y encuentra una respuesta positiva del PIB de los socios comerciales en las exportaciones y del PIB doméstico en las importaciones. No resulta significativo el tipo de cambio real en la ecuación de exportaciones. Brunini y Mordecki (2011) examinan los determinantes de las exportaciones e importaciones para Uruguay durante 1993-2010, y hallaron una relación positiva y significativa entre las exportaciones y la demanda externa, no así con el tipo de cambio real. Guardarucci y Puig (2012) trabajan con los países del Mercosur (Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay) utilizando un modelo de corrección de errores con datos para 1993-2010, y obtienen una baja elasticidad de los volúmenes exportados con respecto al tipo de cambio real multilateral con relación al PIB de los socios comerciales. Además, estos autores encuentran un efecto negativo de la volatilidad cambiaria sobre las exportaciones.

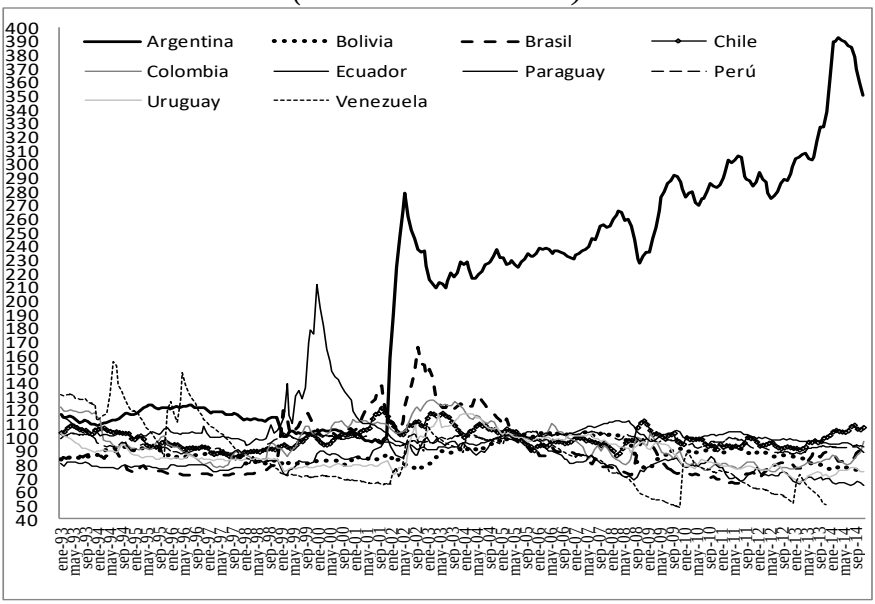
Para el caso específico de Argentina, Heymann y Navajas (1998) analizan los determinantes de los flujos de comercio de Argentina para el período 1970-1997 y encuentran que éstos dependen del estado macroeconómico del comprador, resumido en el nivel de actividad y en el tipo de cambio real con el dólar. En el caso de las importaciones de Argentina, las elasticidades-ingreso y tipo de cambio real son de 1,24 y de -0,37 respectivamente. En el caso de las exportaciones argentinas hacia Brasil, cada punto de crecimiento del PIB brasileño habría generado un aumento de 1,46% en las exportaciones argentinas a Brasil, mientras que el tipo de cambio real de Brasil registró una elasticidad de 0,48. Catao y Falcetti (2002) analizan los determinantes de los flujos comerciales durante 1980-1996 para explicar los fuertes desequilibrios ocurridos durante la década de 1990. Al enfoque tradicional de las exportaciones, dependiendo del PIB de los socios comerciales y del tipo de cambio real (usan como variable su volatilidad) agregan una variable de precios relativos, una de capacidad productiva y una de absorción. Los resultados señalan valores positivos y significativos para los precios de los productos básicos, la absorción interna y la actividad económica del principal socio comercial, Brasil. Para la estimación de las importaciones, además del PIB doméstico y del tipo de cambio real, incorporan la tasa de interés real. La elasticidad es positiva y superior a la unidad para el PIB doméstico y negativa para el tipo de cambio real y la tasa de interés real. Berrettoni y Castresana (2009) analizan los determinantes de las exportaciones durante 1993-2008 utilizando, también, un modelo de corrección de errores; encuentran que la respuesta de las exportaciones e importaciones al tipo de cambio real es baja con relación a la sensibilidad de estos agregados a los

cambios en el nivel de actividad. Además, encuentran que la volatilidad del TCRM afecta negativamente los flujos de comercio. Zack y Dalle (2014), analizan datos para 1996-2013, y encuentran que las elasticidades del comercio exterior condicionan el crecimiento económico a largo plazo, dado que el tipo de cambio real no puede resolver el obstáculo al deterioro de la balanza comercial. Utilizando un modelo de corrección de errores para las importaciones y exportaciones, calculan sus elasticidades, y obtienen 1,81 y 0,99 para los PIB doméstico y de los socios comerciales, mientras que para las variables precios (el tipo de cambio real) se ubican en -0,34 y 0,07 respectivamente.

Hechos estilizados en América Latina

Previo al cálculo de las elasticidades agregadas, esta sección tiene por objeto describir la evolución de las variables que se utilizan en las estimaciones: volúmenes de exportaciones e importaciones, PIB doméstico y de los socios comerciales, TCRM y volatilidad. El Gráfico 1 muestra la evolución de los TCRM de diez países latinoamericanos (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) en el periodo 1993-2014, según las fuentes utilizadas en la sección 5, de allí surgen varias conclusiones. Entre 1993 y 1998 se observa una apreciación del TCRM en un contexto de liberalización de la cuenta de capital y de ingreso de capitales en los países de la región. A partir de marzo de 1998 se inició un breve periodo ascendente hasta enero de 2000, principalmente, por la devaluación del real. Luego comenzó otro breve periodo de caída del TCRM que se prolongó hasta junio de 2001, cuando empezó a crecer lentamente hasta junio de 2002; a partir de esta fecha, el TCRM registró un salto con un máximo en enero de 2003. Desde ese momento, se inició un extenso periodo de caída del TCRM para todos los países con la única excepción de Argentina.

Gráfico 1
América Latina
Tipo de cambio real multilateral en 10 países
(1993-2014 = Base 100)



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL y BCRA

Además de analizar su evolución, también es importante apreciar la volatilidad del TCRM. El cuadro 1 describe su comportamiento. El período de mayor dispersión fue 2000-2009, con los ratios más elevados en Argentina y Brasil. En cambio, en 1993-1999, Argentina y Uruguay registraron los menores valores, mientras que Ecuador el nivel más alto (a partir de marzo 1999 creció la inestabilidad cambiaria que culminó con la dolarización total de la economía en enero de 2000). Para el periodo 2010-2014, Ecuador, debido a la dolarización, presentó la menor dispersión, mientras que Venezuela se encontraba en el extremo opuesto. Este último periodo registra la menor volatilidad, aunque contiene menos años que los dos restantes.

Cuadro 1.
América Latina (10 países)
Volatilidad del tipo de cambio real multilateral (TCRM)
1993-2014 = Base 100

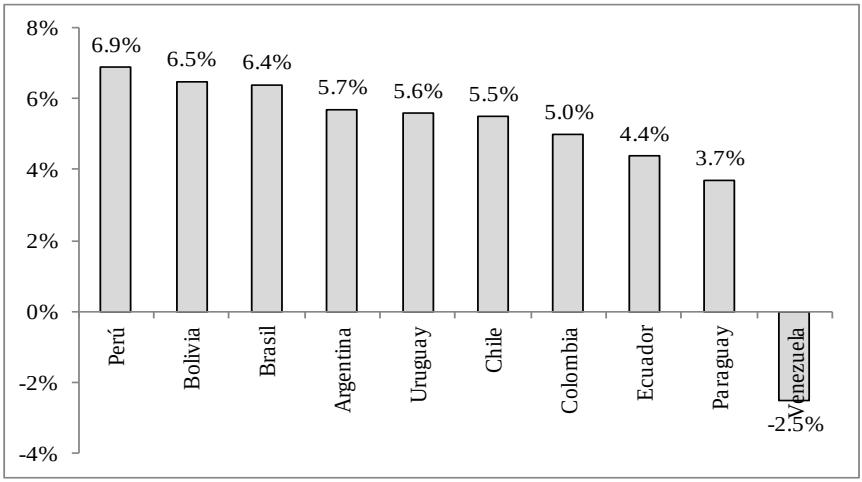
País	1993-1999	2000-2009	2010-2014
Argentina	55	141	81
Bolivia	87	115	87
Brasil	87	119	80
Chile	77	117	99
Colombia	103	106	84
Ecuador	147	97	40
Perú	75	114	107
Paraguay	127	87	88
Uruguay	71	116	108
Venezuela	101	65	151
Media aritmética	93	108	92

Nota: para obtener la volatilidad cambiaria se calculó el desvío estándar de la variación mensual del tipo de cambio real multilateral. Para un análisis más profundo, ver Chowdhury (1993), Aristotelous (2001), Clark et al (2004) y Zhao (2010).

Fuente: elaboración propia a partir de CEPAL y BCRA

Los volúmenes de exportaciones se analizaron a través de sus tasas de crecimiento para el período 1993.Q1-2014.Q3, ordenadas de mayor a menor (Gráfico 2). Los países con mayor crecimiento de sus volúmenes de exportación fueron Perú (6,9%), Bolivia (6,5%) y Brasil (6,4%). Venezuela (-2,5%) fue el único de los diez países de la muestra que registró una tasa de variación negativa. El promedio aritmético simple de crecimiento de los volúmenes de exportación fue 4,7%. Se observa que, de los diez países, siete crecen por encima de la media.

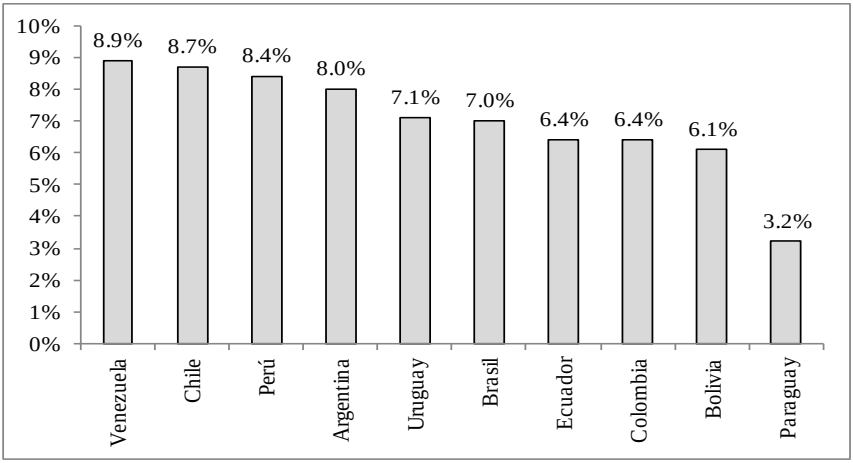
Gráfico 2
América Latina (10 países)
Tasas de crecimiento anual promedio de los volúmenes de exportación
1993.Q1-2014.Q3



Fuente: Elaboración propia a partir de Institutos de Estadísticas y Bancos Centrales

Para analizar los volúmenes de importaciones, se realizó el mismo procedimiento utilizado en las exportaciones: se calcularon las tasas de crecimiento anuales en el período 1993.Q1-2014.Q3, y se ordenaron de mayor a menor (Gráfico 3). A diferencia de las exportaciones, no existieron tasas de crecimiento negativas para las importaciones y sus niveles fueron más elevados. Los países con mayores tasas de crecimiento en sus volúmenes de importación fueron Venezuela (8,9%), Chile (8,7%) y Perú (8,4%). El promedio aritmético simple es de 7,0%. Se observa que su asimetría es muy inferior, comparada con las exportaciones.

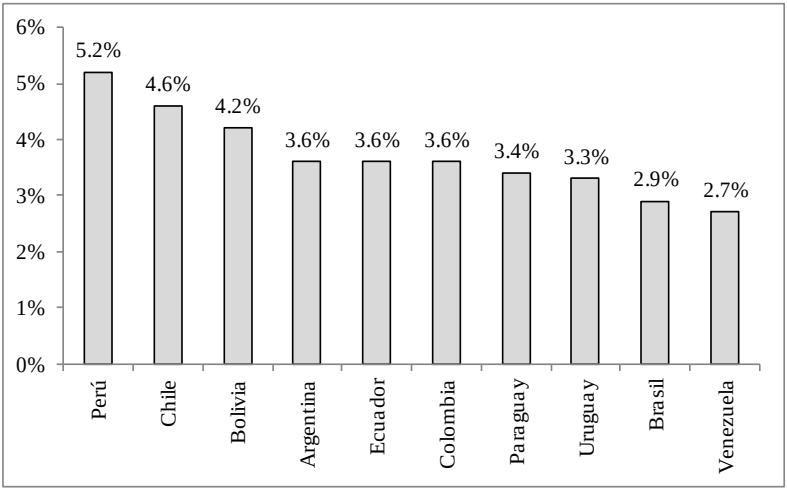
Gráfico 3.
América Latina (10 países)
Tasas de crecimiento anual promedio de los volúmenes de importación
1993.Q1-2014.Q3



Fuente: Elaboración propia a partir de Institutos de Estadísticas y Bancos Centrales

Como se verá más adelante, el principal determinante de las importaciones es el PIB doméstico. El Gráfico 4 describe el comportamiento de esta variable para el periodo 1993.Q1-2014.Q3. Los países fueron ordenados de mayor a menor según el crecimiento del PIB doméstico y su promedio aritmético simple fue 3,7%. Las tasas de crecimiento más elevadas correspondieron a Perú (5,2%), Chile (4,6%) y Bolivia (4,2%).

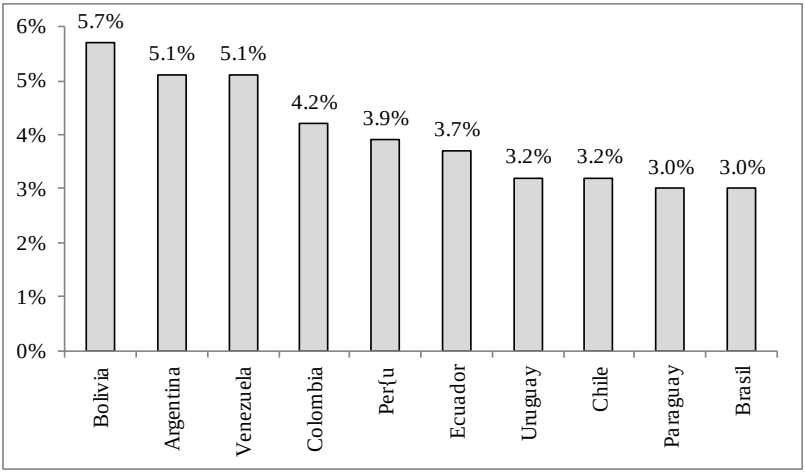
Gráfico 4.
América Latina (10 países)
Tasa de crecimiento anual promedio del PIB a precios constantes
1993.Q1-2014.Q3



Fuente: Elaboración propia a partir de Institutos de Estadísticas y Bancos Centrales

El Gráfico 5 analiza la evolución del PIB de los socios comerciales para cada país. Los tres países con socios más dinámicos fueron Bolivia (5,7%), Argentina (5,1%) y Venezuela (5,1%). Al observar los volúmenes de exportación, estos países se ubican en posiciones opuestas. Bolivia registró el segundo crecimiento más vigoroso de sus exportaciones, mientras que Venezuela tuvo un desempeño mucho menos satisfactorio, debido al retroceso en sus volúmenes en términos absolutos. El promedio aritmético simple de crecimiento del PIB de los socios comerciales fue 4,0%.

Gráfico 5.
América Latina (10 países)
Tasa de crecimiento anual promedio del PIB de los socios comerciales
1993.Q1-2014.Q3



Fuente: Elaboración propia a partir de Institutos de Estadísticas, Bancos Centrales y FMI

Del análisis de los datos, se extraen las siguientes conclusiones. Los tipos de cambios reales multilaterales para todos los países se apreciaron desde 2003, con la única excepción de Argentina. La volatilidad cambiaria disminuyó con respecto al comienzo de la década, salvo para Venezuela. Las importaciones crecieron a una tasa promedio superior al incremento de las exportaciones (7% y 4,7% respectivamente), mientras que el PIB de los socios comerciales tuvo un comportamiento más dinámico que los PIBs domésticos (4% y 3.7%).

Metodología

Los estudios empíricos utilizan un modelo estándar para estimar las elasticidades del comercio exterior (Goldstein y Khan, 1985). En las importaciones, los volúmenes suelen depender del PIB doméstico y del tipo de cambio real. En el primer caso la relación es directa (una suba del ingreso doméstico provoca mayores importaciones), mientras que en el segundo la

relación es negativa (una devaluación real restringe las importaciones). Por su parte, los volúmenes de exportaciones suelen depender del PIB de los socios comerciales y del tipo de cambio real. De la misma manera, un incremento del PIB de los socios comerciales estimulará las exportaciones, mientras que una suba del tipo de cambio real también hará crecer las ventas externas, pero en una cuantía menor. Estas relaciones han dado origen a los *efecto ingreso* y *efecto precio* en los volúmenes del comercio exterior.

En el presente trabajo se utiliza un modelo de corrección de errores (MCE) basado en Engle y Granger (1987), para las ecuaciones de exportación e importación. Se eligen como variables explicativas el PIB de los socios comerciales y el tipo de cambio real multilateral en las exportaciones, y el PIB doméstico y el tipo de cambio real en las importaciones; junto con una variable de volatilidad del tipo de cambio real en ambos casos. El MCE relaciona interacciones de corto y largo plazo. Es necesario que las series tengan el mismo grado de integración, y si los residuos son estacionarios, las estimaciones de corto plazo serán válidas[2].

Los modelos de largo y corto plazo para las exportaciones vienen dados por:

$$lnExportaciones_t = a_1 + a_2 lnPIBsocios_t + a_3 lnTCRM_t + a_4 Volatilidad_t + \varepsilon_t$$

$$\Delta lnExportaciones_t = b_0 + b_1 \Delta lnPIBsocios_t + b_2 \Delta lnTCRM_t + b_3 \Delta Volatilidad_t + TCE_t + \varepsilon_t$$

Donde la variable dependiente está dada por los volúmenes de las exportaciones de bienes y servicios en el periodo t, mientras que las variables explicativas son el tipo de cambio real multilateral (TCRM) en el periodo t, el nivel de actividad de los socios comerciales (PIB socios comerciales) en el periodo t y la variable volatilidad del tipo de cambio real (Volatilidad). Salvo esta última, todas se expresan en logaritmos naturales para obtener sus

[2]Para un análisis más detallado sobre Econometría de series de tiempo, véase Enders (1995)

elasticidades. Las elasticidades de las exportaciones a largo plazo vienen dadas por los coeficientes a_2 y a_3 respectivamente.

En la estimación de corto plazo, las variables se diferencian una vez y se agrega el término de corrección de errores (llamado TCE), que no es otra cosa que los residuos de la regresión de largo plazo rezagados un periodo. Éste tiene que tener signo negativo y ser estadísticamente significativo, lo que garantiza la estabilidad del modelo.

Para el caso de las importaciones, se realiza el mismo análisis, solo que se considera el PIB doméstico en lugar del PIB de los socios comerciales.

