

**N° 3
2021**

PROGRAMA DE INVESTIGACIÓN
DE LA PRODUCCIÓN Y COMERCIO DE GRANOS

DOCUMENTOS DEL PROINGRA

Ernesto Crinigan

José Pierri

Antonella Giop

Carlos Makler

Marcelo Basualdo

Hernán Neyra

.UBA económicas
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS

La edición de los Documentos de Trabajo tiene como objetivo difundir la producción de los miembros del Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos, de colegas invitados a participar como expositores en distintas actividades académicas organizadas por el PROINGRA o como autores de trabajos de investigación vinculados con la producción y comercio de granos.

Los trabajos de integrantes del PROINGRA corresponden a estudios vinculados con su labor dentro del Proyecto UBACyT 2020 N°20020190100254BA “Aspectos económicos de la producción y comercio interno y externo de granos 1980/2017 y su relación con las políticas públicas.

El material publicado ha sido sometido a evaluación interna y externa en calidad de “Notas y Comunicaciones”.

Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos.

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Email: proingra@fce.uba.ar – proingrafce@gmail.com

ISSN : 2796- 7492

Editores responsables: Carlos Makler (con la colaboración de Joaquín Claros y Antonella Giop)

ÍNDICE

ESTRUCTURA Y PROBLEMAS ACTUALES DE LA CADENA COMERCIAL AGRÍCOLA.	4
---	----------

Ernesto Crinigan

CONSIDERACIONES SOBRE EL COMERCIO ILÍCITO DE GRANOS EN LAS ÚLTIMAS DÉCADAS: EL CASO DE LOS DIFERENCIALES DE PRECIO EN LAS EXPORTACIONES DEL AÑO 2013.	11
--	-----------

José Pierri y Antonella Giop

Introducción	11
Consideraciones sobre el comercio ilícito de granos	11
El comercio de granos en la década del 80	12
1989/2001 Desregulación y privatización del comercio	13
Regulación, fiscalización y apropiación de renta por parte del Estado 2001/2015	14
2016/2020 Liberalización del comercio	15
El estudio empírico: los casos de ilícitos en el comercio interno en las últimas dos décadas	16
Ilícitos en el comercio exterior	20
El Diferencial de Precio en las exportaciones argentinas en el año 2013	22
Consideraciones finales	28

MATERIALES PARA EL ANÁLISIS DE LOS CONTRATISTAS DE SERVICIOS AGRÍCOLAS EN EL NORTE BONAERENSE A COMIENZOS DEL SIGLO XXI.	31
---	-----------

Carlos A. Makler

Introducción.	31
Los contratistas bonaerenses de maquinaria según los relevamientos oficiales del año 2002 (CNA y RePSA).	32
El contratismo de maquinaria agrícola en tres Zonas Agroestadísticas de la Provincia de Buenos Aires.	33
Algunas notas sobre el contratismo en la Región Agrícola Norte bonaerense.	41
Conclusiones y consideraciones finales.	43
Bibliografía consultada.	44

ALTERNATIVAS DE REGULACIÓN DE MERCADOS INTERCONECTADOS, MAÍZ Y CARNES, EN LA POSTPANDEMIA.	47
---	-----------

Tipo de cambio, salarios reales e inflación, una relación clásica de las economías agroexportadoras.	47
Salarios reales, devaluaciones e intervención en mercados de alimentos	50
La regulación del comercio exterior y el riesgo de crisis alimentaria por mayor pobreza.	53
El ciclo ganadero, el ciclo de precios y el político.	56
La restricción de exportaciones cárnicas actual en comparación con la ensayada en 2006.	57
Las alternativas a una suspensión indiscriminada de exportaciones	58
Consumo animal del maíz – Argentina - 2020	61
Alza internacional maíz, casi 100% en u\$s en 2021, desde octubre 2020	62
Conclusiones	64

Estructura y problemas actuales de la cadena comercial agrícola.*

Ernesto Crinigan¹

Mi intención es tratar de contarles cómo es la estructura del comercio granario desde la base, y para eso es necesario repasar un poco la historia.

Resulta sorprendente, incluso para los países vecinos que han tenido un boom agrícola en los últimos 15/20 años, como es el caso de Brasil, conocer cómo es la estructura argentina en el comercio de granos.

La organización comercial de los granos y los productos agropecuarios en la Argentina comienza en el año 1854, con la fundación de la primera institución, que hoy en día conocemos como la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, en hacer una organización comercial con participantes, normas y reglas de comercio. Tuvo un arranque, que podríamos denominar “primitivo”, pero que correspondía con lo que se hacía en ese momento, en la Plaza de las Carretas, hoy Plaza Miserere, donde se concentraban los productos que venían del interior, trasladados justamente en carretas. Entre los productos se podían encontrar, inicialmente, carnes, cereales, cueros, lanas, y cualquier otro bien que viniera del interior del país; todo se comercializaba en esa zona, por lo que allí se instaló mucho tiempo la Bolsa de Cereales, en un edificio que le cedió el ferrocarril. Después movió su actividad a la zona del Microcentro, operó durante muchos años en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, y finalmente se instala en su propio edificio en Avenida Corrientes en 1939, donde se encuentra hasta la actualidad.

Es importante entender la historia de la Bolsa de Cereales, porque es la institución “madre” que agrupa a muchas entidades afiliadas y adheridas, con cada sector representado en los consejeros titulares: los corredores, acopiadores, productores, industriales (molineros, avícolas, oleaginosas), los exportadores. Todas las entidades conforman la estructura del Consejo Directivo en la Bolsa de Cereales, y en muchos casos tienen intereses muy fuertemente contrapuestos, así que les puedo asegurar que esas reuniones son de lo más entretenidas porque los intereses son muy cruzados. En ese sistema aparecen los corredores, que suelen liderar las transacciones, y que lo han hecho desde los orígenes, ya que los productores de las distintas mercaderías les consignaban a los corredores sus productos, y era el corredor el que iba armando el mercado, transparentando e informando los precios. El corredor siempre fue la figura que le daba un marco más formal al negocio, porque todos esos contratos, inclusive hoy, son registrados en la Bolsa con las firmas de los compradores, vendedores, y del corredor interviniente, por lo que hay, como comencé mencionando, una estructura comercial muy antigua, muy sólida, que tiene 2 o 3 entidades que, sin bien no son sectoriales, son fundamentales: por un lado, la Cámara Arbitral de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, y por el otro, el Mercado a Término de Buenos Aires (que en los últimos años se terminó de integrar

*Exposición organizada por el Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos (PROINGRA) en el marco de la charla/debate “Situación reciente y perspectivas en la comercialización de granos” realizada el 26 de mayo de 2021.

¹ Presidente del Centro de Corredores y Agentes de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires y ex Presidente de la Bolsa de Cereales de Buenos Aires.

con el Mercado a Término de Rosario). Menciono ambos, la Cámara Arbitral (organismo público) y el Mercado a Término (sociedad anónima), porque también son entidades en las que participan los interesados de todo el comercio: corredores, oferentes, compradores, molineros, industria avícola; absolutamente todos participan.

La Cámara Arbitral se maneja tanto por un sistema de liquidación de calidad de los productos, que no es un estándar arbitrario sino que es determinado por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca de la Nación, que la Cámara aplica a los contratos, como por un criterio definido de comercio y de las normas comerciales, en el cual la Cámara arbitra ante cualquier inconveniente de incumplimiento o diferimiento en las calidades que se entregan, contando con laboratorios muy grandes: el central en CABA, y dos más en Provincia de Buenos Aires, uno en Necochea y otro en San Nicolás. Gracias a esto hay muchos lugares en donde los contratos pueden tener un cumplimiento cierto, dentro de las normas que protegen ese cumplimiento de los contratos, con las sanciones que correspondan por el incumplimiento o ante la desobediencia a los dictámenes de la Cámara. Los fallos de la Cámara son comerciales, y suelen acatarse cuando son problemas menores, es muy raro que alguna de las partes quiera ir a la justicia ordinaria, ya que la justicia no suele fallar en contra, porque se toma el fallo de la Cámara como un fallo de los mismos participantes conocedores del mercado, y se entiende que está bien analizado y arbitrado.

Entonces, en todo ese mecanismo, hace mucho tiempo están el Centro de Corredores y los corredores que participan (este año, el Centro de Corredores de Buenos Aires cumple 80 años). El Centro en el que participo se llama “Centro de Corredores y Agentes de la Bolsa de Cereales”, y hago esta diferencia porque, cuando se publicó la Ley de Mercado de Capitales en 2012, se hizo una categorización de los operadores que trabajan el mercado, según sus volúmenes y patrimonios (porque uno tiene que tener el patrimonio necesario para respaldar las operaciones que hace), entonces hay varias categorías de Agente, pero también se puede ser corredor sin ser operador del mercado de futuros, por eso el nombre más abarcativo de nuestro Centro.

¿Cuál es la función de un corredor en esta cadena comercial? Es fundamentalmente la misma que hace 100 años, implica hacer un descubrimiento de los precios para los clientes, ya sean productores, acopiadores, o participantes del modelo del canje de insumos (un modelo de negocios en auge en los últimos años, en el que, por ejemplo, laboratorios venden insumos en canje por cereal, que se ha transformado en un frente de oferta muy importante). En principio, el trabajo diario del corredor es el descubrimiento de los precios, sumado al cierre de operaciones, pero además presta un servicio administrativo al vendedor, que arranca desde el cierre de la operación, la confección del contrato, la aplicación de la mercadería que se descarga en cada contrato, la facturación y cobro de esa mercadería y, sobre todo en el maíz y girasol (los más complejos), la liquidación final de calidad. El estándar argentino, en trigo y maíz, está dividido en grados, dependiendo del factor, cuerpos extraños, peso hectolitro, grano revolcado, punta negra, punta sombreada; hay un montón de factores que aplican a la calidad de los granos. En el trigo se hace una bonificación, o rebaja, por contenido proteico, y en el girasol se hacen rebajas, o bonificaciones, por contenido de materia grasa, que también lo liquida el corredor. Todo ese trabajo administrativo y de liquidación de la mercadería lo hace un corredor.

¿Cuáles son los principales obstáculos que percibimos actualmente? Yo comencé de muy joven en esto, hace muchos años, pasándole el mercado por una radio VHS a un señor en Coronel Suárez, o pidiendo llamados por operadora que volvían recién a las 5

horas, pero ahora el trabajo es muchísimo más dinámico, mucho más rápido, y eso es sorprendente. Pero esa modernización es un arma de doble filo porque permitió, por un lado, que el avance de la información y de las ofertas de negocios llegue muy rápido al interior, pero, por el otro, que la pueda hacer cualquiera. ¿Cuál es el problema con esto? Nosotros tenemos en la Argentina un mercado que tiene la característica de que hay una oferta muy atomizada con muchísimos productores, y una demanda muy concentrada en pocos compradores, que no es una problemática solo de la Argentina sino de todo el mundo. La demanda está compuesta esencialmente por las empresas de exportación, incluidas las fábricas de molienda de soja (concentradas geográficamente en la ciudad de Rosario y el Gran Rosario), la industria avícola, la industria molinera de trigo, la industria de biocombustibles (un participante bastante nuevo), entre otros. El problema es entonces que la exportación y la industria de la molienda de soja, por ejemplo, está en manos de prácticamente las mismas empresas, por lo que toman una posición global, que dependiendo de qué negocio se puede armar, o muelen o exportan el grano sin industrializar. Por lo general, la molienda es mucho mejor negocio, gracias a un diferencial de derecho de exportación a favor de ella, con lo cual en general se exporta mucho más el subproducto de harina de soja y aceite que el poroto.

Eso es un poco de lo que es el problema, pero ahora, ¿cuál es nuestro “salvavidas”? En mi opinión, el salvavidas de muchos, son los mercados institucionalizados, en este caso puntual, el Mercado de futuros o Matba-Rofex, que en Argentina tiene enormes ventajas, entre ellas, la de que un productor de 100 toneladas puede vender al mismo precio de alguien que quiere vender 1000. ¿Por qué es esto? En primer lugar, porque opera a través de un agente, por lo que en principio no se conoce, al momento de hacer la operación, quién es el que ofrece. Por ejemplo, yo como corredor puedo tener una oferta de un chacarero por 100 tn y de un gran productor por 1000 tn, y yo las voy vendiendo en el mercado de a poco, y las 100 toneladas pueden valer lo mismo que las 1000, o incluso más, dependiendo el momento en el que se venden y la dificultad de la transacción. Por lo cual, el mercado de futuros es una herramienta enorme que, aunque genere sorpresa, existe hace más de 100 años en la Argentina, a pesar de los vaivenes económicos que hemos atravesado a lo largo del tiempo.

Eso es lo positivo, pero no podemos escaparle al lado más negativo. Operar en los mercados de futuros requiere, primero, un conocimiento importante y, segundo, un respaldo financiero, porque estas operaciones tienen que estar garantizadas; aún así es cierto que esto es más barato que comprar la mercadería y poner de una el dinero. Así un productor puede ir posicionándose en los distintos meses que opera este mercado, pudiendo ya operar granos a 12 meses vista, granos que todavía ni se han sembrado. Con esto se consigue armar una ecuación económica de margen, tomando el precio de referencia de este mercado. Acá es donde, debo confesar, yo le veo una falla al mercado, por culpa tal vez de todos nosotros y del mercado en general: les cuesta muchísimo a las empresas locales operar en estos mercados, no solo por el monto que hay que poner en garantía, sino porque pueden generar diferencias en contra. Esto sucede ya que el mercado de futuros opera con ajuste diario, y se acreditan o debitan las diferencias de posición todos los días, y hay que cubrirlas, lo que genera un costo financiero que muchas veces las empresas locales no pueden enfrentar, a diferencia de las empresas extranjeras que tienen un costo de financiación mucho más accesible y barato.

Es por eso que se ha estado trabajando muchísimo desde el mercado con las empresas locales, incluso se generaron contratos nuevos en la modalidad de ventas de cereales “a fijar”, que muchos años se hizo por los “precios pizarras” que son los dispuestos por las Cámaras Arbitrales de los diferentes puertos (Rosario, Bahía Blanca, Buenos Aires-

Necochea) que en realidad son meramente orientativos y están pensados para usar en la liquidación de diferencias, como cuando hay conflictos con la otra parte por falta o sobre de granos entregados. Pero por mucho tiempo se han considerado esos precios pizarra para fijar enormes volúmenes, recuerdo de unos 15 millones de toneladas de soja que se han llegado a entregar sin precio, porque estaban a fijar por pizarra. Se podía llegar a generar un problema, porque se podía manipular la fijación de ese precio, ya que cuando operas con ese, si sube o baja el precio no tienes que pagar diferencias. Entonces se generó un contrato el año pasado para trigo (2020) y este año para el maíz (2021), a fijar por el mercado a término. Eso genera la eventualidad de que, si yo me pongo a jugar con el mercado a término y el juego me sale mal, la diferencia la tengo que poner, por lo que todos son mucho más prudentes al jugar con los precios en el mercado a término porque ahí se juegan en serio, hay que poner la diferencia, hay que cubrir los márgenes, y hay que afrontar la posición. Ese modelo de negocios, que es nuevo, está desde el año pasado, ha tenido una importante entrada en los molinos grandes de la Provincia de Buenos Aires, donde se trabajó mucho para eso, y ahora se está incentivando mucho a que la industria avícola use esa herramienta. Tiene una ventaja importantísima que, como se fija a través del mercado de futuros, el vendedor fija cuando quiere y el comprador también, por lo que no tiene que ser el mismo día ni con el mismo precio. Y esto es importante porque se ajusta. Por ejemplo, si yo fijo una posición sobre el maíz julio, si venciera el 20 de julio, la industria avícola en mayo podría comprar un maíz julio en 203 dólares de hoy, algo que el viernes anterior valía 214 dólares; entonces, si yo compro ese maíz julio, el último día de la operatoria de julio (el 20) se ajusta a ese precio. Si el mercado sube yo quedé comprando a 203 dólares, que es muy barato, y por ahí el vendedor lo vendió a 220 dólares, pero eso a mí no me importa; después, esa posición se “netea” contra ese ajuste y cada uno cobra esas diferencias, a favor o en contra, y el contrato queda a ese precio de ajuste al cierre. Ese modelo de negocios que, gracias a un gran trabajo del MatBa-Rofex ha hecho en los últimos meses, ha sido muy positivo desde mi punto de vista.

Como les comentaba, el problema que tenemos, y que vamos a seguir teniendo, por lo que es importante intentar entender el problema, entender si se puede cambiar o no, y si no se puede cambiar encontrarle la vuelta con, por ejemplo, estos contratos de precios a fijar. El problema grande sigue siendo la diferencia fuertísima entre los participantes, insisto en esto: una oferta muy atomizada y una demanda muy concentrada (en empresas multinacionales, y también, muy concentrada en las empresas de consumo local como la industria avícola donde una sola de las empresas, que es argentina, produce el 40% de los pollos del país, y en la industria molinera). En todos los sectores la demanda es concentrada. Otro sector muy importante es el de las moliendas de maíz, que hay 2 tipos: la molienda seca que, para hacerlo fácil, es la polenta, y la molienda húmeda, que incluye otros subproductos: fructuosa, glucosa, insumos para la industria de gaseosa, e infinidad de aplicaciones que tiene el maíz

Destaco el maíz, porque es un producto extraordinario desde el punto de vista económico, ya que la cantidad de subproductos que se sacan del maíz no se consigue de ningún otro producto, verdaderamente de ninguno. Esto es una opinión personal, si yo tuviese que hacer algo para apuntar a un desarrollo importante, incentivaría, con todo lo que tengo, la producción de maíz, porque me puede llegar a traer muchísimo valor agregado a posteriori. ¿Por qué no se les agrega más valor a esos productos? Ahí es un problema que me excede, porque hay problemas estructurales que son, lamentablemente, demasiado viejos: no hay inversión, no hay llegada de estructura, pero la potencialidad está. La producción de maíz este año que ha sido afectado por una sequía que nos pegó

fuerte y nos dejó un año seco de maíz, pero el año pasado nos dejó una producción de maíz de 52 millones de toneladas, y un consumo doméstico de solo 15. Nosotros tendríamos que tener el doble de consumo doméstico en industrias locales, que agreguen valor para generar exportaciones de productos con mucho más valor agregado. Yo considero que muchas veces a la producción primaria se la castiga un poco, la producción primaria ya tiene un montón de valor agregado en el medio: la innovación tecnológica y la inversión en fierros es enorme y la inversión en insumos es muy importante, pero yo creo que nosotros nos estamos perdiendo una potencialidad y una oportunidad de generar desarrollo muy importante porque el excedente exportable es muy grande.

Yo participo de mesas de maíz y mesas de trigo, y ahí están todos los representantes de todas las cadenas en reuniones con funcionarios del Ministerio y demás, y ahí se nota mucho que a la industria doméstica le cuesta mucho comprar porque su situación coyuntural de financiación doméstica es difícil, sus pagos son muy largos, y los productores prefieren sacrificar unos dólares y venderle a la exportación que paga a las 72 hs la entrega, antes que venderle a una industria local que me paga a los 30, 40, 45 días, y eso les saca muchísima competencia. Yo creo que una de las cosas que habría que lograr, desde mi simple mirada de corredor y no de experto, es encontrar la forma para apoyar al desarrollo de esas industrias, que son además grandes generadoras de mano de obra; y ahí hay una potencialidad de desarrollo muy importante.

Ahora, desde el lado de los corredores, ¿qué es lo que está pasando en el sector? Como yo les contaba antes, la dinámica del comercio de granos cambió con la misma velocidad que la modernización. Antiguamente nadie pensaba, menos aún las empresas multinacionales, en tener plantas en el interior, por la complejidad en la conexión y comunicación. Se prefirió siempre originar la mercadería en los puertos, y que la parte del comercio, acopio, comercialización doméstica la hagan empresas locales. Pero ahora todo eso cambió, así que hay un avance muy importante de algunas empresas, no todas, hacia el interior, para generar y originar mercadería en otras partes del país. Generan así lo que yo llamaría una pseudo fidelización de la clientela, hacia esas empresas. La empresa pone la planta de acopio sobre la red ferroviaria, por lo cual tienen un costo de flete muy competitivo y venden insumos; el negocio se ha integrado mucho más, pero así también se ha concentrado mucho más y, según mi opinión, ha habido un porcentaje del precio del producto que se pierde en esa cadena. Porque una vez que el empresario queda atrapado en esa red de servicios: insumos, fletes, acopio, comercialización, todo eso tiene un costo y ese costo va al precio de compra.

Entonces, yo lo que creo, que muchas veces como corredor trato de comunicar o de convencer al oferente original, ya sea acopiador o productor, es “no tengas todos los huevos en una sola canasta”. ¿Por qué? Porque hay distintos negocios. Hablemos, por ejemplo, del producto más fácil de comercializar, que es la soja: uno puede vender la soja en Rosario, en Bahía Blanca, en Necochea, en Villegas, en Pergamino, en Junín, hay un montón de destinos para entregar soja y dependiendo la posición geográfica del cliente, los negocios pueden ser realmente muy buenos si uno tiene información completa y correcta de todo el abanico de probabilidades y posibilidades del negocio.

Para no extenderme mucho más, quiero resaltar la estructura comercial de la Argentina, la solidez institucional que tiene esa estructura comercial, y el nuevo criterio, la nueva tendencia a avanzar sobre el interior del país para originar mercadería ahí. Yo creo también, y le digo mucho a los clientes que un poco se cuiden porque si esta cadena se rompe, que yo digo que no se va a romper y es a propósito que no se rompe, pero si esta cadena se rompe la información no va a estar más. Es bastante tragicómico pero

un poco más del 50% de las operaciones se hacen a través de un corredor, y hay un porcentaje muy importante que se hacen a través de acopiadores directos. A veces discuto con otros colegas, que dicen que el avance del acopiador directo es muy claro, y yo sostengo que hay otro modelo de corredor al que nosotros no estamos acostumbrados. Hay empresas de corredores en el interior del país, aunque es muy común que los corredores estemos en los extremos: Rosario, Buenos Aires o en Bahía Blanca, pero hoy, encima con esta pandemia que fue el sacudón final, se puede operar desde cualquier lado. Yo hoy opero mercado de futuros desde mi casa, cosa que hubiese sido impensado hace años, yo en mis inicios iba a la bolsa a la rueda a gritar cual barrabrava de equipo de fútbol 5 horas, operando a los gritos. Entonces todo ese cambio, sobre todo para nosotros que nos cuestan estos cambios, nos obliga a estar afilados para ser competitivos.

Creo que pudimos ver que hay mucho trabajo para hacer, muchísimo. También es muy cierto, todo el mundo lo sabe esto no es una novedad, que los famosos silobolsa han democratizado mucho el comercio, o sea hoy el tipo tiene la mercadería en el campo y el acopiador que antes era el patrón y sota del barrio que manejaba la mercadería allí, pero él ahora ya no la maneja, porque él no la tiene, la tiene el productor, entonces hay mucho trabajo.

Para cerrar, yo insisto, es muy importante la estructura comercial, es muy sólida, está muy profesionalizado el comercio en el sector nuestro, el del corredor, no tanto en el interior. Mensaje a transmitir: no desaprovechar, y no permitir que esa estructura se rompa.

PREGUNTAS ASISTENTES A LA CHARLA

En el esquema de comercialización que describió, ¿cómo juegan los llamados “corresilos”?

El nombre popular es el correacopio, no el corresilo. Son figuras complejas que, en realidad son figuras legales porque ambas actividades son legales. Nosotros tenemos, como les contaba antes, un pequeño problema: nos cuesta mucho que el productor primario entre al mercado de futuros que da diferencias de precio. Entonces aparecen estas figuras que compran al valor de mercado que compraría un exportador, y venden en los mercados de futuros con diferencia de precios; eso sucede si son prolijos. Pero, hemos tenido malas experiencias con eso, en los últimos años hubo 2 o 3 golpes muy fuertes de empresas que se terminan “cebando”, y empiezan a hacer posiciones enormes y sin arbitraje. Esto quiere decir que compran y ven si sube, y después venden, pero resulta que después pasa que no sube y el mercado se cae y se da vuelta, o puede ser que compren a fijar y vendan a precio, tomen el dinero y con eso compren títulos, los títulos se destrozan y se quedan sin dinero para pagar los cereales. Por eso en este sentido yo soy un más conservador. Aún así hay algunas empresas, inclusive desde nuestro sector, que lo hacen y lo hacen con mucho profesionalismo y son muy sólidas, pero hay otras que no, como pasa en todos lados. Yo creo que es un negocio que puede funcionar porque muchas veces generan diferencias de precios a favor, pero tiene un riesgo implícito que hay que asumir, cuando uno vende a través de esas figuras uno tiene un riesgo. Insisto, porque es un tema que es muy delicado para nosotros, hay algunas empresas de primera línea que lo hacen muy profesionalmente y lo hacen muy bien, y generan un valor agre-

gado a ese productor dándole un valor por encima de lo que le daría un exportador, eso es cierto. Hay que elegir bien, pero sí se puede hacer, aunque también es cierto, y me imagino que la pregunta viene por el lado de que hace un año y medio por el tema Vicentín, hubo un par de caídas de este perfil de empresas muy fuerte, que dejaron un tendal importante.