Los modelos de largo y corto plazo para los volúmenes de importaciones de bienes y servicios vienen dados por:

$$lnImportaciones_t = a_1 + a_2 lnPIBdoméstico_t + a_3 lnTCRM_t + a_4 Volatilidad_t + \varepsilon_t$$

$$\Delta lnImportaciones_t = b_0 + b_1 \Delta lnPIBdom_t + b_2 \Delta lnTCRM_t + b_3 \Delta Volatilidad_t + TCE_t + \varepsilon_t$$

Datos y fuentes de información

Los países elegidos para el análisis son los más representativos de América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Chile, Ecuador, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela. Dada su heterogeneidad, las fuentes de información y recolección de datos fueron variadas. El cuadro 2 proporciona una descripción simplificada del periodo de referencia para cada país y de las fuentes de los datos.

Cuadro 2.
Resumen de los datos y sus fuentes

País	*Período*	*Fuentes de información*
Argentina	1993.Q1-2014.Q1	Instituto de Estadísticas y Censos /Banco Central de la República Argentina /CEPAL /FMI
Bolivia	2000.Q1-2013.Q4	Instituto Nacional de Estadística /Instituto Boliviano de Comercio Exterior /CEPAL /FMI
Brasil	1996.Q1-2014.Q3	Instituto Brasileño de Geografía y Estadística /CEPAL /FMI
Chile	1994.Q1-2014Q1	Banco Central de Chile /CEPAL /FMI
Colombia	1995.Q1-2014.Q1	Banco Central de Colombia /Departamento Administrativo Nacional de Estadística /CEPAL /FMI
Ecuador	1996.Q1-2014.Q2	Banco Central de Ecuador /CEPAL /FMI
Paraguay	1995.Q1-2014.Q3	Banco Central de Paraguay /CEPAL /FMI
Perú	1994.Q1-2014.Q3	Banco Central de Reserva de Perú /Sistema integrado de información sobre comercio exterior /CEPAL /FMI
Uruguay	1995.Q1-2014.Q2	Banco Central de Uruguay /CEPAL /FMI
Venezuela	1998.Q1-2013.Q4	Banco Central de Venezuela /CEPAL /FMI

Resultados y análisis

En términos generales, los resultados muestran que tanto los volúmenes de exportación como los de importación responden más a los cambios en el ingreso, medido a través del PIB doméstico y del PIB de los socios comerciales, que a los cambios en los precios relativos, medidos a través del TCRM y de la volatilidad.

El cuadro A muestra los resultados de estimar las ecuaciones de largo plazo correspondientes a las cantidades exportadas e importadas. Los coeficientes indican el grado de respuesta de los volúmenes frente a un cambio en cada una de las variables explicativas, es decir, miden las elasticidades. Ellas representan el cambio porcentual en las cantidades exportadas e importadas frente a un cambio del 1% en cada una de las variables explicativas, es decir, que las elasticidades reflejan la intensidad de la respuesta de los volúmenes exportados e importados frente a los cambios en las variables explicativas.

El PIB resultó significativo y con el signo esperado en todos los países, tanto para los volúmenes exportados como importados, con la excepción de Venezuela, donde la elasticidad-ingreso de las exportaciones presentó un signo negativo. La elasticidad-ingreso de las importaciones superó a la elasticidad-ingreso de las exportaciones en seis de nueve países (Argentina, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Paraguay). En cambio, para Brasil, Perú y Uruguay se obtuvieron los resultados opuestos.

La elasticidad-ingreso de las exportaciones superó la unidad en siete de diez países (las excepciones fueron Ecuador, Paraguay y Venezuela). En cambio, la elasticidad-ingreso de las importaciones superó el valor de 1,3 en nueve de diez países -la única excepción fue Venezuela-, pero, a su vez, en seis de los nueve fue superior a 1,5.

Con respecto al tipo de cambio real multilateral, por el lado de las exportaciones resultó significativo en ocho de diez países (las excepciones fueron Perú y Venezuela), pero solo en cinco de los ocho tuvo el signo esperado (Argentina, Brasil, Bolivia, Chile y Ecuador) y en casi todos no superó el valor de 0,5. Argentina registró el coeficiente más bajo (0,166) mientras que Bolivia obtuvo el más alto (0,674). Para las importaciones, el TCRM fue negativo y significativo en ocho de diez países, las excepciones fueron Ecuador y Paraguay. A su vez, el coeficiente más bajo correspondió a Uruguay (-0,223) y el más alto a Perú (-0,957). Los movimientos del TCRM impactaron más para deprimir las importaciones que para estimular las exportaciones, especialmente en Argentina y Chile.

Los resultados obtenidos para la volatilidad están en consonancia con los de Berrettoni y Castresana, 2009; Guardarucci y Puig, 2012; Zack y Dalle, 2014). Su impacto negativo y estadísticamente significativo en los volúmenes de comercio, se aprecia en particular, para las importaciones. En éstas, el impacto es relevante en siete de diez países, las excepciones fueron

Brasil, Chile y Perú. En cambio, en las exportaciones, la volatilidad resultó significativa en sólo tres de los diez países: Argentina, Ecuador y Uruguay.

El cuadro B muestra los resultados de estimar las ecuaciones de corto plazo. Se observa que, en términos generales, el PIB fue la principal variable que resulta significativa. El término de corrección de errores (TCE) resultó negativo y significativo para todas las ecuaciones y todos los países, esto sustenta la estabilidad del modelo (mide qué porcentaje del desvío de la relación de largo plazo se corrige en cada periodo). En el caso de las exportaciones, Bolivia tuvo la velocidad de ajuste más rápida (-0,55) mientras que la más lenta correspondió a Brasil (-0,07). En cambio, para las importaciones, Uruguay presenta un valor de -0,98 y Paraguay -0,17.

De lo mencionado anteriormente, se pueden extraer algunas lecciones generales, que se resumen en el cuadro 4. Primero, dado que la elasticidad-ingreso de las importaciones es superior a la elasticidad-ingreso de las exportaciones en la mayoría de los países, en caso de crecimiento económico equilibrado, algunos podrían registrar una tendencia al empeoramiento de su balanza de comercio. Segundo, el TCRM tiene un rol secundario sobre los volúmenes de comercio exterior teniendo en cuenta sus bajos coeficientes de elasticidades. Tercero, la volatilidad afectaría en mayor medida a aquellos países con historia de inestabilidad cambiaria, como Argentina (a fines de la década del ochenta registró un proceso hiperinflacionario que derivó en 1991 en un esquema de caja de conversión) y Ecuador (dolarizó su economía en 2000 luego de una grave crisis cambiaria). Cuarto, en los únicos países donde el *Houthakker-Magge puzzle* no se cumplió fue en aquellos que registraron las elasticidades-ingreso de las exportaciones más elevadas del grupo. Quinto, como expresan Thursby y Thursby (1987), las elasticidades-ingreso-precios de los flujos de comercio suelen ser sensibles al periodo de tiempo, al país, e incluso al tipo de variables elegidas.

Cuadro 3
América Latina (10 países)
Resumen de las elasticidades ingreso y precio
de las exportaciones e importaciones

Países	Exportaciones		Importaciones	
	PIB socios	TCRM	PIB doméstico	TCRM
Brasil	2,32***	0,46***	1,78***	-0,46***
Uruguay	1,95***	-0,26*	1,32***	-0,22***
Perú	1,82***	0,26	1,46***	-0,95***
Chile	1,48***	0,39*	1,90***	-0,61***
Colombia	1,31***	-0,34***	1,63***	-0,49***
Argentina	1,02***	0,16***	1,98***	-0,29***
Bolivia	1,01***	0,67***	1,53***	-0,39**
Paraguay	0,75***	-1,06***	1,41***	-0,06
Ecuador	0,63***	0,29*	2,03***	0,20
Venezuela	-0,93***	0,05	0,74***	-0,24***

Nota: Significatividad estadística *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1
Fuente: elaboración propia en base a los resultados del modelo presentado.

Conclusiones

La estimación de las elasticidades agregadas del comercio ha sido una fecunda área de investigación aplicada en economía internacional desde la posguerra. La disponibilidad de datos para una gran cantidad de países, el interés en evaluar modelos teóricos a nivel empírico y el análisis de políticas macroeconómicas alternativas fomentaron el interés en el tópico. Durante las décadas de 1950 y 1960, gran parte de los estudios contaron con el apoyo del FMI. No obstante, regiones como América Latina recibieron menor interés por parte de la academia y de los hacedores de políticas en comparación con la abundante literatura existente para economías avanzadas.

En esta línea, el objetivo del trabajo fue cubrir en parte este vacío y suministrar resultados actualizados para una amplia muestra de países de América Latina. Los resultados obtenidos confirman lo expresado por la

literatura, que el PIB es una variable más influyente que el tipo de cambio real multilateral sobre los volúmenes de importaciones y exportaciones.

La elasticidad-ingreso de las importaciones resultó superior a la elasticidad-ingreso de las exportaciones en la mayoría de los países, ello indicaría que en caso de que un país crezca al mismo ritmo que sus principales socios comerciales, registraría un deterioro de su balanza comercial, como expresaba Johnson más de cincuenta años atrás. La baja elasticidad del tipo de cambio real multilateral señala que se requerirían grandes movimientos de los precios relativos para estimular los volúmenes de comercio, este resultado es consistente con los trabajos previos.

La volatilidad cambiaria resultó significativa y con signo negativo, en sintonía con una parte de la literatura que sostiene que la incertidumbre del tipo de cambio deprime los volúmenes de comercio. No obstante, se observa un mayor impacto en las importaciones que en las exportaciones.

Bibliografía

Aravena, C. (2005). Demanda de exportaciones e importaciones de bienes y servicios para Argentina y Chile. *Serie estudios estadísticos y prospectivos*, 36. CEPAL.

Aristotelous, K. (2001). Exchange-Rate Volatility, Exchange-Rate Regime, and Trade Volume: Evidence from the UK–US Export Function (1889-1999). *Economics Letters*, 72.

Berrettoni, D. y Castresana, S. (2009). Elasticidades de comercio de la Argentina para el periodo 1993-2008. *Revista del Centro de Economía Internacional*.

Blanchard, O. y Perez Enrri, D. (2001). *Macroeconomía con aplicaciones para América Latina*. Lima: Prentice Hall.

Brunini, A. y Mordecki, G. (2011). *Las exportaciones uruguayas y el tipo de cambio real: un análisis sectorial a través de modelos VECM, 1993-2010*. Instituto de Economía. UDELAE. Documento de trabajo 13/11.

Catao, L. y Falcetti, E. (2002). Determinants of Argentina's External Trade. *Journal of Applied Economics*. 5(1), pp 19-57.

Cheng, H. (1959). Statistical Estimates of Elasticities and Propensities in International Trade: A Survey of Published Studies. IMF Staff Papers, 1959, 7(1), pp 107-158.

Chowdhury, A. (1993). Does Exchange Rate Variability Depress Trade Flows? Evidence From Error Correction Models. *Review of Economics and Statistics*, 75, pp 700–706.

Clark, P.; Tamirisa, N.; Wei, S.; Sadikov, A.; Zeng, L. (2004). *Exchange Rate Volatility and Trade Flows. Some New Evidence*. IMF.

Dornbusch, R.; Fischer, S.; Startz, R. (1998). *Macroeconomía*. 7ma. ed. España: Mc Graw Hill.

Enders, W (1995). *Applied Econometric Time Series*. Nueva York: Willey.

Engle, R.; Granger, C. (1987). Co-Integration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing. *Econométrica*. 55(2), pp 251-276.

FMI. Blejer, M.; Khan, M.; Masson, P. (1995). Early Contributions of Staff Papers to International Economics. En *Celebrating Fifty Years of the International Monetary Fund*. Staff Paper Special Edition 42(4).

Fullerton, T.; Sawyer, W.; Sprinkle, R. (verano 1999). Latin American Trade Elasticities. *Journal of Economics and Finance*, 23, pp. 143-156.

Gachet, I.; Lastra, A.; Loján, V.; Ortiz, M.; Pinzon, C. (1998). Cálculo de las elasticidades de la demanda total por importaciones en el Ecuador. *Cuestiones Económicas*, 35. Banco Central de Ecuador.

Goldstein, M.; Khan, M. (1985). Income and Price Effects in Foreign Trade. En R.W. Jones and P.B. Kenen (eds), *Handbook of International Economics*. 2. Amsterdam.

Granger, C.; Nuevabold, P. (1974). Spurious Regressions in Econometrics. *Journal of Econometrics*, 2(2), pp 111-120.

Guardarucci, I.; Puig, J. (2012). Exportaciones en el Mercosur: Evidencia empírica sobre determinantes bajo el enfoque de las elasticidades del comercio exterior. *Documento de trabajo 3*. RED Mercosur.

Heymann, D.; Navajas, F. (1998). Coordinación de políticas macroeconómicas en Mercosur: Algunas Reflexiones. *Ensayos sobre la inserción Regional de la Argentina*. Documento de Trabajo 81. CEPAL.

Houthakker, H.; Magee, S. (1969). Income and Price Elasticities in World Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 51(2), pp 111-125.

Imbs, J.; Mejean, I. (2009). Elasticity Optimism. *IMF Working Paper*, 279.

Imbs, J.; Mejean, I. (2010). *Trade Elasticities*. Mimeographed working paper. Palaiseau, Francia: Ecole Polytechnique.

Johansen, S. (1988). Statistical Analysis of Cointegration Vectors. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 12, pp 231-254.

Johansen, S.; Juselius, K. (1990) Maximum Likelihood Estimation and Inference on Cointegration-with application to the Demand for Money. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 52, pp 169-210.

Johnson, H. (1958). *International Trade and Economic Growth: Studies in Pure Theory*. Londres: Allen and Unwin.

Kreinin, M. (1967). Price Elasticities in International Trade. *Review of Economics and Statistics*, 49, pp 510-16.

Krugman, P. (1988). Differences in Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates. *NBER Working Paper*, 2761.

Loza Tellería, G. (2000). Tipo de cambio, exportaciones e importaciones: el caso de la economía boliviana. *Revista de Análisis*. Banco Central de Bolivia, 3, pp 7-40.

Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía*. 8va. ed. España: Antoni Bosch.

Monfort, B. (2008). *Chile: Trade Performance, Trade Liberalization, and Competitiveness*. *IMF Working Paper*, 08 /128.

Orcutt, G. (1950). Measurement of Price Elasticities in International Trade. *The Review of Economics and Statistics*, 32(2), pp 117-132.

Ozturk, I. (2006). Exchange Rate Volatility and Trade: A literature Survey. *International Journal of Applied Econometrics and Quantitative Studies*, 3.

Paiva, C. (2003). Trade Elasticities and Market Expectations in Brazil. *IMF Staff Working Paper*, 03/140.

Prais, S. (1962), Econometric Research in International Trade: A Review. *Kyklos*, 15, pp 560-579.

Reinhart, C (1995). Devaluation, Relative Prices, and International Trade: Evidence from Developing Countries. *IMF Staff Paper*, 42(5).

Sachs, J.; Larraín, F. (1994). *Macroeconomía en la economía global*. México: Prentice Hall.

Taplin, G (1967). Models of World Trade. *IMF Staff Papers*, 14(3).

Thursby, J.; Thusrby, M. (1987). Elasticities in International Trade: Theoretical and Methodological Issues. *Seminar Discussion Paper* 206, Department of Economics, The University of Michigan.

Via, A. (2011). *Estimating Price Elasticities in International Trade: Is the Empirical Evidence Beyond Proof*?". Department of Economics and Statistics, University of California.

Zack, G.; Dalle, D. (2014). Elasticidades del comercio exterior de la Argentina: ¿Una limitación para el crecimiento?. *Revista Argentina de Economía Internacional*, 3.

Zhao, J (2010). *Does Exhange Rate Volatility Depress Trade Flows in a Small Open Economy? Evidence From Nueva Zealand*. The Graduate Center. The City University of Nueva York.

Cuadro A. Elasticidades de largo plazo

Exportaciones	*Argentina*	*Brasil*	*Bolivia*	*Chile*	*Colombia*	*Ecuador*	*Perú*	*Paraguay*	*Uruguay*	*Venezuela*
Tipo de cambio real multilateral	0,166***	0,464***	0,674***	0,391*	-0,341***	0,292*	0,261	-1,067***	-0,261*	0,052
	(0,041)	(0,157)	(0,113)	(0,199)	(0,060)	(0,171)	(0,298)	(0,188)	(0,150)	(0,257)
PIB de los socios comerciales	1,025***	2,327***	1,012***	1,480***	1,311***	0,639***	1,828***	0,759***	1,957***	-0,931***
	(0,085)	(0,187)	(0,051)	(0,087)	(0,038)	(0,049)	(0,056)	(0,101)	(0,128)	(0,183)
Volatilidad cambiaria	-0,013***	-0,001	-0,012	0,032	-0,031	-0,028**	0,002	-0,019	-0,043*	0,004
	(0,003)	(0,038)	(0,018)	(0,031)	(0,025)	(0,013)	(0,056)	(0,021)	(0,023)	(0,005)
Observaciones	85	75	56	81	77	74	83	79	78	64
R2	0,91	0,666	0,926	0,855	0,937	0,743	0,922	0,65	0,732	0,371

Importaciones	*Argentina*	*Brasil*	*Bolivia*	*Chile*	*Colombia*	*Ecuador*	*Perú*	*Paraguay*	*Uruguay*	*Venezuela*
Tipo de cambio real multilateral	-0,293***	-0,465***	-0,393**	-0,617***	-0,495***	0,203	-0,957***	-0,062	-0,223***	-0,246**
	(0,035)	(0,068)	(0,165)	(0,078)	(0,061)	(0,267)	(0,170)	(0,177)	(0,077)	(0,112)
PIB doméstico	1,980***	1,788***	1,537***	1,904***	1,633***	2,034***	1,460***	1,418***	1,326***	0,741***
	(0,066)	(0,057)	(0,090)	(0,025)	(0,052)	(0,114)	(0,026)	(0,107)	(0,050)	(0,085)
Volatilidad cambiaria	-0,033***	-0,004	-0,050*	0,002	-0,053*	-0,050*	0,060*	-0,068***	-0,055**	-0,006***
	(0,004)	(0,012)	(0,028)	(0,019)	(0,028)	(0,025)	(0,033)	(0,021)	(0,021)	(0,002)
Observaciones	85	75	56	81	77	74	83	79	78	64
R2	0,972	0,953	0,892	0,99	0,969	0,926	0,974	0,819	0,940	0,757

Nota: Error estándar entre paréntesis. Significatividad estadística *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Cuadro B. Elasticidades de corto plazo

Exportaciones	*Argentina*	*Brasil*	*Bolivia*	*Chile*	*Colombia*	*Ecuador*	*Perú*	*Paraguay*	*Uruguay*	*Venezuela*
Tipo de cambio real multilateral	0,005 (0,090)	0,000 (0,170)	0,519*** (0,186)	0,083 (0,118)	-0,0347 (0,103)	0,139 (0,0848)	0,268 (0,326)	-0,304 (0,268)	0,263 (0,246)	0,096 (0,430)
PIB de los socios comerciales	0,236** (0,112)	0,255* (0,134)	-0,0435 (0,381)	0,770*** (0,203)	0,296** (0,143)	0,183 (0,142)	-0,0571 (0,184)	-0,105 (0,108)	0,696** (0,309)	0,002 (1,369)
Volatilidad cambiaria	-0,0015 (0,0052)	0,0084 (0,00838)	0,0283 (0,0183)	-0,0131 (0,0221)	-0,0068 (0,034)	-0,00696 (0,0165)	0,0284 (0,0427)	-0,025 (0,0317)	-0,042 (0,0393)	-0.005 (0.006)
TCE	-0,147** (0,0734)	-0,0774* (0,0451)	-0,559*** (0,130)	-0,0843* (0,0474)	-0,153** (0,0705)	-0,293*** (0,0875)	-0,0999* -0,0516	-0,113* -0,059	-0,115* (0,0619)	-0,351** (0,168)
Observaciones	84	74	55	80	76	73	82	78	77	63
R2	0,604	0,685	0,717	0,451	0,147	0,158	0,604	0,433	0,361	0,179

Importaciones	*Argentina*	*Brasil*	*Bolivia*	*Chile*	*Colombia*	*Ecuador*	*Perú*	*Paraguay*	*Uruguay*	*Venezuela*
Tipo de cambio real multilateral	-0,281*** (0,062)	-0,109* (0,0611)	-0,524* (0,299)	-0,266*** (0,0987)	0,143 (0,125)	0,771*** (0,268)	-0,682** (0,279)	-0,0342 (0,242)	-0,118 (0,186)	-0,337** (0,130)
PIB doméstico	2,768*** (0,251)	1,133** (0,438)	0,641 (0,441)	1,927*** (0,442)	2,130*** (0,430)	2,491*** (0,858)	0,826*** (0,268)	0,431* (0,239)	-0,0203 (0,281)	0,744* (0.390)
Volatilidad cambiaria	-0,0091** (0,0044)	-0,0205** (0,00951)	- 0,0790*** (0,0218)	-0,0075 (0,018)	-0,0507 (0,0305)	-0,0707** (0,0329)	0,0263 (0,0410)	-0,039 (0,0268)	-0,0262 (0,0294)	-0,001 (0,001)
TCE	-0,259*** (0,0707)	-0,284*** (0,0683)	-0,227*** (0,0797)	-0,313*** (0,0992)	-0,203*** (0,0735)	-0,577*** (0,127)	-0,274*** (0,0813)	-0,177*** (0,0598)	-0,982*** (0,106)	-0,755*** (0,150)
Observaciones	84	74	55	80	76	73	82	78	77	63
R2	0,804	0,786	0,405	0,696	0,463	0,476	0,467	0,637	0,714	0,613

Nota: Error estándar entre paréntesis. Significatividad estadística *** p<0,01, ** p<0,05, * p<0,1

Ciclos, Año 29, Nro. 50, enero-junio 2018
ISSN 1851-3735, pp. 87-110

Las condiciones laborales en la industria textil en Buenos Aires, 1939-1946, desde la economía, la historia social y los estudios de género[*]

Working conditions in the textile industry in Buenos Aires, 1939-1946. An overview from the economy, social history and gender studies

Verónica Norando[**] y Lautaro M. Wertheimer Becich[***]

RESUMEN
Desde un análisis interdisciplinario que recoge aportes de la historia social, la economía y los estudios de género, este trabajo intenta reconstruir las experiencias de las y los trabajadores de la industria textil, profundizando sobre el trabajo asalariado y el trabajo doméstico, o trabajo del cuidado, no remunerado. El estudio se centra en Buenos Aires entre los años 1939 y 1946, en que el Partido Comunista (PC) de la Argentina fue la dirección del sindicato, la Unión Obrera Textil (UOT). Luego de incursionar en documentación antes no utilizada o no interrogada acerca de estas cuestiones, se halla que las experiencias laborales de las obreras textiles fueron muy distintas a las de los varones y se demuestra que estas diferencias se debieron al género y no a otras cuestiones como la calificación, por ejemplo, ya que a pesar de contar con puestos más calificados, la remuneración de las mujeres era marcadamente menor a la de los hombres. Asimismo, se demuestra que las obreras textiles tuvieron una experiencia de clase particular determinada por su rol en el trabajo doméstico, que el PC pudo detectar, frente a la cual tuvo respuestas políticas, y constituyó demandas ante esta situación.

---

[*] Un avance preliminar de este artículo fue publicado en la revista Trabajos y Comunicaciones (Norando, 2013). Desde entonces los autores continuaron profundizando en el tema, avanzaron en el estudio del contexto económico-social, incorporaron el concepto de trabajos del cuidado y alcanzaron nuevos resultados que se reflejan en esta publicación.

** Universidad de Buenos Aires y Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.
*** Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

Palabras claves: industria textil, condiciones de trabajo, género, comunismo

ABSTRACT
From an interdisciplinary analysis, which collects contributions from social history, economics and gender studies, we try to reconstruct the experiences of workers in the textile industry, going deeper into wage labor and domestic work , or care work, unpaid. The study focuses on Buenos Aires during 1939-1946, when the Argentine Communist Party (PC) was the leadership of the union, the Union Obrera Textil (UOT). After having penetrated previously unused or non-questioned documentation on these issues, we found that the labor experiences of the female textile workers were very different from those of the men and we showed that these differences were due to gender and not to other issues such as the qualification, for example, since in spite of having more qualified positions, the wage of the women was markedly inferior to that of the men. We also showed that the textile workers had a particular class experience determined by their role in domestic work, which the PC was able to detect, it had political answers against which, and constituted demands in this situation.

Keywords: textile industry, working conditions, gender, communism.

Introducción

En la Argentina, el período de entreguerras fue escenario de transformaciones. En primer lugar, en el campo de lo social fue la época en que se difundió la ideología maternal (Nari, 2004). Así, los trabajos de cuidado quedaron indisolublemente ligados a la condición femenina (Esquivel, Faur y Jelin, 2012). Estos quehaceres debieron conjugarse con las actividades asalariadas desarrolladas por las trabajadoras haciendo que éstas vivieran una *doble jornada.* En segundo lugar, a nivel político, se inauguró una etapa de intervenciones militares reiteradas, cuya característica sería la inestabilidad política. A nivel económico se produjo un proceso de industrialización sustitutiva, posterior a la crisis y la depresión, que habría de alterar la composición de la clase trabajadora argentina.

Si bien el porcentaje de mujeres trabajadoras ocupadas en las distintas ramas de la industria creció levemente (del 14,5% en 1914 al 17,9% en 1935, Lobat, 2007, pp. 45-47), su peso específico fue mayor en varias de las industrias en expansión. Según el Censo Industrial de 1935, en la producción

química las mujeres constituían el 31% de los trabajadores totales, en el caucho y manufacturas el 35,5%, en la alimentación el 17,8% (Ministerio de Hacienda, 1938).

Una de las industrias más pujantes de esta etapa fue la textil. Esta se caracterizó por la coexistencia de formas concentradas de capital con talleres micro-empresariales (Dorfman, 1970, p. 349; Korol y Bellini, 2012). La expansión se debió, en parte, a la aplicación de políticas públicas más favorables(Lobato, 51) y una protección aduanera que permitió también el establecimiento de fábricas de capital extranjero. Esta situación se combinó con el contexto de la crisis económica mundial y las perturbaciones en el comercio internacional, que intensificaron el proceso de sustitución de importaciones (Dorfman, pp. 347-350; Colman, 1992). Esta expansión fue acompañada por el aumento de personas ocupadas (Di Tella, 1993, 3).

El desarrollo de la industria fue desigual. El sector concentrado consistía en 202 establecimientos, que ocupaban un total de 62.000 obreros (Departamento Nacional de Trabajo [DNT], 1939). Entre ellos, se destacaban grandes fábricas como *Alpargatas* y *Campomar*, que empleaban entre 2.000 y 7.000 asalariados. Asimismo, existía un gran número de empresas pequeñas, que contaban con trabajadores a domicilio (Di Tella). En la rama textil las mujeres representaban el 63,92% de los trabajadores (DNT; El Obrero Textil [EOT], 1936, 11).

Este desarrollo, tuvo un impacto profundo sobre la clase trabajadora y la organización sindical. A partir de 1935, los sindicatos con una importante influencia comunista experimentaron un rápido crecimiento, como fue el caso de los textiles. La Unión Obrera Textil (UOT) se vio influida por estos cambios, tanto por el crecimiento industrial como por la gran participación de las mujeres en el sector.

Desde una perspectiva que enfatiza la inclusión de las relaciones de género en el análisis de las experiencias de la clase obrera y en diálogo con las investigaciones que vienen indagando sobre la historia de la industria textil (Bellini, 2006, 2008 y 2009; Bellini y Rougier, 2008; Colman), sus condiciones de trabajo y las experiencias de los trabajadores (Cerusso, 2010; Schiavi, 2011), este análisis se concentra en el trabajo de las obreras textiles, tanto el asalariado como el doméstico, y cómo retomó e interpretó el Partido Comunista, (PC) dirección del gremio desde 1939, estas problemáticas específicas. Además, se revisan las respuestas políticas del PC de la Argentina ante la situación de las obreras textiles. Para indagar sobre esta temática se han tomado aquí los estudios provenientes de la historia social y los estudios de género que han profundizado sobre el trabajo femenino y las

experiencias generizadas del mundo laboral (Lobato; Lavrin, 2005; Queirolo, 2010), y de los exámenes provenientes de la economía femenista (Rodríguez Enríquez, 2007; Esquivel, 2011). También nos hemos apoyado en los estudios que muy recientemente han trabajado la relación del partido comunista con las mujeres (Valobra, 2010 y 2015) haciendo hincapié en la relevancia de examinar esta relación desde el punto de vista de las relaciones de género. Las preguntas que guían este trabajo son las siguientes: ¿En qué medida las diferencias de género influyeron en constituir una experiencia de clase particular para hombres y mujeres? ¿Cuáles fueron estas diferencias? ¿Qué respuestas políticas dio el PC ante la situación particular de las mujeres?

El trabajo asalariado textil y las diferencias entre los sexos

En 1939, el DNT realizó un informe sobre la capacidad de trabajo de los obreros de la industria textil a pedido de la Cámara de Diputados de la Nación. Este surgió a raíz del reclamo de la UOT de investigar la situación de los obreros textiles. Aquel señalaba que en 1914, existían 157 establecimientos textiles que ocupaban 9.260 personas, y en 1935, 436 con 38.536 personas ocupadas, de las cuales, 36.814 (95,53 %) eran obreros propiamente dichos y 1.725 (4,47 %) eran empleados de oficina (DTN, pp. 5-6). El crecimiento de la cantidad de establecimientos en la Capital Federal entre 1914 y 1935 fue del 277,71% -sobre valores de 1914-, mientras que el nivel de ocupación creció 397,56%. Debe consignarse que este crecimiento recayó fundamentalmente en una fuerte incorporación de mujeres y menores: mientras en 1914 había 4.143 varones, 4.738 mujeres y 379 menores, en 1935 los varones eran 12.885, las mujeres 21.107 y los menores 2.822. Siendo así, el incremento de los varones alcanzó a 311%, el de las mujeres llegó a 445% y el de los menores a 745% (DNT, 5-6). Los siguientes cuadros muestran este crecimiento y cómo la mano de obra en la industria textil estaba dividida por sexo y por edad, hacia 1914 y 1935.

Cuadro 1
Buenos Aires. Obreros y obreras de la industria textil por sexo y edad en 1914

Mujeres	*%*	*Varones*	*%*	*Menores*	*%*	*Mujeres, Varones y menores*	*%*
4.738	51,16	4.143	44,74	379	4,09	9260	100

Fuente: elaboración propia en base a datos de DTN, 1939, p. 5.

Cuadro 2
Crecimiento de la industria textil entre 1914 y 1935. Establecimientos y mano de obra

	Establecimientos	*Personal ocupado*	*Varones*	*Mujeres*	*Menores*
1914	157	9.260	4.143	4.738	379
1935	436	36.814	12.885	21.107	2.822
Crecimiento	278%	398%	311%	445%	745%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DTN, 1939, p. 9.

Cuadro 3
Buenos Aires. Obreros y obreras de la industria textil por sexo y edad en 1935

	Mujeres	Porcentaje	Varones	Porcentaje	Mujeres y varones	Porcentaje
Mayores de 18 años	21.107	57,33%	12.885	35%	33.992	92,33%
Menores de 18 años	2.426	6,59%	396	1,08%	2.822	7,67%
Totales	23.533	63,92%	13.281	36,08%	36.814	100%

Fuente: elaboración propia en base a datos de DTN, 1939, p. 7.

De estos datos se deduce que en 1914 los varones mayores representaban el 44,74% del personal ocupado, las mujeres mayores el 51, 17 % y los menores el 4,09%, mientras que en 1935 las proporciones eran, respectivamente, 35%, 57,33 % y 7,67 %, marcando un aumento relativo de la participación de mujeres adultas y menores.

Estos obreros y obreras se distribuían según las siguientes categorías: capataces, oficiales, medio-oficiales (que constituían lo que se denominaba obreros calificados y semi-calificados), peones, subalternos (entre los que se incluían ordenanzas, mensajeros, porteros, ascensoristas, etc.) y aprendices de las distintas calificaciones. Estas categorías eran desempeñadas por hombres y mujeres indistintamente, estas últimas alcanzaban en la mayoría de los establecimientos censados hasta el 63,92% del total de 36.814, o sea 23.533 en cifras redondas (Norando). Los 13.281 trabajadores restantes, (36,08%) eran varones (DNT). Al examinar las estadísticas del informe sobre los salarios de las mujeres y los varones en las distintas categorías mencionadas se encuentra no sólo una diferencia salarial entre varones y mujeres. sino también que las mujeres conformaban la gran mayoría de trabajadores calificados y semi-calificados (Norando): de un total de 31.772, 22.295 (60,56%) eran mujeres y 9.477 (25,74%) eran varones. A la fecha del censo, su remuneración efectiva era de 83 pesos mensuales (Norando). La mayoría de los hombres eran peones: de un total de 3.001, 2.856 eran varones y 145 mujeres, y su remuneración efectiva era de 92 pesos mensuales.

A continuación se describirán las tareas del peón para tener una idea más clara de que las diferencias de salarios no se debían a la calificación sino al sexo. El peón se encargaba de las tareas auxiliares y de soporte de los procesos de manipulación y confección de prendas de vestir. Normalmente desarrollaba su actividad de forma manual, aunque en alguna ocasión pudo haber utilizado maquinaria básica especializada. Asimismo, trabajaba siempre bajo la supervisión del encargado de producción. Sus funciones consistían en dar apoyo a los procesos de preparación de materias primas (fibras naturales, químicas o procesadas); preparación de hilados, tisaje, ennoblecimiento textil (aprestos, acabados, tintorería y estampación), y confección (corte, costura, montaje, plancha y acabados); eliminar los residuos o desechos en su ámbito de trabajo. También desarrollaba otro tipo de funciones como el transporte o almacenaje de productos. Como se advierte, el peón no se especializaba en ninguna tarea, no tenía una calificación especial. No obstante, su remuneración era superior a la de las obreras especializadas. En palabras del informante: "La persona con oficio no gana lo que un simple peón" (DNT, p.8). El cuadro siguiente muestra las diversas categorías en las que se dividían las calificaciones de los/as obreras textiles y las remuneraciones por sexo y por categoría para brindar una idea más clara de lo expuesto.

Cuadro 4
Retribución media y cantidad de personas ocupadas en cada categoría profesional

Categorías	Retribución media mensual	Cantidad de obreros			% de obreros sobre el total		
		V + M	V	M	V + M	V	M
Capataces	219	509	433	76	1,38	1,18	0,2
Obreros calificados y semi-calificados	83	31.772	9.477	22.295	86,3	25,74	60,56
Peones	92	3.001	2.856	145	8,15	7,76	0,39
Subalternos	119	200	191	9	0,54	0,52	0,02
Aprendices	42	1332	324	1.008	3,63	0,88	2,75
Total	555	36.814	13.281	23.533	100	36,08	63,92

Fuente: DNT, p. 8.

Del análisis de los datos del informe se deducen varias conclusiones. Primero, la gran mayoría de las mujeres de la industria textil se desempeñaban en la categoría de *obreros calificados y semi-calificados* pero aun así su remuneración era una de las más bajas (83 pesos), superando solo a la categoría de *aprendices* (43 pesos) (DNT, p.10). Segundo, los cargos de jerarquía correspondían a los varones, pero del total de obreros y obreras capataces, la categoría mejor remunerada (219 pesos) solo el 14,93% eran mujeres (DNT). En tal sentido, puede afirmarse que la marginación y segregación de la mano de obra femenina no son fruto sólo de la lógica de las relaciones sociales capitalistas, sino también son originadas por las asimetrías de poder determinadas por las relaciones sociales del patriarcado (García Colmenares, 2004). Se entiende por patriarcado el sistema de relaciones de poder asimétricas entre los sexos establecidas en el capitalismo, estas relaciones se consideran dentro del capitalismo no como un sistema aislado (Norando, en prensa).

Vale aquí introducir una breve explicación de la relación entre patriarcado y capitalismo. El modo de producción capitalista se caracteriza por la producción de mercancías y las relaciones sociales en que entran los hombres y mujeres de manera involuntaria son las relaciones asalariadas. Pero si se incorpora la dimensión de sexo-género en el análisis de este modo de producción, hay que complejizar estas definiciones e incluir las relaciones materiales del patriarcado en las que los hombres y las mujeres entran

también de manera involuntaria y que influyen y condicionan directamente la manera de producir, es decir, el modo de producción de la sociedad capitalista. Así, los hombres y las mujeres entran en las relaciones sociales de producción determinados por su condición sexual y las normativas de género, y se relacionan en tanto tales, como hombres y como mujeres. En términos de Heidi Hartmann (1980, p. 201), se parte aquí de un análisis que combina el patriarcado con el capitalismo. La división del trabajo en las sociedades occidentales contemporáneas "es resultado de un largo proceso de interacción entre patriarcado y capitalismo" (Hartmann, 1994, p. 269). Siguiendo a la misma autora, es posible afirmar que si bien el análisis marxista aporta una visión esencial de las leyes del desarrollo histórico y de las del capital en particular, "las categorías del marxismo son ciegas al sexo" (Hartmann, 1980, p. 2).

Sólo un análisis específicamente feminista revela el carácter sistemático de las relaciones entre hombre y mujer. Sin embargo, el análisis feminista por sí solo es insuficiente, ya que es ciego a la historia y no es lo bastante materialista. Hay que recurrir tanto al análisis marxista, y en particular a su método histórico y materialista, como al feminista, y en especial a la identificación del patriarcado como estructura social e histórica, si se quiere entender el desarrollo de las sociedades capitalistas occidentales (Hartmann, 1980, p. 2).

A partir de un análisis dialéctico, debe considerarse, junto con Shulamith Firestone, que el patriarcado impone relaciones materiales cuya base es el trabajo doméstico, las tareas del cuidado y la reproducción. En palabras de la autora: "La dialéctica del sexo es la dialéctica histórica fundamental y la base material del patriarcado es el trabajo que hacen las mujeres al reproducir la especie" (Firestone, 1976, p. 201). Si se consideran, con la autora, las relaciones materiales que impone el patriarcado en conjunto con las relaciones de producción, para caracterizar la sociedad tendría que relacionarse *patriarcado* con *modo de producción capitalista.*

Volviendo al análisis de las condiciones de trabajo de las obreras textiles, tras esta consideración teórica, según el informe del DNT, las mujeres eran mayoría en la categoría de obreros calificados y semi-calificados. Las mujeres calificadas y semi-calificadas censadas sumaban 22.295 de la totalidad de los obreros de ambos sexos empleados en la industria textil en general (36.814). Es decir, el 60,56% de las obreras de la industria textil eran trabajadoras calificadas que ganaban menos que los peones; es más, en el peor de los casos analizados, la diferencia entre el salario de una obrera calificada y de un peón era de hasta 80% (DNT,p. 9). De esta manera se materializaba esta relación intrínseca entre capitalismo y patriarcado.

Por lo tanto, puede constatarse que las diferencias de salarios estaban determinadas en mayor medida por el género, antes que por otras características como la calificación. La raíz de la desvalorización del trabajo asalariado de las mujeres es la invisibilidad que revisten por ser las encargadas del cuidado Artous (1982; Davis, 1981). En lo que sigue se examinará el trabajo doméstico y con él, las causas de estas marcadas diferencias de salarios.