- *¿Cómo sería posible mejorar el sistema de comercialización de granos?*

Cuando se liquida la exportación, primero uno puede, si bien ha pasado que ha habido algunos delitos, que están en los diarios de algunas empresas que han liquidado exportaciones ingresando dólar contado con liqui, y no ingresando las divisas de exportación a través del BCRA que es lo que corresponde y lo que indica la ley.

El cambio al cual se pagan los cereales es el cambio dólar nación comprados del día de liquidación, y se liquida a ese valor. Yo creo que en algunas otras épocas se podía pagar los cereales en dólares y demás, y hace ya unos años que ya no se pudo, desde el 2001 en adelante, que no se podía más porque estaba la obligación de liquidar las divisas. Si me preguntas a mí, cosa con la que yo estoy de acuerdo, aviso por las dudas, tiene que ser obligatoria la liquidación de divisas, y tiene que ser obligatoria la liquidación al FOB índice mínimo que establece el MAGyP en las declaraciones juradas de venta al exterior que presenta cualquier exportador al comerciar.

Consideraciones sobre el comercio ilícito de granos en las últimas décadas: el caso de los diferenciales de precio en las exportaciones del año 2013.

José Pierri¹ y Antonella Giop²

Introducción

El comercio ilegal y la manipulación del mercado fue práctica constante en el comercio de granos en nuestro país y el mundo. En la época del Modelo Agrario Exportador existían prácticas de subvalorar la calidad y volúmenes de granos entregados por los productores a los acopiadores y respecto del precio la manipulación era práctica corriente por parte de las grandes exportadoras según lo señaló un integrante de la familia que controlaba una de las tres más grandes exportadoras (Weil, 1940), en tanto Dan Morgan (1983) describió vívidamente el carácter oscuro y manipulado del comercio mundial a lo largo del siglo XX.

En las décadas del 1980 y 1990 (de crecimiento paulatino de exportaciones), autores se refirieron a los diferenciales negativos de precio de las ventas argentinas respecto de otros países atribuyéndolos a diferentes causas. Lamarca y Regúnaga (1990) los explicaron fundamentalmente cómo resultado de ineficiencias portuarias, en tanto León, Rossi y Cocchi (1987), León y Rossi (2002), Grondona y Burgos (2015) y otros autores los atribuyeron a prácticas ilícitas de subvaluación de exportaciones con el propósito de evasión de impuestos. La cuestión se relaciona directamente con el grado de vigencia de la Ley del Precio Único que debería regir en un mercado de vigencia irrestricta del libre mercado y exento de comercio ilícito.

Este trabajo busca relevar algunas de las principales manifestaciones del comercio ilícito interno y externo desde el año 2001 hasta el 2015 a partir del análisis de las opiniones de autores e instituciones y el relevamiento de artículos periodísticos. En particular analiza el caso puntual de los diferenciales negativos de precio para las exportaciones de trigo, maíz y soja en el año 2013 que pueden interpretarse como una manifestación del comercio ilícito en esos años.

Consideraciones sobre el comercio ilícito de granos

El comercio de granos agrupa a numerosos actores: productores directos, acopiadores, corredores de cereales, cooperativas, industria molinera, productores de ganado aviar, porcino y vacuno y de alimentos para mascotas en el plano interno, y de cooperativas y de grandes empresas nacionales o extranjeras transnacionales en el comercio exterior. La variedad de participantes hace complejo el estudio de la ilegalidad que atraviesa toda la cadena desde el productor primario hasta las grandes empresas transnacionales que operan, en muchas ocasiones, tanto como exportadoras desde nuestro país e importadoras en los de destino.

Si bien es aceptado que existe un importante porcentaje de transacciones ilícitas en el comercio de granos, no existen trabajos académicos que las estudien y son pocos los casos de artículos periodísticos que aborden el tema (usualmente citan fuentes judicia-

¹ Director del Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos (PROINGRA), Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires,

² PROINGRA / FCE/ UBA

les). Estas operatorias buscan en el comercio interno eludir el pago del Impuesto al Valor Agregado, Ingresos Brutos y el Impuesto a las Ganancias, mientras que en el comercio exterior hacer lo propio con los derechos de exportación (cuando están vigentes esas obligaciones) y evadir la liquidación de las divisas de exportación al tipo de cambio fijado por el Estado.

Estas prácticas ilícitas se potencian en períodos de intervencionismo económico y control estricto de las operaciones ya que las ganancias netas obtenidas por las transacciones legales suelen ser menores que las obtenidas mediante la evasión de los distintos impuestos. La subvaluación de las exportaciones también permite eludir la liquidación de los montos de exportación en el Mercado Único de Cambios a los valores fijados para la cotización oficial de la moneda extranjera por el BCRA permitiendo, así, mantener esos valores en el exterior o liquidarlos internamente con un tipo de cambio sustancialmente mayor al tipo de cambio oficial fijado por el BCRA.

El comercio de granos en la década del 80

El sistema de comercio exterior de granos en la década del 80 era “mixto”. El Estado regulaba su funcionamiento por medio de la Junta Nacional de Granos (JNG). La JNG participaba del comercio interno y externo y establecía los precios mínimos FOB que servían de base para el cálculo de los derechos de exportación, mientras que los porcentajes de retención a las exportaciones eran fijados desde el Ministerio de Economía o por Decretos del Poder Ejecutivo (sufrieron continuas rectificaciones durante el período militar y los dos gobiernos democráticos posteriores al año 1983³). Se mantenía vigente el Decreto 2561/64 del gobierno del Dr. Arturo Illia, que establecía la obligatoriedad de liquidar en el país las divisas provenientes de las exportaciones, debiendo ser ingresadas y negociadas en el mercado único de cambios administrado por el Banco Central.

En materia de infraestructura el sistema mostraba deficiencias. Lamarca señala que las falencias portuarias, déficit de amarre, almacenamiento y elevación ocasionaban que el acceso a permisos de embarque fuese un elemento fundamental para lograr buenos resultados en el comercio⁴. El Estado controlaba puertos fluviales y marítimos de exportación, pero era creciente la influencia de puertos privados creados por el Decreto-Ley 22108/79 que autorizó la explotación privada de elevadores terminales, almacenamiento y embarque de granos bajo el régimen de “servicio público”. El decreto estuvo dirigido principalmente al comercio de granos en tanto fueron empresas dedicadas a esa actividad las que instalaron puertos sobre el río Paraná en cercanías de la ciudad de Rosario.

Un elemento que conspiraba contra la eficiencia del transporte era el relativo escaso calado del río Paraná desde el Río de la Plata y hasta las cercanías de Rosario, obligando a que los barcos debieran salir con limitadas cargas que debían ser completadas en puertos como Bahía Blanca (durante la presidencia de Raúl Alfonsín fue dragado y transformado en un puerto de aguas profundas⁵) o los del sur del Brasil. Las cuestiones

³ Por ejemplo, las retenciones en trigo fueron de 25% (1982), 18% (1983), 18%-24% (1984), 15%-26% (1985), 5% (1986), 0% (1987-1988) y 20%-30% (1989-1991) y en soja del 25% (1982-1983), 31% (1984), 25%-32% (1985-1986), 11%-15% (1987-1988) y 20%-30% (1989-1991).

⁴ “...yo diría que en ese periodo en parte es eso y en parte, que en aquel momento el tema de la logística era muchísimo más importante que ahora. Es decir, aquel que tuviera cupos portuarios y que tuviera trenes, o sea tuviera mejor manejo del transporte poseía un factor de mucho peso”. Entrevista a Patricio Lamarca, Jefe de Planeamiento Comercial (1981/83) y Subgerente Comercial de la JNG 1983/86 en Pierri (2014, 275).

⁵ El gobierno adjudicó, a través del decreto 835/88, a la empresa soviética Technostroyexport el dragado del canal de acceso, el antepuerto y la zona de maniobras del puerto de Bahía Blanca. La obra finalizó en julio de 1990.

señaladas eran causantes del *alto costo portuario* y junto a otros aspectos, conspiraban contra la rentabilidad de los productores y los precios FOB de las ventas como lo señalan Lamarca y Regúnaga (1990, 190); *“Debe apuntarse que la Argentina viene haciendo en los últimos años grandes sacrificios de precios, bajo los niveles internacionales de referencia para colocar sus excedentes. Esta es la única salida con que ha contado el país para mantener su inserción en mercados internacionales altamente distorsionados por los subsidios de todo tipo de sus principales protagonistas”*.

1989/2001 Desregulación y privatización del comercio

A partir de 1989 se instrumentó una política de desregulación y privatización de la economía en lo interno y en el comercio exterior, procurando establecer las condiciones de una inserción perfecta en el mercado mundial que, de acuerdo a la teoría, debería hacer converger los precios de exportación con los del mercado mundial y eliminar los diferenciales negativos de precio de las exportaciones.

En julio de 1989 un alto ejecutivo de la empresa Bunge y Born – importante comercializadora de granos – fue designado Ministro de Economía. Una de las primeras medidas de la nueva gestión fue retirar el financiamiento estatal a la JNG, que, en la práctica, la excluyó del mercado de exportación e interno de granos y, posteriormente, el decreto 2284/91ME disolvió la JNG y eliminó los derechos de exportación (retenciones) en su casi totalidad⁶ y el decreto 530/91 derogó la normativa que obligaba a liquidar en el país las divisas obtenidas en las exportaciones.

Los considerandos del decreto 2284/91 de Desregulación Económica reflejan el enfoque teórico que sustentó las políticas de desregulación y privatización:

“se torna imperioso instrumentar medidas y dejar sin efecto otras existentes, con el objeto de facilitar el comercio interno y externo, propendiendo a la desregulación de distintos mercados y a la simplificación del sistema tributario, que por su complejidad afecta directamente a los consumidores, a importantes sectores productivos y a los exportadores” y respecto del comercio exterior, *“la persistencia de restricciones que limitan la competencia en los mercados o que traban el desarrollo del comercio exterior contribuyen a distorsionar artificialmente los precios relativos entre el conjunto de bienes y servicios comercializados exclusivamente en el mercado interno y los bienes comercializados en mercados externos, y que tales distorsiones afectan la competitividad externa de la economía nacional”*.

La desregulación y privatización del comercio de granos fue una estrategia reclamada por la mayoría de los actores económicos del sector. En el Anuario 1992/1993, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires, entidad representativa de la cadena agroindustrial, se afirmaba, refiriéndose a la intervención estatal en ese mercado vigente hasta los años 80; *“no ha hecho sino distorsionar el comportamiento de las variables esenciales del comercio de granos, lo cual repercutió en la evolución de la estructura misma del comercio. Sus naturales usos y costumbres comerciales, tuvieron que adecuarse a requerimientos impuestos por el Estado como comerciante; como almacenador; como arbi-*

⁶ El Decreto 2284 del 31 de octubre de 1991 dispuso la disolución de la JNG. Varias resoluciones del Ministerio de Economía disminuyeron paulatinamente los niveles de retención a partir de 1990 y en 1991 por resolución 159/91 ME del 22/3/1991 se eliminaron los derechos de exportación para los granos, excepto para la soja y el girasol que solo tributarían un 6 % del valor de las ventas.

trador del tipo de cambio; como regulador de precios internos; como regulador de la limitación de cada empresa en su participación en las exportaciones granarias”⁷.

Mediante la ley 24093 de junio de 1992 se modificó el sistema portuario nacional, transfiriendo a las provincias la potestad sobre los mismos y permitiendo la privatización en su operatoria. El nuevo marco legal convirtió, en muy breve tiempo, a las grandes empresas comercializadoras en propietarias de terminales bajo la forma de puertos privados industriales⁸, donde localizaron sus plantas aceiteras. La legislación de aquella década estableció condiciones que permitieron a los nuevos administradores de puertos recortar derechos laborales a empleados⁹ y limitar los derechos de protesta y de huelga¹⁰.

En el terreno de la navegación se tomó la decisión de aumentar el dragado del Río Paraná y concesionar el mantenimiento de esa vía fluvial desde donde están ubicadas instalaciones de la industria aceitera procesadora de granos en cercanías de Rosario y hasta su salida al Río de la Plata. En enero de 1994 la Secretaria de Transportes de la Nación llamó a licitación pública con el objeto de alcanzar la modernización, ampliación, operación, mantenimiento y señalización de la Hidrovía del río Paraná entre su kilómetro 584 y su desembocadura en el Río de la Plata, llevando el calado de la vía a 28 y 32 pies en etapas sucesivas¹¹, lo que permitiría la navegación de buques con mayor carga y, por ende, abaratar el flete fluvial y marítimo que castigaba los precios FOB.

Regulación, fiscalización y apropiación de renta por parte del Estado 2001/2015

A fines del 2001 se restableció el plazo máximo de liquidación de divisas en 30 días corridos, y desde marzo del 2002 la Res.11/02 reimplantó el régimen de derechos de exportación para los granos¹², que se fijaron en el 20% para los cereales y el 23,5% para las oleaginosas y un gravamen del 10 % en promedio para los derivados. Gracias a los beneficios obtenidos a partir de la fuerte devaluación a comienzos del 2002 (aumentaron ingresos y bajaron costos en moneda nacional permitiendo el autofinanciamiento de los productores) facilitaron los sucesivos records de producción de granos en un marco de mayor intervención estatal en el comercio.

En el año 2007 (cuando se produjo un extraordinario aumento de los precios internacionales) se incrementaron las retenciones, llegando al 35% para los granos de soja, el 28% para el trigo, y 25% para el maíz, mientras que los derivados de la soja tributaban

⁷ Bolsa de Cereales, *Número estadístico 1992/93*, Buenos Aires, Bolsa de Cereales, 1993, p. 12.

⁸ La ley de Actividades Portuarias 24093 y el Decreto ley 769/93 establecen el marco legal de estos puertos privados que incluyen la actividad industrial.

⁹ El decreto 817/92 de desregulación marítima y la reglamentación de la ley 24093 mediante el decreto 769/93 suspendieron los convenios colectivos del sector, establecieron la libre contratación, la eliminación de ajustes salariales automáticos y normas “que conspirasen contra la productividad laboral”.

¹⁰ El cercenamiento de derechos laborales y del derecho de huelga fue parte en la década del '90 de similares iniciativas respecto del derecho laboral en la mayoría de los países, orientados a establecer mecanismos de mercado en los contratos laborales portuarios, establecer cláusulas que limiten el derecho de huelga. Ver *La reforma laboral y la participación privada en los puertos del sector público*, Cuadernos CEPAL, Santiago de Chile, 1996.

¹¹ En el presente se sigue considerando la posibilidad de aumentar el calado en todo el curso del río Paraná hasta su confluencia con el río Paraguay y la de este hasta el puerto de Asunción. Ver información en la Secretaria de Transporte de la Nación, Subsecretaría de Vías Navegables.

¹² Decreto 310/02. Este decreto resaltó la necesidad de aumentar la recaudación fiscal ante “*el estado de emergencia pública en materia social, económica, administrativa, financiera y cambiaria*”. Promulgado durante la presidencia de Eduardo Duhalde.

el 32%. Ese año se creó el Registro de Operadores de Granos por medio de la resolución 7/2007 ONCCA, donde debían anotarse todos los participantes del comercio y transporte.

Respecto del comercio exterior, con el objetivo de perseguir el contrabando, la Resolución 3506/2013AFIP estableció la opción del método de control de carga de los buques por parte de las autoridades aduaneras¹³, medida muy resistida por los exportadores y líneas navieras y entidades del agro¹⁴. En el mismo año la AFIP amenazó a distintas firmas acusadas de eludir impuestos en el comercio de exportación con su expulsión de la lista de operadores de granos.

En el año 2014 se sancionó el Régimen de Registración Sistemática de Movimientos y Existencias de Granos, una norma que facilitaría el control en tiempo real del comercio y transporte de las acciones de todos los participantes del sector agrario (productores, acopiadores, empresas exportadoras e industriales, entre otros, que tendrían que registrar todo movimiento o traslado de granos, precedido por existencias o ingresos previos del mismo grano, para evitar las inconsistencias y el consecuente contrabando).

2016/2020 Liberalización del comercio

La política desreguladora de la década del 90 se repitió en el período 2015/2019 con el objetivo declarado de aumentar las exportaciones de granos¹⁵. Se redujeron los gravámenes a las exportaciones; se eliminó totalmente para la mayoría de los granos mientras que se decidió reducir en un 5% las retenciones a la soja (se la fijó en un 30%) a la par que se planificó continuar reduciéndolas gradualmente en el futuro. Además de las reducciones en las retenciones, el gobierno de orientación liberal extendió el plazo vigente, hasta entonces de 30 días, para liquidar e ingresar las divisas a la Argentina, para llevarlo a 5 años en 2016 y a 10 años en 2017. Esa medida permitió que los grandes exportadores ingresaran al país, en 2017 una cifra 10% menor a las divisas ingresadas en el mismo período del 2016¹⁶, en tanto que en el 2018 fue eliminada la obligación de liquidar las divisas de exportaciones, situación que ocasionó grandes perjuicios respecto del ingreso de divisas al país¹⁷.

¹³ **Artículo 1°** — Cuando se trate de operaciones con mercaderías sólidas a granel, el servicio aduanero establecerá el método para la determinación de su peso y volumen. A tal efecto, optará entre los sistemas de control de balanza o de calado y sondaje de tanques (Draft-Survey) y será comunicado al momento de la presentación de la destinación.

¹⁴ “El Centro Exportadores de Cereales (CEC) habría solicitado la revisión de la medida, detallando las imprecisiones, lentitud y el costo que caracterizan al draft, a raíz de la experiencia de los últimos ocho meses: uno de cada dos barcos, de un total de 925, demoró 19 horas más en puerto. La AFIP respondió sin visos conciliatorios: la directora general de Aduanas, Siomara Ayerán, firmó la nota 630/2013, que instruye a todas las aduanas a utilizar sólo el draft para determinar peso y volúmenes de los granos. Así, el mecanismo de contraverificación aleatorio pasó a ser la norma del control para los exportadores” ...“El control es una potestad de la Aduana y las cerealeras no son operadores confiables”, es la respuesta verbal que obtuvieron los exportadores de parte de altos funcionarios de la Aduana” en diario La Nación, 17/08/2013.

¹⁵ Decreto 133/2015 ME considera: “Que es necesario brindar una solución a la problemática actual de la disminución del área sembrada y de producción de cereales, así como revertir el deterioro que sufren las exportaciones de las economías regionales y el mercado de todas las carnes”.

¹⁶ Artículo online: “Eliminan la obligación de liquidar divisas por exportaciones”, de la Cámara de Comercio Exterior de Rosario. Recuperado de: <https://commerce.com.ar/eliminacion-de-liquidacion-de-divisas-por-exportaciones-2/>

¹⁷ “Granos: entre 2015 y 2019, la diferencia entre lo exportado y lo liquidado en el país fue de U\$S 12 mil millones”, por José Pierri, Agencia Paco Urondo, 3 de septiembre de 2020.

En el plano del comercio interno se eliminaron muchos de los controles a partir de la creación del Sistema de Información Simplificado Agrícola, que como su nombre lo sugiere, volvió a establecer un control menos estricto de las existencias y las tenencias de granos.¹⁸ La Resolución General 4248/2018 del MAGric./AFIP eliminó los registros utilizados en distintos organismos (AFIP, INAES, SENASA) para unificarlos en este solo régimen que creaba la obligación de presentar dos declaraciones anuales sobre la capacidad productiva de cosecha fina y gruesa.

En el año final del gobierno de Mauricio Macri, frente el déficit fiscal insostenible y a la aguda escasez de divisas, se restablecieron las retenciones a las exportaciones agrícolas, con una alícuota fija menor, de entre \$3 y \$4 por cada dólar FOB de exportación.

2020/21 Mayor regulación y apropiación de renta por parte del Estado.

Dejando atrás el período de liberalización, el nuevo gobierno estableció retenciones del 9% para las exportaciones de trigo y el maíz y del 30% para la soja y en junio de 2021 se estableció un plazo máximo de 15 días corridos para la liquidación obligatoria en el país de divisas obtenidas en las ventas al exterior.

En el plano del comercio interno, la Resolución General Conjunta 5017/2021 MAGyP/MT/AFIP estableció el registro electrónico de las cartas de porte en el transporte ferroviario y automotor cuyo uso es obligatorio para todos los participantes alcanzados por el Sistema de Información Simplificado Agrícola (SISA)¹⁹. Este nuevo mecanismo de control busca impedir que las cartas de porte sean alteradas o falsificadas, ya que los volúmenes transportados son cargados automáticamente en la AFIP (antes las cartas de porte falsificadas se anulaban al llegar a destino la carga²⁰).

El estudio empírico: los casos de ilícitos en el comercio interno en las últimas dos décadas

Sebastian Premici²¹, en uno de los pocos artículos periodísticos dedicados al tema difundió un caso judicial iniciado en el 2008 en la Provincia de Córdoba referido al comercio ilícito. El caso descripto muestra una de las prácticas más usuales del comercio en “negro” que incluye a actores de toda la cadena; productores, acopiadores, corredores, transportistas y grandes exportadoras en ventas ilícitas de soja por unos 1700 millones de pesos.

La práctica ilegal del caso se basaba en la creación de empresas fantasmas o apócrifas (APOC, según la denominación de la AFIP). El rol de las APOC era comprar granos en negro a los productores y luego legalizarlos/blanquearlos presentándolos como propios (logrando que los actores primarios no deban abonar el total del IVA de esas ventas) para venderlas a las exportadoras no directamente, sino que a través de un corredor de cereales (agregar intermediarios con el objeto de complejizar la investigación de estas operaciones fraudulentas). Las varias empresas acusadas encargadas de ese blanqueo de los granos y de alterar las cartas de porte para impedir la trazabilidad real de los gra-

¹⁸ Artículo online: “*Faltan controles en el comercio de granos*”, por José Pierri, Página 12, 23 de agosto de 2020.

¹⁹ Sitio web: <https://www.afip.gob.ar/actividadesAgropecuarias/cartaPorte.asp>

²⁰ Artículo online: “*El contrabando no es un mito*”, Sebastián Premici, El Cohete a la Luna, 4 de julio de 2021. Recuperado de: <https://www.elcohetéalaluna.com/el-contrabando-de-granos-no-es-un-mito/>

²¹ “Modus operandi de evasores ‘cereales’” Sebastián Premici, Página 12, 23 de febrero de 2014.

nos se asociaban a los demás participantes de la cadena comercial (entre ellos empresas transportistas) que actuaban, también, como financieras acusadas de lavar dinero.

En junio de 2021, más de 10 años después del inicio de la causa, la justicia de Córdoba dictó una sentencia que condenó a seis años y seis meses de prisión al responsable de la creación de la APOC FG Cereales, principal investigada por su rol fundamental en la evasión y en los delitos de asociación ilícita tributaria (siendo partícipe necesario de evasión agravada) y de apropiación indebida de tributos. También fueron condenados otros dos coautores y un contador que facilitó la operación²².

Por la envergadura del caso, la cesación de pagos de la empresa Vicentín, anunciada el 5 de diciembre de 2019, es el ejemplo de mayor relevancia para estudiar la cuestión del comercio ilícito.

La empresa se encuentra en una compleja situación judicial a partir de su Concurso Preventivo y ya conformado su Comité de Acreedores²³, es acusada de diversas prácticas alejadas de la legalidad. El recibo de los granos era usual que se realizara bajo la modalidad de precio *a fijar*, que implica que los productores entregan la mercadería y pueden fijar precio cuando deseen cobrar sus ventas. Esta práctica se acompañaba con la decisión mutua de productores y la empresa de no blanquear las entregas de granos hasta fijar el precio²⁴. Así, la no declaración de lo recibido y de las venta posterior beneficiaba tanto los productores (que no tenían que pagar el IVA) como a Vicentín que podía declarar menos mercadería de la efectivamente vendida²⁵. En sus balances, Vicentín no mostraba las deudas provenientes de estos contratos no registrados, aparentando una solvencia que no tenía, situación que generó que cuando sus acreedores – entre ellos cientos de proveedores de granos – reclamaron, no pudo hacer frente a las deudas²⁶.

²² Artículo online: “Condenaron a empresarios y un contador riotercerenses en causa por evasión en la venta de cereales”, redacción Tribuna, 24 de junio de 2021. Recuperado de: <https://tribuna.com.ar/contenido/14745/condenaron-a-empresarios-y-un-contador-riotercerenses-en-causa-por-evasion-en-la>

²³ Con fecha 10 de febrero de 2020 la Sociedad presentó su Concurso Preventivo el que se encuentra radicado en el Juzgado de Primera Instancia de Distrito Civil y Comercial de la Segunda Nominación de la ciudad de Reconquista, Provincia de Santa Fe. La apertura del Concurso se resolvió el 5 de marzo de 2020.... El Comité de Acreedores quedó conformado de la siguiente manera: - INTERNATIONAL FINANCE CORPORATION - NETHERLANDESE FINANCERINGS - ASOCIACIÓN DE COOPERATIVAS ARGENTINAS CL - BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA. - SINDICATO DE OBREROS Y EMPLEADOS ACEITEROS (SOEA) - SINDICATO DE OBREROS Y EMPLEADOS ACEITEROS Y DESMOTADORES DE ALGODÓN DE GRAL. OBLIGADO Y SAN JAVIER (SOEA y DE) Por resolución del 7 de agosto de 2020, el Juez de oficio impuso una veeduría a la administración de la Sociedad, requiriéndole al Comité de Acreedores que proponga a los profesionales que la integrarían, quedando así compuesta por los siguientes: Andrés Shocrón, Juan José López Forastier y Sergio Juan Arelovich.