La labor invisible de las mujeres textiles: el trabajo doméstico y de cuidados

Ama de casa fue la figura central del papel femenino en el mundo occidental durante el período de entreguerras. Todas las mujeres son amas de casa, incluso las que trabajan fuera del hogar continúan siéndolo. Es el trabajo doméstico el que determina el lugar de una mujer donde quiera que esté. Este estudio se concentra en las mujeres de la clase obrera, en particular las que trabajaban en la industria textil y pretende reconstruir ese vínculo entre dos experiencias aparentemente no relacionadas: el del ama de casa y el de la mujer obrera.

Para analizar este vínculo ha sido de utilidad el concepto de *economía del cuidado*. Esta expresión se ha extendido de manera relativamente reciente para hacer referencia a un espacio bastante indefinido de bienes, servicios, relaciones y valores relativos a las necesidades básicas y relevantes para la existencia y reproducción de las personas (Esquivel, 2011). El término cuidado indica que el bien o servicio provisto *nutre* a otras personas, en el sentido que les otorga elementos físicos y simbólicos que les permiten sobrevivir en sociedad (Unifem, 2005). Como plantea Corina Rodríguez Enríquez, afiliar al término cuidado el concepto de economía implica concentrarse en aquellos aspectos de estos espacios que generan, o contribuyen a generar, valor económico (2005, p. 2). Según esta autora, "La existencia de la economía del cuidado es imprescindible para la generación de valor económico y la propia subsistencia del modo de acumulación" (2005, p. 2).

Entonces ¿a qué refiere el concepto de economía del cuidado? Una primera lectura iguala la noción de cuidado, a la de trabajo *económico* no remunerado en el ámbito del hogar (Rodríguez Enríquez, 2005). Esta es la perspectiva de economía del cuidado que más se ha extendido en los trabajos

de la economía feminista.[1] En ellos se relaciona el concepto con la idea de trabajo de cuidado no remunerado. En algunos estudios, esta idea es extendida al concepto de reproducción social, que refiere específicamente al cuidado de las personas y su capacidad para trabajar (Rodríguez Enríquez, 2005, p. 2). Desde esta lectura, la economía del cuidado refiere al espacio donde la fuerza de trabajo es reproducida y mantenida, incluyendo todas aquellas actividades que involucran la crianza de los niños, las tareas de cocina y limpieza, y el cuidado de los enfermos o discapacitados.

> La reproducción social de las personas es un proceso material y moral. Requiere bienes, mercancías, servicios, trabajo y amor. Está engastada en un conjunto de convenciones sociales y marcos institucionales que se configuran para regular la división social de las responsabilidades con respecto a los niveles de vida de la sociedad en su conjunto y en sus diferentes sectores. (Picchio, 1999, p. 210).

Según Rodríguez Enríquez, el proceso social y cultural de especialización de las mujeres en las tareas de cuidado va de la mano de la separación de las esferas de la producción y la reproducción, afirmación que también sostiene Antoine Artous (1982). Esta separación progresiva entre las esferas de la producción y la reproducción conlleva una consecuente exclusión y segregación de las mujeres en el mercado de trabajo. Esto se condensaría en la idea de domesticidad (Williams, 2000), determinada por dos características. La primera es la organización del trabajo de mercado en torno a la norma de un *trabajador ideal* que se ocupa a tiempo completo e incluso trabaja horas extras, y que destina muy poco tiempo a las tareas de mantenimiento físico del hogar y cuidado de las personas dependientes. La segunda característica central es el sistema de provisión de los servicios de cuidado, que marginaliza a quienes desarrollan esa tarea (Rodríguez Enríquez, p. 4).

La norma del trabajador ideal se asienta en la conformación de la organización del empleo, de forma tal de facilitar a las unidades de producción solicitar fuerza de trabajo que pueda emplearse a tiempo completo, asumir horas de trabajo en exceso a la jornada habitual y aceptar movilidad geográfica. Esta norma pretende que los trabajadores cuenten con un flujo disponible de trabajo doméstico que les permita no solo tener

---

[1] La economía feminista es una corriente de pensamiento que pone énfasis en la necesidad de incorporar las relaciones de género como variable relevante en la explicación del funcionamiento de la economía, y de la diferente posición de los varones y las mujeres como agentes económicos y sujetos de las políticas económicas.

atendidas sus propias necesidades, sino, además verse exentos de asumir responsabilidades en la atención de las necesidades de los otros con quienes conviven (Rodríguez Enríquez, 2005).

Volviendo entonces al objeto de este estudio, las trabajadoras textiles, merece destacarse una referencia de EOT, sosteniendo que:

> La mano de obra de la mujer textil llega a un grado tal de desvalorización, que millares de trabajadoras que diariamente abandonan su casa para compartir con los hombres las más diversas y complicadas tareas de la fábrica, perciben por ello salarios que en algunos casos llegan a un 30 o 40 por ciento menos que el de los hombres [...] ¿Qué argumento daban los patrones para ello? Que las mujeres trabajaban para gastos de pinturas, por lo tanto no debían ganar más de 2 o 3 pesos por día. (EOT, 1941, p. 5).

Aquí se ve cómo la idea tan extendida de que la mujer no es el sostén del hogar -aunque lo fuera- sirve de sustento y justificación para la rebaja de salarios. El hecho de que los varones se constituyeran en el sostén económico del hogar sirve a los patrones para justificar el hecho de que a las mujeres se les pague menos por el mismo trabajo o por un trabajo de mayor calificación. Las mujeres de la industria textil constituían, en consecuencia, una mano de obra más precarizada por razones de género.

Entre los trabajadores y trabajadoras de la industria textil, las que se encargaban del trabajo doméstico eran las mujeres. De hecho, desde el periódico del gremio se apelaba a los saberes y conocimientos que la mujer tenía en tanto cuidadora de su familia y el hogar, para justificar una de las demandas más importantes, la del salario mínimo: "Nadie mejor que la mujer que debe trabajar y a la vez dirigir su hogar, sabe que con estos salarios es imposible hacer frente a las necesidades más apremiantes; por tanto, es urgente la necesidad de bregar por un salario mínimo". (EOT, 1938, p. 4).

La domesticidad no solo confiere tareas específicas a las mujeres, sino también a los hombres, que se hallan *obligados* a ajustarse a la norma de *trabajadores ideales*. Según Rodriguez Enríquez, en este sentido, así como la mayor inserción de las mujeres en el mercado de trabajo no modificó las expectativas respecto a sus responsabilidades domésticas, tampoco disminuyó las expectativas de que los hombres sean los proveedores del hogar. Esto último resulta más evidente en los hogares donde ambos cónyuges están insertos en el mercado de trabajo, lo que era muy común en los hogares de los trabajadores y las trabajadoras de la industria textil. Independientemente del nivel de ingreso de cada uno de ellos, el hombre estaba *sosteniendo* al hogar, y la mujer *colaborando* en esta tarea (Rodríguez Enríquez). Al respecto, como se ha visto más arriba, las diferencias salariales

se justificaban en virtud de esa idea y resultaban fundamentales para sostener una mayor tasa de explotación capitalista en los ámbitos productivos en los cuales predominaba el trabajo femenino entre hombres y mujeres en la industria textil.

La coexistencia de la domesticidad con la mayor inserción de las mujeres en el mercado de trabajo dio lugar al nacimiento de la *doble jornada femenina* (Rodríguez Enríquez). Este concepto se utiliza para describir la naturaleza de la actividad que realizan las mujeres que se insertan en el mercado laboral y continúan realizando las tareas no remuneradas en el hogar. En el sector textil todas las trabajadoras eran las encargadas de las labores domésticas. Pero a esto se sumaba en muchos casos, la actividad militante:

> Entre las [sic] centenares de activas compañeras de la Organización, de esas abnegadas obreras que posponen en infinidad de veces sus ocupaciones personales, para entregarse de lleno a las tareas de organización en que militamos, contamos con la compañera Carmen Gómez. (EOT, 1941, p. 5).

Así describían en la prensa del gremio a Carmen Gómez, secretaria de la Comisión Interna de la casa Piccaluga. La multiplicidad de roles que las mujeres textiles habían asumido, como perceptoras de ingresos en el empleo, como principales responsables del hogar y del cuidado de los menores y las personas mayores, y como agentes activos en la militancia política, las había llevado a buscar la manera de ajustarse a esta presión sobre su tiempo. En la mayoría de los casos este ajuste se realizaba limitando las horas de descanso y el tiempo de ocio personal (Floro, 1999). Como lo reconocía la nota anteriormente citada: "esas abnegadas obreras que posponen en infinidad de veces sus ocupaciones personales". En síntesis, la doble (o triple) jornada se traducía en un deterioro de la calidad de vida de las mujeres. Lo que acaba de exponerse merece una breve explicación. Esta triple jornada de las militantes del gremio, primero, no era cumplida por todas las obreras, sino por aquellas que eran militantes, que cada vez fueron más a medida que transcurrieron los años desde principios de la década de 1930 hasta mediados de la de 1940 (Norando, 2017, 2013). Segundo, implicaba que estas mujeres verdaderamente trastocaran los roles de género establecidos: las tareas del cuidado, quedaban en manos de los maridos o de otros familiares o incluían a sus hijos en las tareas militantes. Esto implicaba un esfuerzo doble, porque no era solo la actividad militante, sino también cuidar a sus hijos mientras tanto. La triple jornada implicaba un esfuerzo que se traducía en el deterioro de la calidad de vida de estas mujeres, pero asimismo, estas se mostraron

muy entusiastas, como se puede observar en las fotografías del periódico del gremio.[2]

La mayor participación femenina en el mercado de trabajo no fue acompañada por una sucesión equivalente de oferta de servicios de cuidado por parte del Estado que hicieran compatible la vida laboral de las mujeres y el trabajo doméstico. La variable de ajuste fue la calidad del tiempo y de la vida de las mujeres (Rodríguez Enríquez, 2012).De esta manera, en las sociedades industriales contemporáneas se ha formado un nuevo acuerdo entre patriarcado y capitalismo por el cual las mujeres casadas son asalariadas y trabajadoras domésticas, acuerdo que se basa en los diferenciales de salarios y la segregación en las ocupaciones, con el objetivo de perpetuar la dependencia económica (Hartmann, 1981). Como acaba demostrar, una de las principales problemáticas de las trabajadoras textiles era que además de su jornada laboral en las fábricas, se constituían en las principales cuidadoras y responsables del trabajo doméstico de sus hogares y esto disminuía su calidad de vida.

La UOT comunista ante la situación de las trabajadoras

Se ha visto a lo largo de este trabajo que las principales problemáticas de las obreras textiles eran su precarización laboral y el hecho de que eran las encargadas del trabajo doméstico. ¿Cómo interpretó el PC estas problemáticas?

Para responder esta pregunta se ha priorizado el análisis de dos fuentes principales: una de origen sindical, el periódico El Obrero Textil (EOT), órgano de la UOT, y la segunda de origen partidario, esto es, un documento de la Comisión Femenina Nacional del Partido Comunista del año 1946. A partir de la lectura de ambas fuentes se puede analizar la interpretación que han hecho los militantes comunistas de las dos problemáticas principales que experimentaban las obreras textiles, los bajos salarios y las condiciones de trabajo, y el problema de ser las encargadas del trabajo del cuidado. Pero también salen a la luz en el análisis de esta documentación, las soluciones

---

[2] Pueden verse fotos en: EOT, noviembre 1939, VII, 30, p. 1; La Obrera Textil (LOT) en EOT, VII, 30, p. 4; LOT en EOT, octubre 1939, VII, 29, p. 5; EOT, febrero 1940, VII, 31; LOT en EOT, VII, 31, p. 4; EOT, , marzo 1941, VII, 39, p. 2. También en EOT, noviembre 1942, VIII, 58, pp. 9-10; EOT, septiembre 1945, XI, 67, p. 3; EOT, enero 1946, XII, 69, pp. 2-3, entre otros.

que el comunismo ha querido dar a estas experiencias y las limitaciones de su discurso.

Los y las militantes de la UOT, bajo la dirección comunista del sindicato, se explayaron ampliamente en el periódico gremial sobre las condiciones de trabajo y las problemáticas más importantes de las trabajadoras textiles. El formato más utilizado en las notas sobre estos temas fue la denuncia. Es así como se encuentran infinidad de acusaciones sobre diferentes temas que permiten adentrarse en las condiciones de trabajo de estas mujeres.

Uno de los ejes de las denuncias publicitadas en la prensa del gremio recaía en la precariedad laboral a la que estaban sometidas las obreras, haciendo énfasis en la violación de las leyes obreras vigentes. Un elemento destacado en estas acusaciones era el de la jornada laboral y el hecho de que se obligaba a las mujeres a cumplir con otras tareas que no tenían que ver con el trabajo de la industria textil. Así lo ilustra el ejemplo de la fábrica Nuri y Cabuli que obligaba a las trabajadoras a cumplir no sólo con sus actividades textiles sino además con tareas domésticas: "*Nuri y Cabuli*. En esta casa como no se da cumplimiento al Convenio y se obliga a los obreros a trabajar más de 8 horas y a las mujeres las ocupa en quehaceres domésticos, también se ha hecho la correspondiente denuncia al Departamento Nacional del Trabajo." (EOT, enero 1940, VII, 31, p. 7).

Se desprende de esta cita que los patrones consideraban que tenían el derecho de hacer trabajar a las obreras en el trabajo doméstico. La razón de esta situación reside en que, como se analizó anteriormente, las mujeres son las encargadas de los trabajos de cuidado y hay una naturalización de este rol a nivel social. Por lo tanto, las mujeres de Nuri y Cabuli, además de dedicarse al trabajo de la fábrica propiamente dicho, se ocupaban de la limpieza.

Con respecto a las condiciones de trabajo, los militantes comunistas denunciaron una diversidad de situaciones, una de ellas tiene que ver con la violación de la ley de la jornada laboral de ocho horas para las mujeres:

> Las transgresiones que cometía la fábrica de tejidos Masllorens, con respecto a la ley 11.317, sobre trabajo de mujeres y menores. (…) numerosas obreras de ese establecimiento eran obligadas a trabajar más horas del horario establecido, sin que las autoridades encargadas de hacer cumplir la legislación vigente adoptaran las medidas que corresponden. LOS LUNES Y VIERNES LAS OBRERAS TRABAJAN 9 HORAS. (EOT, *En Masllorens se violan las leyes*, septiembre 1940, VII, 36, 9. Mayúsculas en el original).

También se ocuparon de denunciar la extensión de la jornada de trabajo de las menores de edad, que por ley debían trabajar seis horas, y como se ve en la cita siguiente, en muchos establecimientos se las hacía trabajar ocho horas y media:

> Campomar, a pesar de las grandes ganancias que tuvo este año ($5.250.000) no se acordó en darle vacaciones a su personal, mientras otras ya las gozaron. Tampoco respeta la jornada legal de trabajo, pudiéndose comprobar por ejemplo que las zurcidoras menores de edad trabajan de 7 a 11.30 y de 13.30 a 17.30 horas, entregando las tarjetas al portero para que él las marque de acuerdo con el horario legal. (EOT, *Campomar y Soulas de Belgrano, hay descontento*, septiembre 1940, VII, 36, p. 9).

Con estas palabras, además de comprobar que las menores de edad trabajaban ocho horas y media en la fábrica Campomar, también salía a la luz una maniobra patronal para no ser descubiertos transgrediendo la ley: en las tarjetas de las trabajadoras se marcaba el horario legal mientras que el horario extra no quedaba registrado, escapando al control de los inspectores laborales.

Con respecto al salario, en *EOT*, el eje fue la denuncia no solo de los bajos salarios de las mujeres, sino de la diferencia con los sueldos de los varones y la injusticia que implicaba dicha diferencia:

> ¿Y ustedes, compañeras, qué dicen, ganan lo razonable? A nosotras no nos pagan de acuerdo con el convenio de la lana y para poder alcanzar el salario mínimo tenemos que hacer horas extras, a veces diez y doce horas. (EOT, *Por las fábricas de Vicente López*, mayo 1940, VII, 33, pp. 5-6).

En el número 27 del periódico se publicó la siguiente declaración:

> Los salarios de las obreras son inferiores al de los hombres aun en los casos cuando realizan el mismo trabajo, y bien se sabe que estos no son nada encomiables. Esto es completamente injusto y escapa a toda lógica. (EOT, *La mujer y sus reivindicaciones*, julio 1939, VI, 27, p. 4).

Como solución el PC propuso un salario mínimo para varones y mujeres, levantando la consigna "a igual trabajo igual salario". Esta reivindicación se llevó adelante desde lo verbal pero también desde lo concreto de las protestas y las huelgas. Existieron huelgas donde una de las principales reivindicaciones fue la igualdad de salarios entre varones y mujeres, y algunas terminaron con la firma de convenios donde se establecía un salario por categoría laboral y no por sexo, como en la huelga que se llevó adelante en el sector de cintas y elásticos durante el año 1940:

> La fijación de los salarios deja de estar librada al capricho de los industriales y pasará a estar regulada por un Convenio que asegura a cada operario lo que por su categoría se merezca. (…) reconocimiento de igual salario a igual trabajo para hombres y mujeres, en contra de los deseos patronales de fijar un descuento automático del 15% para las mujeres. (EOT, *La firma del convenio*

de Cintas y Elásticos representa un nuevo triunfo de la organización, junio 1940, VII, 34, p. 4).

Así también sucedió en la fábrica Danubio. Tras un conflicto de siete días de duración en mayo de 1940 (EOT, *Concertóse un convenio de trabajo en la fábrica Danubio S. A.*, junio 1940, VII, 34, p. 5), en cuya Comisión de Negociación había dos mujeres, se concluyó con la firma de un convenio que igualaba los salarios de varones y mujeres. Por la extensión del convenio aquí citaremos solo el primer punto: "1º. En telares japoneses anchos, se fija el salario mínimo de $ 0,65 por hora. Estos salarios se establecen para tejedores hombres y mujeres que atiendan hasta 6 telares inclusive." (Ibídem). Se desprende de esta cita que se fijaba un salario por categoría y cantidad de máquinas a cargo, no por sexo. Esto se conseguía mediante la fuerza ya que los patrones, en todos los casos querían establecer en los convenios un descuento automático a las mujeres solo por razón de su sexo. Para graficar esto transcribimos parte de las resoluciones de la Asamblea General del gremio realizada el 2 de agosto de 1941, en el salón XX de Septiembre:

> La numerosa asamblea general, ha manifestado no obstante su disconformidad con respecto al porcentaje de aumento fijado y a la forma en que este fue concedido por los industriales de la lana, quienes establecieron distingos no justificados en los aumentos para hombres y mujeres, (…) resolvió continuar la movilización del gremio y las gestiones ante quién corresponde por estas reivindicaciones: 1º- Generalización de los aumentos de salarios en todos los establecimientos y su uniformación, sin diferencias para varones y mujeres. (EOT, *Resolución de la Asamblea General del 2 de agosto*, 2da. quincena, agosto 1941, VII, 46, p. 2).

Se desprende de este extracto que la patronal establecía una diferencia entre los sueldos de los varones y de las mujeres, perjudicando a estas últimas por el solo hecho de ser mujeres. Los militantes comunistas llevaron adelante una sistemática lucha por la igualación de los salarios y con medidas de fuerza las trabajadoras de la industria textil ya para fines de la década de 1930 y principios de la de 1940, en algunas fábricas y sectores consiguieron la igualación de los salarios. Lo que llama la atención y es digno de análisis es que como hemos demostrado en el primer apartado, las obreras textiles hacían trabajos de mayor calificación y ganaban menos, y no hubo una denuncia concreta de esta situación, la consigna era “a igual trabajo igual salario”. Lo que da lugar a pensar en el carácter principista de la consigna, aunque obviamente haya servido para llegar a convenios colectivos que igualen los salarios. Ahora bien, el comunismo bregó por la igualación de los salarios no solo desde los gremios donde estaban insertos o eran dirigencia,

sino también a nivel partidario. En un documento de la Comisión Femenina Nacional del PC, se lee lo siguiente:

> Además, la ley le acuerda el derecho de administrar sus bienes. Realmente, el de la administración de los bienes, no es un problema que afecte a la mayoría de las mujeres en nuestro país. Ellas tropiezan, con otros problemas económicos mucho más graves y generales como es, por ejemplo, el de la desigualdad de salarios. (PC, Comisión Femenina, 1946, p. 16).

En este apartado el documento habla de la ley de emancipación de las mujeres de 1926 y describe por qué en realidad esta norma tiene muchas deficiencias. Una de ellas, la más importante según las militantes de la Comisión Femenina del PC era que no establecía la igualdad de salarios entre varones y mujeres, esto constituía una injusticia para las mujeres que trabajaban en la producción social.

Con respecto a la segunda problemática, esto es la concerniente a que las mujeres de la industria textil también eran las encargadas del trabajo doméstico en sus propios hogares cumpliendo así una doble jornada, como hemos analizado con anterioridad, los militantes del PC tanto en la UOT como a nivel partidario reconocieron este problema, lo denunciaron y propusieron soluciones para encararlo.

En este sentido, un eje frecuente de las denuncias con respecto al cuidado, del que las mujeres eran las encargadas principales, y en particular en este caso las obreras de la industria textil, fue la problemática del cuidado de los hijos de las trabajadoras mientras ellas cumplían su jornada laboral. La mayoría de las fábricas no tenían salas maternales ni lactarios o salas cunas, como establecía la ley para empresas de más de 50 trabajadoras, pero las pocas que contaban con ellos, como la fábrica Grafa, los tenían de forma precaria:

> Varias obreras de la Grafa nos escriben: Queremos referirnos en este suelto a los malos tratos que dan en la Sala Cuna a las criaturas (...) A las criaturas les preparan las mamaderas de la siguiente forma: ponen la vigésima parte de leche y lo demás agua. (EOT, *Nos escriben obreros de la Grafa*, junio 1940, VII, 34, p. 7).

Aquí se criticaban las condiciones alimentarias que prevalecían en la Sala Cuna de Grafa. Pero también a nivel partidario, el comunismo llevó a cabo denuncias en este sentido. En una crítica a la ley de emancipación civil de las mujeres de 1926 las comunistas escribían: “Pero, esa ley que se titula de "emancipación civil", **no le ha dado efectivamente** la emancipación a la mujer, porque no contiene las disposiciones que hagan posible **que la mujer**

goce en realidad las prerrogativas que le acuerda." (PC, Comisión Femenina, 1946, p. 16. Negritas en el original).

Nuevamente el concepto de economía del cuidado sirve para analizar estas palabras. La ley 11. 357 de emancipación civil, sancionada en 1927, en su primer artículo, reconocía igualdad de capacidad para ejercer todos los derechos y funciones civiles entre hombres y mujeres, ya sean éstas solteras, divorciadas o viudas. Para las casadas, se levantaban gran parte de las restricciones que el Código imponía pero todavía no se le otorgaba la igualdad plena (Giordano, 2003). En la perspectiva de las comunistas, dicha ley no logra hacer realidad la emancipación de las mujeres trabajadoras porque no hay instituciones que se hagan cargo del trabajo de cuidado. Esta cita lleva pensar en cómo interpretaron las militantes del PC, el hecho de que la mujer sea la encargada universal del cuidado. Ellas denunciaban que una ley de emancipación civil que no acuerde que el Estado se hará cargo de los trabajos de cuidado que se llevan a cabo en el hogar, en realidad no permite que las mujeres se emancipen ya que si ellas son las responsables de esas tareas y también tienen que trabajar en la producción social, entonces lo que se produce es un recargo de tareas, una *doble jornada* obligatoria. Ellas propusieron, en consecuencia, que el Estado debería encargarse de esas actividades y de esa manera las mujeres en verdad podrían emanciparse.

Pero no solo criticaron en este sentido la ley de emancipación civil de las mujeres sino también la ley del Seguro de Maternidad de 1936. "Algo semejante ocurre con la ley de maternidad. (…) en la práctica, los subsidios son tan mezquinos, que las madres no alcanzan a ser remuneradas por los meses que están forzadas a faltar a su trabajo" (PC, Comisión Femenina, p. 17).

Interesa subrayar aquí dos ejes que estructuran esta denuncia de las militantes del PC. Primero, se enfatiza que los subsidios eran muy magros y no alcanzaban a cubrir los gastos que las mujeres tenían después del parto, y, por lo tanto, debían volver a trabajar antes de tiempo de manera forzosa. Esto generaba que los beneficios de la ley se vieran menguados, para la mayoría de las trabajadoras. Esta opinión también era compartida por la mirada médica, que sostenía que la desprotección de las madres se agravaba aún más, si se consideraba que solo un escaso número de mujeres concurría a una maternidad durante su embarazo o llevaba a sus hijos recién nacidos a los dispensarios, y que el dinero recibido de la Caja, era utilizado por lo general para pagar deudas anteriores, gastos de alquiler, ropas o muebles. De ahí que insistieran en la necesidad de que el puericultor y la visitadora social informasen a las proletarias acerca de los derechos reconocidos por la legislación social (Biernat y Ramacciotti, 2013).

El segundo eje se refiere específicamente al cuidado de los niños y la importancia de que el Estado y los establecimientos industriales se hicieran cargo del mismo estableciendo guarderías, salas cunas, salas maternales, donde las mujeres pudieran dejar a sus bebés mientras trabajaban. Habla de la deficiencia en la construcción de estos establecimientos y de los artilugios de la patronal para sortear la ley, ya que construir una sala cuna era solo obligatorio para las empresas que contratasen más de 50 trabajadoras. Con 49 empleadas, si no construían una sala-cuna ya no incumplían la ley (Biernat y Ramacciotti).

Relacionado con lo anterior, otra problemática que las comunistas denunciaban era la falta de establecimientos educativos preescolares que se hicieran cargo de los niños/as mientras las mujeres trabajaban.

> ¿Y qué es lo que hay en el país con respecto a la educación preescolar? La atención de los niños menores de 6 años está directa y vitalmente relacionada con el problema de las madres que trabajan. (...) Las madres que deben trabajar si casualmente no tienen algún familiar a quién confiar sus hijos, como no pueden pagar 25 o 30 $ por mes en una institución privada, los dejan abandonados en el encierro de la pieza o del patio, o en la peligrosa libertad de la calle. (…) **nada se ha emprendido en nuestro país** en este sentido. (PC, Comisión Femenina, 24-25. Negritas en el original)

Se destacan dos elementos en esta denuncia. Por una parte, la falta de instituciones estatales que se hicieran cargo de los niños menores de 6 años. Y en la interpretación que hacían las militantes del PC del tema, esta carencia se ligaba directamente con la problemática de las mujeres que trabajaban. Este era un inconveniente que las afectaba directamente ya que eran ellas quienes necesitaban dejar sus niños en esas instituciones. Por otra parte, se manifiesta la contrariedad de que los establecimientos industriales tuvieran la obligación por ley de construir guarderías pero solo para menores de dos años. Y, peor aún, era sabido que las fábricas que los tenían lo hacían en muy malas condiciones. Se desprende del análisis de las citas precedentes que la solución que proponían los y las militantes comunistas tanto a nivel sindical como a nivel partidario era la socialización del cuidado.

Pero con respecto a esta problemática, las mujeres comunistas no solo se manifestaron desde el partido y el sindicato, también lo hicieron desde el Departamento Nacional de Higiene (DNH). Hemos analizado el informe *Educación y asistencia en la edad preescolar en la Ciudad de Buenos Aires*, realizado por la médica comunista Telma Reca. La autora se graduó como Doctora en Medicina en 1932, y desde esta fecha hasta 1948, cuando se retiró del área de Maternidad e Infancia del DNH, tuvo una destacada actuación en

favor de la creación de instituciones que albergaran a los niños en edad preescolar. Durante este período volcó sus investigaciones sobre el estudio de las condiciones sociales de la delincuencia juvenil a la esfera estatal por medio de su rol como Jefa de las Divisiones de *Segunda Infancia y niños enfermos anormales necesitados* de la Dirección de Maternidad e Infancia del DNH (Ramacciotti, 2015).

En el informe se destaca, en términos impugnatorios hacia el Estado, la necesidad de construir centros educativos preescolares para albergar a los niños en edad preescolar, esto es, entre los 2 y los 6 años. En palabras de Telma Reca:

> Entre los 2 y los 6 años el cuidado y la vigilancia de la salud y el desarrollo de los niños es materia aun casi librada a la iniciativa y a las posibilidades individuales. Para el niño (...) de segunda infancia, de edad preescolar, existen instituciones escasas en relación al número de habitantes. Estas instituciones, se organizan y funcionan, hasta ahora, de acuerdo a los conocimientos y a la inspiración personal de sus directores. El Estado no ha tomado todavía parte activa en su fiscalización y en el control de su obra. (…) Jardines de Infantes. Su necesidad se hace sentir, sobre todo en los barrios más populosos y pobres. (Reca, 1940, p. 3).

En el informe puede notarse el tono impugnatorio de la autora hacia el Estado por no fiscalizar ni controlar las pocas instituciones destinadas a los niños de segunda infancia. Otro elemento que se destaca, igual que en las publicaciones de la Comisión Femenina Central del PC, es el énfasis en la necesidad de crear estas instituciones y emplazarlas, especialmente, en los barrios de trabajadores, porque las madres trabajaban tanto fuera como dentro de su casa y los niños no recibían un cuidado y una educación adecuadas. Así vemos como en otro registro, uno que pertenece a las voces del Estado, a través de Telma Reca, también se planteaban estas problemáticas concernientes a los hijos de las trabajadoras.

Aun así, más allá del contenido de las denuncias de las militantes del PC y la posición del partido en general sobre las tareas del cuidado en el trabajo doméstico, se puede notar en el análisis de la documentación utilizada que dicho partido no logró distanciarse de las nociones dominantes de las normativas de género del patriarcado capitalista. Cuando el PC denunciaba que no había maternidades, o que no funcionaba bien la ley del seguro de maternidad seguía poniendo a la mujer trabajadora en el mismo papel de cuidadora y reproductora en la que la pone la sociedad capitalista, ya que eran instituciones y leyes por y para ellas. Eran ellas las encargadas de cuidar

y reproducir en la mirada de las militantes del PC, así que no vemos un planteo verdaderamente contestatario ni contrahegemónico al respecto.

Palabras finales

Como se ha procurado demostrar aquí, la experiencia laboral textil de las mujeres en Buenos Aires y Capital Federal fue específica. Estas particularidades estuvieron relacionadas con su condición de sexo-genérica. Hemos visto como el salario de las mujeres en la industria textil era marcadamente inferior al de los varones y hemos explicado también cómo las condiciones de trabajo eran diferenciadas entre los sexos. Las mujeres entraban a la fábrica determinadas por su rol de trabajadoras del cuidado, experiencia que las llevaba a obtener empleos precarios, como los aquí analizados. Los varones y las mujeres de esta industria tuvieron una relación diferente con el trabajo productivo. La UOT durante la dirección comunista captó esta experiencia específica y tuvo una respuesta y una política particular hacia las mujeres.

Cómo hemos analizado en los apartados precedentes el PC tuvo una doble respuesta ante la situación específica de las mujeres. Por un lado, luchó por la vía legal para que los salarios de las mujeres se igualaran a los de los varones y a su vez se aumentaran. Por otro lado, intentó de varias maneras, desde la lucha gremial hasta la participación en una agencia estatal, el Departamento Nacional de Higiene, que el Estado se hiciera cargo de las tareas del cuidado y así lograr una real emancipación de las mujeres.

La elaboración de este trabajo ha profundizado sobre estas cuestiones, pero también ha abierto nuevos interrogantes, sobre todo los que se refieren a las especificidades de las experiencias femeninas en el mundo laboral y sus particulares condiciones de trabajo, y las respuestas de las corrientes de izquierda y los sindicatos a estas. No sabemos cómo han sido las experiencias de estas mujeres en períodos anteriores y tampoco cómo fueron sus experiencias laborales en otros sectores de la industria. Intuimos que las diferencias de sexo-género marcaron sus experiencias y que las corrientes de izquierda tuvieron respuestas a nivel de la organización del movimiento obrero, para el sector femenino de la clase obrera, pero son líneas de investigación que hay que recorrer todavía, así como profundizar en las condiciones de trabajo desde un enfoque que aúne la perspectiva económica con los estudios de género.

Bibliografía

Artous, A. (1982). *Los orígenes de la opresión de la mujer*. Barcelona: Fontamara.

Belini, C. (2006). El grupo Bunge y la política económica del primer peronismo, 1943-1952. *Latin American Research Review*, 41 (1), 27-50.

Belini, C. (2008). Monopolios, poder y política. Perón contra el grupo Bemberg, 1948-1959. *Secuencia. Revista de Historia y Ciencias Sociales*, 70, 103-128.

Belini, C. (2009). *La industria peronista, 1946-1955. Políticas públicas y cambio estructural*. Buenos Aires: Edhasa.

Belini, C. y Rougier, M. (2008). *El Estado empresario en la industria argentina. Conformación y crisis*. Buenos Aires: Manantial.

Biernat, C. y Ramacciotti, K. (2013). *Crecer y multiplicarse. La política sanitaria materno-infantil argentina, 1900-1960.* Buenos Aires: Biblos.

Ceruso, D. (2010). *Comisiones internas de fábrica. Desde la huelga de la construcción de 1935 hasta el golpe de Estado de 1943*. Vicente López: PIMSA-Dialektik.

Colman, O. (1992). La industria textil y la reconversión productiva. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 2 (2), 123-155.

Departamento Nacional del Trabajo (junio de 1939). *Industria Textil. Capacidad normal de trabajo de los obreros de la industria textil, especialmente mujeres y menores.* Buenos Aires.

Di Tella, T. S., (1993). La Unión Obrera Textil, 1930-1945. *Desarrollo Económico*, (33)129, 110-136.

Dorfman, A. (1970). *Historia de la industria Argentina*. Santiago de Chile: Hispamérica.

Esquivel, V. (2011). La economía del cuidado en América Latina. Poniendo a los cuidados en el centro de la agenda. *Cuadernos atando cabos; deshaciendo nudos*. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Centro Regional de América Latina y el Caribe.

Esquivel, V.; Faur, E. y Jelin, E. (2012). *Las lógicas del cuidado infantil. Entre las familias, el Estado y el mercado*. Buenos Aires: IDES.

Firestone, S. (1976). *La dialéctica del sexo*. Barcelona: Kairós.

Floro, M. S. (1999). Double day/second shift. En Peterson J. y Lewis, M. (eds.) *The Elgar Companion to Feminist Economics*, Northampton: Edward Elgar Publishing.

García Colmenares, P. (2004). Desigualdad laboral, conflictividad y marginación sindical de las trabajadoras castellano leonesas en la época contemporánea. *Millars*, 27, 101-122.

Giordano, V. (2003). Ciudadanía universal / Derechos excluyentes: la mujer según el código civil en Argentina, Brasil y Uruguay (1900-1930). *Jornadas Gino Germani.* Facultad de Ciencias Sociales, IIEGE, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Buenos Aires. Recuperado de http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/argentina/germani/giordano.rtf

Hartman, H. (1981). The Family as the Locus of the Gender, Class and Political Struggle: The Example of Housework. *Signs* 6(3), 366-394.

Hartmann, H. (1980). Un matrimonio mal avenido: hacia una unión más progresiva entre marxismo y feminismo. *Zona Abierta*, 24, 80-105.

Hartmann, H. (1994). Capitalismo, patriarcado y segregación de los empleos por sexos. En Borderías, C.; Carrasco, C. y Alemany, C. (comps.). *Las mujeres y el trabajo. Rupturas conceptuales*. Barcelona: Icaria-FUHEM.

Korol, J. y Belini, C. (2012). *Historia económica de la Argentina en el siglo XX*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Lavrín, A. (2005). *Mujeres, Feminismo y cambio social en Argentina, Chile y Uruguay 1890-1940*. Chile: Centro de Investigaciones Diego Barros Arana.

Lobato, M. (2007). *Historia de las trabajadoras en la Argentina*. Buenos Aires: Edhasa.

Ministerio de Hacienda, Comisión Nacional del Censo Industrial (1938), Censo Industrial de 1935, Buenos Aires.

Nari, M. A. (2004). *Políticas de maternidad y maternalismo político. Buenos Aires, 1890-1940*. Buenos Aires: Biblos.

Norando, V. (2013). Relaciones de Género y militancia política: las obreras textiles y el comunismo entre 1936 y 1946. *Trabajos y Comunicaciones*, 39(2).

Norando, V. (2018). Comunismo y trabajadoras: Comisión Femenina de la Unión Obrera Textil, Argentina, 1938-1946. *Relaciones. Estudios de Historia y Sociedad*, 39(155).

Norando, V. (e/p) Theoretical explorations on the specificity of working class women´s explotation. *La Ventana*, 49.

Partido Comunista, Comisión Femenina Nacional (1946). *La mujer argentina en la lucha por su emancipación*. Buenos Aires: Anteo.

Picchio, A. (1999). Visibilidad analítica y política del trabajo de reproducción social. En Carrasco, C. (ed.), *Mujeres y economía*, Barcelona: Icaria-Antrazyt.

Queirolo, G. (2010). Las mujeres y los niños en el mercado de trabajo urbano (Buenos Aires, 1890-1940). En Recalde, H. E. (coord.) (2010).

Ramacciotti, K. (noviembre 2015). Telma Reca, una médica entre la medicina, la educación y la higiene mental. *Jornadas Intelectuales de la educación y el Estado*. Universidad Nacional de Quilmes.

Reca, T. (1940). Educación y asistencia de la edad preescolar en la ciudad de Buenos Aires 1940, p. 3-44.

Recalde, H. E. (coord.) (2010). *Señoras, universitarias y mujeres (1910-2010)*. Buenos Aires: Grupo Editor Universitario.

Rodríguez Enríquez, C. (2005), "La economía del cuidado: un aporte para el estudio de políticas públicas". *Documento de Trabajo*, 44, Buenos Aires: Centro Interdisciplinario para el Estudio de Políticas Públicas.

Rodríguez Enríquez, C. (2007). Economía del cuidado, equidad de género y nuevo orden económico internacional. En Girón, A. y Correa, E., *Del Sur hacia el Norte: Economía política del orden económico internacional emergente*, Buenos Aires: Clacso.

Rodríguez Enríquez, C. (2012). La cuestión del cuidado: ¿El eslabón perdido del análisis económico?. *Revista CEPAL*, 106, 23-36.

Schiavi, M. (2012). *La dinámica sindical durante los dos primeros gobiernos peronistas (1946-1955). El caso de las industrias metalúrgica y textil en la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores.* Tesis de doctorado, Universidad de Buenos Aires-Université París 8.

United Nation Development Fund for Women (Unifem) (2000). *Progress of the World´s Women*. Washington.

Valobra, A. M. (2010) *Del hogar a las urnas. Recorridos de la ciudadanía política femenina. Argentina 1946-1955*. Buenos Aires: Prohistoria.