²⁴ “En los casos en que la comercialización de productos primarios de agricultura y ganadería se realice mediante operaciones en las que la fijación de precios tenga lugar con posterioridad a la entrega del producto (negocios a fijar precios) el hecho imponible se perfeccionará en el momento en que se proceda a la determinación de dicho precio.” Manual del Operador del Mercado de Granos, Bolsa de Comercio de Rosario, 2009

²⁵ Según un relevamiento de La Política Online de Santa Fe, “se calcula que entre un 35 y 40 por ciento de lo despachado a Vicentín se habría hecho sin registro fiscal, o sea, en negro, lo cual representaría casi 400 millones de dólares aparte de los 1.400 que se reconocen” Artículo online: “La caída de Vicentín amenaza el mercado de futuro y obliga a nuevas regulaciones”, Fabricio Navone, La Política Online, 15 de febrero de 2020. Recuperado de: <https://www.lapoliticaonline.com.ar/nota/124662-la-caida-de-vicentin-amenaza-el-mercado-de-futuro-y-obliga-a-nuevas-regulaciones/>

²⁶ Artículo online: “Nuevas pruebas confirman que Vicentín no registraba las deudas por operaciones a fijar”, Juan Chiumminto, Agrofó News, 24 de febrero de 2021. Recuperado de:

Desde la órbita judicial se investiga la relación entre la operatoria de Vicentin con agentes de bolsa y con empresas corredoras de cereales²⁷. La AFIP denunció en agosto del 2020 la evasión fiscal de la empresa por un monto de 110 millones de pesos, tras acreditarse un IVA que nunca ingresó al sistema en sus transacciones con empresas APOC (causa radicada en el Juzgado Federal de Reconquista del Dr. Aldo Alurralde). Se acusa a la empresa de comerciar con empresas APOC para no declarar las compras, pero sí reclamar el reintegro del IVA por esas compras, que, en realidad, nunca habían ingresado al fisco. Algunas de las empresas APOC con las que se relaciona a la compañía de las casi 60 que pudo relevar la AFIP, son Agro MAFS.R.L., Wet Pampa S.A., Crosmar Cereales S.R.L., Agro Comercial Bucks.R.L., AIS Cereales S.R.L., Atuel Cereales S.A., Praderas S.R.L. y Agroceibal S.R.L.

Desde la empresa se argumentó que les era imposible conocer la realidad de todos sus proveedores y responsabilizan a aquellos de la evasión. Desde la acusación se señala que el desconocimiento al que apela Vicentin sobre la situación de quienes le vendían granos no es suficiente para sostener la defensa, ya que la sistematicidad de las compras a este tipo de empresas demuestra que les era imposible no conocer la realidad (las ocho empresas apócrifas mencionadas anteriormente habrían generado el 60% del IVA que se acreditó la compañía)²⁸.

El caso de la cesación de pagos de Vicentin, ocurrido el 5 de diciembre de 2019, presenta otras aristas hoy en trámite judicial. Se investiga el carácter legal de operaciones referidas a recibir créditos millonarios por parte del Banco Nación Argentina y de recibir toneladas de granos a pagar a días del cese de pagos de la empresa (un productor de la Provincia de Córdoba que entregó 6 mil toneladas de trigo entre el 17 de noviembre y 2 de diciembre inició acciones penales contra la firma frente al incumplimiento del pago).

De particular importancia fue la cesión de acciones el 2 de diciembre por parte de Vicentin Paraguay que permitió a Glencore, empresa Suiza, alcanzar el papel de controlante de RENOVA, empresa propietaria de la “Joya de la Abuela” de la empresa, su planta industrial. De comprobarse el fraude en el *período de sospecha* de la Ley de Quiebras (art. 119), que abarca a los dos años previos a la convocatoria, podría anularse la transmisión del control de la mayoría accionaria a Glencore sobre la planta industrial RENOVA, centro del negocio del complejo agroindustrial.

<https://news.agrofy.com.ar/noticia/192292/nuevas-pruebas-confirman-que-vicentin-no-registraba-deudas-operaciones-fijar>

²⁷ Fuentes judiciales confirmaron a *Télam* la imputación de nueve directivos de la agencia de bolsa “Guardati y Torti SA”, de la ciudad santafesina de Rosario, por administración fraudulenta y confección de balances falsos en perjuicio de 42 clientes, cuyos fondos fueron desviados a otra empresa del grupo que se dedica al corretaje de cereales. Las mismas fuentes agregan que los nueve imputados quedarán en libertad mientras continúa el proceso penal. Los directivos adujeron en su defensa que la corredora de cereales del grupo, “GyT Plus SA”, se vio afectada por la cesación de pagos de la agroexportadora Vicentin, en diciembre de 2019. Por esa razón le inyectaron fondos provenientes de la Agente de Liquidación y Compensación (ALyC, agencia de Bolsa) existentes en las cuentas de “Guardati y Torti”, de la que formaban parte.

Para el fiscal de Delitos Económicos y Complejos, Sebastián Narvaja, los problemas financieros de GyT Plus eran anteriores a la caída de Vicentin y quedaron reflejados en los estados contables de la empresa” en *Agrofy News* Economía y política, “Imputan por fraude a 9 directivos de una corredora de granos con más de 40 años de trayectoria”, 31/3/2021.

²⁸ Artículo online: “Vicentin, sociedad apócrifa por malas acciones”, Sebastián Premici, *El Cohete a la Luna*, 30 de agosto de 2020. Recuperado de: <https://www.elcoheteealaluna.com/vicentin-sociedad-apocri-fa-por-malas-acciones/>

Todas estas acciones fueron concretadas dentro del mes anterior a la cesación de pagos de la empresa. Así lo subraya la denuncia penal presentada por el productor cordobés que entregó las toneladas de trigo; *“Al tiempo de celebrar los contratos con el productor, los directivos de Vicentín estaban, cuanto menos, en perfecto conocimiento de su imposibilidad de afrontar el pago de la mercadería que se le entregaría”*.

Las prácticas del comercio no registrado se acompañan en la mayoría de los casos con decisiones de alterar o falsear las cartas de porte (CP) del transporte de granos, el documento declarativo con el que viajan los transportistas que contiene la información sobre su cargamento. Así, cuando se producen las ventas y los productores, acopiadores u otros oferentes declaran una cantidad menor de granos de la efectivamente vendida, es usual entregar a los transportistas cartas de porte con datos que no coinciden con los cargamentos reales, situación que acompaña la subfacturación de los granos enviados. A su vez el transporte no declarado, en “negro” suele estar asociado a la sobrecarga de los camiones, al deterioro de las rutas y al costo real de las tarifas de flete²⁹.

Baccarin³⁰, explica que la tardía detección del fraude de Vicentín y el riesgo de que una situación así vuelva a suceder, se debe a la falta de control estatal de las transacciones físicas de granos, diferente al caso del corretaje de futuros de granos (que tiene control estatal y privado de Matba Rofex), por lo que no solo existe la posibilidad de comerciar granos ilícitamente, sino que también los productores y acopiadores se quedan sin garantías: *“El sistema comercial granario –posiblemente uno de los más sólidos presentes en el mercado argentino– está sustentado en la confianza y eso hace, precisamente, que algunos se aprovechen de esa circunstancia para montar esquemas que pueden terminar perjudicando a una gran cantidad de empresarios agrícolas”*.

Baccarin resalta la necesidad del control estatal que supervise las transacciones físicas (del que todos los participantes del comercio deberían favorecerse) y la obligación de registrar las operaciones de ventas directas realizadas por fuera de la participación de corredores de granos y/o las bolsas de cereales.

En igual sentido el ex directivo de la FAA, Pedro Peretti, destacó que *“Debemos prohibir la venta directa de granos, del productor al exportador, todo debe pasar por los acopios locales. Es imprescindible impedir las posiciones dominantes en las cadenas de valor, y la integración vertical de estas mega empresas, como sucede en la actualidad. Esto es letal para los sectores populares”*³¹.

La venta directa no solo perjudica económicamente a las instituciones que suelen intermediar en el comercio de granos, como acopios, corredores y las Bolsas de Comercio, sino que también impide la formación correcta de precios por la falta de información sobre la oferta y demanda en las Bolsas Cerealeras. Como esas transacciones no

²⁹ *“La mayoría de los entrevistado reconoció la sobrecarga de los vehículos, el método utilizado para cubrir los deterioros tarifarios.”* (Polo, 1990, 444) en Pierri, 2014, 118.

³⁰ Artículo online: *“Sin una regulación adecuada es cuestión de tiempo que aparezca otro Vicentín: ‘El sistema está sustentado en la confianza y eso hace que algunos se aprovechen’, advierte Baccarin”*, por Bichos de campo, 20 de diciembre de 2020. Recuperado de: <https://bichosdecampo.com/sin-una-regulacion-adecuada-es-cuestion-de-tiempo-que-aparezca-otro-vicentin-el-sistema-esta-sustentado-en-la-confianza-y-eso-hace-que-algunos-se-aprovechen-advierte-baccarin/>

³¹ Artículo online: *“Las retenciones... (de vuelta la burra al trigo)”*, Pedro Peretti, Página 12, 17 de diciembre de 2019. Recuperado de: <https://www.pagina12.com.ar/237005-las-retenciones-de-vuelta-la-burra-al-trigo>

pasan por los mercados institucionalizados, se desconocen los volúmenes y precios reales de lo comercializado³².

Ilícitos en el comercio exterior

Una práctica denunciada por la AFIP y señalada en distintos artículos periodísticos es la triangulación y subfacturación de operaciones de ventas de granos. La AFIP acusó a Bunge, una de las más grandes exportadoras del mundo, de evadir impuestos por un monto de 1200 millones de pesos entre 2006 y 2009, al realizar operaciones triangulando con su filial de Uruguay, a la que enviaba más granos de los que declaraba, para luego, a través de su filial, exportar como de aquel país los granos de origen argentino no declarados, evitando así, el pago de derechos de exportación vigentes en Argentina y evitar abonar parte del impuesto a las ganancias y otros gravámenes a la vez que evitaba liquidar en el país el monto real de las divisas realmente exportadas a través de la operatoria³³.

En el mismo sentido otro artículo periodístico difundió la denuncia que la Fundación por la Paz y el Cambio Climático realizó en el año 2020 acusando a la misma gran exportadora de declarar exportación de productos con un gravamen menor al de los que realmente exportaba. Por ejemplo, se declaraba venta de harina de pre mezcla, que tiene una alícuota de retención del 5%, en vez de la harina de soja que efectivamente se exportaba, que tiene una alícuota del 30%. Esos envíos llegaban a otros países donde se declaraban la importación real y no la declarada en Argentina³⁴.

Otra modalidad de comercio ilícito está relacionada con el transporte de granos desde y hacia países limítrofes (Paraguay, Bolivia, Uruguay y Brasil) buscando eludir el pago de los altos derechos de exportación vigentes para las ventas de granos en Argentina en los períodos 2002/2015 y 2020/21. Un ejemplo de esta modalidad, difundido en una nota de julio del año 2021 del diario La Nación, es el del tránsito de granos en la ciudad de El Soberbio, Misiones. La nota destacó la existencia de barcazas cargadas de soja que eran cruzadas ilegalmente, a pie, a través de los metros de río que separan la costa argentina de la brasilera en esa localidad. Según el informe, la operatoria que permitía eludir el pago de derechos de exportación, lograba un incremento de unos 60 mil pesos por tonelada de soja³⁵.

Otra modalidad de ilícitos está también vinculada con el transporte con países vecinos. Diversos artículos periodísticos denunciaron la falta de control sobre el transporte fluvial en la Hidrovía del río Paraná y afirmaron que en algunos puntos del trayecto, en puertos clandestinos no habilitados, las barcazas de países vecinos cargan granos argen-

³² Artículo online: “*Un negocio que se desgrana*”, 11 de diciembre de 2013, Infosudoeste. Recuperado de: https://www.infosudoeste.com.ar/notas/1770_un-negocio-que-se-desgrana

³³ Artículo online “*La AFIP sacó a Bunge otra vez del registro de granos*”, LA NACIÓN, 2 de octubre de 2012. Recuperado de: <https://www.lanacion.com.ar/economia/la-afip-saco-a-bunge-otra-vez-del-registro-de-granos-nid1513593/>

³⁴ Artículo online: “*Stornelli impulsa una causa contra Bunge por evasión multimillonaria*”, La Política Online, 19 de septiembre de 2020. Recuperado de: <https://www.lapoliticaonline.com.ar/nota/129381-stornelli-impulsa-una-causa-contra-bunge-por-evasion-multimillonaria/>

³⁵ *La soja en esa frontera argentina vale 28.000 pesos por tonelada, como en todo el país, a lo que se le resta el precio del flete al puerto. Enfrente de esa ribera está Brasil, a unos 200 metros por un caudal manso. El que ponga una tonelada de cereal en tierra vecina se llevará 87.000 pesos. La recompensa es de tal magnitud que el dinero alcanza para todos: cantarines, patrones, camioneros, acopiadores, sojeros, políticas, fuerzas de seguridad y controles de ruta* en “*El Soberbio: La ciudad limítrofe con Brasil que explota gracias al contrabando de soja*” Diego Cabot, LA NACIÓN, 18 de julio 2021.

tinios que luego son exportados desde los puertos cercanos a Rosario como mercadería de origen paraguayo o boliviano y por lo tanto exentas del pago de retenciones a la exportación³⁶.

La exportación desde puertos fluviales en cercanías de Rosario de granos de Bolivia o Paraguay no es común a todas las exportadoras, es practicada, principalmente, por aquellas grandes empresas que poseen redes de acopio y puertos en los países vecinos, como, por ejemplo, es el caso de Cargill.

Cargill se instaló en Paraguay en el año 1978, construyó Puerto Paloma sobre el río Paraná en 1991 y en 1996 compró la firma industrial Marangatú en Minga Guazú, lo que le permitió operar una planta de molienda de granos y construyó entre los años 2006 y 2011 el Puerto Unión, sobre el río homónimo. La empresa cuenta con su propia logística naviera, que comprende barcasas y remolcadores, que utilizan la Hidrovía Paraguay-Paraná en el transporte de exportación. En Bolivia, creó en 1996 Aguirre Agro-Bolivia S.A. (AABSA), empresa que opera en el ámbito agrícola, mediante un “joint venture” con la Central Aguirre Portuaria S.A. (CAPSA), en Puerto Aguirre en el extremo este de Santa Cruz de la Sierra (limitando con Brasil. Los puertos citados permiten el acceso directo y soberano a las aguas internacionales a través de la Hidrovía Paraguay – Paraná.

Otras maniobras ilícitas denunciadas son las de subdeclarar los volúmenes y/o los precios de los granos cargados en los buques, cerrando, en estos hipotéticos casos, el ciclo del comercio en “negro” que se inicia desde las primeras ventas en las explotaciones hacia acopios, corredores o cooperativas. La existencia de barcos cargados con más granos de los declarados o a un precio menor al real, permiten liquidar menos divisas que las realmente obtenidas y fugar capitales al exterior y eludir el pago de retenciones sobre la mercadería no declarada. Este tipo de maniobras fueron denunciadas hace varias décadas por León y Rossi (2003), la Junta Nacional de Granos (1984) y León (2020).

Fiscalizar la carga de la exportación en los buques es una cuestión de fundamental importancia; permite controlar el tipo, volumen de mercadería y, por ende, el precio y monto de exportación y, por ende, de esos datos surgen los ingresos fiscales y de ingreso de divisas al país. Sin embargo, no fue una política sostenida por el Estado a través del tiempo, alternándose períodos de mayor y menor capacidad de control. El debate, en este sentido, giró en torno a la potestad del Estado de establecer el sistema de medición de la carga de los buques (por balanza electrónica o por draft-survey). En los períodos de mayor control se atribuyó al Estado la capacidad de elegir el sistema de medición de la carga de los buques, así la Res.3506/2013 señala:

Artículo 1° — Cuando se trate de operaciones con mercaderías sólidas a granel, el servicio aduanero establecerá el método para la determinación de su peso y volumen. A tal efecto, optará entre los sistemas de control de balanza o de calado y sondaje de tanques (Draft-Survey) y será comunicado al momento de la presentación de la destinación. Res. AFIP 3506 /2013.

³⁶ “Cómo es la maniobra para engañar al Estado argentina? Los puertos clandestinos están ubicados estratégicamente en los terrenos bajos de la Hidrovía. Los barcos parten de Paraguay bajando el Paraná y cargando producción a lo largo de la costa argentina. El fin de la maniobra es hacer pasar soja argentina por paraguay porque en el país limítrofe no se pagan retenciones a las exportaciones de granos.”

En contrario en el período de orientación liberal la potestad de elegir el sistema de medición de la carga pasó a las empresas exportadoras. Mediante la Resolución 4138/2017 de la AFIP que estableció en su art. 1° *“Cuando se trate de operaciones con mercaderías sólidas a granel, los importadores y exportadores podrán optar por el sistema de balanza o el de calado y sondaje de tanques (Draft-Survey), a efectos de la determinación del peso y volumen de las mismas.”*

Más allá de las polémicas sobre cuál es el mejor método de determinar el peso y volumen de las cargas de los buques, lo decisivo es establecer si es el Estado o el sector privado el que puede decidir cuál de los dos sistemas de medición se elige para controlar la carga de cada buque.

Basso (2020) afirma que el mecanismo de Draft-survey representa un aliado del tráfico ilícito de granos en tanto ese sistema de calados y sondaje de tanques no arroja datos precisos. El mecanismo admite una tolerancia del 4% de error en el pesaje de granos declarado; en el rancho del barco se puede almacenar granos sin declarar y hacerlos pasar como parte del combustible y/o del lastre, aspecto que destaca como la más determinante de la evasión: *“Por una necesidad de navegación propia de este medio de transporte, los buques suben o bajan su línea de flotación con el ingreso o salida de agua del interior de su casco. Con esta maniobra llamada achique o lastre, el capitán tendrá una capacidad de encubrir otras 6.000 a 9.000 toneladas de granos”*.

El cálculo estimado del autor, en términos de la exportación de soja, es que habría unas 7.2 millones de toneladas del grano no declaradas que se comerciaron al extranjero en el año 2018, equivalentes a unos 1908 millones de dólares que no se liquidaron en el país.

El comercio ilícito obliga al Estado a un importante gasto de recursos en el control por tierra y por agua en la búsqueda de hacer cumplir las leyes impositivas y recaudar ingresos fiscales que se habrían visto disminuidos en unos 900 millones de dólares en el año 2020³⁷.

En el presente año 2021, los controles en las fronteras y en los pasos a través del territorio argentino habrían aumentado³⁸, en ese sentido se afirma que de enero a marzo de 2021 se incautaron 2529 toneladas de granos, un 812% más que en el mismo período del año 2020, lo que demuestra el peligro de que el contrabando se termine de consolidar y los controles actuales se muestren insuficientes para vigilar la situación en las zonas más complejas del norte del país³⁹.

El Diferencial de Precio en las exportaciones argentinas en el año 2013

Lamarca y Regúnaga (1990) atribuyeron la generación de diferenciales de precio negativos para las ventas nacionales en la década del 80 a las deficiencias del sistema de transporte que generaba sobrecostos producto de la ineficiencia de los puertos y al insu-

³⁷ Según datos recopilados por Natalí Riso en *“Sangría de divisas que escapan por el Paraná”* (Página 12, 4 de junio de 2021), sobre el informe *“Corredor del Litoral”* de Proyecto Económico junto al Instituto Argentino para el Desarrollo Económico.

³⁸ Artículo online: *“Contrabando de granos: crecen los secuestros y las causas contra las exportadoras”*, por Alejandro Marianelli, elDiarioAR, 28 de febrero de 2021. Recuperado de: https://www.eldiarioar.com/economia/contrabando-granos-crecen-secuestros-causas-exportadoras_1_7249774.html

³⁹ *“Ahora Vicentin se dice Glencore”*, por Sebastián Premici, El Cohete a la Luna, 22 de agosto de 2021. Recuperado de: <https://www.elcohetelaluna.com/ahora-vicentin-se-dice-glencore/>

eficiente calado del río Paraná que imposibilitaba la salida de barcos con carga plena. A partir de ese análisis en la década del 90 se procedió a privatizar el sistema portuario nacional, concretando la creación y concesión al sector privado de la gestión de la Hidrovía en el Río Paraná. A la par que la desregulación y privatización del comercio interno eran considerados los instrumentos que, a partir de una mayor eficiencia, harían converger los precios de exportación argentinos con el de los principales centros del comercio mundial de cereales y oleaginosas confirmando la llamada “Ley del Precio Único”⁴⁰.

Con el objeto de corroborar la desaparición de los diferenciales de precio luego de varios años de vigencia de privatización del comercio y sistema portuario y aumentado el calado del río en el curso de la Hidrovía, se presenta a continuación un estudio estadístico referido a los precios de exportaciones de maíz, trigo y soja durante el año 2013. El Cuadro 1 permite evaluar el grado de cumplimiento de la Ley del Precio Único o si el mecanismo de subvaluación de las exportaciones con el objeto de obtener ventajas impositivas o de tener a disposición en el exterior las divisas de exportación por parte de exportadores –nuestra hipótesis – se mantuvo a través del tiempo.

En aquel año 2013 estaban vigentes elevados derechos de exportación (maíz 20%, trigo 23% y soja un 35%) y era obligatoria la liquidación en corto tiempo de las divisas de exportación, un contexto que hacía atractivo intentar altas ganancias mediante la evasión del pago de esas obligaciones.

En los siguientes cuadros, realizados gracias a los datos suministrados por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC), se presenta la comparación del precio FOB al que cotizaron las exportaciones argentinas de maíz, trigo y soja con respecto a los precios FOB/Golfo. El precio FOB en dólares por tonelada de las exportaciones argentinas se calculó dividiendo el volumen total declarado por las divisas liquidadas según los datos de la fuente.

Para el **maíz**, expuesto en el cuadro 1, se han tomado las exportaciones más representativas del año, incluyendo los datos únicamente de aquellos volúmenes por destino mensuales superiores a 200 mil toneladas en cada mes, lo que significó la inclusión de 27 casos de estudio.

El estudio de los datos del cuadro permiten observar la existencia de diferencias de precio negativos para las exportaciones nacionales; en dos ocasiones estuvieron más de un 10% debajo de los valores del Golfo de México (ventas a Colombia en marzo y a Argelia en junio) pero el mayor perjuicio –medido en caída de ingreso de dólares al país – fue en la exportación con destino a Corea del Sur del mes de marzo en que se enviaron 444 mil toneladas, que, con un diferencial negativo de 9,70%, disminuyó en más de 13 millones de dólares el ingreso de dólares al país de haberse realizado con los precios vigentes en ese mes en el Golfo de México⁴¹.

⁴⁰ “La ley del Precio Único establece que, en los mercados competitivos, en los que no ni existen barreras oficiales al comercio, tales como aranceles, los productos idénticos vendidos en diferentes países, deben tener el mismo precio, cuando este venga expresado en términos de una misma moneda” (Krugman y Obstfeld; 1991,438).

⁴¹ A modo de ejemplo, el procedimiento realizado fue el siguiente: El precio FOB del Golfo de México en junio fue de U\$296 mientras que, en Argentina, calculado según la exportación a Argelia, fue de U\$258.32 generando una diferencia de U\$37.68 que, multiplicados por las 264 mil toneladas, dan 9.96 millones de dólares de diferencia. En la exportación a la República de Corea de marzo, se realiza la misma cuenta con los respectivos datos: FOB México U\$311 – FOB Argentina U\$280.83 = U\$ x 444 mil toneladas = U\$13

Cuadro 1: Diferenciales del precio FOB del maíz. Exportaciones año 2013.

MAÍZ					
MES	DESTINO	VOLÚMEN (en Tn)	FOB AR- GENTINA	FOB GOL- FO DE MÉXICO	DIFEREN- CIAL PUERTOS ARG/MÉX
mar-13	Argelia	262.191	284	311	-8,63%
mar-13	Colombia	393.404	277	311	-10,83%
mar-13	República de Corea	444.671	281	311	-9,70%
abr-13	Taiwán	226.031	282	283	-0,35%
abr-13	Japón	269.575	271	283	-4,17%
abr-13	Argelia	315.894	271	283	-4,36%
abr-13	Colombia	346.046	280	283	-1,17%
abr-13	República de Corea	488.370	277	283	-2,22%
may-13	Argelia	279.937	274	299	-8,51%
may-13	Egipto	393.635	281	299	-5,92%
may-13	Japón	453.570	278	299	-6,91%
may-13	República de Corea	568.693	275	299	-8,19%
jun-13	Argelia	264.592	258	296	-12,73%
jun-13	Colombia	303.153	277	296	-6,41%
jun-13	República de Corea	319.528	281	296	-5,12%
jun-13	Japón	400.726	277	296	-6,58%
jun-13	Egipto	544.742	278	296	-6,23%
jul-13	Perú	206.154	279	278	0,36%
jul-13	Arabia Saudita	208.558	274	278	-1,56%
jul-13	Japón	220.163	271	278	-2,46%
jul-13	Venezuela	275.725	273	278	-1,94%
jul-13	Colombia	300.969	264	278	-5,11%
jul-13	República de Corea	310.763	268	278	-3,59%
jul-13	Argelia	385.286	269	278	-3,41%
jul-13	Egipto	436.165	267	278	-3,90%
ago-13	Malasia	237.012	260	219	18,64%
ago-13	Perú	254.288	270	219	23,27%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (Embarques de granos) y del IPEC de Santa Fe (Precios FOB del Golfo de México).