Valobra, A. M. (2015). Formación de cuadros y frentes populares: las mujeres en el Partido Comunista de Argentina, 1935-1951, *Revista Izquierdas*, 23, 127-156.

Williams, J. (2000). *Unbending gender. Why family and work conflict and what to do about it*, Nueva York: Oxford University Press.

Ciclos, Año 29, Nro. 50, enero-junio 2018
ISSN 1851-3735, pp. 111-132

La crítica a la teoría clásica de las ventajas comparativas y los orígenes del pensamiento propio. Un análisis de las raíces del estructuralismo latinoamericano

Criticism of the classical theory of comparative advantages and the origins of one's own thought. An analysis of the roots of Latin American structuralism

Norberto E. Crovetto[*], **Nicolás Hernán Zeolla**[**]

RESUMEN
Los principios fundantes de la ciencia económica en América Latina fueron europeos. Las ideas del mercantilismo italiano, español, la fisiocracia francesa y los economistas clásicos constituyeron el paradigma a seguir luego de la ruptura colonial. Sin embargo, la incorporación de las nuevas ideas no fue doctrinaria ni irreflexiva. En la región se registraron esfuerzos sistemáticos por adaptar el pensamiento heredado, cuyo punto más alto fue la conformación de la escuela estructuralista latinoamericana. Estos esfuerzos pueden rastrearse desde el pensamiento económico pionero de Manuel Belgrano, pasando por Juan Carlos Mariátegui, Alejandro Bunge y muchos otros. El punto de partida común es el rechazo a la teoría de las ventajas comparativas, para luego incluir la trayectoria histórica como principal determinante de la heterogeneidad estructural, la asimetría en las fluctuaciones cíclicas entre los países avanzados y atrasados, y las limitaciones que establece la existencia de una restricción externa en la gestión de la política económica.

Palabras clave: pensamiento económico, ventajas comparativas, estructuralismo latinoamericano, América Latina

[*] Universidad Nacional de Avellaneda, Universidad Nacional Arturo Jauretche.
[**]Universidad Nacional de Avellaneda, Centro de Estudios Económicos del Desarrollo. Instituto de Altos Estudios Sociales, Conicet.

ABSTRACT
The founding principles of Latin-American economic ideas were European. The Italian and Spanish mercantilist doctrine, combined with the novel thoughts of physiocracy and the classical economists were the most influential approach to follow after the independency revolutions. However, the adoption of newly ideas were not doctrinaire or irreflexive. Latin America has witness systematic and continuous efforts to develop its own economic thinking, which its highest point was the latin american structuralist school of thought. This efforts can be tracked since the pioneering economic ideas of Manuel Belgrano, Juan Carlos Mariategui and Alejandro Bunge, between others. The common starting point was the rejection of the comparative advantage classical theory of commerce for later consider the historical determination of the economic structure, the asymmetrical impact of the economic cycle between the advanced and peripheral economies, and the existence of a balance of payment constraint in the economic policy making.

Palabras clave: economic though, comparative advantage, Latin American structuralism, Latin America

Equivocados esquemas conceptuales impidieron la correcta percepción de la realidad económica y generaron sistemáticamente medidas que sólo consiguieron agravar los problemas que pretendieron resolver
Marcelo Diamand (1972, p. 459).

Introducción

Los principios fundantes de la ciencia económica en América Latina fueron europeos. Al compás de la revolución industrial y de la nueva división internacional del trabajo, el pensamiento fisiócrata francés primero y de los economistas clásicos ingleses después, sentaron las bases sobre las que se estructuró el pensamiento económico latinoamericano. Sin embargo, su adopción no ha sido automática. Un ejemplo de ello fueron las ideas sobre libre comercio que proliferaron durante la Revolución de Mayo en el Río de la Plata. Si bien estas tenían un sustento teórico en las ideas políticas liberales y económicamente antimonopólicas, se lee en el pensamiento de Mariano Moreno, Manuel Belgrano y otros que, a la par de la defensa de la libertad de comprar y vender con otros socios comerciales además de España,

existían reparos a la apertura comercial indiscriminada, y el reconocimiento a la importancia del fomento industrial y de la regulación estatal sobre la propiedad de la tierra. Lo mismo sucedió durante la posguerra con la expansión de la crítica keynesiana a la economía neoclásica, de la que tampoco hubo una adopción automática. Los latinoamericanos aceptaron el rol de la demanda como determinante de los niveles de empleo, pero insistieron sobre el hecho de que antes de alcanzar el pleno empleo la actividad económica se encuentra restringida por la escasez de divisas. Sobre la adaptación de estas ideas se sentaron las bases de la aparición de la escuela estructuralista latinoamericana.

Este artículo intenta señalar algunos puntos para conectar los orígenes del pensamiento económico latinoamericano desde la colonia a la actualidad. Con ello se pretende sintetizar algunos elementos muchas veces dispersos en más de doscientos años de historia del pensamiento económico latinoamericano. El abordaje analítico se diferencia de la interpretación convencional de la historia del pensamiento económico. La propuesta es ordenar la acumulación de debates en torno a la discusión sobre la validez de la teoría de las ventajas comparativas en América Latina. Esta perspectiva permite distinguir dos categorías de pensamiento económico: el propio y el heredado, marcando una continuidad entre los autores.

Este artículo se organiza en tres secciones. En primer lugar se analizan los ejes del pensamiento europeo heredado, con especial énfasis en la teoría del comercio internacional. Luego, se abordan los elementos comunes de la crítica latinoamericana de la teoría ricardiana de las ventajas comparativas. Por último, en la cuarta sección, se presentan algunas claves interpretativas a modo de conclusión.

Los ejes del pensamiento heredado

La descolonización de América Latina y los esfuerzos independentistas a comienzos del siglo XIX surgieron a la par de la conformación de un mercado mundial. Estas transformaciones estuvieron hegemonizadas por Europa, conducida por Gran Bretaña y Francia, e impulsadas por la necesidad de proveerse de materias primas y de nuevos mercados de venta de su producción (el *vent-for-surplus* de Adam Smith).

De manera temprana, todos los países de América Latina fueron atraídos por el enorme desarrollo productivo europeo, donde Inglaterra surgía como la potencia industrial conductora de ese nuevo paradigma económico. Esta

fuerza fue lo que en gran parte condicionó el perfil de inserción internacional de los Estados nacionales en formación como así también su dinámica política interna. El pensamiento económico dominante de los países europeos justificaba e interpretaba esta nueva realidad local como un hecho histórico progresivo, al dejar atrás las relaciones de dependencia política y económica con la metrópolis, articulando y justificando los intereses de los sectores coloniales ligados al mercado mundial con los requerimientos del desarrollo europeo. Por ello, el principal eje interpretativo de la realidad económica colonial desde la perspectiva del pensamiento económico fue la llamada teoría de las ventajas comparativas del comercio internacional. Allí anidó el pensamiento económico heredado fundante en las ideas latinoamericanas.

Desde la formulación original de Adam Smith (1776) y la generalización de David Ricardo (1817), la teoría de las ventajas comparativas tiene por objetivo demostrar la conveniencia del libre comercio para todos los países. El punto central del argumento se relaciona con los efectos adversos de la regulación estatal -o monopólica- sobre el curso más eficiente u *orden natural de la economía*.

> .. ya no resulta tan evidente que ese monopolio tienda a acrecentar la actividad económica de la sociedad o a imprimirle la dirección más ventajosa… De acuerdo con nuestro supuesto, esas mercancías se podrían comprar más baratas en el mercado extranjero que si se fabricasen en el propio. Se podría adquirir solamente una parte de otras mercaderías, o en otros términos, con sólo una parte del precio de aquellos artículos que podrían haberse producido en el país con igual capital la actividad económica empleada en su elaboración, si se la hubiera abandonado a su natural impulso. (Smith [1776], 1958, p. 257)

En la visión de Ricardo las ventajas del libre comercio se plasman con mayor fuerza que en la tesis original de Adam Smith[1]. En Smith las *ventajas absolutas* establecen un conjunto de excepciones en donde los países con menores costos de producción en todos los sectores no tendrían incentivos para involucrarse en el comercio internacional. Sin embargo, en el análisis ricardiano de las *ventajas comparativas* aún el país más eficiente se encontraría una situación mejor comerciando internacionalmente que sin

[1] Una discusión sobre la teoría de las ventajas comparativas y su consistencia puede verse en Shaikh (1980) y Schumacher (2013).

hacerlo[2]. En este caso, Ricardo consideraba que el patrón de especialización siempre quedará definido por el producto en el cual exista una diferencia máxima de productividades relativas entre el mercado mundial y la economía local. Como resultado, la teoría de las ventajas comparativas postula que el libre comercio beneficia a ambos países por igual ya que, como consecuencia de una asignación de recursos más eficiente, el nivel de producto agregado susceptible a distribuir será mucho mayor (Heckscher y Ohlin, 1991)[3].

Durante el siglo XX, la teoría de las ventajas comparativas fue ampliada y generalizada por el pensamiento neoclásico moderno, incorporando los flujos de capitales internacionales y la dinámica económica de largo plazo, sin que perdiera su impronta ricardiana original. En un mundo de libre movimiento de capitales y suponiendo una tendencia a la igualación de la tasa de ganancia, la teoría de la convergencia postula que en el largo plazo los países atrasados alcanzarían a los desarrollados mediante el impulso que genera el mayor rendimiento de los capitales internacionales en las periferias. Durante un tiempo los países atrasados serían receptores de ahorro externo neto y crecerían a una tasa mayor que los países adelantados hasta que, en el largo plazo, el nivel de ingreso per capita, y por ende, de desarrollo, se igualasen (Solow, 1956)[4]. El enfoque moderno de la convergencia tiene implícito una explicación sobre los orígenes de las tradicionales crisis de balances de pagos en las economías en desarrollo. Allí se postula que la crisis del sector externo es el resultado de un desequilibrio real, originado en un exceso de *gasto doméstico* (demanda interna mayor que la producción) que podría estar motivado por el déficit fiscal, desajustando los precios y salarios domésticos con aquellos compatibles con el equilibrio externo. Cualquier mecanismo regulatorio que impida el correcto ajuste de precios, incluyendo controles de capitales y/o de las tasas de interés, sería una medida transitoria que no corrige el desajuste. El objetivo de la política económica frente a una

[2]La interpretación convencional considera que Smith suscribía a una teoría del comercio internacional basada en las *ventajas absolutas* en lugar de las *ventajas comparativas* de Ricardo. La diferencia conceptual entre ambas implicaba que, para la visión de Smith, aquel país que fuese más eficiente en la producción de todos los bienes no tendría incentivos económicos para comerciar, es decir, su situación final sería mejor en autarquía que comerciando. Esto restringía la visión del libre comercio como universalmente beneficioso.

[3]Como demuestra Samir Amin (1971) la masa de ganancias en ambos países aumenta al disminuir los costos salariales relativos, pues el libre comercio conduce a salarios monetarios equivalentes, de modo que la diferencia comparativa de productividad se expresa en una mayor tasa de plusvalía

[4] Igualmente, la teoría neoclásica rechaza la idea de la convergencia no condicionada. Véase Alfaro, Kalemli-Ozcan y Volosovych (2008).

crisis de balance de pagos debería ser el reequilibrio real mediante la reducción del gasto público y el aumento de las tasas de interés domésticas. Una cuenta capital abierta garantiza un más rápido ajuste al equilibrio, a la vez que impone una penalidad sobre los gobiernos que se desalinean de dicho objetivo (Prasad et al., 2007).

Asimismo, desde una perspectiva histórico-política es importante destacar que el desarrollo y la adopción generalizada de las teorías del libre comercio corresponden a debates fundamentalmente europeos. En Inglaterra en particular, la controversia estaba relacionada con los efectos perjudiciales de las regulaciones y aranceles sobre la importación de granos. Siendo el precio del trigo uno de los principales determinantes de los salarios de los obreros industriales europeos, la capacidad de importar granos libremente desde el continente y el resto de las colonias americanas tenía por objeto abaratar el costo laboral, elevando las ganancias y acelerando el proceso de acumulación.

> [L]a prosperidad de las clases comerciales conduce con toda certeza a la acumulación de capital y a estimular la laboriosidad productiva, estas cosas de ninguna manera se conseguirán con tanta seguridad como con la baja del precio del grano… Lamento muchísimo que se permita a los intereses de una clase determinada de la sociedad impedir el progreso de la riqueza y la población del país. Si los intereses de los terratenientes fuesen de suficiente importancia para determinarnos a no aprovecharnos de todos los beneficios que resultarían de importar grano a precios más bajos. (Ricardo [1815], 2010, pp. 24-27).

Desde la perspectiva de los países coloniales, la victoria de Gran Bretaña en la guerra del opio en el siglo XIX impuso a China una apertura comercial indiscriminada con el objetivo de equilibrar la balanza comercial que hasta entonces era deficitaria para el vencedor. Los bloqueos a Buenos Aires de mediados del siglo XIX por Inglaterra, primero y por Francia e Inglaterra después tenían esencialmente un contenido comercial. La teoría de las ventajas comparativas era un justificativo para la agresión bélica.

Por otro lado, dentro del pensamiento heredado existieron voces disidentes de las ventajas del libre comercio. Entre estos autores se encuentran el francés Ferdinand Galiani (1768) o italianos como Antonio Genovesi (1769) y Gaetano Filangieri (1783), y los franceses Condorcet y Sismondi. Un segundo grupo crítico lo constituyeron los trabajos del

norteamericano Hamilton (1791) primero, y el alemán Friederich List[5] después. En ambos casos su relevancia tuvo que ver con el establecimiento del marco teórico a dos industrializaciones exitosas: la norteamericana y la alemana. De modo que como característica de las visiones críticas, que se repetirá en la experiencia latinoamericana, aparece la estrecha vinculación de los autores con los problemas de la aplicación de la teoría convencional a cuestiones prácticas[6].

Crítica y construcción del pensamiento propio

De la colonia a la conformación de los Estados Nacionales

Uno de los principales determinantes de las fases de expansión y crisis de la actividad económica en América Latina ha sido el saldo del balance de pagos. Esta característica conocida como *restricción de balance de pagos* o *restricción externa* ha sido el punto más alto en la interpretación de los modelos económicos propios. Aunque los debates entre los autores estructuralistas durante el proceso de industrialización sustitutiva a mediados del siglo veinte aportó avances significativos a esta teoría, sus antecedentes se remontan a etapas previas a los movimientos independentistas latinoamericanos.

Durante la etapa de la colonia, el ámbito intelectual latinoamericano estaba caracterizado por cierto eclecticismo (Chiaramonte, 1977). Los religiosos dominicos y jesuitas pertenecientes al pensamiento escolástico iberoamericano[7] conformaron el grupo más nutrido. La principal preocupación económica de esta escuela giraba en torno a la naturaleza del

[5]List, F. (1841). Su caso es paradigmático, según relata en el prólogo de su libro, Alemania vivió de cierto florecimiento de la industria nacional durante el bloqueo de Napoleón a los productos ingleses, pero tras la caída de la República y el retorno al libre comercio, este entramado productivo se desintegró. En este contexto histórico particular apareció su crítica a los aspectos perjudiciales del pregón *cosmopolita* sobre el librecambio.

[6]A diferencia de América Latina, en las colonias del Norte de los Estados Unidos, la disputa sobre el pensamiento económico propio ocurrió casi un siglo antes. En este sentido se destaca la polémica originada por los informes de Alexander Hamilton (1791) sobre las manufacturas y el banco nacional. Este periodo se extiende desde la declaración de independencia en 1776 hasta la guerra de secesión a mediados del siglo XIX, donde triunfó la postura pro industrial y de promoción y protección a las manufacturas *made in USA*.

[7]El autor más destacado de este grupo es Luis Molina (1535-1601), aunque hay muchos otros. Véase Schumpeter, J. A. [1954] (2006), p.133 y ss.

intercambio y la conformación del precio justo, en contraposición a las definiciones de precio natural y precio legal. Aplicado al estudio de *la economía de las Indias* la preocupación escolástica también fue por las causas de fijación de precios, a la que se sumaron la escasez de numerario para pagar importaciones, el fomento del comercio de ultramar y formulaciones preliminares de lo que hoy llamaríamos una teoría cuantitativa del dinero (Popescou, 1992). Asimismo, durante los tiempos de la colonia, existen registros de trabajos expresados en diferentes memoriales, cartas o pareceres que escapan a la temática escolástica habitual (García, 1981). El aspecto recurrente de estos trabajos fue el debate de problemas concretos sobre la organización del sistema de producción colonial, como la tributación, los beneficiarios de uno u otro tipo de organización institucional, el modo de suplir la escasez de productos y la integración de los pueblos originarios a la vida colonial. En algunos casos se observa algún grado de confrontación con las autoridades sobre el lugar que la monarquía daba sus súbditos en Hispanoamérica. Entre estos trabajos críticos se encuentra el *Ensayo sobre la Mita* del zaragozano Victorian de Villalva escrito en 1793. Allí se analiza el régimen de trabajo forzado impuesto por los colonos a la población indígena, sus aspectos perjudiciales, y se enfoca en la importancia de asimilar las características de la cultura originaria con la organización de la producción del régimen colonial. Otro es el del brasilero J. J. da Cunha de Azeredo de Coutinho, quien hizo un estudio sectorial pormenorizado de las posibilidades y limitaciones del territorio brasileño dirigido a la corona portuguesa emigrada a Río de Janeiro. Allí Coutinho destacaba la abundancia de la madera y la gran adaptabilidad de la población local al trabajo en los mares, como característica positiva de Brasil, sin embargo advertía sobre el faltante de sal para el agilizar el comercio y de otros bienes básicos (Azeredo Coutinho, 1794).

Con posterioridad, se iniciaron los procesos de lucha por la independencia. A partir de este momento convendría, en opinión de los autores, situar el origen del esfuerzo por constituir un pensamiento económico propio. El primer eje claro de ruptura fue con las ideas librecambistas sustentadas en la teoría de las ventajas comparativas. Junto con la búsqueda de mayor autonomía política se inició un proceso de desregulación económica que incluía la eliminación del régimen de monopolio comercial con España. Al respecto es interesante observar cómo en los oficios del síndico del Consulado, Martín G. Yañiz exponía su posición, representativa de los intereses comerciales del puerto de Buenos

Aires y de las producciones de Cochabamba, de la industria cordobesa y santiagueña:

> Si la felicidad de un pueblo, reino o provincia, consistiera en la baratura de los géneros, pudiera tener lugar esta idea, pero según dice el señor secretario prudentemente en su precitada memoria, es un error creer que la baratura sea benéfica a la patria. No lo es cuando procede efectivamente de la ruina del comercio y la razón es clara; porque cuando no florece el comercio cesan las obras y en la falta de estas se suspenden los jornales, y por lo mismo, ¿qué se adelantará con que no cueste más que dos lo que antes valía cuatro, si no se gana uno? Los ingleses no traerán casas hechas porque no caben en sus buques, pero traerán botas, zapatos, ropa hecha, clavos, cerraduras, alcayatas, rejas, argollas, frenos, espuelas, estribos, y hasta mucha parte de carpintería, y ¿qué les queda entonces a nuestros artesanos? Fácil es presagiar y digámoslo de una vez que sólo les quedarán ojos para llorar la desventura y miseria maldiciendo a los autores que la han acarreado. (Bejar, 1984, p. 23).