En 25 casos (casi la totalidad) los diferenciales de precio fueron negativos para Argentina y puede observarse que los mayores perjuicios de precio son en los casos de ventas a países lejanos de Asia en tanto las diferencias negativas de precio son menores en las exportaciones a destinos de América latina. La inexistencia de altos volúmenes con destino a puertos europeos confirma la pérdida paulatina de aquellos mercados luego de la 2^a. Guerra Mundial. En el cuadro se presentan solo dos casos en los que la Argentina obtuvo diferenciales positivos (envíos a Perú en julio y agosto, y a Malasia en agosto).

Si hacemos el ejercicio de realizar un recuento de las divisas que no ingresaron debido a este diferencial negativo en las exportaciones de maíz, en los casos estudiados, alcanzarían una suma cercana a los 140 millones de dólares.

millones perdidos. El mismo procedimiento se repitió para cada uno de los casos del cuadro presentado, así como para los otros dos granos analizados.

En el cuadro 2 puede observarse las mayores exportaciones de **trigo** entre enero y junio del año 2013. En este caso las ventas están muy concentradas con destino a Brasil y se incluyen solo las ventas por destino mayores a las 1.000 toneladas mensuales, lo que llevó a incluir 26 casos.

En el caso del país en que se concentra la exportación, Brasil, los diferenciales negativos de precio son altos en la mayoría de los casos, mayores al 10%, situación poco explicable por la cercanía del país vecino que implicaría, en principio la posibilidad de conseguir iguales o mejores precios que los FOB vigentes en el Golfo. En el caso de Colombia y Perú los diferenciales negativos también muy importantes, del 19 y 14% respectivamente, bajos precios que al igual que en el caso de Brasil no serían esperables dada la relativa cercanía a los puertos argentinos. En estos casos, la profundización del estudio posibilitará una comprensión mayor sobre sus causas.

El déficit de precios en el comercio con el Brasil induce a reflexionar sobre el planteo que señala que las deficiencias portuarias/de transporte son causal de los bajos precios recibidos por Argentina. La relativa cercanía de aquel país obliga a pensar que las deficiencias/costos de transporte no parecen ser la causa de los bajos precios de exportación hacia nuestro principal cliente.

Los demás destinos que integran la muestra son poco significativos en cuanto a los volúmenes de ventas; en la mayoría de los casos se repiten los diferenciales de precios negativos y en solo dos casos de ventas mensuales hacia los Estados Unidos los precios de exportación argentinos superan ampliamente a los vigentes en el Golfo de México.

En total, solo por los diferenciales negativos en las ventas de trigo presentados en el caso de estudio, el país habría perdido ingresos por alrededor de unos 78 millones de dólares.

Cuadro 2: Diferenciales de precios FOB del trigo. Exportaciones año 2013.

TRIGO					
MES	DESTINO	VOLÚMEN (en Tn)	FOB AR- GENTINA	FOB GOL- FO DE MÉXICO	DIFEREN- CIAL PUERTOS ARG/MÉX
ene-13	Bolivia	1.798	293	348	-16%
ene-13	Estados Unidos	1.841	386	348	11%
ene-13	Chile	3.041	316	348	-9%
ene-13	Bahrein	4.400	263	348	-24%
ene-13	Sudáfrica	15.078	355	348	2%
ene-13	Cuba	25.000	350	348	1%
ene-13	Colombia	57.884	281	348	-19%
ene-13	Perú	107.896	297	348	-15%
ene-13	Brasil	505.882	287	348	-18%
feb-13	Estados Unidos	1.754	423	336	26%
feb-13	Bolivia	2.808	313	336	-7%
feb-13	Uruguay	17.500	303	336	-10%
feb-13	Brasil	587.519	298	336	-11%
mar-13	Estados Unidos	1.476	425	324	31%
mar-13	Bolivia	2.512	310	324	-4%
mar-13	Colombia	14.000	325	324	0%
mar-13	Brasil	392.843	312	324	-4%

abr-13	Bolivia	3.518	336	322	4%
abr-13	Cabo Verde	4.947	315	322	-2%
abr-13	Brasil	296.951	311	322	-3%
may-13	Kenya	4.824	295	334	-12%
may-13	Uganda	8.500	315	334	-6%
may-13	Sudáfrica	10.685	294	334	-12%
may-13	República Unida de Tanzania	19.500	284	334	-15%
may-13	Brasil	201.928	313	334	-6%
jun-13	Brasil	81.697	318	324	-2%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (Embarques de granos) y del IPEC de Santa Fe (Precios FOB del Golfo de México).

El cuadro 3 muestra los diferenciales de precio en las exportaciones de grano de **soja**. En la confección del cuadro se han tomado las exportaciones más representativas entre abril y diciembre del año 2013, incluyendo los volúmenes por destino superiores a 20 mil toneladas en cada mes, lo que nos llevó a incluir 35 casos.

Cuadro 3: Diferenciales de precios FOB de la soja. Exportaciones año 2013.

SOJA					
MES	DESTINO	VOLÚMEN (en Tn)	FOB AR- GENTINA	FOB GOL- FO DE MÉXICO	DIFEREN- CIAL PUERTOS ARG/MÉX
abr-13	Tailandia	20.216	528	557	-5,18%
abr-13	Turquía	26.468	530	557	-4,80%
abr-13	Túnez	29.513	540	557	-3,05%
abr-13	Irán	31.233	527	557	-5,41%
abr-13	Egipto	64.206	537	557	-3,56%
abr-13	China	927.231	522	557	-6,20%
may-13	Venezuela	20.000	541	574	-5,75%
may-13	Egipto	24.555	532	574	-7,32%
may-13	Túnez	25.502	523	574	-8,92%
may-13	Indonesia	25.509	538	574	-6,34%
may-13	Tailandia	30.355	501	574	-12,64%
may-13	Bangladesh	62.940	512	574	-10,80%
may-13	Taiwán	69.367	513	574	-10,70%
may-13	China	1.288.875	520	574	-9,46%
jun-13	Viet Nam	26.958	534	609	-12,32%
jun-13	Tailandia	38.100	548	609	-10,04%
jun-13	Indonesia	45.638	521	609	-14,37%
jun-13	Egipto	78.716	530	609	-13,02%
jun-13	China	642.652	534	609	-12,39%
jul-13	Venezuela	20.000	525	517	1,55%
jul-13	Egipto	154.727	536	517	3,74%
jul-13	China	580.348	535	517	3,51%
ago-13	Viet Nam	27.801	537	523	2,76%
ago-13	Tailandia	40.883	536	523	2,44%
ago-13	Bangladesh	50.870	540	523	3,25%
ago-13	Turquía	51.061	531	523	1,62%

ago-13	Egipto	139.637	524	523	0,26%
ago-13	China	1.258.114	518	523	-0,92%
sep-13	Bangladesh	21.022	492	535	-8,09%
sep-13	Egipto	41.005	510	535	-4,73%
sep-13	China	958.466	512	535	-4,23%
oct-13	Venezuela	24.981	550	519	5,97%
oct-13	China	496.879	529	519	1,90%
nov-13	Venezuela	25.000	498	512	-2,73%
dic-13	Venezuela	25.000	523	539	-2,99%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del INDEC (Embarques de granos) y del IPEC de Santa Fe (Precios FOB del Golfo de México).

Hay 10 casos en los que las exportaciones argentinas superan la cotización que las exportaciones salientes del Golfo de México: a Venezuela en julio (diferencial del 1,55%) y octubre (5,97%), a Egipto en julio (3,74%) y agosto (0,26%), a China en julio (3,51%) y octubre (1,90%), y a Vietnam (2,76%), Tailandia (2,44%), Bangladesh (3,25%) y Turquía (1,62%) en agosto, pero representan volúmenes menores de exportación.

Los mayores volúmenes exportados se concentraron con destino a China y en esos casos la mayoría de ellos se realizaron resignando precio en las ventas (6,2% en abril, 9,4% en mayo y del 12,4% en junio) y también fueron importantes los diferenciales de precio negativos (mayores al 10%) en las ventas a Indonesia, Bangladesh, Taiwán, Egipto y Vietnam. Los datos marcan que en las ventas hacia destinos más lejanos del país son aquellas en que la resignación de precio es mayor (en 17 casos de ventas a países lejanos las diferencias fueron negativas y solo en 9 los precios fueron mayores que los vigentes en el Golfo, pero en esos casos los volúmenes exportados fueron menores (salvo los casos de Egipto y China en julio y China en octubre).

Al comparar la resignación de precios en el total de los 35 casos estudiados respecto del precio FOB/golfo la disminución de ingresos rondan los 214 millones de dólares, un monto mayor que el resultado al realizar un similar ejercicio para el maíz y el trigo (US\$140.6 millones y US\$78.2 millones respectivamente).

Lamentablemente la fuente provista por el INDEC no provee datos sobre las empresas exportadoras. Una hipótesis - no aventurada-, es que comercio con los destinos lejanos, donde se concentran las exportaciones de maíz y soja (y las de harina y aceite de soja) es realizado por grandes empresas transnacionales que operan tanto como exportadoras como importadoras en las operaciones, aspecto que dificulta el acceso a los datos que expliquen los diferenciales de precio negativos para las exportaciones argentinas.

Exportación de granos de países limítrofes

Como ya se señaló, la exportación desde puertos argentinos de granos declarados como de origen de países limítrofes que no deben pagar derechos de exportación es un fuerte estímulo para falsear la condición de extranjera de la mercadería que permite márgenes de ganancias extraordinarios en el comercio de granos. Sin embargo no todas las grandes exportadoras tienen la posibilidad o han practicado ventas externas de mercadería de países limítrofes; en el cuadro 4 se muestra las exportaciones de dos fuertes exportadoras; una Cargill, empresa transnacional con redes de acopio y puertos fluviales propios en Paraguay y Bolivia y filiales en Panamá, Suiza (lugares intermediarios del

comercio donde se declaran impuestos⁴²), China⁴³ y otros países de destino de los granos y la otra, la Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA).

Cuadro 4: Las exportaciones de granos desde Puerto Quebracho (Cargill) y Puerto San Lorenzo (A.C.A.) en el año 2013

	A.C.A.	CARGILL		
Origen	Argentino	Argentino	Para- guay*	Bolivia*
Soja	619.295	72.000	749.000	-
Pellets soja	50.500	1.203.610	490.950	104.750
Aceite soja	21.060	86.100	26.000	14.600
Maíz	1.219.850	697.200	386.912	-
Trigo	140.250	112.250	56.500	-
Sorgo	527.450	-	-	-
Cebada	60.000	-	-	-
Ac. Girasol	12.430	7.000	-	-
TOTAL	2.650.835	2.178.170	1.709.362	119.350

Como puede observarse en el cuadro las exportaciones en el año 2013 desde Puerto San Lorenzo, propiedad de ACA, son en su totalidad de granos argentinos, en tanto desde Puerto Quebracho de Cargill hay un alto porcentaje de granos exportados declarados como de origen paraguayo en su mayoría y boliviano en menor medida. Se destaca el hecho que los volúmenes de exportaciones de granos de soja de origen paraguayo superan en 10 veces a las argentinas y que son altos los porcentajes de pellets y aceite de soja y maíz de origen paraguayo sobre el total.

Los datos demuestran que las acciones futuras del Estado para combatir el contrabando deberían centrarse en la investigación del origen de las exportaciones de aquellos puertos que declaran ventas de granos de países limítrofes a través de sus puertos en Argentina. Los eventuales ilícitos hallados podrían ser de responsabilidad de las empresas dueñas de esos puertos o de los transportistas de las barcazas que, como se señaló anteriormente, fueron denunciados en artículos periodísticos, de efectuar cargas de granos argentinos en puertos no habilitados del Río Paraná y luego descargados como de origen paraguayo o boliviano en los puertos de aquellas empresas.

Consideraciones finales

Es significativo que en la Argentina que no se pueda tener datos certeros sobre la producción y comercialización de granos debido al comercio ilícito interno, el contrabando y a la subdeclaración de las transacciones. A través de este trabajo hemos citado los principales mecanismos utilizados para evadir el pago de impuestos y/o no liquidar en el país el total de divisas exportadas. En el mercado interno pudimos reconocer:

- El contrabando por tierra, con camiones que llevan cartas de porte con datos incorrectos, que no declaran la cantidad real transportada.

⁴² Una descripción de la importancia de Suiza y Panamá en el sistema de comercio de Cargill en Dan Morgan, Los traficantes de granos, Edit. Abril, 1979.

⁴³ Cargill instala su primera sucursal en China en 1972, cuando se reestablecen las relaciones entre ese país y los Estados Unidos producto de la reunión Nixon-Mao Tse Tung.

- El comercio con empresas apócrifas o fantasmas, creadas especialmente para realizar maniobras de defraudación al Estado, que no ingresan el IVA al fisco como deberían y que esconden el verdadero origen de los granos al declararlos como propios (cuando no tienen siquiera instalaciones o infraestructura acordes).
- Las operaciones con precios a fijar que no se registran una vez realizadas las ventas, evitando pagar el IVA.
- Las ventas directas de granos entre productores y acopiadores o productores y exportadoras, sin mediar instituciones formales, que no se declaran y por lo tanto forman parte del mercado negro de los granos.

En el mercado con destino extranjero, los mecanismos incluyen:

- La triangulación de granos subdeclarados en volumen y/o precio que las multinacionales envían a sus propias filiales en países vecinos (como Uruguay y Brasil) y que por lo tanto no pagan retenciones, luego declarados como exportaciones desde esos países.
- La carga de granos de origen nacional en navíos de otras banderas (paraguayos en su mayoría) descargados y reexportados desde puertos radicados en el país, que tampoco pagan derechos a la exportación y no generan la obligación de liquidar las divisas obtenidas ni obligan a pagar ganancias en nuestro país.
- El contrabando en barcazas o en camión hacia Brasil (acorde a lo que sucede en El Soberbio), que al igual que en los casos anteriores luego son utilizadas/exportadas sin sufrir retenciones a la exportación ni generar obligación de liquidar en el país las divisas de ese comercio.
- La sobrecarga de los buques que exportan granos nacionales pero que se completan con un volumen de granos subdeclarado, debido a la falta o debilidad del control de carga de los buques por parte del Estado, en especial en períodos de liberalización del comercio.

Si en los períodos de mayor regulación del comercio y apropiación de renta por parte del Estado, los altos derechos de exportación y la obligación de liquidar las divisas de con un tipo de cambio oficial, hicieron muy tentador/atractivo el comercio ilícito, también existieron transacciones ilegales relevantes en los períodos de desregulación, buscando, en estos casos, eludir el pago de impuestos internos; IVA, Ingresos Brutos y Ganancias.

La evidencia muestra que en el período de liberalización económica 2015/2019 no hubo signos de una reducción significativa de las diferencias de volumen entre los granos realmente vendidos y los declarados en el sector.

El comercio ilícito perjudica al Estado (por la evasión fiscal y secundariamente por las desviaciones estadísticas) y a los actores del comercio que cumplen las reglas en desigual condición de competencia. En ese sentido puede afirmarse que estas prácticas entorpecen el avance tecnológico y su difusión en tanto que las mayores ganancias pueden obtenerse por medio del comercio ilícito.

La pérdida de millones de dólares de recaudación fiscal y de divisas ingresadas al país obliga al Estado a crear instrumentos y hacer cumplir las normas que mejoren el control del comercio interno y externo de granos.

BIBLIOGRAFÍA

- Basso, Fernando (2020), “Balanza o Draft-Survey? El caso Vicentin es una ventana para observar las prácticas del comercio exterior a granel”, El cohete a la luna, Jul, 5, 2020
- Grondona, Verónica y Burgos, Martín (2015), Estimación de los precios de transferencia. El caso del complejo sojero, Documento de Trabajo N° 71 (CE-FID-AR) – julio de 2015
- Krugman, P y Obstfeld, M. (1991), Economía internacional: Teoría y política, México, McGraw-Hill.
- Lamarca, P. y Regúnaga, M. (1990), Estructura y dinámica del sistema, en E.Obschatko, E. La comercialización de granos en la Argentina, Buenos Aires, Legasa.
- León, C., Rossi,C. (2003) Aporte para la historia de las instituciones agrarias de la Argentina: la Junta Nacional de Granos”, Realidad Económica N° 196, Buenos Aires,, junio.
- León, Carlos (2020), Generar y fortalecer instrumentos de regulación del comercio de granos y sus manufacturas, Cátedra Libre de Estudios Agrarios “Ing. Horacio Giberti”/IADE, <http://epg.agro.uba.ar> › rolando-juan-carlos-leon
- Morgan, Dan (1984), Los traficantes de granos, Edit. Abril, Buenos Aires.
- Pierri, José (2014), Producción y comercio de granos 1980/2012, Edit. Biblos, Buenos Aires
- Weil, Félix (1984), Memorias II, pág. 73, en Rapoport, Mario (2014), Bolchevique de salón, Edit. Randon House Mondadori, Buenos Aires

FUENTES

- Bolsa de Comercio de Rosario.
- Informes de Embarques de Granos, INDEC
- Estadísticas de la Dirección Nacional de Puertos.

Materiales para el análisis de los contratistas de servicios agrícolas en el norte bonaerense a comienzos del siglo XXI.

Carlos A. Makler (*).

Introducción.

Considerando que en la Argentina la actividad de los contratistas de maquinaria para la producción de granos se funde con los inicios mismos de la agricultura moderna y continúa hasta el presente, pueden identificarse tres momentos diferenciados. Un primer período que se extiende desde comienzos del siglo pasado hasta 1930, cuyos elementos fundamentales giran, entre otros, en torno a la articulación entre agricultura y ganadería, al papel intermediario inmobiliario y crediticio de los almacenes de ramos generales de campaña y al surgimiento de una capa social de contratistas puros. Un segundo período abarca desde la “Gran Depresión” de 1930 hasta mediados de la década de 1960, signado por una mayor intervención estatal en la vida económica en general, y en los mercados agropecuarios de tierra, capital y trabajo en particular (políticas laborales, crediticias y fiscales, y de arrendamientos rurales, estimulando en grado variable procesos de propietarización de la tierra). Finalmente, un período que, comenzado a mediados de la década de 1960, se proyecta hasta la actualidad, caracterizado por la constitución de nuevas modalidades de organización de la producción y la renovación tecnológica, en el que los contratistas de tareas devinieron en sujetos sociales de primer orden. En otras palabras, los prestadores de labores se constituyeron en protagonistas cardinales de una nueva modalidad organizativa de la producción agraria y de la aplicación y difusión de numerosas mejoras tecnológicas. La acción combinada de ambos factores puso de relieve otra de las facetas del fenómeno de “pampeanización” del agro argentino, consistente en la proyección al resto del país de las maquinarias, implementos, cultivos, agroquímicos y métodos de producción utilizados originalmente en la región pampeana (que incluye las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Entre Ríos, La Pampa y Santa Fe). Por consiguiente, dicha proyección conllevaba asimismo un significativo proceso de homogeneización tecnológica y agronómica, en el que los contratistas desempeñaron un papel destacado ya que no sólo realizaban labores en las explotaciones agropecuarias (en adelante, EAPs) sitas en las zonas rurales inmediatas a su residencia, sino también en otras más distantes y dispersas (1). En función de estas consideraciones, este artículo examina las actividades de los contratistas de maquinaria agrícola en el norte de la provincia de Buenos Aires en el año 2002 a partir del uso combinado de fuentes estadísticas oficiales. El primer apartado se refiere al tratamiento dado a las fuentes mencionadas. El segundo presenta un análisis de distintos aspectos del contratismo en dicha área, complementándolo con el aporte de diversas producciones académicas. Finalmente, en las conclusiones el artículo propone algunas claves interpretativas sociológicas y económicas sobre el fenómeno analizado.

(*) Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires y docente en otras facultades de la misma Universidad; Instituto Superior del Profesorado “Joaquín V. González”

(1) Garbers, 2016; Lódola, 2008; Lódola y Brigo, 2013; Lódola y Fossati, 2003 y 2004; Makler, 2017a.

Los contratistas bonaerenses de maquinaria según los relevamientos oficiales del año 2002 (CNA y RePSA).

Este artículo se propone trazar un cuadro de situación de los contratistas en la provincia de Buenos Aires a comienzos del siglo XXI. Para ello, se utilizan como fuentes estadísticas fundamentales el Censo Nacional Agropecuario 2002 (en adelante CNA 2002, llevado a cabo por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos –INDEC-) y el Relevamiento Provincial de Servicios Agropecuarios 2002 (en adelante RePSA 2002, a cargo de la Dirección Provincial de Estadística bonaerense). Los datos sobre producción primaria registrados por el CNA 2002 y los datos sobre prestadores de servicios agropecuarios obtenidos por el RePSA 2002 resultan compatibles no sólo porque ambos relevamientos se realizaron conjuntamente, sino también porque sus definiciones de partida se inscriben en un marco conceptual sustancialmente similar. De manera tal que tanto el Censo como el Relevamiento nos permiten conocer, de manera complementaria, la realidad de los contratistas. El RePSA 2002 registra tres tipos de prestadores: por una parte, aquellos dedicados a la prestación de servicios de maquinaria agrícola; por la otra, los abocados al almacenamiento y/o acondicionamiento de granos; finalmente, los centrados en los servicios pecuarios, con excepción de los veterinarios. Por su parte, el CNA 2002 releva sólo los quehaceres del contratista de maquinaria agrícola, personaje socioeconómico que, además de su importancia cuantitativa (según el RePSA 2002, reúne al 71,6% del total de prestadores), se encuentra presente en ambos documentos: en el caso del Censo, a través de la cantidad de EAPs y de la extensión de superficie que trabaja; en el caso del Relevamiento, mediante su registro cuantitativo en distintas Zonas Agroestadísticas, analizadas en el apartado siguiente. En consecuencia, como se dijo, los datos de ambos documentos pueden tratarse articuladamente, permitiendo efectuar estimulantes análisis.

El Relevamiento registra a los prestadores de servicios residentes en la provincia de Buenos Aires (independientemente de que hayan laborado en esa jurisdicción o en otra), y define como unidades estadísticas a las EAPs y a los locales destinados a la prestación de servicios agropecuarios. Además, diferencia a los prestadores en dos tipos: en primer término, los productores prestadores, es decir, aquellos dedicados tanto a la producción agropecuaria como a la prestación de servicios; en segundo, los prestadores exclusivos, es decir, aquellos contratistas que sólo prestan servicios y no son productores. Hasta ese entonces, los censos y encuestas agropecuarios habían registrado sólo el quehacer de los productores prestadores, pero no el de los prestadores exclusivos. De este modo, una parte de los prestadores permanecía sin contabilizar, insuficiencia que el gobierno bonaerense procuró subsanar con la aplicación del RePSA 2002 conjuntamente con el CNA de ese año, como se dijo. El mismo documento conceptualiza a las Empresas de Servicios Agropecuarios (ESA) como aquellas unidades económicas, ya sean personas o sociedades, que prestan regularmente, los servicios mencionados a una explotación agropecuaria (EAP) y por los cuales reciben una retribución, ya sea en dinero o en especie, no manteniendo la ESA ni la EAP vínculo de dependencia alguno (2).

Más allá de estas consideraciones oficiales, conviene señalar que, en particular, el contratista de maquinaria agrícola se trata de un sujeto social y económico complejo y dinámico en lo que se refiere a su actividad. En efecto, un estudio de Rivarola, Maldonado y Agüero (2007) identificaba tres categorías de tales contratistas sitios en las loca-

(2) CNA 2002 y RePSA 2002, p. 4 y ss.

lidades cordobesas de Gigena y Berrotarán (departamento de Río Cuarto, provincia de Córdoba) y sus correspondientes zonas rurales de influencia (aunque esta caracterización puede extenderse a otras áreas). La primera de ellas estaba conformada por los contratistas de servicios, es decir, aquellos que prestaban servicios de siembra, cuidado de cultivos y cosecha en tierras de terceros; la segunda, integrada por los contratistas de producción o contratistas tanteros, que arrendaban campos por un plazo que no excedía el año para hacerlos producir bajo su responsabilidad, abonando el arriendo al propietario del predio, por lo general, con un porcentaje de lo obtenido; y la tercera, constituida por aquellos contratistas de servicios que combinaban una de las modalidades mencionadas, o ambas, con la tenencia en propiedad de una explotación agropecuaria. De tal modo que un productor propietario podría utilizar sus maquinarias y equipos no sólo para las tareas específicas de su propia unidad, sino también para prestar servicios en las de terceros (contratista de servicios), e incluso concertar el alquiler de tierras de otros para cultivarlas por su cuenta, asumiendo así funciones de gestión y dirección del proceso productivo (contratistas de producción o contratistas tanteros) (3). Como subrayaban lúcidamente los autores, la dinámica de la actividad agropecuaria no sólo se evidenciaba en la tendencia a la búsqueda de la optimización del capital, sino también en la fluidez que presentan las tres categorías antedichas, que podían cohabitar simultánea y alternativamente, en el quehacer productivo de un mismo personaje socioeconómico (4).

El contratismo de maquinaria agrícola en tres Zonas Agroestadísticas de la Provincia de Buenos Aires.

Con la finalidad de abordar el contratismo de maquinaria agrícola desde una perspectiva subregional que nos permita efectuar comparaciones a partir del CNA 2002 y el RePSA 2002 (5), procedimos a compatibilizar ambos documentos clasificando los datos procedentes de los diferentes partidos bonaerenses en función de las llamadas Regiones o Zonas Agroestadísticas que delimita el Relevamiento (véase el Cuadro 1). Tales Regiones fueron delimitadas mediante el agrupamiento de los partidos según sus actividades agropecuarias predominantes (agricultura, ganadería o una mixtura de ambas), a saber: Agrícola Norte, Agrícola Sur, Mixta Centro Norte, Mixta Centro Sur, Mixta Oeste, Ganadera Este, Turística y, finalmente, Periurbana (6). En consecuencia, los cálculos

(3) En otro artículo, Stadler, Bertella, Lombardo y Botta (2013, p. 5-6) retomaban la clasificación propuesta por Lódola y Fossati (2003), que añadía el origen de los ingresos a la caracterización aludida. De este modo, el contratista puro, que no poseía tierras ni las alquilaba, obtenía la totalidad de su ingreso de la prestación de servicios de maquinaria en las explotaciones de terceros; el contratista tomador de tierras era aquel que poseía tierra en propiedad o en alquiler, cuya entrada económica procedía en lo fundamental del contratismo; por último, el productor contratista, que era propietario de tierras y ofrecía un servicio de maquinarias e implementos, aunque su ingreso principal debía su origen a la actividad primaria. Conviene mencionar que este último caso no contemplaría a aquellos productores que combinaran la propiedad con el alquiler de tierras, obteniendo de allí su sustento. Una clasificación propuesta por los mismos autores puede verse en Lódola y Fosatti, 2004.

(4) De hecho, uno de los contratistas encuestados por Lombardo, García, Marra y Stadler (2013) en Pehuajó (provincia de Buenos Aires) y otros dos por Hanickel, Marra y Lombardo (2014) en Marcos Juárez (provincia de Córdoba), reunían las tres posibilidades.

(5) En lo sucesivo, el CNA y el RePSA son citados según el año que relevaron (2002) y no según el año en que fueron publicados (que puede o no coincidir con el primero).

(6) Solamente consignamos aquí los partidos que componen las siguientes Regiones, sobre los que focaliza parte del análisis siguiente, a saber: **a) Región Agrícola Norte:** Alberti, Arrecifes, Baradero, Bragado, Campana,

realizados a partir de dichas fuentes nos permiten plantear la existencia de cierta concentración económica al interior de la provincia, en la medida que las Regiones Agrícola Norte, Agrícola Sur y Mixta Oeste reúnen el 68,1% de las EAPs bonaerenses que contrataron servicios de maquinaria para laborar el 79,6% de la superficie total implantada en la provincia. Aunque en menor medida, también es evidente la concentración espacial de prestadores en las zonas mencionadas, como lo muestra el hecho de que el 66,8% haya fijado su residencia en ellas (como se dijo, la RePSA contabiliza los prestadores residentes en la provincia de Buenos Aires). Eso no implica que las explotaciones contraten labores sólo con prestadores residentes en su zona, ni que éstos las presten exclusivamente en su radio inmediato de residencia, como lo señalara Gabers (2016). No obstante, podemos afirmar que, probablemente, la concentración zonal de explotaciones, superficies contratadas y prestadores no sea casual, sino que su cohabitación en un espacio común, no sin conflictos, resulte del hecho de que los contratistas allí residentes se encuentran en condiciones de satisfacer de manera inmediata, y a través de mecanismos informales (como los arreglos “de palabra”), la demanda de labores por parte de un crecido número de unidades agrícolas que reúne buena parte de la superficie cultivada de la provincia.

Cuando consideramos por separado cada una de las Regiones Agroestadísticas para el año 2002 (Cuadro 2), podemos ponerle números a la fuerte dependencia de las unidades productivas respecto de los prestadores de servicios de maquinaria agrícola, ya que el 59,2%, el 59,1%, el 49,6% y el 43,7% de las unidades productivas localizadas respectivamente en las Zonas Agrícola Sur, Agrícola Norte, Mixta Oeste y Mixta Sur, contrataban algún tipo de labor, superando el 42,2% correspondiente al total de la provincia. En tanto, la relación porcentual Superficie contratada / Superficie total superaba el 100,0% en las Regiones Agrícola Norte, Mixta Centro Norte y Mixta Oeste; resultado que Lódola y Brigo (2013, p. 228) atribuyen a la existencia de duplicaciones por la ejecución de distintas labores sobre una misma superficie (si bien tales duplicaciones también podrían darse igualmente aún cuando dicho porcentaje no excediera el 100%). Dicho resultado afectaría, por consiguiente, el cálculo estimado del promedio de hectáreas trabajadas por contratista, como así también lo afecta el hecho de que el RePSA (2002, p. 7) relevaba los contratistas residentes en cada partido bonaerense, pero no los sitios en los que vendían sus servicios (7). De esta manera, el Relevamiento subregistraría el “nomadismo” que caracteriza a los prestadores, puesto que no todos aquellos que residen en determinado partido realizan solamente allí sus quehaceres, ni siempre los productores recurren a los servicios de contratistas locales, concertando en cambio acuerdos con los procedentes de otros distritos. Ello nos obliga, a nuestro juicio, a tomar el promedio de

Capitán Sarmiento, Carmen de Areco, Chacabuco, Chivilcoy, Colón, Exaltación de la Cruz, General Arenales, General Viamonte, Junín, Leandro N. Alem, Pergamino, Ramallo, Rojas, Salto, San Andrés de Giles, San Antonio de Areco, San Nicolás, San Pedro y Zárate; **b) Región Mixta Oeste:** Carlos Casares, Carlos Tejedor, Dai-reaux, Florentino Ameghino, General Pinto, General Villegas, Guaminí, Hipólito Yrigoyen, Lincoln, Pehuajó, Pelegrini, Rivadavia, Salliqueló, Trenque Lauquen y Tres Lomas; c) **Región Agrícola Sur:** Adolfo Alsina, Adolfo González Chaves, Balcarce, Coronel de Marina Leonardo Rosales, Coronel Dorrego, Coronel Pringles, Coronel Suárez, General Alvarado, General Pueyrredón, Lobería, Monte Hermoso, Necochea, Saavedra, San Cayetano, Tandil y Tres Arroyos. Para el resto de las Zonas, véase RePSA 2002, p. 16. Conviene subrayar que, para buena parte del análisis siguiente, consideramos el total de EAPs y de superficies como nuestro 100%, aunque de hecho las regiones Turística y Periurbana carecen de relevancia estadística, incluyéndoselas como una sola Zona.

(7) Además, debe señalarse que la suma de prestadores registrados por el RePSA 2002 no incluiría al total de éstos, ya que no todos completaron el formulario del Relevamiento (RePSA, 2002, p. 8).

superficie trabajada por contratista como un resultado estimado y muy aproximado acerca de la realidad estudiada.

Cuadro 1. Provincia de Buenos Aires. Cantidad de EAPs, superficie (en has) y prestadores de maquinaria agrícola, según Regiones Agroestadísticas.

Regiones Agroestadísticas	EAPs Totales		EAPs que contrataron servicios		Superficie implantada total (en primera y segunda ocupación)		Superficie contratada total		Prestadores (Productores + Excluidos) (*)	
	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%
Total	51.116	100	21.560	100	12.100.200,7	100	11.592.952,0	100	5.069	100
Agrícola Norte	9.916	19,4	5.865	27,2	2.422.036,0	20,0	2.882.726,0	24,9	1.054	20,8
Agrícola Sur	8.047	15,7	4.767	22,1	3.754.316,8	31,0	3.408.396,0	29,4	994	19,6
Mixta Centro Norte	5.438	10,6	2.018	9,4	669.705,1	5,5	681.264,0	5,9	725	14,3
Mixta Centro Sur	3.130	6,9	985	4,6	830.537,6	6,9	824.514,0	7,1	259	5,1
Mixta Oeste	8.167	16,0	4.049	18,8	2.525.062,6	20,9	2.928.940,0	25,3	1.338	26,4
Mixta Sur	3.530	6,9	1.543	7,2	1.087.140,2	9,0	415.747,0	3,6	86	1,7
Ganadera Este	10.561	20,7	2.033	9,4	783.746,7	6,5	436.088,0	3,8	613	12,1
Periurbana + Turística	2.327	4,6	300	1,4	27.655,7	0,2	15.277,0	0,1	10	0,2

(*) Según nota del RePSA 2002 (p. 22), las cifras de prestadores incluyen duplicaciones ya que un prestador puede llevar a cabo más de una labor.

Fuente: elaboración propia en base a CNA 2002 y RePSA 2002.

Cuadro 2. Provincia de Buenos Aires. Porcentaje de EAPs que contrataron servicios y superficies contratadas sobre totales respectivos, y promedio de superficie trabajada por prestador de maquinaria agrícola, según Regiones Agroestadísticas.

Regiones Agroestadísticas	Porcentaje de EAPs que contratan / Total	Porcentaje Superficie contratada / Superficie implantada total (en has)	Promedio Superficie trabajada / Prestador
Total	42,2	95,8	2.287
Agrícola Norte	59,1	119	2.734
Agrícola Sur	59,2	90,8	3.431
Mixta Centro Norte	37,1	101,7	940
Mixta Centro Sur	27,9	99,3	3.189
Mixta Oeste	49,6	116	2.189
Mixta Sur	43,7	38,2	4.825
Ganadera Este	19,3	55,6	711
Periurbana + Turística	12,9	55,2	1.507

Fuente: elaboración propia en base al Cuadro 1.

Si diversos estudios precedentes (Baumeister, 1980; Tort, 1983; Rivarola, Maldonado y Agüero, 2007; Lódola, 2008; Lombardo, García, Marra y Stadler, 2013; Neiman, Blanco y Neiman, 2013; Pozzolo, Ferrari, Curró y Moltoni, 2013; Stadler, Bertella,

Lombardo y Botta, 2013) señalaban la contribución de los prestadores de maquinaria agrícola a la continuidad económica de los pequeños productores, también es cierto que la concentración en la demanda de servicios agropecuarios se encuentra en sintonía con procesos paralelos de concentración de las unidades agropecuarias, en particular de las superficies explotadas de hasta 200 has, como lo atestiguaron los censos agropecuarios de 1988 y 2002 (8). En particular para Buenos Aires, el CNA 2002 exponía una notable interdependencia entre tales prestadores (sean productores o exclusivos) y los productores, y una fuerte concentración en el uso de maquinaria contratada, como lo muestra el Cuadro 3 (9). En efecto, considerando las EAPs que contrataban y las superficies contratadas en dicha jurisdicción (que suman respectivamente, el 42,2% y 95,8%, como ya se dijo), podemos decir que el 43,5% de las EAPs (9.376 unidades) demandaba una sola labor; en tanto el restante 56,5% (12.184 unidades) lo hacía por más de una. Sin embargo, y aquí es donde se expresa la interdependencia mencionada, las primeras de las aludidas comprendían tan sólo el 17,9% de la superficie contratada (2.071.738 has); mientras las segundas incluían el 82,1% (9.521.214 has). En suma, el 43,5% de las explotaciones agropecuarias, que sumaba el 17,9% de la superficie contratada, tomaba servicios de maquinaria por una sola labor; mientras el 56,5% restante, que requería más de una labor, poseía el 82,1% de las hectáreas laboradas por terceros.

Como lo muestra el Cuadro 3, la concentración mencionada cobraba mayor relevancia al examinarla en relación a la escala de extensión de las explotaciones. En efecto, considerando el total de las unidades de producción que contratan tareas, podemos afirmar que mientras el estrato de unidades más pequeñas, de hasta 200 has, agrupaba el 42,4% de las explotaciones y el 8,8% de la superficie; en el extremo opuesto, el estrato de las EAPs más de 1.000 has incluía el 17,7% del total y, holgadamente, superaba más de la mitad de la superficie (61,7%). Por su parte, los establecimientos más grandes, de 2.500,1 has y más, comprendían el 5,2% de las unidades y poseían el 35,3% de las hectáreas trabajadas por terceros en todo el territorio bonaerense. No obstante, las unidades que delegaban una actividad en particular (exclusivas) como aquellas que lo hacían con más de una (en combinaciones) manifestaban grados disímiles de concentración: mientras entre las exclusivas, las EAPs de hasta 200 has representan el 39,8% del total y el 8,4% de la superficie; aquellas de más de 2.500 has sumaban el 5,2% de las unidades de producción y el 30,7% de la superficie contratada (más que triplicando, en puntos porcentuales, la superficie de las primeras). Por su parte, en el total de aquellas unidades que demandaban dos o más servicios de maquinaria (combinaciones), las pequeñas explotaciones de hasta 200 has tenían, respecto de las anteriores, una participación algo mayor en cuanto a unidades (contrataban más de una labor el 44,4%) y casi igual en cuanto a superficie (8,9% del total); lo que se traducía en un descenso en el promedio de superficie contratada por EAP para las primeras de las aludidas: mientras aquellas exclusivas de hasta 200 has promediaban las 46,9 has; las que contratan más de una actividad promediaban casi las 157 has. Finalmente, aquellas unidades de más de 1.000 has que contrataban más de una labor respondían por el 17,4% de las explotaciones y por casi la tercera parte de la superficie de las unidades (62,5%). En particular, las explota-

(8) Para un estudio del fenómeno de concentración en Argentina, Estados Unidos y Canadá, véase Barsky, 1992; para un análisis de algunos países europeos seleccionados, Estados Unidos y Argentina, consúltese Azcué Ameghino, 2005.

(9) Una versión anterior de este cuadro (incluida en Makler, 2017b), no contabilizaba, erróneamente, algunos estratos de superficie en el intervalo de las explotaciones de más de 2.500 has para los subtotaes, que aquí sí se incluyen. De este modo, damos por subsanada la falencia mencionada.

ciones de 2.500,1 has y más que contrataban más de una labor, reunían el 5,3% del total y poco más de la tercera parte (36,3%) de la superficie contratada, es decir, casi una tercera parte del total.

Cuadro 3. Provincia de Buenos Aires. Contratación de servicios de maquinaria –total, subtotal exclusiva y subtotal combinaciones- según escala de extensión de las EAPs (en has).					
Escala de extensión de las EAPs (en has)	Explotaciones y superficies	Cantidades y porcentajes	Contratación de servicios de maquinaria		
			Total	Subtotal exclusiva	Subtotal combinaciones
Total	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	21.560	9.376	12.184
		Porcentaje	100,0	100,0	100,0
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	11.592.952,0	2.071.738,0	9.521.214,0
		Porcentaje	100,0	100,0	100,0
	Promedio has/EAP		537,7	221,0	781,5
Hasta 200	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	9.145	3.732	5.413
		Porcentaje	42,4	39,8	44,4
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	1.023.851,0	174.959,0	848.892,0
		Porcentaje	8,8	8,4	8,9
	Promedio has/EAP		112,0	46,9	156,8
200,1 - 500	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	5.296	2.425	2.871
		Porcentaje	24,6	25,9	23,6
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	1.532.305,0	314.099,0	1.218.206,0
		Porcentaje	13,2	15,2	12,8
	Promedio has/EAP		289,3	129,5	424,3
500,1 - 1.000	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	3.300	1.518	1.782
		Porcentaje	15,3	16,2	14,6
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	1.887.347,0	385.322,0	1.502.025,0
		Porcentaje	16,3	18,6	15,8
	Promedio has/EAP		571,9	253,8	842,9
1.000,1 - 2.500	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	2.688	1.217	1.471
		Porcentaje	12,5	13,0	12,1
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	3.056.852,0	561.647,0	2.495.205,0
		Porcentaje	26,4	27,1	26,2
	Promedio has/EAP		1.137,2	461,5	1.696,3
2.500,1 y más	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	1.131	484	647
		Porcentaje	5,2	5,2	5,3
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	4.092.597,0	635.711,0	3.456.886,0
		Porcentaje	35,3	30,7	36,3
	Promedio has/EAP		3.618,6	1.313,5	5.342,9

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, CNA 2002.

Paralelamente, el registro censal nos permite identificar, para el año 2002, algunas combinaciones de actividades contratadas vinculadas a la producción de granos (10) que, igualmente, presentan evidentes signos de concentración y que, en consecuencia, constituyen expresiones específicas del proceso que, con una tendencia similar, caracteriza al agro argentino y pampeano en general, y bonaerense en particular (11). En efec-

(10) Se excluye la producción de granos en combinación con otras labores no agrícolas y las actividades referidas a otros cultivos.

(11) Debido a la extensión de los cuadros elaborados, no se los ha incluido aquí, por lo que, para esos casos, se consignan los totales en cantidades (acompañando los porcentajes respectivos), a efectos de que el lector pueda conocer el origen de las cifras utilizadas. Del mismo modo hemos procedido con otros resultados consignados en el resto del artículo.

to, en este último distrito, y por mencionar sólo algunos elementos de juicio fundamentales al respecto, casi la mitad de las explotaciones (el 45,9%, 1.400 unidades) que demandaba servicios agrícolas de roturación y siembra, y cosecha de granos, pertenecía al estrato más pequeño (de hasta 200 has) y aglutinaba tan sólo al 12,3% (134.018 has) de la superficie sobre la que terceros ejecutaban esas labores; en tanto, en el extremo opuesto, los establecimientos medianos a grandes de más de 1.000 has, constituían el 13,4% (379 EAPs) del total e incluían más de la mitad de la superficie trabajada con prestadores de dichos servicios (54,5%, 592.345 has). En tanto, aquellas unidades grandes (2.500,1 has y más) reunían el 4,2% del total (120 explotaciones) de aquellas que contrataban la combinación de roturación y siembra, y cosecha de granos para el 31,3% de la extensión total trabajada con esas labores (340.962 has).

Panorama similar nos ofrecen la roturación y siembra y mantenimiento de cultivos, en primer término; y el mantenimiento de cultivos y cosecha de granos, en segundo. Las EAPs de hasta 200 has de extensión comprendían, respectivamente, el 48,0% y el 45,3% del total (310 y 697 unidades) de las que contrataban cada una de esas tareas y el 14,0% y el 8,6% de la superficie correspondiente (37.400 y 102.870 has). En tanto, las unidades medianas a grandes, de más de 1.000 has, que convenían la realización de dichas tareas con terceros sumaban el 10,7% y el 19,8% del total (69 y 304 explotaciones) y el 44,8% y el 63,9% (119.878 y 761.855 has) de la extensión contratada para esas actividades. Desagregando el estrato de los establecimientos de mayor superficie (2.500 has y más), éste incluía el 2,5% y el 6,5% (16 y 100) de las unidades, y el 21,0% y el 32,5% (56.129 y 387.878 has) de la superficie laborada con roturación y siembra y mantenimiento de cultivos por un lado; y mantenimiento de cultivos y cosecha de granos, por el otro.

Finalmente, para la provincia de Buenos Aires conviene subrayar en especial la existencia de un significativo número de establecimientos que contrataban conjuntamente las principales labores agrícolas que registraba el CNA 2002: roturación y siembra, mantenimiento de cultivos y cosecha de granos. En efecto, mientras el estrato de hasta 200 has reunía más de la mitad de las explotaciones (51,9%, 2.086 unidades) y tan sólo 10,6% de la superficie (458.756 has); el segmento de más de 1.000 has comprendía el 14,2% de los establecimientos (573) que contrataba todas las labores para una extensión casi equivalente a las tres quintas partes del total (58,1%, 2.511.639 has). En particular, las unidades productivas de 2.500,1 has y más aglutinaban el 3,8% (154) del total de las que contrataban las tres labores mencionadas y el correspondiente 32,0% (1.383.495 has) de la superficie total. Medido en puntos porcentuales, la mitad de las EAPs (aquellas más pequeñas, de hasta 200 has) estipulaban arreglos por una superficie que, prácticamente, triplicaban las unidades mayores a 2.500 has; unidades que, como se dijo, representaban el 3,8% del total. La contratación de todas o algunas de las tareas precitadas constituye quizás la expresión más palmaria de una diferenciación de roles cada vez más marcada entre el poseedor de la tierra (ya sea propietario o no) y los titulares de las maquinarias e implementos necesarios para la realización de labores en las explotaciones. Sobre el total de 11.592.952 hectáreas trabajadas por terceros, un 37,3% (4.322.376 has) lo era por prestadores que realizaban las tareas culturales en su conjunto, es decir, roturación y siembra, mantenimiento de cultivos y cosecha de granos, para el 18,6% de las unidades de producción (4.019 de 21.560). Relacionando estas cifras con las consignadas para el total de la provincia de Buenos Aires, podemos decir que del total de 51.116 explotaciones de la provincia, el 7,9% (4.019) delega en terceros la aplicación de

la totalidad de las labores mencionadas sobre una extensión equivalente al 35,7% de la superficie implantada en primera y segunda ocupación (4.322.376 has de un total de 12.100.200,7). Las cifras precedentes nos permiten concluir que una cantidad significativa de titulares de explotaciones agrícolas (ya se trate de personas físicas o jurídicas) ya no realiza (o no realiza en una medida sustancial) trabajo personal y/o físico vinculado a la producción de granos, sino que se limita a desempeñar funciones de dirección, organización y gestión de dicha actividad.

Cuadro 4. Provincia de Buenos Aires. Contratación de servicios de maquinaria por EAPs con límites definidos y superficie, clasificadas según tipo de labor -exclusiva o en combinación- y Regiones Agroestadísticas.					
Regiones Agroestadísticas	Explotaciones y superficies	Cantidades y porcentajes	Contratación de servicios de maquinaria		
			Total	Subtotal exclusiva	Subtotal combinaciones
Total	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	21.560	9.376	12.184
		Porcentaje	100,0	100,0	100,0
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	11.592.952	2.071.738	9.521.214
		Porcentaje	100,0	100,0	100,0
Promedio has/EAP		537,7	221,0	781,5	
Agrícola Norte	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	5.865	2.080	3.785
		Porcentaje	27,2	22,2	31,1
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	2.882.726	470.244	2.412.482
		Porcentaje	24,9	22,7	25,3
Promedio has/EAP		491,5	226,1	637,4	
Mixta Oeste	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	4.049	1.541	2.508
		Porcentaje	18,8	16,4	20,6
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	2.928.940	412.574	2.516.366
		Porcentaje	25,3	19,9	26,4
Promedio has/EAP		723,4	267,7	1.003,3	
Mixta Centro Norte	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	2.018	774	1.244
		Porcentaje	9,4	8,3	10,2
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	681.264	91.520	589.744
		Porcentaje	5,9	4,4	6,2
Promedio has/EAP		337,6	118,2	474,1	
Mixta Centro Sur	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	985	462	523
		Porcentaje	4,6	4,9	4,3
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	824.514	119.989	704.525
		Porcentaje	7,1	5,8	7,4
Promedio has/EAP		837,1	259,7	1.347,1	
Ganadera Este	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	2.033	1.001	1.032
		Porcentaje	9,4	10,7	8,5
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	436.088	73.189	362.899
		Porcentaje	3,8	3,5	3,8
Promedio has/EAP		214,5	73,1	351,6	
Agrícola Sur	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	4.767	2.260	2.507
		Porcentaje	22,1	24,1	20,6
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	3.408.396	722.496	2.685.900
		Porcentaje	29,4	34,9	28,2
Promedio has/EAP		715,0	319,7	1.071,4	
Mixta Sur	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	1.543	976	567
		Porcentaje	7,2	10,4	4,7
	Superficie contratada	Cantidad	415.747	168.724	247.023

	(ha)	Porcentaje	3,6	8,1	2,6
	Promedio has/EAP		269,4	172,9	435,7
Costa y Periurbana	Explotaciones agropecuarias	Cantidad	300	282	18
		Porcentaje	1,4	3,0	0,1
	Superficie contratada (ha)	Cantidad	15.277	13.002	2.275
		Porcentaje	0,1	0,6	0,0
	Promedio has/EAP		50,9	46,1	126,4
Fuente: elaboración propia en base a REPSA 2002 y CNA 2002.					

Como lo ilustra el Cuadro 4 y confirmando lo visto en el anterior, pero abordando la cuestión desde las distintas Regiones Agroestadísticas, podemos afirmar que es mayor la superficie promedio de las explotaciones que contrataron más de un servicio de maquinaria que la de aquellas que contrataron sólo uno. Recordemos que tres de las Zonas aludidas (Agrícola Norte, Agrícola Sur y Mixta Oeste) concentraban el 68,1% de las explotaciones y prácticamente el 80% (79,6% para ser precisos) de la superficie trabajada por prestadores en toda la provincia de Buenos Aires; de manera tal que en ellas la superficie se encontraba acumulada en mayor medida que las explotaciones (véanse las cantidades en el Cuadro 4). Por consiguiente, la concentración de la actividad contratista se expresa tanto en lo que respecta a la estratificación de los establecimientos como a su inserción diferenciada en las Regiones Agroestadísticas de la misma jurisdicción.