Esto planteaba una tensión entre aquellos que querían favorecer el librecambio y eliminar el monopolio español. De modo que para estos autores la eliminación del monopolio comercial no partía de una convicción profunda sobre los beneficios del librecambio solamente, sino que existió una adopción y reinterpretación de las ideas europeas a partir de aspectos políticos propios y problemas de naturaleza práctica. Esto se refleja en la posición que sostenía, entre otros, Mariano Moreno en su *Representación de los hacendados* de 1809. Para Moreno, en primer lugar, no estaba garantizado que España fuera capaz de demandar la magnitud de bienes que era posible producir en las colonias, como tampoco de proveer las importaciones necesarias para la vida cotidiana. En segundo lugar, el pedido de menores regulaciones económicas se relacionaba con el fin de los privilegios de ciertos grupos minoritarios asociados al contrabando y los negocios de los comerciantes españoles.

> Porque, Señor, ¿qué cosa más ridícula puede presentarse que la vista de un comerciante que defiende a grandes voces la observancia de las leyes prohibitivas del comercio extranjero a la puerta de su tienda, en que no se encuentran sino géneros ingleses de clandestina introducción? El decoro mismo de la autoridad pública exige que no se tolere este ridículo juego con que se pretende sostener ciertas leyes, sin otro estímulo que el lucro que promete su impune violación (…) Pues el comercio clandestino solamente es útil a pocos contrabandistas codiciosos y atrevidos, que con el socorro del monopolio despojan al mismo tiempo la patria y las colonias. (Moreno, 1809: 7).

Es decir, que a la par de la apertura comercial formulaba advertencias respaldando la idea de condicionar las importaciones para proteger la producción de los artesanos locales. Al sintetizar su propuesta, en el punto quinto Moreno propuso:

> Que todo introductor [importador] esté obligado a exportar la mitad de los valores importados en frutos del país: siendo responsables al cumplimiento de esta obligación los consignatarios españoles a cuyo cargo giran las expediciones." (Moreno, 1809:42).

La segunda referencia de este grupo de trabajos pioneros es Manuel Belgrano. Por su formación e intereses, quizá Belgrano fue el autor que mostró mayor sistematicidad y rigor frente a la búsqueda de un patrón de acumulación autónomo entre sus contemporáneos. Una manifestación de ello es la dificultad que se encuentra al intentar clasificar el pensamiento de Belgrano como fisiócrata, mercantilista o como un autor clásico (Sarlini, 2012; Blanco, 2015). Los aportes de Belgrano a la conformación de un pensamiento propio son numerosos. Además de comprender el rol indelegable que tiene el Estado en el fomento de la agricultura mediante la creación de Escuelas de oficios, la distribución de tierras y la administración del comercio exterior, también se detuvo en aspectos de lo que hoy llamaríamos teoría macroeconómica.

> Estos son los principales motivos de que siempre vivan los labradores en el abatimiento y miseria. Yo no digo que la propiedad de terrenos en ellos no pudiera influir algún más conato para su adelantamiento; pero esto no lo debemos tener por causa única de sus progresos, porque hay porción de estos que tienen propiedades y no adelantan un paso en establecer ni casas para sus moradas de subsistencia ni ponen montes (aunque estos sin dar remedio a los daños expuestos, jamás podrían verificarlo). El meramente sembrador no ocupa un mismo lugar para sus sementeras en este país, todos los años muda de sitio, buscando que la tierra le dé, con poco trabajo, lo que en un mismo lugar necesitaba doble; de este modo, para los progresos de la labranza según su sistema, necesitan andar siempre diferenciando de suelos; que su propiedad, si era corta, no le sería bastante; esto supuesto debemos mirar lo esencial, no lo accesorio. (Belgrano, [1810a], 2011, 98)

> A los patriotas, haciéndoles ver los grandes beneficios que recibiría la patria con el establecimiento de una compañía que no tuviese otro fin que la exportación de los frutos propuestos, pues además de que la agricultura recibiría un fomento increíble en este país (…) Mientras no se adopten estos recursos y permanezca nuestra marina mercantil en el actual estado, no

> esperemos que tengan valor nuestros frutos, ni que la agricultura reciba fomento como el que se necesita en este país. (Belgrano, [1796], 2011, 68)

Entre los temas macroeconómicos tratados por Belgrano se destaca poder reconocer de manera temprana los efectos de la restricción externa sobre la dinámica de la economía nacional, y las consecuencias perjudiciales sobre la producción industrial que tiene el endeudamiento externo para financiar el déficit comercial (Lopez, 2009).

En palabras de Belgrano:

> El pueblo deudor de una balanza pierde en el cambio que se hace de los deudores una parte del beneficio, que había podido hacer sobre las ventas… y el pueblo acreedor gana, además de este dinero, una parte de su deuda recíproca en el cambio, que se hace de los deudores. Así, el pueblo deudor de la balanza ha vendido sus mercaderías menos caro y ha comprado más caro las del pueblo acreedor, de donde resulta que en el uno la industria es desalentada, en tanto que está animada en el otro. (Belgrano [1811], 1954, p.. 351)
>
> La balanza del comercio es verdaderamente la balanza de los poderes. Esta concurrencia exterior no se obtiene por la fuerza; ella es el precio de los esfuerzos que hace la industria para apoderarse del gusto del consumidor, prevenirlo y aun irritarlo. (Belgrano [1810b], 2011, p. 124)

Luego de esta etapa histórica, debieron pasar algunos años para que se genere otro núcleo de debate respecto al patrón de especialización de América Latina. Esta segunda etapa puede datarse entre 1870 y 1880. En Argentina, Vicente Fidel López junto a pensadores como Miguel Cané, Carlos Pellegrini y otros, plantearon la necesidad de la protección industrial, que quedó plasmada en los debates del nuevo código aduanero (López, 1888). La característica más notable de ese tiempo fue la armonía entre las ideas y los intereses dominantes oligárquicos con los requerimientos de una cierta industrialización. En Argentina la producción se había concentrado en la lana para exportación, ello funcionó hasta su crisis en 1877-1879, desatada por el derrumbe de la demanda internacional. Los dueños de las tierras aplicadas a la cría de ovejas lanares percibieron la necesidad de una demanda nacional para estabilizar los ciclos externos, que requería una industria textil y cierto mercado interno (Hora, 2000). Sin embargo, estos brotes industriales nunca se desarrollaron. La invención del frigorífico cambió el *ciclo de la lana* por un *ciclo de carne*, desplazó hacia el sur la cría de ovinos y la sustituyó por vacas para la producción de carne de exportación. Nuevamente, el eje dinámico volvió a ser un bien para exportar que no requería grandes

insumos ni volumen de demanda en el mercado interno (Chiaramonte 1971; Panetieri, 1983). A pesar de lo específico del caso argentino, este debate se repitió en prácticamente todos los países de América Latina. En Brasil con el azúcar y café, en Chile con el trigo, salitre y cobre, y en Perú con el salitre y guano.

Desde la segunda mitad del siglo diecinueve hasta la crisis de la década de 1930, el pensamiento en las esferas dominantes de América Latina siguió los caminos convencionales del pensamiento heredado, aceptando casi naturalmente la idea de los beneficios del librecambio (Panetieri, 1983)[8]. Sin embargo, existieron voces disidentes. Una de las críticas más destacadas a ese consenso surgió de la tradición marxista. La reelaboración de conceptos propios más relevantes provino de estudiar detalladamente los condicionantes históricos que impuso el origen colonial de América Latina sobre las economías nacionales. Entre estos se destacan los trabajos de Juan Carlos Mariátegui (1928) y Caio Prado Jr (1948). Por el lado de la teoría de las ventajas comparativas, el enfoque marxista rechazó la idea de Marx acerca de que el librecambio es históricamente progresivo en los países coloniales (Marx, 1846; 1853).

> ¿Qué es, pues, el libre cambio en el estado actual de la sociedad? Es la libertad del capital…. El sistema proteccionista es en nuestros días conservador, mientras que el sistema del libre cambio es destructor. Corroe las viejas nacionalidades y lleva al extremo el antagonismo entre la burguesía y el proletariado. En una palabra, el sistema de la libertad de comercio acelera la revolución social. (Marx, 1975, pp. 20-22)

Para Mariátegui en particular, en la región existían condiciones estructurales específicas que posibilitaban la existencia de formas de producción pre-capitalistas que coexistían con relaciones capitalistas modernas de producción. Estas relaciones pre-capitalistas son históricas y tienen su origen en la especificidad que tomo el régimen de producción colonial (monopolio comercial) establecido por la metrópoli, la explotación de recursos naturales con regímenes de trabajo coercitivo sobre la población indígena, y el esquema de relación con el mercado mundial instaurado por los criollos luego de la independencia. Como la conformación del gran latifundio y la concurrencia del capital extranjero.

---

[8]Esta hegemonía incluso alcanzó a una porción del pensamiento social crítico, como el socialista. Una expresión de ello es el argentino Juan B. Justo y su postura sobre la regulación aduanera y el comercio internacional con Gran Bretaña. Veáse J. B. Justo, Diario de Sesiones, 1912, transcripto en José Panettieri, 1983b, p.45.

> La clase terrateniente no ha logrado transformarse en una burguesía capitalista, patrona de la economía nacional. La minería, el comercio, los transportes, se encuentran en manos del capital extranjero. Los latifundistas se han contentado con servir de intermediarios a éste, en la producción de algodón y azúcar. Este sistema económico, ha mantenido en la agricultura, una organización semifeudal que constituye el más pesado lastre del desarrollo del país. La supervivencia de la feudalidad en la Costa, se traduce en la languidez y pobreza de su vida urbana. El número de burgos y ciudades de la Costa, es insignificante. Y la aldea propiamente dicha, no existe casi sino en los pocos retazos de tierra donde la campiña enciende todavía la alegría de sus parcelas en medio del agrofeudalizado. En Europa, la aldea desciende del feudo disuelto. En la costa peruana la aldea no existe casi, porque el feudo, más o menos intacto, subsiste todavía. (Mariátegui [1928], 1979, p. 15)

Los trabajos del argentino Alejandro Bunge constituyen el segundo antecedente más relevante. Aunque miembro a una familia tradicional y en un tono menos rupturista, los aportes de Bunge guardan mayor paralelismo con las principales teorías de la escuela estructuralista de décadas después. Existe un numero relevante de referencias directas: la perdida del valor de los productos primarios exportables, el agotamiento del modelo agro-exportador en Argentina y el efecto amplificador de la fase recesiva que los países centrales producen sobre los países atrasados (Asiain, 2014)[9]. Para Bunge, luego de la primera guerra y la crisis de los años 1930, el funcionamiento de la economía global había cambiado hacia el proteccionismo, de modo que la economía argentina -y latinoamericana- no podía sustentarse sólo sobre la producción agrícola sino que debía avanzar a la industrialización: "nuevos medios de trabajo y de nuevas fuentes de riqueza que no pueden ya encontrarse en la exclusiva extensión de los tres o cuatro grandes cultivos y del cuidado de ganado." (Bunge, 1928, p. 39).

. Esta necesidad práctica de establecer una política económica autónoma llevó a Bunge a pensar de manera temprana en la división entre países *astros* y países *satélites*, como antecedente directo de la noción estructuralista de centro y periferia:

[9]La difusión de estas nuevas teorías puede rastrearse a través de la relación personal de Alejandro Bunge con quien sería la figura central de la escuela, Raúl Prebisch, jefe de trabajos prácticos en el curso de Estadística que Bunge dictaba en la Facultad de Ciencias Económicas.

> [A]bandonar la política pasiva, de salir de la órbita que a nosotros, satélites, nos trazaron los astros, de definir y practicar, de una vez por todas, la política económica que responda a la mejor adaptación de nuestra sociedad a nuestro territorio. (Bunge, 1922, cit. en Asiain 2014, p. 8)

Otro antecedente es el análisis detallado de Bunge sobre el movimiento diferencial que tenían los precios de los bienes agrícolas versus los precios de los bienes industriales durante las crisis, cuya referencia directa será la teoría del deterioro secular de los términos de intercambio:

> Los países que dirigen la economía internacional, que son predominantemente manufactureros, han conseguido inteligentemente que baje el precio de los alimentos y las materias primas que ellos importan y que se mantengan relativamente elevados los precios de sus principales manufacturas; con esto han bajado el estándar de vida de los que se concretan a producir cereales y carnes y se ha mantenido el nivel de vida de los que conciben, producen y venden predominantemente manufacturas. (Bunge,1928: 216)

La gran ruptura: el periodo de entreguerras y la crisis de 1930

Tras la segunda guerra mundial y después del aislamiento que significó el periodo de entreguerras y la depresión de la década de 1930, América Latina inició la construcción de un pensamiento propio en la *escuela estructuralista latinoamericana*. El elemento común en este enfoque es el método estructural heredero de la problemática del sector externo. Sin embargo, existen algunos debates internos que permiten trazar divisiones conceptuales bastante claras.

El pensamiento estructuralista inicial de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) comenzó con el trabajo pionero de Raúl Prebisch *El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas* de 1949. Allí quedaron establecidos un conjunto de principios que atravesaron a todos los autores de la escuela. En primer lugar se entiende que la estructura económica atrasada de América Latina se debe a la especialización de sus exportaciones en recursos naturales y la heterogeneidad estructural que implica la existencia de *huecos* y *actividades de subsistencia* al interior de sistema productivo. Esto establece relaciones asimétricas entre los países centrales (Estados Unidos y los europeos) y periféricos (los de América Latina y el Caribe) que se reflejan, entre otras

cosas, en la carga adicional de ajuste que tienen que soportar durante las fases descendentes del ciclo económico global.

A partir de allí se establece la llamada *ley del deterioro secular de los términos de intercambio,* que rechaza la idea de las ventajas del libre comercio de la teoría económica heredada. Prebisch demuestra que a medida que pasa el tiempo y se avanza hacia fases de la industrialización más intensiva en tecnología, la capacidad de compra de los bienes que exportan nuestros países (intensivos en recursos naturales) es cada vez menor. Esto genera que los países centrales puedan apropiarse de los frutos del progreso técnico, disfrutando mayores niveles de vida y desarrollo que las periferias.

> En materia económica, las ideologías suelen seguir con retraso a los acontecimientos o bien sobrevivirles demasiado. Es cierto que el razonamiento acerca de las ventajas económicas de la división internacional del trabajo es de una validez teórica inobjetable. Pero suele olvidarse que se basa sobre una premisa terminantemente contradicha por los hechos. Según esta premisa, el fruto del progreso técnico tiende a repartirse parejamente entre toda la colectividad… La falla de esta premisa consiste en atribuir carácter general a lo que de suyo es muy circunscrito… Las ingentes ventajas del desarrollo de la productividad no han llegado a la periferia, en medida comparable a la que ha logrado disfrutar la población de esos grandes países" (Prebisch 1949[1986], p. 2)

Por otro lado, el principal desacuerdo del estructuralismo con el keynesianismo es que en las economías en desarrollo existen límites a la política de administración de la demanda y de los niveles de actividad mediante la expansión del gasto público. En opinión de Keynes (1936), en las economías de mercado no existe un mecanismo automático que produzca un equilibrio en el cual haya pleno uso de las fuerzas productivas, ya que las economías pueden funcionar *normalmente* con desempleo por un periodo suficientemente largo. Por ello el gobierno puede, mediante la administración de la demanda doméstica, -por el gasto público, la tasa de interés, etc.- garantizar niveles de demanda efectiva tales que sean compatibles con mayores niveles de empleo. Sin embargo, Prebisch y la escuela estructuralista, establecieron que en las economías periféricas el desajuste estructural y la posición subordinada en el sistema financiero mundial provocaba una restricción transaccional en la cantidad de dólares disponibles, como también marcaron Belgrano y Bunge años atrás respecto del oro. La incapacidad de obtener las divisas para financiar importaciones hace que el proceso de crecimiento se interrumpa, incluso antes del objetivo de empleo doméstico que desee alcanzar el gobierno.

Los trabajos pioneros que acompañaron el enfoque estructuralista también se detuvieron en estudiar los procesos inflacionarios latinoamericanos. En lo que se conoció como *la teoría de la inflación estructural,* estos autores polemizaron con la teoría de aumentos de precios por exceso de demanda de la teoría económica heredada. Para estos economistas los desajustes del sector externo (presiones básicas) sumados al conflicto distributivo y a la estructura de concentración de la propiedad (mecanismos de propagación) generaban tasas de inflación muy elevadas. Estos fenómenos no podían explicarse por los mecanismos convencionales y por lo tanto merecían un tratamiento especial más allá de las recomendaciones de política que proponían los países centrales (Noyola Vázquez, 1956; Sunkel, 1958).

En una etapa posterior, estas líneas de investigación iníciales se desarrollaron aún más. Los nuevos trabajos profundizaron el estudio sobre la naturaleza histórica de la restricción externa (Ferrer 1963; Diamand 1972), refinaron el enfoque analítico sobre la teoría monetaria de la inflación estructural y el rol pasivo del dinero (Olivera 1962), a la vez que realizaron importantes estudios sobre el rol del Estado para el desarrollo tecnológico autónomo (Sábato 1970). En este sentido, cabe referir los trabajos de Sunkel y Paz dentro del Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) (1970), que introdujeron una visión crítica del pensamiento económico heredado, fundamentalmente europeo, para sentar las bases de una visión latinoamericana. Así construyeron un marco histórico del proceso de desarrollo y subdesarrollo, reformularon la metodología adoptando un enfoque histórico-estructural desde el cual revisar las teorías heredadas, y produjeron un ensayo de interpretación del desarrollo latinoamericano. Dos elementos surgen claramente: la hegemonía del sector tradicional exportador para controlar el proceso de industrialización, y el aumento de la participación de las corporaciones multinacionales en la economía latinoamericana. En un trabajo posterior, esta vez escrito en colaboración con Fuenzalida, Sunkel advirtió sobre la creciente presencia del capitalismo trasnacional que actúa profundizando la relación centro-periferia (Sunkel y Funezalida, 1978). Se destaca la relevancia, para estos autores, de la cuestión política sobre la situación de dependencia. En los países centrales los sectores dominantes, mayoritarios, se transnacionalizan y vinculan en la periferia con sectores dominantes y minoritarios. Es a través de estos vínculos cómo se sostiene y retroalimenta la dependencia (Sunkel y Tomassini, 1980; Tomassini, 1984).

Asimismo, es interesante observar que la hipótesis de Estructura Productiva Desequilibrada (EPD) de Diamand cierra analíticamente esa construcción teórica. La existencia de un sector primario con una productividad natural beneficiosa para el mercado mundial frente a un desarrollo industrial tardío (*late industrialization* de Hirschman) es el fundamento de la relación y la dinámica económica latinoamericana.

A finales de la década de 1960 y principios de la de 1970 apareció una fuerte polémica al interior del pensamiento estructuralista latinoamericano, relativo a las capacidades concretas para desarrollarse dentro de las relaciones capitalistas de producción (Dos Santos 1970; Cardoso y Faletto 1969). Asimismo, el movimiento político que significó la victoria de la revolución cubana y la consolidación de diversos grupos que optaron por la lucha directa para reivindicar las demandas populares en el Tercer Mundo, consolidó esta visión de una salida por fuera del sistema global de relaciones económicas como única alternativa a un proceso de desarrollo nacional. Es decir, bregando por una ruptura radical con la relación económica y social establecida por el sistema capitalista mundial. La idea central del nuevo enfoque de la dependencia consideraba que las relaciones comerciales regulares a escala global establecían relaciones de explotación entre países periféricos y centrales, equivalentes a la relación entre capitalistas y trabajadores a escala nacional. Esto se fundaba en la generalización de la teoría marxista de igualación de la tasa de ganancia a nivel global en el proceso de transformación de valores a precios de producción a escala global (Emmanuel, 1972). Los trabajos pioneros del enfoque de la dependencia fueron de tradición y lenguaje marxista, aunque en vario también existió una fuerte influencia estructuralista[10].