En la Región Mixta Oeste, analizada en función de su cercanía a la Agrícola Norte, también se manifiesta la concentración aludida (véase el Cuadro 2). Allí, el 49,6% de las explotaciones (4.049 de 8.167) contrataban servicios para una extensión equivalente al 116,0% (2.928.940,0 de 2.525.062,6 has), poniéndose de manifiesto también aquí (tanto en los totales como en buena parte de los casos seleccionados) que sobre una misma superficie podía aplicarse más de una tarea cultural. Entre aquellas explotaciones que contrataban, el 38,1% (1.541) lo hacía por una labor para el 14,1% (412.574 has) de la extensión trabajada bajo esa modalidad; en tanto el restante 61,9% de las unidades (2.508) delegaban en terceros la aplicación de más de una tarea cultural para el 85,9% (2.516.366 has) de la superficie restante. En Carlos Tejedor, del total de 227 unidades que encomendaban labores (31,3% de un total de 725) para 115.735 has (que representaban el 129,2% de la superficie contratada sobre la total), el 36,6% de las unidades (83) lo hacía por una sola y el 63,4% restante (144) por una combinación de tareas, reuniendo las primeras tan sólo el 7,5% de la superficie (8.627 has) y las segundas el restante y elocuento 92,5% (107.108 has). En tanto, en el partido de Daireaux casi las dos terceras partes de las explotaciones (352 de 552, 63,8% del total) existentes en el partido al año 2002 contrataba labores para una superficie de 214.867,0 has sobre un total implantado de 136.013,6 has (158,0%). Del conjunto de los establecimientos que concertaban labores con terceros, el 26,7% (94 unidades) lo hacía por una tarea para el 6,1% de la superficie (13.209 has); mientras el 73,3% restante (258 unidades) estipulaba acuerdos por más de una, para trabajar el 93,9% (201.658 has) de la extensión trabajada bajo esa modalidad. Finalmente, en Trenque Lauquen, sobre un total de 452 establecimientos que poseían 321.510,2 has de superficie, 386 (85,4%) concertaban acuerdos con terceros para 394.182,0 has (122,6% del total implantado). Del total de explotaciones contratantes, el 21,8% (84 unidades) demandaba una sola labor para el 8,5% de la superficie contratada (33.500 has); en tanto el restante 78,2% (302 unidades) hacía lo propio por más de una para el 91,5% (360.682 has) de la extensión trabajada según tales acuerdos.

Aunque en menor medida que para la Región Agrícola Norte, también aquí se destaca un alto número de explotaciones que contratan las principales labores agrícolas. En efecto, en Carlos Tejedor el 25,6% de las explotaciones contratantes (58 unidades), lo hacen para las labores de roturación y siembra, el mantenimiento de cultivos y la cosecha de granos sobre el 42,9% de la superficie trabajada por terceros (49.605 has); en Daireaux el 32,4% de los establecimientos (114 unidades) para el 36,2% de la extensión (77.745 has); y en Trenque Lauquen el 19,7% de las unidades (76 explotaciones) para el 38,2% de la superficie (150.421 has). Como caso especial, merece puntualizarse el partido de Guaminí: allí, sobre un total de 604 establecimientos en posesión de una superficie de 286.538,2 has, el 65,2% (394 unidades) delegaba en terceros la aplicación de servicios sobre el 88,0% (252.244,0 has) de la superficie. Y de esas 394 explotaciones, el 9,1% (36 unidades) encomendaban las labores agrícolas precitadas para el 35,5% de la superficie total contratada (89.542 has), con un elevado promedio de 2.487,3 has/EAP.

Algunas notas sobre el contratismo en la Región Agrícola Norte bonaerense.

En este apartado se trazan algunas consideraciones (a profundizar en futuros escritos) sobre la actividad contratista en la Región Agrícola Norte, a partir de una selección de 15 de los 24 partidos que la conforman (véase Cuadro 5). Los partidos seleccionados reúnen las tres cuartas partes de las unidades productivas con límites definidos (75,0%) y de las que contrataron servicios (77,3%), y similar porcentaje de la superficie implantada total (75,0%) y de la trabajada por terceros (77,9%). Tomando la Región en su conjunto, el 59,2% de las explotaciones contrataron labores, aunque con notable variación en su interior, oscilando entre el 18,8% (San Andrés de Giles) y el 77,5% (Colón). En tanto la superficie contratada respecto al total promedia el 119,0% para el conjunto de la Región, con un margen de variación entre el 210,1% (Colón) y el 41,5% (San Andrés de Giles), lo que puede atribuirse, como se dijo, a la realización de más de una tarea sobre la misma superficie.

En la Región Agrícola Norte también es mayor la superficie promedio de las unidades que contratan más de una tarea que la de aquellas que contratan sólo una labor. Allí, del total de 5.865 establecimientos que demandaban servicios de maquinaria agrícola para 2.882.726 has, el 35,5% (2.080 unidades) convenía la implementación de una sola labor para una superficie que representaba tan sólo el 16,3% del total (470.244 has); en tanto el 64,5% de las unidades restantes (3.785), lo hacía por más de una para el 83,7% de la superficie remanente (2.412.482 has). En función de las cifras incluidas en el Cuadro 5 y de otros cálculos propios (12), conviene mencionar que algunos de los partidos de la Región superaban los porcentajes aludidos, como sucedía con Colón, Pergamino y Ro-jas. En el primero de ellos, el 77,5% de las explotaciones del partido que contrataba labores (313 de 404), lo hacía para una superficie equivalente a más del doble de la superficie implantada total (210,1%, 165.587,0 has de 78.805,7), evidenciándose aquí (pero también en los restantes casos, como se verá) que sobre una misma superficie podía realizarse más de una labor. Por su parte, el 77,6% de las unidades (243 EAPs de esas 313) estipulaba arreglos por más de una tarea cultural para el 87,9% de la superficie trabajada por terceros (145.569 has). En el segundo, Pergamino, el 75,3% de los establecimientos del distrito (840 de 1.116) delegaba en terceros labores para el 190,7% de su superficie (524.565,0 de 275.143,1 has); mereciéndose señalar que el 74,3% de

(12) Para el análisis siguiente, remitimos al comentario incluido en la nota anterior.

los primeros (624 de 840) lo hacía por más de una de ellas para el 89,9% de la superficie contratada total (471.481 de 524.565 has). Finalmente, en Rojas el 74,9% de las explotaciones del partido (443 de 583) acordaba la realización de tareas para el 171,5% de la superficie (313.439,0 de 182.806,7 has); destacándose que el 74,9% de las unidades que contrataba (332 de 443) lo hacía por más de una labor para el 89,3% de la superficie trabajada por terceros (279.844 has de 313.439).

Cuadro 5. Provincia de Buenos Aires. EAPs totales y que contrataron servicios, y superficie total y contratada (en has), en partidos seleccionados de la Zona Agrícola Norte.

Región Agrícola Norte	EAPs con límites definidos (*)		EAPs que contrataron servicios		Porcentaje de EAPs que contratan / EAPs Totales	Superficie implantada total (en primera y segunda ocupación)		Superficie contratada		Porcentaje de Superficie contratada / Superficie implantada total
	Cantidad	%	Cantidad	%		Cantidad	%	Cantidad	%	
Total	9.910	100	5.865	100	59,2	2.422.036	100	2.882.726	100	119
Arrecifes	192	1,9	132	2,3	68,8	83.116	3,4	124.460	4,3	149,7
Baradero	208	2,1	103	1,8	49,5	64.049	2,6	91.028	3,2	142,1
Bragado	619	6,2	380	6,5	61,4	150.529	6,2	176.779	6,1	117,4
Chacabuco	760	7,7	499	8,5	65,7	156.291	6,5	200.815	7,0	128,5
Chivilcoy	699	7,1	410	7	58,7	164.052	6,8	98.991	3,4	60,3
Colón	404	4,1	313	5,3	77,5	78.806	3,3	165.587	5,7	210,1
Exaltación de la Cruz	233	2,4	45	0,8	19,3	36.309	1,5	20.255	0,7	55,8
Junín	580	5,9	293	5	50,5	130.708	5,4	100.288	3,5	76,7
Leandro N. Alem	315	3,2	173	2,9	54,9	97.142	4	94.622	3,3	97,4
Pergamino	1.116	11	840	14	75,3	275.143	11	524.565	18	190,7
Ramallo	310	3,1	197	3,4	63,5	88.465	3,7	76.859	2,7	86,9
Rojas	583	5,9	443	7,6	76	182.807	7,5	313.439	11	171,5
Salto	516	5,2	360	6,1	69,8	146.478	6	137.933	4,8	94,2
San Andrés de Giles	250	2,5	47	0,8	18,8	69.593	2,9	28.855	1,0	41,5
San Pedro	632	6,4	294	5	46,5	93.734	3,9	89.374	3,1	95,3
Resto (**)	2.493	25	1.336	23	53,6	604.817	25	638.876	22,2	105,6

Fuente: elaboración propia en base a INDEC, CNA 2002.

(*) A los efectos de compatibilizar la información del cuadro, se excluyeron seis explotaciones sin límites definidos (una en Campana y cinco en Zárate).

(**) Alberti, Campana, Capitán Sarmiento, Carmen de Areco, General Arenales, General Viamonte, San Antonio de Areco, San Nicolás y Zárate.

Además, debe remarcar la alta participación que, en el total de las explotaciones que recurrían a la contratación de servicios, exhibían aquellas que delegaban en terceros la ejecución de las principales labores agrícolas: en tanto en Colón el 63,0% de la superficie (104.286 has), en posesión del 41,2% de las unidades (que ascendían a 129), era trabajada por prestadores en lo que respecta a la roturación y siembra, mantenimiento de cultivos y cosecha de granos; en Pergamino lo era el 61,1% de la extensión contratada (320.694 has), correspondiente al 41,3% de las EAPs (que sumaban 347) y en Rojas el 56,8% de la superficie (178.099 has) poseída por el 36,6% de los establecimientos (que ascendían a 162). La participación aludida cobraba mayor relevancia si consideramos que, en dichos partidos, el promedio de superficie de las unidades que contratan sólo las labores mencionadas superaba con holgura los promedios de aquellas otras que demandaban una labor (exclusivas) o más de una (combinaciones).

En el extremo opuesto se encuentran los casos de Chivilcoy y San Andrés de Giles. En el primero, el 58,7% de las explotaciones (410 unidades) concertaba labores con terceros para el 60,3% de la superficie (98.991,0 has). También aquí, los establecimientos que contrataban por más de una labor (228) poseían una mayor superficie promedio (346,6 has) que aquellos otros (182) que lo hacían sólo por una (109,7 has). En tanto, las unidades del distrito que contrataban en su conjunto las tareas de roturación y siembra, mantenimiento de cultivos y cosecha de granos, casi duplicaban la superficie (649,9 has) del total de explotaciones que efectuaban arreglos por más de una labor. Por su parte, en San Andrés de Giles, tan sólo el 18,8% de los establecimientos (47 unidades de 250) delegaba en terceros la realización de labores para el 41,5% de la superficie (28.855,0 has). Cabe mencionar que la superficie promedio de la superficie trabajada por contratistas en este partido (613,9 has) supera similar guarismo en otros, como Colón (529,0 has), Bragado (465,2 has), Chacabuco (402,4 has), Ramallo (390,1 has), San Pedro (304,0 has) o el ya visto Chivilcoy (241,4 has). En San Andrés de Giles, del total de 47 unidades que concertaban arreglos con terceros, el 76,6% (36 establecimientos) lo hacía por una labor para el 63,9% de la superficie contratada (18.451 has); en tanto, el 23,4% restante (11 explotaciones) hacía lo propio por más de una tarea para el 36,1% de la superficie (10.404 has). Cabe mencionar que sólo tres unidades contrataban las labores agrícolas principales, promediando una superficie de 863,3 has, superando el promedio de extensión laborada por terceros en el partido (613,9 has, como se dijo).

Conclusiones y consideraciones finales.

Este artículo se propuso examinar la información estadística procedente del CNA 2002 y de la RePSA bonaerense del mismo año, y comprobó que un alto porcentaje de la superficie trabajada por terceros correspondía a un porcentaje relativamente menor de establecimientos agropecuarios (el 61,7% de dicha superficie correspondía al 17,7% de los establecimientos, que poseían más de 1.000 has). Asimismo, se puso de manifiesto una alta concentración subregional, ya que el 68,1% de las explotaciones que contrataban servicios de terceros, se hallaban ubicadas en tan sólo tres Regiones Agroestadísticas (Agrícola Norte, Agrícola Sur y Mixta Oeste), que concentraban el 79,6% de la superficie trabajada por terceros y acogían al 66,8% de los contratistas, que habían fijado en ellas su domicilio. El mismo análisis nos permitió comprobar la fuerte interdependencia entre los prestadores de maquinaria y los productores agrícolas, habida cuenta no sólo de la contratación de labores por más de una labor, sino también de la importancia que asume la delegación en terceros de las tareas vinculadas a la producción de granos,

a saber, roturación y siembra, mantenimiento de cultivos y cosecha de granos. Al respecto, conviene señalar que, en algunos partidos de la Zona Agrícola Norte, la superficie contratada supera, en ocasiones con creces, a la superficie implantada total, debido a la realización de más de una labor sobre una misma superficie (aunque, como se señaló, ello también podría suceder sin que el porcentaje precitado superara el 100%).

Finalmente, si tuviéramos que definir brevemente las modalidades de relacionamiento entre los productores agropecuarios en la región pampeana y los contratistas de maquinaria, podríamos decir, siguiendo a Elias, que se constituyeron a partir de un entramado dinámico de interdependencias sociales, al que el autor se refiere con la categoría de figuración (Elias, 2008; Ramos Torre, 1999). En consecuencia, consideramos que la historia del agro pampeano puede interpretarse en función del surgimiento y consolidación de figuraciones cada vez más estrechas entre los productores agropecuarios y los contratistas de maquinaria en particular, y entre el mundo agrario y el mundo urbano en general. Ello no implica en modo alguno que la estructura de relaciones desplegada al interior de los entramados se desenvuelva como un proceso armónico, equilibrado y consensuado; por el contrario, se encuentra atravesado por una serie de tensiones subrepticias y conflictos abiertos que son estructurales a los procesos de integración de las partes en una totalidad más amplia (Elias, 1998). En palabras del autor: *“cada movimiento hacia una mayor interdependencia funcional entre grupos humanos engendra tensiones estructurales, conflictos y luchas, que pueden permanecer o no manejables.”* (Elias, 1998, p. 109). En tal sentido, el testimonio de un protagonista autorizado del período examinado, el ingeniero agrónomo Horacio C. Giberti (presidente del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria entre 1958 y 1961 y secretario de Estado de Agricultura y Ganadería entre 1973 y 1974), confirmaba esa mayor ligazón entre los distintos grupos humanos, y sintetizaba con agudeza y contundencia las transformaciones acontecidas en el agro pampeano en los siguientes términos: *“Cuando yo me recibí, en 1942, el único insumo comprado de una chacra era la bolsa y el hilo para almacenar la producción. Costaba unos pocos pesos y se requería al fin del ciclo productivo. Hoy, los insumos representan al menos el 50% del costo total y se precisan desde el comienzo del ciclo productivo. Eso indica que hay un enorme cambio económico y financiero, que le da un carácter totalmente distinto al sector agropecuario, y lo hace más interdependiente de los otros sectores de la economía.”* (Clarín, 9 de febrero de 2003, p. 24).

Bibliografía consultada.

- Azcuy Ameghino, Eduardo (2005). La evolución del capitalismo agrario y la desaparición de explotaciones agropecuarias: evidencias estadísticas en algunos países seleccionados y problemas de teoría e historia. Ponencia presentada a las Cuartas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 9-11 de Noviembre de 2005.
- Barsky, Osvaldo (1992). “Explotaciones familiares en el agro pampeano: procesos, interpretaciones y políticas”. En: Barsky, Osvaldo; Lattuada, Mario; Mascali, Humberto y otros. Explotaciones familiares en el agro pampeano/1. Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

- Baumeister, Eduardo (1980). Estructura agraria, ocupacional y cambio tecnológico en la región cerealera maicera. La figura del contratista de máquina. Centro de Estudios e Investigaciones Laborales, Documento de Trabajo Nro. 10, Buenos Aires.
- Clarín (fechas citadas).
- Elias, Norbert (2008). Sociología fundamental. Editorial Gedisa, Barcelona.
- Elias, Norbert (1998). “Los procesos de formación del Estado y de construcción de la nación”. En: Historia y Sociedad, Nro. 5.
- Garbers, Ricardo E. (2016). El Contratista Rural en la Argentina: empresario eficiente y tenaz del sector agropecuario. Ponencia presentada a las XIII Jornadas Nacionales y V Internacionales de Investigación y Debate “Sujetos Sociales y Territorios Agrarios Latinoamericanos”. Universidad Nacional de Quilmes, 27 al 29 de Julio de 2016.
- Hanickel, Guillermo; Marra, Rita y Lombardo, Patricia (2014). “La importancia de los costos operativos en la toma de decisiones de los contratistas de servicios de maquinaria: el caso de la provincia de Córdoba”. En: Revista Agronomía & Ambiente. Nro. 34 (1-2), Facultad de Agronomía, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) (2006). Censo Nacional Agropecuario 2002. resultados generales. Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, Buenos Aires (publicado en CD Room).
- Lódola, Agustín (2008). Contratistas, cambios tecnológicos y organizacionales en el agro argentino. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Naciones Unidas, Santiago de Chile, Documento de proyecto.
- Lódola, Agustín y Brigo, Rafael (2013). “Contratistas de servicios agropecuarios, difusión tecnológica y redes agroalimentarias: una larga y productiva relación”. En: Anlló, Guillermo; Bisang, Roberto y Campi, Mercedes (Coords.). Claves para repensar el agro pampeano. Editorial Universitaria de Buenos Aires (EUdeBA), Buenos Aires.
- Lódola, Agustín y Fossati, Román (2003). Servicios agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la tierra, productividad y demanda de servicios agropecuarios. Ponencia presentada a las Terceras Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 5-7 de Noviembre de 2003.
- Lódola, Agustín y Fossati, Román (2004). Servicios Agropecuarios y contratistas en la provincia de Buenos Aires. Régimen de tenencia de la tierra, Productividad y Demanda de Servicios Agropecuarios. Universidad de Belgrano, Documento de Trabajo Nro. 115.
- Lombardo, Patricia; García, Mabel; Marra, Rita y Stadler, Soledad (2013). Caracterización de los contratistas de maquinaria agrícola en el partido de Pehuajó (provincia de Buenos Aires). Ponencia presentada a las Octavas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 29-31 de Octubre y 1º de Noviembre de 2013.
- Makler, Carlos A. (2017a). “Materiales históricos y presentes para el estudio del contratismo de maquinaria agrícola en la Argentina”. En: Bisang, Roberto y Pierri, José (Compiladores). Problemas actuales y perspectivas futuras de la producción y co-

- mercionalización de granos. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- Makler, Carlos A. (2017b). “Elementos históricos y contemporáneos para un estudio del contratismo agrícola en la Argentina”. Ponencia presentada a 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.
- Neiman, Guillermo; Blanco, Mariela y Neiman, Melina (2013). La prestación de servicios en la agricultura pampeana. Evolución y cambios recientes. Ponencia presentada a las Octavas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 29-31 de Octubre y 1º de Noviembre de 2013.
- Pozzolo, Oscar; Ferrari, Cecilia y Moltoni, Luciana (2013). Caracterización de la empresa de servicios de cosecha en la provincia de Entre Ríos. Ponencia presentada al XLII Congresso Brasileiro de Engenharia Agrícola – CONBEA 2013. Fortaleza, Brasil, 4 al 8 de agosto de 2013.
- Provincia de Buenos Aires – Ministerio de Economía – Dirección Provincial de Estadística (2005). Relevamiento Provincial de Servicios Agropecuarios 2002. Presentación de resultados. (Disponible online en: <http://www.estadistica.ec.gba.gov.ar>).
- Ramos Torre, Ramón (1999). “Del aprendiz de brujo a la escalada reflexiva: el problema de la Historia en la Sociología de Norbert Elias”. En: Cuadernos del CISH. Vol. 4, Nro. 5.
- Rivarola, Andrea D. V.; Maldonado, Rita A. y Otero, Ricardo O. (2007). Participación, tipología y nivel de asociación gremial de los contratistas rurales. Estudio de caso de un sector de la pampa cordobesa. Consecuencias socioterritoriales. Ponencia presentada a las Quintas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 7-9 de noviembre de 2007.
- Stadler, Soledad; Bertella, Eugenia; Lombardo, Patricia y Botta, Guido (2013). Los contratistas de servicios de maquinaria agrícola en el departamento de Quemú-Quemú – La Pampa. Ponencia presentada a las Octavas Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires, 29-31 de octubre y 1º de noviembre de 2013.
- Tort, María Isabel (1983). Los contratistas de maquinaria agrícola: una modalidad de organización económica del trabajo agrícola. Centro de Estudios e Investigaciones Laborales, Documento de Trabajo Nro. 11, Buenos Aires.

Alternativas de regulación de mercados interconectados, maíz y carnes, en la postpandemia.

Basualdo, M. E.¹ y Neyra, H.²

Tipo de cambio, salarios reales e inflación, una relación clásica de las economías agroexportadoras.

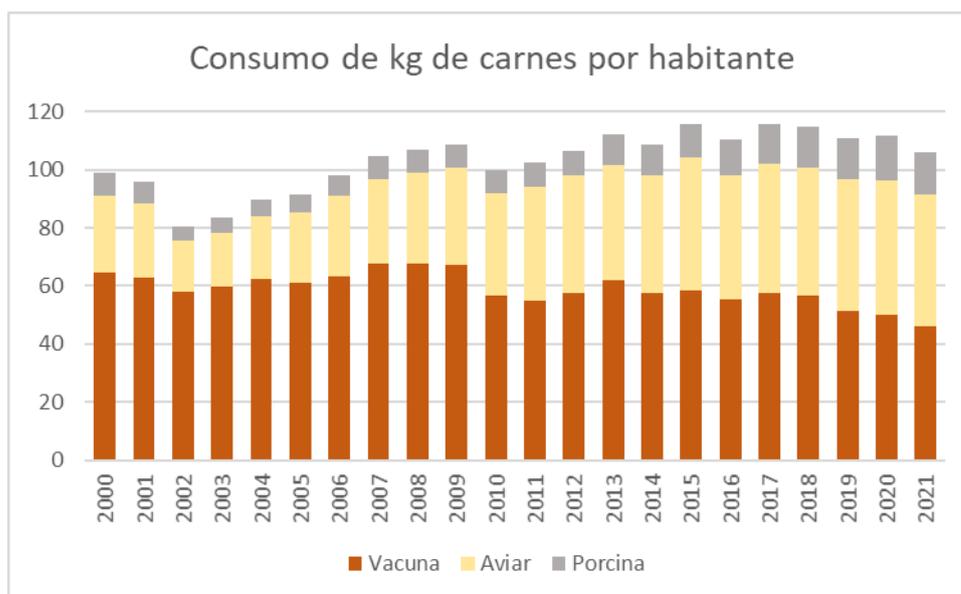
En la Argentina de la pandemia, a mediados de 2021, se impuso, desde el gobierno, un régimen de comercialización interna y externa de la carne vacuna con la finalidad inmediata de conducir su precio a la baja y, así, lograr detener el espiral inflacionario de todo un símbolo de la cultura alimentaria argentina, “la carne”.

Esa cultura está fundada en la historia del siglo XX más que en las décadas recientes cuando perdió importancia en el consumo popular. Hasta hace 30 años atrás todavía el consumo per cápita anual de carne bovina podía llegar hasta cerca de los 60 kilogramos. Durante buena parte de dicha centuria, era usual que el consumo per cápita se elevara más aún, llegando, en ocasiones, a los 90 kilogramos.

Cuando hoy (en 2021) el nivel de consumo de carne vacuna llegó a 45 kilogramos per cápita anual se alcanzó un mínimo histórico. No es que esto haya que atribuirlo, por completo, a una caída en la alimentación de la población, sino que, en parte podría, atribuirse a la diversificación del consumo de distintos tipos de carnes que se vino produciendo desde los años 90 y que determinara que el consumo per cápita estuviera normalmente entre los 50 y 60 kilos anuales de carne en los últimos años.

¹ Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Programa de Investigación de la Producción y Comercio de Granos (PROINGRA), Buenos Aires, Argentina.

² Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires, Argentina.



Fuente: elaboración propia con datos del Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca

Sin embargo, la explicación de esta situación va más allá de un consumo que encontró alternativas al de la carne vacuna en el pollo o el cerdo porque, en realidad, hubo una caída en el consumo de alimentos en Argentina a consecuencia de un descenso en los salarios reales desde 2018, en virtud del impacto inflacionario de sucesivas devaluaciones del peso que se fueron verificando a partir de la crisis de deuda externa que se originara allí y que continúa en la actualidad. **Como puede verse en el gráfico, desde el pico de 115,8 kg de carnes per cápita en 2015, el descenso paulatino nos deja en unos 105,9 kg en el primer semestre de 2021, con una baja de 10 kg. de carnes per cápita.**

Y a esto, desde 2020, se sumaron los efectos económicos y sociales de la pandemia del coronavirus que, al ser mundial, determinó una contracción de los flujos locales e internacionales de personas y bienes y, por tanto, un retroceso generalizado de la actividad económica dentro y fuera del país, por lo que la crisis de 2018 solo logró agravarse. Teniendo en cuenta que aparecieron las consecuencias esperables en la generalidad de los países por esta razón, resulta conveniente observar el caso de dos grandes exportadores de granos y carnes sudamericanos que ayudan a explicar el proceso económico de 2020 y 2021 y su impacto sobre ganadería y carne vacuna, en el caso argentino.

ARGENTINA	2018	2019	2020	BRASIL	2018	2019	2020	URUGUAY	2018	2019	2020
PBI	-2,6	-2,1	-10,5	PBI	1,3	1,4	-5,3	PBI	1,6	0,2	-4,5
Precios al consumidor	47,1	52,9	35,2	Precios al consumidor	3,7	4,3	3,1	Precios al consumidor	8	8,8	9,9
Salario real medio	-6,6	-8,3	-2,9	Salario real medio	-0,2	0,3	4,6	Salario real medio	0,2	1,3	-1,7
Tipo de cambio real efectivo	36	3,1	6,2	Tipo de cambio real efectivo	11,5	1,6	26,9	Tipo de cambio real efectivo	-2,9	1,9	5,7
Términos de intercambio.	0,9	-0,7	-0,9	Términos de intercambio	-2,1	0,6	-0,4	Términos de intercambio	-4,9	3,6	7,3
Tasa interés activa nominal	47,7	66,9	36,3	Tasa interés activa nominal	45,2	42,7	34,7	Tasa interés activa nominal	14,2	13,3	13,2

Dinero (M1)	23,6	16,9	80,5	Dinero (M1)	8,3	5,7	30,3	Dinero (M1)	5,5	7,1	9,7
Balanza global	17052	37582	1882	Balanza global	2928	26055	11168	Balanza global	408	1111	1004

Fuente: elaboración propia en base a datos de CEPAL

Dentro de este conjunto de datos de estos países, hay que destacar uno central, la evolución del PBI. Argentina venía en recesión a causa de la crisis externa de 2018 pero en 2020 la pandemia la llevó a una notable caída, la mayor de los tres países, aunque la de los otros dos no dejó de ser importante, siendo que además estaban en una situación de relativo estancamiento en 2018/19.

Estos datos de producción son importantes porque en una crisis internacional con retrocesos productivos generalizados, esto significa una caída en los factores de la producción, en el nivel de empleo y en su remuneración. En el caso del trabajo argentino, la baja del PBI conllevó desempleo y baja de salarios reales. La baja de estos últimos en 2018/19 ya había sido importante, pero en 2020 como su baja fue menor, fue el desempleo el que tradujo mayormente la caída del PBI.

Ni en Brasil ni en Uruguay hubo mayores cambios en 2018/19, pero en Uruguay, en 2020 la pandemia hizo caer fuerte los salarios reales aparte del empleo. En Brasil, en tanto, en 2020, el gobierno, para compensar los efectos de la pandemia, aumentó notablemente las ayudas a las familias pobres. Si bien a ellas no les llegó un cheque mensual de más de 1000 dólares como en Estados Unidos, allí la suma alcanzó mensualmente a 120 u\$s, aproximadamente, bastante más de lo distribuido en Argentina o Uruguay, por igual concepto. Por eso se anotó una suerte de aumento en los salarios reales en ese caso, moderando una baja mayor en el consumo.

No obstante, otro factor de incidencia central es el tipo de cambio real. En Argentina creció un 40% en 2018/19 y un 6% adicional en 2020, mientras que en Brasil aumentó un casi 27% en 2020, mientras que en Uruguay lo hizo casi en un 6%, quebrando una tendencia más neutral, aunque con oscilaciones sucesivas. Estos movimientos resultan en un impulso a las exportaciones, pero también a la inflación, dado que la generalidad de éstas, así como las importaciones, elevan el precio interno, en correlación a la mayor cotización del dólar en moneda local.

Esa elevación de precios internos llevó a Argentina y Uruguay, particularmente, a elevar sus niveles de inflación y hacer caer sus salarios reales.

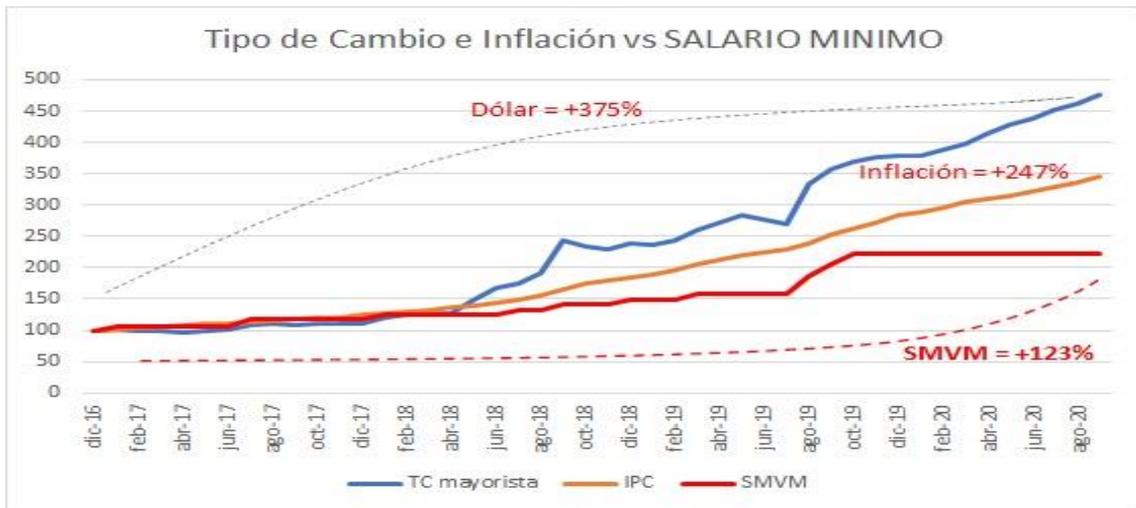
En el caso uruguayo pareciera no haber otra explicación que el avance en el tipo de cambio, ya que moneda o intereses no varían sustancialmente, pero en los casos de Brasil y Argentina la cantidad de moneda tiene avances notables. Sin embargo, en ninguno de los dos casos la inflación resulta particularmente impulsada ya que, por ejemplo, en Argentina baja la inflación en 2020 y en Brasil no hay mayores variantes.

Pero dentro de los factores internos de determinación de los niveles de salarios reales, se ha puesto en claro que las caídas en el PBI conllevan una contracción de los salarios reales, ya sea por efecto del desempleo, determinante de caída en el total de salarios pagados, ya sea, simplemente, por la evolución nominal de salarios y precios, de un lado, y por la evolución del tipo de cambio, del otro. Además de lo destacado de

estos factores en la evolución observada, apareció otro factor de incidencia en los salarios reales, la suba en el precio internacional de las commodities desde fines de 2020, algo que se ha llamado también como “inflación importada”.

Salarios reales, devaluaciones e intervención en mercados de alimentos

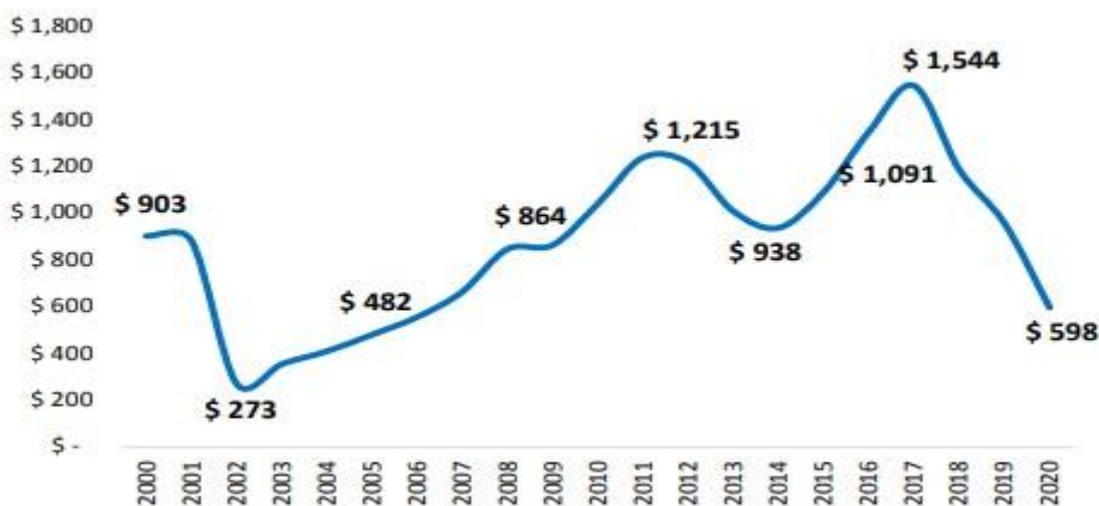
Para profundizar en las divergencias en la evolución de los salarios reales y la inflación, presentaremos una serie de gráficos publicados por el IERAL. Las dificultades en alcanzar o converger con los precios por parte de los salarios se pueden ilustrar con un gráfico muy descriptivo de la evolución del Salario Mínimo, presentado por Ortega (2020), en base a datos INDEC.



Fuente: Ortega (2020) en base a datos del INDEC.

Pero sobre el promedio de salarios pagados y su relación con la inflación, gracias al IEERAL, es posible ilustrar mediante los siguientes gráficos.

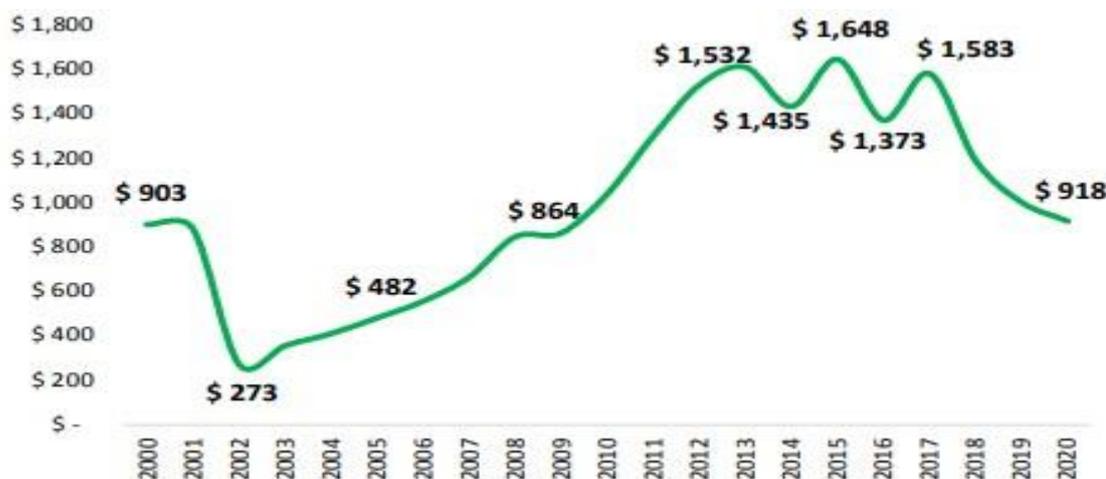
Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de dólar blue – IEERAL



Fuente: Capello y Caullo (2020) – Informe de coyuntura IERAL N°1294 – 20/08/2020

Aunque el dólar paralelo, en otras épocas o circunstancias, ha resultado cuestionado por poco representativo, en la actualidad llegó a tener una aproximación continua con un “dólar bolsa”, que podría considerarse más representativo porque es el valor de referencia de las transacciones de títulos y valores internacionales entre la Bolsa de Buenos Aires y las extranjeras. Como es habitual, no obstante, conviene una comparación de éste con el dólar oficial.

Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos de dólar oficial



Fuente: Capello y Caullo (2020) – Informe de coyuntura IERAL N°1294 – 20/08/2020

Finalmente, si se tiene en cuenta que es lo que ha sucedido con el salario real, en términos de carne vacuna, tenemos lo siguiente:

Evolución del poder de compra del salario privado formal en términos del kilo de carne



Fuente: Capello y Caullo (2020) – Informe de coyuntura IERAL N°1294 – 20/08/2020

Se evidencia con claridad una caída del salario real en la adquisición de carne o, posiblemente, en la mayoría de los alimentos, todos fuertemente impactados por el traslado del aumento del tipo de cambio a los precios internos, así como el alza de precios internacionales desde finales de 2020. Fuera del caso de caída de 2009/2011, en otro contexto, el proceso de disminución de la capacidad de consumo de carne es muy similar al verificado entre 2001-2004. El que aquí se revela desde 2009 en adelante, en verdad está enmarcado dentro de un proceso más largo de intervención en el mercado de carnes que poco tiene que ver con la caída de salarios reales propia de 2018 a 2021 o de 2001 a 2004.

Ciertamente, la diferenciación entre estos dos últimos y ese otro período de regulación del sector debe ser remarcada porque éstos responden a una situación de grave crisis económica y social que, evidentemente, no estaba presente en el período regulatorio que se diese entre 2006 y 2012, aproximadamente. Es más, también en países del Mercosur o agroexportadores de otras regiones, en general, el contexto económico o social era favorable en razón de ser beneficiarios de la combinación de altos precios de commodities agrarias y una expansión económica internacional que sostenía el alza de su demanda. El muy elevado crecimiento económico de la economía de China durante esos años motorizaba ese mercado y algunos otros del comercio mundial. La crisis bancaria estadounidense de 2008 afectó esa trayectoria positiva general pero básicamente se concentró en algunos fragmentos del conjunto de países occidentales y solo fue grave entre 2008 y 2009.

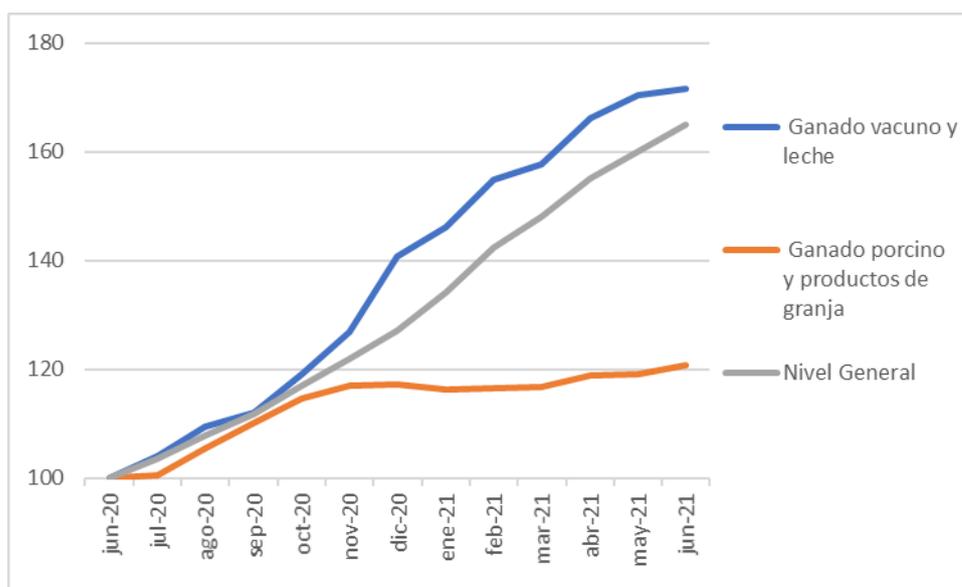
Si bien cabe la comparación entre las regulaciones aplicadas hoy al mercado de la carne con las de esa otra etapa, se debe reconocer, antes que nada, que las motivaciones actuales responden a una realidad local dominada por un retroceso económico y social originado en una crisis sanitaria global que vino a sumarse a una crisis externa previa.

Las fuertes emisiones monetarias de los países del Norte (USA y UE) están incentivando esta demanda y de otras materias primas cruciales como el petróleo. Los granos subieron considerablemente y también lo hizo el precio de las carnes de exportación, especialmente movidas por la demanda de China, ya en clara recuperación económica. Entonces, en este punto, apresuradamente, se puede sacar la conclusión de que fue este

aumento de precios, ubicable entre fines de 2020 y mediados de 2021, el que determinó la caída de los salarios reales medidos en términos de capacidad de compra de kilos de carne bovina por parte de los asalariados.

Por su parte, los precios del tipo de carne demandado por China no alcanzaron un nivel exageradamente alto ya que, a igual nivel de precio interno, éste podría ser pagado por un consumidor argentino cuyo salario real no hubiese caído cerca de la mitad del que tenía hace tres años.

Evolución de precios mayoristas carnes vacunas y porcinas y granja vs nivel general



Fuente: Elaboración propia en base a datos del IPIM, INDEC.

En el contexto actual, de un recorte de exportaciones cárnicas del 50% del total del año pasado, el precio externo al presente estaría mostrando que no es tan excesivo ya que, en opinión de informantes clave, los frigoríficos pueden encontrar precios similares en el consumo interno, por lo que están redirigiendo su producción y ventas al mercado local, en reemplazo de las exportaciones bloqueadas, sin bajar los precios internos equivalentes a éstas.

Con el salario real relativamente más alto de las dos últimas décadas, visible entre 2010 y 2017, aun con problemas de inflación de alimentos, no podía presentarse el riesgo de llegar a una deficiente alimentación de una población empobrecida en ese momento, a diferencia de lo que sí se puede observar desde 2020 a consecuencia de la combinación de crisis externa con el impacto económico de la pandemia de fuentes de trabajo cerradas y contracción de la masa de salarios pagados.

La regulación del comercio exterior y el riesgo de crisis alimentaria por mayor pobreza.

Llegados a esta altura del análisis es necesario recordar que la exportación de carne se sustenta en la rentabilidad de este negocio que, en principio, surge de la diferencia entre el costo de producir internamente el ganado y el precio internacional de la carne.

Y con esto se intenta destacar que el alza de los precios internacionales tiene importancia a la hora de exportar pero que la abundancia y el menor precio relativo de la producción nacional, en ese momento, también resulta crucial.

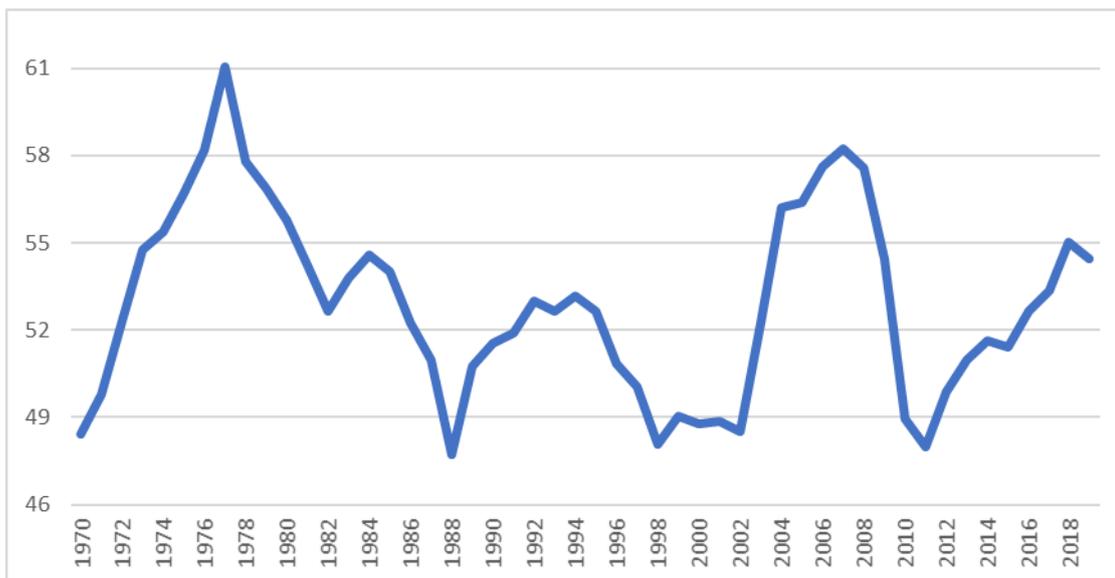
Si se atiende a la evolución de las Existencias Vacunas hasta 2006 es evidente que la abundancia ganadera podía considerarse alcanzada después de años de retroceso y estancamiento entre los años 70 y principios de los 2000. El precio del Kilogramo vivo de la hacienda vendida en “Liniers” era razonable, alrededor 60/70 centavos de dólar, aunque esto había significado el aumento continuo de un precio de menor valor que se había alcanzado en medio de la crisis 2001/2002.

Esa alza persistente de recomposición de este precio, en el ámbito de una calma inflacionaria de los restantes precios, entre 2003 y 2005, llevó a creer que con regular este único precio la inflación podría controlarse. Entonces, en el año 2006, se prohibió por 6 meses, la exportación de carne vacuna. En años posteriores, en tanto, se establecieron cupos de exportación anual que la siguieron restringiendo. Inicialmente, la drástica caída en la demanda de carne estabilizó los precios y esto continuó por algo más de tres años.

Pero esta política resultó en un desaliento a la ganadería de magnitud inimaginable, lo que determinó una suerte de desastre histórico porque se tradujo en un largo ciclo de liquidación ganadera que originó una caída del 20% del Stock Ganadero de alrededor de 10 millones de cabezas de ganado, cuando las existencias iban camino a alcanzar una holgada oferta de 60 millones de cabezas. Había una abundancia que contrastaba con las décadas de retroceso de los años 80 y 90. Para hacerlo gráfico se puede decir que la política aplicada fue el eje principal de desaparición del notable desarrollo ganadero que se había logrado. Hubo hechos concomitantes -como años de sequía y la competencia con la soja por las tierras disponibles- que agravaron las consecuencias destructivas de esta política y llevaron a un rencor histórico de los ganaderos.

Si se observa con detenimiento esta infografía, queda claro que el notable retroceso ganadero de los 80 y 90, se revierte, rápidamente, desde inicios de los 2000 pero desde 2007 la política de fuerte restricción de exportaciones que hace bajar continuamente los precios y, en consecuencia, genera una desinversión que lleva al stock ganadero a un mínimo histórico en 2011 sin que luego mayores niveles de stocks logren recuperarse. Hoy, en 2021, se estima que el stock ganadero está sólo en 53 millones de cabezas, 10 años más tarde. Ésta no ha sido una buena noticia para la recuperación de las exportaciones, aunque respecto de los niveles ínfimos alcanzados se logró un mejoramiento en los niveles de toneladas exportadas en los últimos 3 años. Desde 2019 los niveles de exportación alcanzaron considerable participación dentro de la producción total, similar a aquella de los años de stocks ganaderos máximos de 2005/2006 y que determinara la política de contracción compulsiva y continuada de exportaciones que llevó a la pérdida de existencias entre esos años y 2018. El efecto de esta política sobre los precios internos fue un éxito de muy corto plazo.

Evolución del stock de ganado vacuno (en millones de cabezas) 1970-2019



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca de la Nación.

Tabla 2 – Detalle del stock ganadero vacuno 2007-2014

	Stock		Stock
2007	58.722.10 8	2011	47.959.97 3
2008	57.583.12 2	2012	49.865.86 6
2009	54.463.87 1	2013	50.996.39 7
2010	48.949.74 3	2014	51.646.54 4

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Ministerio de Agricultura, ganadería y pesca de la Nación.

Como se puede observar en la siguiente gráfica de precios internos, el fracaso de la política aplicada se hace evidente luego de dos o tres años iniciales de contención de precios, durante los cuales una acelerada liquidación ganadera llevó a la caída de stocks mencionada. Esta situación provocó, a su vez y progresivamente, una contracción de la oferta de animales para faena hasta que hacia fines de 2009 se llegó a un nivel mínimo, incapaz de abastecer la demanda, con lo cual se produjo un alza de precios internos que se mantuvo por 7 años.



El ciclo ganadero, el ciclo de precios y el político.

Se podría hacer una larga recopilación de opiniones técnicas sobre el ciclo ganadero en la Argentina y sus efectos sobre los precios de la carne en esta época más reciente o en anteriores, comenzando en los años 1930, desde cuando tanto la exportación como el consumo interno se transformaron en factores cruciales del destino de la cadena productiva de la carne, así como de la política económica.

Los actores involucrados en ella se expresaron políticamente desde aquellos años, a través de las corporaciones ruralistas y lo siguieron haciendo continuamente, de diferentes formas, hasta el presente. Los ganaderos se expresaron a través de la Sociedad Rural Argentina, CARBAP, CRA y Federación Agraria, siendo que durante muchos años co-gobernaron el sector a través de la conducción de la Junta Nacional de Carnes y el frigorífico de los ganaderos, la CAP, desde 1933. Esto quedó atrás, con la desaparición de estas instituciones, entre los años 70 y 80, pero es de destacarse que la política exportadora de carnes se dirimió entre los gobiernos, los ganaderos y los frigoríficos desde los '30 hasta esas décadas, institucionalmente, y luego, hasta el presente, de manera menos formal.

Luego del interregno liberal, interno e internacional, de los años 90, la intervención sobre el mercado de las carnes y granos se volvió a hacer presente en los 2000, y alcanzó trascendencia dentro del proceso de conflicto político de 2008 por las “retenciones móviles a la soja y otros granos” que se desarrolló entre las organizaciones agrarias y el gobierno.