En la década de 1980 comenzó un cambio de paradigma productivo a nivel mundial, hacia una profundización de la globalización. El sistema productivo a raíz de las innovaciones tecnológicas en las TICs y en el transporte marítimo de mercaderías se fragmentó y deslocalizó de acuerdo a la reducción de costos. Los estados perdieron capacidad de administrar las economías nacionales y América Latina quedó atrapada en ese cambio. Tras la frustración que significó la década de 1980 en términos de desarrollo económico, aparecieron un conjunto de críticas respecto a la estrategia de

[10]La interpretación de que la tradición marxista dio forma al enfoque de la dependencia es la más difundida. El texto de referencia para ello es Palma (1987). Sin embargo, Love (1980) sostiene que los mismos principios pueden rastrearse a partir de la línea de trabajo histórica de la escuela de la CEPAL.

industrialización de la región. El trabajo iniciador de esta etapa de crítica fue *La industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío*, de Fernando Fajnzylber, publicado por la CEPAL en 1990.

A diferencia del estructuralismo tradicional, la propuesta neo-estructuralista buscaba modificar la lógica de expansión del mercado interno o desarrollo *hacia adentro* por otra de desarrollo desde dentro que generara un mecanismo endógeno de progreso técnico más enfocado en la competitividad internacional y los mercados de exportación (Sunkel, 1991). La idea de *casillero vacío* de Fajnzylber hacía referencia al incumplimiento de la condición ineludible del desarrollo que es el *crecimiento con equidad*. En tanto que idea de *caja negra,* es el misterio del progreso tecnológico por develar: "su institucionalidad, el contexto cultural y un conjunto de factores económicos y estructurales, cuya vinculación con el medio sociopolítico es compleja pero indiscutible". (Fajnzylber, 1990: 8239). De este modo, el progreso quedaba estaba estrechamente relacionado con el crecimiento y la distribución.

Más allá de los desacuerdos, los puntos de conexión son mucho más fuertes y evidentes y tienen que ver con el abordaje metodológico común basado en su carácter histórico y el tipo de estructura productiva caracterizada como heterogénea o desequilibrada. Aunque la causa es distinta, ambos enfoques comparten las diferencias de la estructura económica con respecto al resto de las economías, y la hipótesis de Diamand resulta crecientemente aceptada debido a la necesidad de encontrar un modelo que asegure la acumulación de capital autónoma (Zeolla y Telechea, 2014).

Conclusiones

De manera temprana, el pensamiento económico europeo, y en particular el anglosajón, fueron la principal referencia de los problemas económicos lationamericanos. Suele decirse que la teoría de las ventajas comparativas llegó en los mismos barcos que las manufacturas de Manchester, de modo que la adopción del libre comercio en los nuevos territorios coloniales fue el resultado de las necesidades de las burguesías europeas, en el contexto de una elite industrial inglesa en expansión. Este es un aspecto importante del fenómeno pero solo de una parte de la transculturación que América Latina sufrió y sufre. Aún hoy, la cultura europea y su heredera estadounidense obligan a pensar la propia realidad con teorías y modelos inadecuados.

Antes, como ahora, el nacimiento del pensamiento económico en la región estuvo indefectiblemente asociado a la independencia económica y al desarrollo. Sin embargo, existieron importantes avances en un proceso reflexivo y nunca unidireccional. Una muestra de ello fue la cautela de Moreno y Belgrano en la adopción del libre comercio, destacando los riesgos de la competencia extranjera sobre la producción del interior. En la misma línea se destaca la adaptación del marxismo en Mariátegui y Caio Prado Jr. para el estudio de la estructura económica peruana y brasileña, también la visión de Alejandro Bunge sobre la autonomía de la política económica y el impacto diferencial de las crisis en países de distinto grado de desarrollo.

Por ello, en América Latina se han registrado valiosos aportes al pensamiento propio, que tiene su punto más alto en la construcción de la escuela estructuralista latinoamericana. El aporte principal del estructuralismo consiste en situar el problema de la estructura productiva y sus determinantes como punto de partida de todo el análisis. El principal desacuerdo con la teoría económica heredada tiene dos niveles. El primero se vincula con el postulado que asegura que los frutos del progreso tecnológico global van a distribuirse de manera equitativa entre todos los países más allá del perfil de especialización de cada economía particular. El segundo desacuerdo se relaciona con los límites que existen a la política de fomento de la demanda impulsada por el enfoque keynesiano en ascenso en la segunda posguerra. Es por ello que el pensamiento acumulado durante los años previos ha sido sumamente valioso. En nuestra opinión, este puede comprenderse mejor al mirarlo a partir de la crítica a las teorías de las ventajas comparativas de los clásicos, que utilizando la teoría del valor, una clasificación por escuelas y otros enfoques convencionales. Igualmente, la fundación de un pensamiento propio es una tarea de largo recorrido donde el objetivo debe estar puesto en fundar una teoría económica latinoamericana que tenga como horizonte realizar diagnósticos que permitan pensar la realidad de la región para conducirla a su propio desarrollo.

Referencias

Amín, S. (1971). *El comercio internacional y los flujos internacionales de capitales. Imperialismo y comercio internacional (el intercambio desigual).* México DF: Cuadernos de Pasado y Presente.

Asiain, A. (2014). Alejandro Bunge 1880-1943: Un conservador defensor de la independencia económica y la soberanía nacional. *Ciclos en la historia, la economía y la sociedad*, 22(43), 83-102.

Azeredo Coutinho, J. J. (1794). Ensayo Económico sobre el Comercio de Portugal y sus Colonias. En J. Chiaramonte (1977)*, Pensamiento de la ilustración: economía y sociedad iberoamericanas en el siglo XVIII.* Fundacion Biblioteca Ayacucho.

Bejar, M. D. (1984). Buenos Aires y la Aduana 1809 -1862, Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Belgrano, M. (1810a). Medios Generales de fomentar la agricultura, animar la industria y proteger el comercio en un país agricultor. En Belgrano, Manuel. *Escritos sobre educación. Selección de textos.* Con presentación de Rafael Gagliano. UNIPE. Recuperado en *http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/unipe/*20171121062036/pdf_347.pdf

Belgrano, M. (29 de septiembre de 1810b). De la concurrencia, Diario Correo del Comercio, 1810. En Belgrano, Manuel. *Escritos sobre educación. Selección de textos.* Con presentación de Rafael Gagliano. UNIPE. Recuperado en *http://biblioteca.clacso.edu.ar/Argentina/unipe/* 20171121062036/pdf_347.pdf

Belgrano, M. (5 de enero de 1811). Del crédito, Diario Correo del Comercio. En Belgrano, Manuel. *Documentos del Archivo de Belgrano,* vol. 2. Buenos Aires. MuseoMitre.

Blanco, A. F. (2015). Some considerations on the influence of economic liberalism in the May Revolution of 1810 in Buenos Aires, Argentina. *Iberian Journal of the History of Economic Thought,* 2(1), pp. 36-47.

Cardoso, F. H., y Faletto, E. (1969). Desarrollo y dependencia en América Latina. México: Siglo XXI.

De Villalva, V. (1793). Discurso sobre la Mita de Potosí. En J. Chiaramonte (1977). *Pensamiento de la ilustración: economía y sociedad iberoamericanas en el siglo XVIII.* Bibloteca Ayacucho.

Diamand, M. (1972). La Estructura Productiva Desequilibrada y el Tipo de Cambio. *Desarrollo Económico*, 45, pp. 25-47.

Diamand, M. (1973). *Doctrinas económicas, desarrollo e independencia*. Buenos Aires: Paidós.

Dos Santos, T. (1970). The structure of dependence. *The American Economic Review ,* 60(2), pp. 231-236.

Fajnzylber, F. (1990). Industrialización en América Latina: de la 'caja negra' al 'casillero vacío': Comparación de patrones contemporáneos de industrialización. *Cuadernos de la CEPAL*, 60, Santiago de Chile.

Ferrer, A. (1963). Devaluación, Redistribución de Ingresos y el Proceso de Desarticulación Industrial en la Argentina. *Desarrollo Económico*, 2(4), pp. 5-18.

Galiani, F. (1768). *Dialogues sur le commerce des bleds*. Recuperado en https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/btv1b8626898f/f13.image.

Genovesi, A. (1769. *Lezioni di commercio*, Bassano: a Spese Remondini. Disponible en Google Books.

Filangieri, G. (1783). *La scienza della legislazione*. Recuperado en https://babel.hathitrust.org/cgi/pt?id=njp.32101076872223.

Grossman, H. (1943). The Evolutionist Revolt Against Classical Economics: I. In France - Condorcet, Saint-Simon, Simonde de Sismondi. *The Journal of Political Economy*, 51(5), 381-396.

Hamilton, A. (1791). Report on manufactures. *Banco Central de Catalunya.* Recuperado en: http://www.constitution.org/ah/rpt_manufactures.pdf

Heckscher, E. F., y Ohlin, B. G. (1991). Heckscher-Ohlin trade theory. *Cambridge: The MIT Press.*

Hora, Roy. (2000). Terratenientes, empresarios industriales y crecimiento industrial en la Argentina: los estancieros y el debate sobre el proteccionismo 1890-1914. *Desarrollo Económico*, 40(159), pp. 465-492.

Keynes, J. M. (2003) [1936]. *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*. Mexico: Fondo de cultura económica.

List, F. (1982) [1841]. *Sistema nacional de Economía Política*. México DF: Fondo de Cultura Económica.

López, R. (enero-agosto 2009) "Las ideas económicas de Manuel Belgrano y Mariano Moreno". *La revista del CCC* (en línea), 5, 6. Recuperado en : http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/124/. ISSN 1851-3263.

López, V. F. (1888). *Historia de la República Argentina, su origen, su Revolución y su Desarrollo Político, hasta 1852*. Buenos Aires: Juan Roldán. Recuperado de https://archive.org/details/historiadelarep01lope/page/n7

Love, J. L. (1980). Raul Prebisch and the origins of the doctrine of unequal exchange. *Latin American ResearchReview.* 153, pp. 45-72.

Mariátegui, J. C. (1979 [1928]. 7 ensayos de interpretación de la realidad peruana. Venezuela: *Fundación Biblioteca Ayacucho*,.

Marx C. (1975). Miseria de la Filososofía. México: Siglo XXI.

Moreno M. (1809). *Representación de los hacendados.* Buenos Aires. Recuperado de http://www.biblioteca.org.ar/libros/11349.pdf

Noyola Vázquez, J. (1956). El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos. *Ola Financiera*, 2(3), pp. 161-177. Recuperado de http://olafinanciera.unam.mx/new_web/03/pdfs/Clasicos-Noyola-Ola-3.pdf

Olivera, J. (1962). Equilibrio monetario y ajuste internacional. *Desarrollo Económico*, 2(2), 45-60.

Palma, G. (1987). Dependencia y desarrollo: una visión crítica. En D. Seers, (comp). *La teoría de la dependencia. Una revaluación crítica*. Fondo de Cultura económica. México, 21-89.

Panettieri, José (1983a). *Proteccionismo, liberalismo y desarrollo industrial*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina,

Panettieri, José (1983b). *Aranceles y protección industrial, 1862-1930,* Col. Historia testimonial Argentina. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.

Popescu, O. (1992). El pensamiento económico en la Escolástica Hispanoamericana. *Cuadernos de Ciencias Económicas y Empresariales,* 22, 11-36.

Prado Jr., C. (2011). *Formação do Brasil contemporâneo*. Brasil: Companhia das Letras.

Prasad, E. S., Rogoff, K., Wei, S. J., &Kose, M. A. (2007). Financial globalization, growth and volatility in developing countries. En *Globalization and Poverty*. Chicago: University of Chicago Press, pp. 457-516.

Prebisch, R. (1949). El desarrollo económico de la América Latina y algunos de sus principales problemas. *El trimestre económico* , pp. *347-431.*

Ricardo, D. (2010) [1815]. Ensayo sobre la influencia del reducido precio de los cereales sobre las utilidades del capital. En D. Ricardo. *Folletos y Artículos 1815-1825,* Vol. 4. Mexico DF: Fondo de Cultura Económica.

Ricardo, D. (1817). Principios de economía política y tributación: I: Obras y correspondencia Vol. 1. *Mexico DF: Fondo de Cultura Económica, 2010.*

Sábato, J. A. (2011) [1970] (Comp.) *La ciencia y la tecnología en el desarrollo futuro de América Latina*. Buenos Aires: Biblioteca Nacional.

Schumacher, R. (2013). Deconstructing the theory of comparative advantage. *World Social and Economic Review*, 2, pp. 83-105.

Schumpeter, J. A. (2006) [1954]. *History of Economic Analysis*. Routledge.

Shaikh, A. (1980). The Laws of International Exchange. En E. J. Nell (ed.). *Growth,Profits, and Property: Essays in the Revival of Political Economy*, Cambridge: Cambridge University Press,pp. 204-235.

Smith, A. (1958) [1776]. *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones.* México DF: Fondo de Cultura Económica.

Sunkel O, y Fuenzalida, E. P. (1978), Capitalismo transnacional y desarrollo nacional. *Estudios Internacionales*, 11(44), pp. 3-27

Sunkel, O, y Paz P. (1970). *El desarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo.* México: Siglo XXI. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/1604/S33098I59S1_es.pdf

Sunkel, O. (1991). Del desarrollo hacia adentro al desarrollo desde dentro. *Revista Mexicana de Sociologia*, 53(1), pp. 3-42.

Sunkel, O. yTomassini, L. (1980). La crisis del sistema transnacional y el cambio en las relaciones internacionales de los países en desarrollo. *Estudios Internacionales*, 13(50), pp. 163-207.

Tomassini, L. (1984). El proceso de transnacionalización y las relaciones externas de los países latinoamericanos. *Estudios Internacionales*, 17(65), pp. 16-55.

Ugarte, M. (1910). *El porvenir de la América Española*, Buenos Aires: Sociedad editorial.

Zeolla, N.H. y Telechea, J. M. (julio/diciembre 2014). El pensamiento económico latinoamericano del desarrollo y la industrialización: estructuralistas y neoestructuralistas¿ giro o actualización?. *La revista del CCC* (en línea), 21. Recuperado en : http://www.centrocultural.coop/revista/articulo/490/.

Ciclos, Año29, Nro. 50, enero-junio 2018
ISSN 1851-3735, pp. 133-139

Reseñas bibliográficas

Yanis Varoufakis, *Comportarse como adultos. Mi batalla contra el establishment europeo*. Barcelona, Deusto, 2017, 718 páginas.

El autor de este libro es profesor de teoría económica y econometría. Doctorado en Essex, investigó y enseñó en Cambridge, la Universidad de Texas en Austin, la Universidad de Atenas, Glasgow, Sidney y otras. Es indiscutible que este experto griego conoce en profundidad las teorías, modelos y herramientas de la disciplina. También goza de una gran red de contactos globales construida a lo largo de su vida académica y profesional, y se maneja fluidamente en inglés. Un candidato ideal a funcionario económico de un gobierno endeudado con el extranjero. Pero no es así. Alejado de la ortodoxia, critica los efectos devastadores de las finanzas desreguladas, y llama con urgencia recuperar la democracia desplazada por ese *minotauro global*, título de un libro anterior de este autor.

Varoufakis saltó a la fama cuando se hizo cargo del ministerio de finanzas de Grecia en 2015, en el gobierno de Syriza. Este partido de izquierda ganó las elecciones a los socialdemócratas y conservadores. El país estaba en ruinas por la depresión económica causada por el ajuste brutal, instaurado como fruto de las negociaciones por la enorme deuda externa del estado griego, que nadie quiso ver mientras crecía, y que al estallar la crisis, se extendió como un tsunami arrasando soberanía, vidas y bienes. En seis años el PIB griego cayó 28%, el desempleo pasó del 7% al 27%, y 65% en los jóvenes. El nuevo gobierno se comprometió a negociar la deuda preservando la dignidad del pueblo griego. Llamó a un referendum para someter al escrutinio popular la aprobación del programa de la troika formada por la Comisión Europea, el Banco Central Europeo (BCE) y el FMI, que implicaba sostener la austeridad, pero a pesar de que los griegos votaron por rechazar el programa ortodoxo y asumir los riesgos de tomar otro un camino, el gobierno ignoró estos resultados y volvió a firmar un acuerdo desfavorable para los intereses del país y de la mayoría de sus habitantes.

Comportarse como adultos es la memoria de los seis meses que Varoufakis duró en su cargo de ministro de finanzas, y tiene un valor enorme,

por varias razones. Una, como crónica de primera mano de las negociaciones de la deuda griega con la troika, de las distintas estrategias que el gobierno y los demás actores fueron ensayando, hasta derivar en el arrinconamiento de Grecia y la salida del ministro. Otra, por las ideas novedosas sobre alternativas para que la economía siguiera funcionando si la troika bajaba el pulgar o si el gobierno griego decidía suspender las negociaciones, por ejemplo, cómo mantener el sistema de pagos, cómo evitar las ejecuciones de pymes y los desalojos, cómo afrontar la crisis humanitaria. Y también por la creatividad de las opciones elaboradas durante las negociaciones, con el asesoramiento de expertos internacionales, en busca de una estrategia que permitiera resolver la deuda de manera ligada al crecimiento del deudor, o que al menos no profundizara su miseria.

El libro también revela el mundillo lábil de componendas, alianzas y traiciones dentro del propio gobierno, los compromisos y vacilaciones de los líderes, los funcionarios quintacolumnistas que en realidad trabajaban para los acreedores y/o para la oposición, y saboteaban las estrategias oficiales. Aparecen también los dobleces del más alto poder mundial que, con sonrisas, amenazas o indiferencia accionaron para cumplir su objetivo de mantener viva una deuda impagable y de salvaguardar su autoridad.

Todos sabían que la austeridad no funcionaba. Pero la cuestión de fondo era armar grandes operaciones internacionales de rescate a Grecia para que, a su vez, pagara a los bancos alemanes y franceses, y así evitar la bancarrota por sus préstamos irresponsables, como ocurrió con la deuda latinoamericana. Con ingenierías bizantinas para sortear las prohibiciones de aplicación de fondos del FMI y del BCE para financiar salida de capitales.

La troika ya había asumido el control de recursos clave de Grecia, como el fondo de privatizaciones y el que contenía la mayoría de las acciones de los bancos; y también, revela Varoufakis, funcionarios de las instituciones presionaban para obtener beneficios para las compañías transnacionales, y desplazar a las empresas locales. Por ejemplo, el autor menciona que el FMI exigió que Grecia termine las restricciones para que los supermercados vendan remedios farmacéuticos. A su vez, el organismo recibió presiones para no publicar su análisis de sostenibilidad de la deuda griega.

El libro también muestra las técnicas de manipulación y dominación ejercidas a través de las instituciones internacionales, banqueros, medios de comunicación, partidos políticos. Humillaciones, incertidumbre sostenida, roles confusos, no saber con quién hablar, arbitrariedad en la aplicación de las normas. La continua descalificación a través de los medios, la negación de la existencia de estrategias alternativas para negociar la deuda; las amenazas a la familia del ministro, que determinaron su salida del país, nada

se ahorró para torcer la voluntad inicial del gobierno de Syriza, de rescatar a Grecia de su ruina.

Una noche lluviosa Lawrence Summers, poderoso miembro del establishment estadounidense y ex secretario del tesoro, reveló a Varoufakis la línea divisoria entre *los políticos de adentro y de afuera*. Los de adentro no escuchan a los de afuera ni les revelan nada de lo que pasa o se dice adentro. Tienen privilegios y poder, a condición de jamás oponerse ni criticar a los de adentro. Los que firman la entrega de sus países entran al selecto grupo. Varoufakis no firmó, y quedó afuera.

Noemí Brenta