Las representaciones agrarias que habían alcanzado protagonismo político en los años 30 volvieron a alcanzarlo en 2008, amalgamándose con las fuerzas opositoras al gobierno. Fuera del leitmotiv que desató el conflicto, las retenciones a la soja, también la oposición ruralista puso su énfasis en denostar una política exportadora que, en el caso de la carne, dejó el imborrable recuerdo de la “destrucción del stock ganadero”. Esa política de recorte sustancial de exportaciones, para liberar parte de la producción destinándola al abastecimiento interno, tenía igual finalidad que la presente: generar un

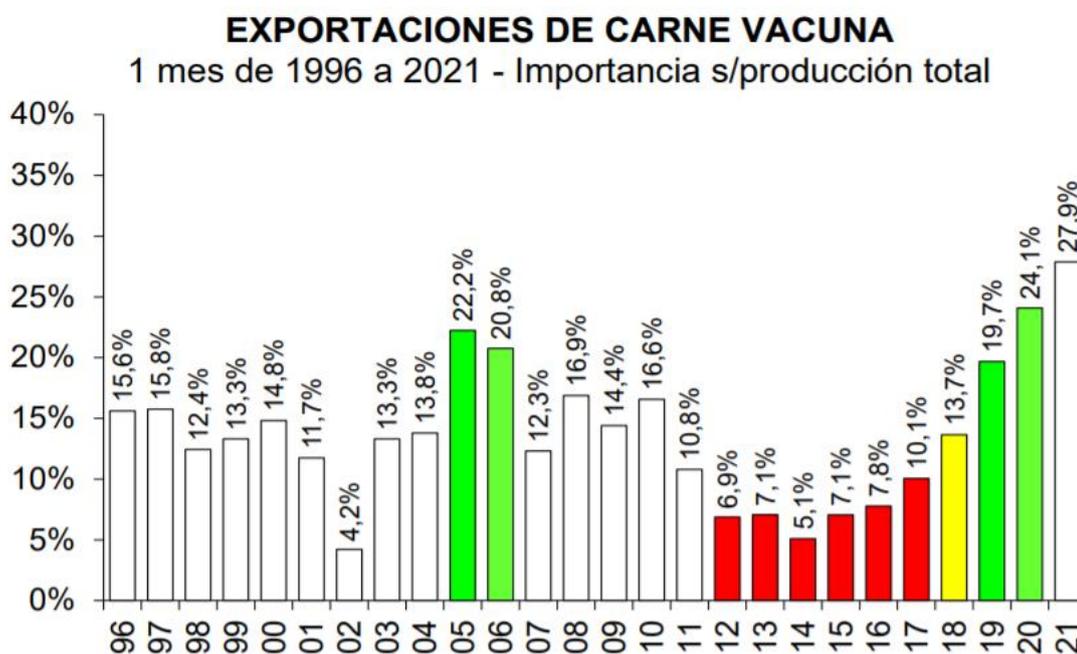
excedente de oferta que baje los precios internos, “desacoplándolos” de los precios internacionales.

Similares medidas fueron aplicadas para controlar los precios de leche y trigo. En el caso de la lechería, a diferencia de lo ocurrido con la ganadería de carne, no se generó ningún “desastre” sino que más bien cuando se liberó el sector de regulaciones, a partir del cambio de gobierno, en 2016, y de allí en adelante, fue cuando la lechería entró en una crisis creciente que alcanzó un punto culminante hacia fines de 2018.

Entre 2007 y 2015 este tipo de regulaciones tuvo una finalidad básicamente antiinflacionaria y, secundariamente, de preservación de la alimentación de la población de menores recursos, a diferencia de lo que ocurrió entre 2018 y la actualidad cuando la pobreza creció aceleradamente y las carencias alimentarias pasaron a ser parte de la realidad cotidiana de la mitad de la población.

Además de su contribución a la inflación, el alza ininterrumpida de los precios de los alimentos permite relacionar la pobreza con la inseguridad alimentaria. En el escenario 2007/15, los mayores niveles de crecimiento económico y de salarios reales impedían seriamente que esto pudiese ocurrir, mientras que las condiciones actuales, opuestas a aquellas de esa etapa, son determinantes de inseguridad alimentaria³.

La restricción de exportaciones cárnicas actual en comparación con la ensayada en 2006.



Fuente: CICCRA, con datos de ONCCA, Minagro y Senasa.

Desde el presente y a corto plazo, hasta fines de 2021, se recurrió nuevamente a la suspensión o fuerte restricción de las exportaciones cárnicas, tal como sucedió a partir

³ Para profundizar en el tema, se sugiere Salvia, A.; Poy, S. y Tuñón, I. (2021)

de 2006, con la misma finalidad de contraer el total de la demanda de carne y así hacer caer los precios del ganado. Así se intenta eliminar el excedente de demanda generado por las exportaciones y lograr que la oferta ganadera supere a la demanda, haciendo caer los precios. Este mecanismo operó entre 2006 y 2009, cuando fue aplicado, y los precios que habían tenido una tendencia alcista hasta 2006 se estabilizaron en ese período. De esta forma se “desacoplaron” los precios internos de los internacionales -en alza, como la generalidad de las commodities - y los menores precios internos alentaron un mayor consumo.

El problema que se planteó dentro de ese intervalo 2006/2009 consistió en que, por la depresión de precios, los ganaderos optaron rápidamente por una liquidación de sus existencias ganaderas y una relocalización de campos hacia la producción sojera, de mayor precio y rentabilidad, en cuanto resultaba factible. Esta disminución del stock ganadero, que se tradujo en la sobreoferta de cabezas de ese período, encontró una limitación natural desde 2010 cuando la caída en la reproducción -por la liquidación de vientres- de rebaños de años previos determinó un faltante continuo de animales para alcanzar una oferta suficiente para abastecer la demanda de carne.

La rápida caída de 10 millones de cabezas en esos tres años -de casi 59 a 49 millones- hizo imposible tanto el abastecimiento del consumo o las exportaciones, con lo cual el excedente de demanda insatisfecha por una oferta empequeñecida determinó una triplicación de los precios en dólares de la carne. A su vez esto impulsó la reversión del ciclo de liquidación de vientres anterior en uno de retención de vientres, con lo cual la escasez de oferta y el lento crecimiento del stock ganadero fueron determinantes de precios continuamente elevados, baja del consumo y las exportaciones.

El riesgo de caer actualmente en un ciclo ganadero a corto plazo, también está, dado que inclusive el potencial de oferta que se podría afectar es menor al que existía en 2006. Es decir, con un stock estimado de 59 millones de cabezas se estaba dando una notable recuperación del stock ganadero desde el “piso” de 50 millones a que había llegado a fines de los años 90, con lo cual la producción anual podía superar los 3,5 millones de toneladas, mientras que en la actualidad con un stock reducido a 53 millones la producción está en torno a 3 millones. Si el stock disminuye a corto plazo, mientras se mantenga la demanda, es posible que ésta llegue a superar la oferta, con lo cual después de un tiempo no tan prolongado como aquel de entre 2006 y 2009 es posible que el ciclo ganadero se revierta y vuelvan a aumentar los precios en forma sostenida, si un ciclo de liquidación de stocks se empieza a desatar a partir del sostenimiento de la contracción de exportaciones.

Las alternativas a una suspensión indiscriminada de exportaciones

La suspensión de una parte sustantiva de las exportaciones cárnicas se demuestra como una política de impacto sólo favorable en un corto plazo y simétricamente desfavorable después de transcurrido éste, en razón de la sucesión de las fases, de distinto signo, del ciclo ganadero. Es decir, no resulta una política sustentable para la producción, tampoco para el consumo y, obviamente, para la exportación.

Pero, aunque resulte difícil de llevar a la práctica, de lo que se trata es de mantener una política de abundancia en la oferta ganadera, con lo cual la producción debe ser

estimulada en lugar de insistirse en su desaliento, tal como parece resultar de repetir la política de carnes fracasada de años atrás.

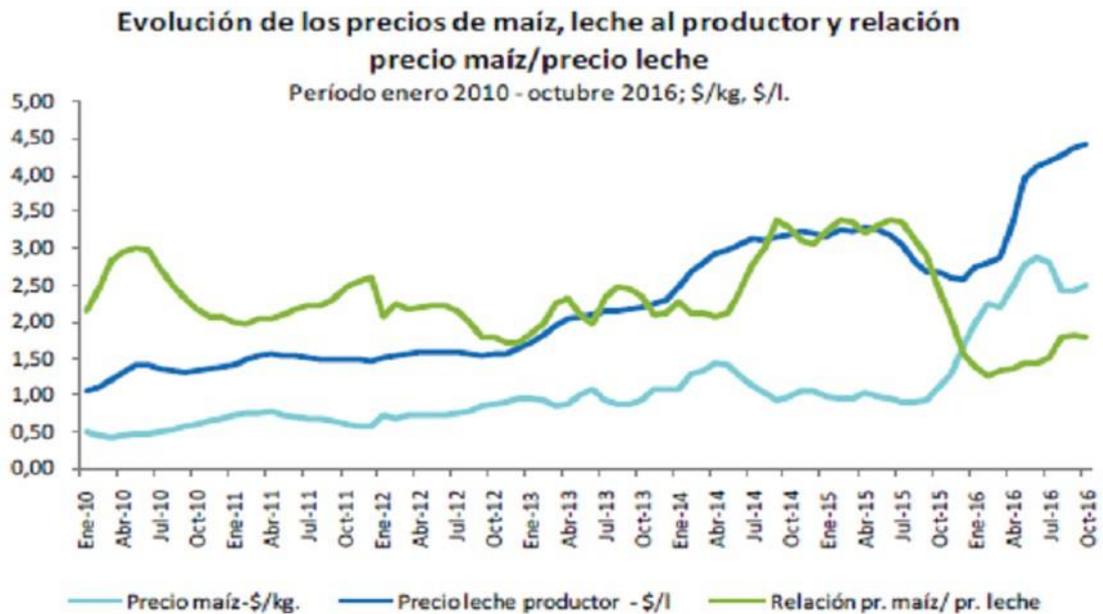
Es más, la regulación aplicada a la exportación de lácteos en un período que se extendió también desde 2006 pero que finalizó en 2015 no puede denominarse un fracaso y, tal vez, porque no significó una aplicación de cuotas o límites a las cantidades exportadas, sino solo a los precios externos (y por esa vía a los internos). Mientras tanto, un precio del maíz relativamente bajo permitió tener bajos costos de alimentación de la lechería y, así, mayor rentabilidad.

La lechería es extremadamente dependiente del costo del maíz y su abundancia y baratura a mediano plazo, resultaría en garantía de mayor rentabilidad y desarrollo sectorial. Esto se pudo comprobar entre la experiencia de regulación y posterior liberación, desde los años 2010 en adelante. Revisar este caso puede servir también para tener una idea de cómo el precio del maíz puede afectar centralmente al costo de lechería como de producción de animales también dependientes de éste.

En realidad, simplemente, frente al alza de los precios internacionales de la lechería lo que se pactó con el sector fue el establecimiento de un precio máximo a percibir por el equivalente a Leche en Polvo exportada, que se estableció en 2.100 dólares la tonelada. Por todos aquellos largos años, entonces, éste fue el precio neto promedio de exportación y el excedente por sobre éste hasta llegar al precio internacional automáticamente resultaba en derecho de exportación o retención para el Estado. Los precios internos se ordenaron, entonces, en función de ese precio fijado de exportación.

Sin embargo, la rentabilidad de la producción lechera podía lesionarse si, frente a esta rebaja del precio del exportador, no se daba, paralelamente, una disminución en el costo de producción. Esto fue facilitado por una caída relativa en el precio del maíz en ese período 2006/15 y así, con este menor costo, fue posible mantener la rentabilidad del sector, a pesar de mantenerse un precio máximo de exportación.

El siguiente gráfico del informe sobre la cadena láctea del Ministerio de Economía muestra claramente el menor precio relativo del maíz entre 2010 y 2015, lo cual permitió sostener la rentabilidad sectorial. En 2016 se presenta el efecto conjunto de una notable devaluación y la liberación de retenciones al maíz, donde, como se ve, esto se traduce en un notable aumento del precio del maíz. Luego, entre 2018 y el presente se sucedieron otras fuertes devaluaciones que impulsaron nuevamente el precio interno del maíz e hicieron caer la rentabilidad sectorial, como se puede verificar a través de distintos análisis, pero principalmente a través de la medición de costos sectorial realizada por el Instituto Argentino de Profesionales Universitarios de Costos (IAPUCO).



Fuente: Ministerio de Hacienda y finanzas públicas (2016).

En este caso se demuestra cómo la baratura del maíz hizo factible la rentabilidad de este sector, por lo cual es posible pensar que lograr que los productores de carnes, de pollos y cerdos resulten beneficiarios, actualmente, de una política que favorezca precios bajos del maíz también es una alternativa seria de contracción de costos que puedan sostener precios finales de estos sectores productivos.

Inclusive, lo que se ha dado en llamar el modelo uruguayo de carnes, aunque en algo mejora, el tipo de políticas aplicadas aquí, en relación con la defensa del consumo, tiene alcances limitados en el caso argentino.

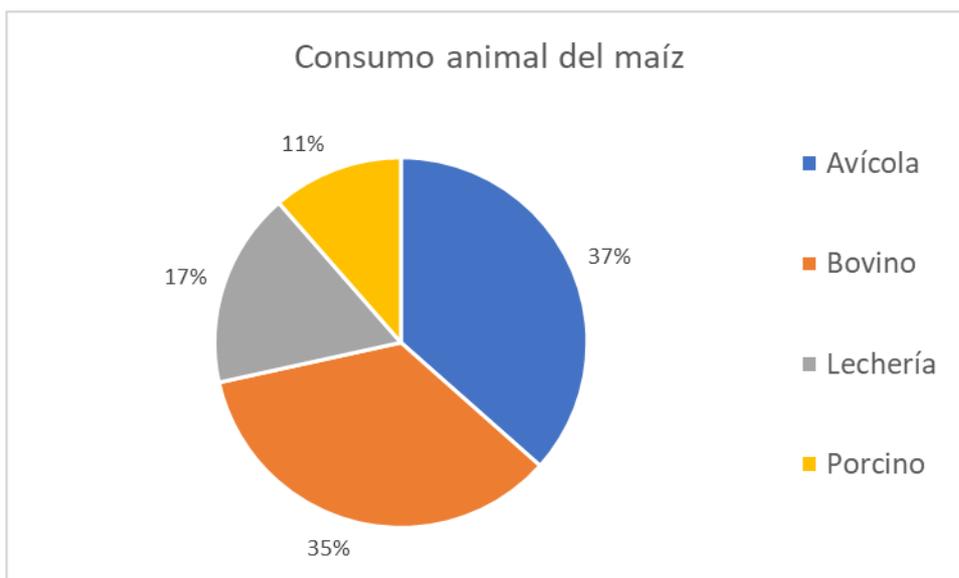
Para la misma época -2006 en adelante- en que el consumo podía verse afectado en Argentina por la suba de los precios internacionales también en Uruguay sucedía algo parecido, siendo que ambos países son grandes consumidores de carne vacuna. En este último no se restringieron las exportaciones de los cortes de mayor valor, pero sí se prohibió la exportación de los llamados cortes “populares” -asado, matambre, etc.-. Inclusive para abastecer el consumo, en mayor medida y a menor precio, se recurrió a la importación de carnes de menor calidad desde Paraguay y Brasil.

Es decir, la abundancia de carne para consumo es lo que permite satisfacer esta demanda a bajo precio y esto, sin afectar, en absoluto, las exportaciones.

Y este criterio es absolutamente correcto ya que la abundancia en la producción de carnes -y, tal vez, no sólo la vacuna, sino también la aviar y porcina- es lo que amplía notablemente la facilidad de abastecer el consumo interno a menores precios.

Ahora bien, resolver la abundancia, a corto plazo, puede implicar, como en Uruguay, la necesidad de importar carne de menor calidad que, igualmente, permite satisfacer el consumo a menor precio. Pero lograr una abundancia sustentable significa lograr un costo menor de inversión y producción de carnes, lo cual nos dirige, inmediatamente, a la alimentación o suplementación a maíz de ganado vacuno, aves y cerdos.

Consumo animal del maíz – Argentina - 2020



AVÍCOLA	BOVINO	LECHERÍA	PORCINO
4,5 Mt	4,3 Mt	2,1 Mt	1,4 Mt

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la Bolsa de Comercio de Rosario

La producción de maíz -que en 2019 y 2020 se ubicó en más de 50 millones de toneladas- resulta más que abundante como para abastecer un crecimiento de la producción de carnes, pero se encuentra, también, concentrada en la exportación mientras que el uso interno en la alimentación ganadera se ajusta más estrictamente a las necesidades actuales de consumo de carnes y los precios que estos productores nacionales pagan son los mismos que los de exportación.

Es evidente que el menor precio interno de las carnes es alcanzable en la medida que la alimentación ganadera de todo tipo resulte más barata y, en la medida en que esto se desarrolle a mediano plazo, el desarrollo ganadero y una abundancia de oferta animal también resulta factible. Esta alternativa había sido encarada por el Gobierno a principios de 2021, cuando, entendiendo que estas cadenas dependen del maíz como insumo y costo fundamental de producción, habían dispuesto suspender las exportaciones de maíz para justamente procurar abastecer el mercado interno a menores precios.

Pero esta medida no prosperó, fue abandonada casi inmediatamente y solo se progresó en acuerdos de precios con los exportadores de aceites para ofrecer un aceite de girasol barato para consumo, cosa que les significó un costo anual de 190 millones de dólares. Sin embargo, la baja sensible de los precios del maíz fue abandonada por el gobierno a instancias de los exportadores.

El poder de mercado de los exportadores cerealeros impide un progreso en este sentido y no se ha vuelto a replantear la necesidad de un cupo mayor de consumo interno de maíz y tampoco una baja de precios allí.

Según Ernesto Crinigan, Presidente del Centro de Corredores de Cereales, un problema fundamental en cuanto a aumentar el consumo de maíz y desarrollar la produc-

ción de carnes, en base a distintas especies, así como de lechería, es el pago contado de los exportadores a los agricultores frente al pago diferido que solo están en condiciones de ofrecer los ganaderos.

Sin lograr reducir el costo de alimentación ganadera, a través del maíz de uso interno, un plan de desarrollo ganadero -otra cosa que el gobierno está planteando, actualmente- es muy difícil de concretar. Tampoco se logra una mayor sustentabilidad de la lechería ya que su base alimentaria está todavía más ceñida al maíz.

Pero tanto ésta como el muy desarrollado feedlot ganadero necesitan de un maíz más abundante y barato, cosa que justamente fue imposible lograr a partir del último trimestre de 2020, cuando el precio internacional del maíz comenzó a aumentar hasta llegar a un 100% de crecimiento en 2021. El feedlot debió sustituir, en parte, la alimentación, de rápido engorde y producción de carne que facilita el maíz, por una a campo y mediante pasturas que retrasan el engorde y, en consecuencia, disminuyen la oferta de ganado y carne a corto plazo.

Alza internacional maíz, casi 100% en u\$s en 2021, desde octubre 2020.



Fuente: Elaboración propia en base a datos de Bloomberg y CME Group

La única medida del gobierno, que apunta a revertir el impacto del alza del precio del maíz sobre la producción de feedlot, ha sido una recientemente adoptada en relación con un mayor y más barato financiamiento a este tipo de productores, dirigido a que logren aumentar sus compras de maíz a un menor costo final dado el carácter de subsidio que adquieren estos préstamos.

Estos serán otorgados por el Banco Nación Argentina, con asesoramiento del Ministerio de Agricultura. Independientemente de los resultados que se puedan obtener con este acertado subsidio financiero, es evidente que con esta decisión se reconoce la importancia de abaratar y ampliar el uso de maíz en la producción de carnes, aunque se lo hace en forma indirecta y parcial, ya que sólo se reduce el costo financiero de la demanda de maíz, mientras su precio y abastecimiento internos no son regulados.

El último impacto de un maíz encarecido es la generación de una menor oferta de ganado y, por consiguiente, un mayor precio frente a una demanda sostenida por la exportación. Dada la reacción del gobierno de recorte a la exportación -en un 50% de lo

exportado en 2020- la previsión era que el insumo básico de las exportaciones a China, las vacas, tuviesen una caída de precios, mientras que el resto de las categorías, dirigidas al consumo, lo mantuviesen. Estas previsiones se vienen cumpliendo ya que, por la menor demanda de exportación, la demanda de vacas cayó sustancialmente mientras que los novillitos y vaquillonas para consumo resultan igualmente demandados, con lo cual su precio, al menos, se ha mantenido, mientras que el precio de vacas ha caído un 25%, aunque sin mayor impacto sobre el consumo ya que es un producto más aprovechado por la exportación que por éste.

Los precios al público no parecen, entonces, tener un claro pronóstico a la baja como se pretendía, ya que no hay una tendencia definitiva a un descenso generalizado de los precios de la hacienda como sucedió ante la suspensión de exportaciones de 2006 cuando las existencias ganaderas eran muy superiores a las actuales y restringir exportaciones cárnicas era factible porque voluminosas exportaciones de granos lograban suficientes superávits externos. Hoy no hay abundancia de ganado como había en ese momento, ni intención de alcanzarla a estos altos precios del maíz, pero sí son necesarias mayores exportaciones, inclusive de carne, porque esta opción de reducir las en un 50% del nivel anual previo significa más de 1.000 millones de dólares de pérdida anual de reservas internacionales disponibles sobre un total que habitualmente está por debajo de los 10 mil millones.

A esto se suma el aumento de la desocupación en los frigoríficos exportadores y la queja de gobernadores de provincias ganaderas afectadas por estas medidas en el ámbito de recesión económica generada por la pandemia.

Es decir, las condiciones generales son bien diferentes a las que se podían encontrar cuando se realizó el primer experimento de restricción de exportaciones, durante el gobierno de Kirchner. Por cada una de las cuestiones apuntadas se evidencia que las contradicciones de aplicación de esta política son muy fuertes, pero, no obstante, resulta necesario lograr un sostenimiento del consumo de carnes -ya sea de bovinas o de las restantes- cuando una grave crisis económica ha puesto en riesgo la seguridad alimentaria de una población empobrecida.

Como se viene observando de un principio, esta crisis abarca al vecindario sudamericano de Argentina, pero también a todos los países de este u otros continentes con grave impacto de la pandemia sobre sus economías. Y en ellos el riesgo de falta de alimentación y, principalmente, de subconsumo de proteínas ha crecido notablemente, demostrando que estos casos, como el argentino, son generalizados.

Por consiguiente, más allá del impacto alcanzable por medidas sobre los precios de las carnes, de lo que se trata es posibilitar que una población con alto desempleo o con salarios reales promedio tan bajos como los de la crisis 2001/2 pueda mantener su consumo de alimentos y de carnes, en especial.

Resulta evidente que medidas como reducir la exportación de carne vacuna a la mitad o, como se hizo en 2006, prohibir la exportación por 6 meses, no son políticas racionales sino una demostración del poder o la autoridad del Estado sobre el mercado. Todo indica que, de repetirse esta errónea política, también se producirán efectos contrarios a los buscados, como contracción de oferta ganadera y suba de precios en un plazo más corto al proceso que se diera años atrás.

Por lo tanto, esta política debe ser rectificadora y es evidente que se debe proveer a una oferta abundante y barata de carne que facilite el consumo interno y no impida el mantenimiento de exportaciones. Para ello se necesita incrementar la producción ya que parece imposible que se pueda importar carne de menor precio y calidad, como hizo Uruguay, en su momento.

Conclusiones: seguridad alimentaria, aumento de producción de proteína animal y participación de representaciones agrarias.

Una vía rápida para incrementar la producción de carnes y lechería, es el abarataamiento de una materia prima que lo hace posible, el maíz. La negociación de una mayor disponibilidad para consumo implica alcanzar un acuerdo de precios y cantidades con exportadores y acopiadores. En nuestra opinión se hace necesario un acuerdo de este tipo para un desarrollo armónico de la cadena ganadera.

Esto significa, sin dudas, una política proteccionista en favor de las carnes y la lechería y en contra del maíz, dadas posibles condiciones de inseguridad alimentaria y el mayor impacto laboral de agroindustrias cárnicas o lácteas.

En el momento en que se impulsó la prohibición temporal de exportaciones de maíz entre enero y marzo de 2021 - aunque finalmente no se aplicó -, la Bolsa de Cereales de Buenos Aires publicó un artículo, defendiendo la libertad de mercado y rechazando las distorsiones en una eficiente asignación de precios relativos, cuando ya sea mediante cupos o derechos de exportación se afectan los precios y cantidades del libre comercio. Habrá voces sectoriales, pero, insistimos en que, para la preservación del empleo y la generación de valor agregado, debería considerarse a la cadena como un todo.

Si bien los defensores de la exportación de maíz sin procesar tienen como argumento fundamental el hecho de que entre 2006 y 2015 gracias a las regulaciones aplicadas al maíz su producción no superó las 26 millones de toneladas anuales, mientras que luego de las devaluaciones y la reducción de las retenciones a las exportaciones aplicadas entre 2016 y 2018, se inició una trayectoria de mayor siembra de maíz y una cosecha de alrededor de 50 millones de toneladas en 2020, esto no es completamente cierto. En ese período inicial el maíz no tuvo precios de tan marcada tendencia alcista como los que tuviera la soja en igual lapso, pero, igualmente, los menores precios externos e internos de este grano beneficiaron, sin lugar a dudas, el desarrollo de la lechería. Con mayor detalle se puede corroborar esta conclusión leyendo nuestro artículo publicado en Documentos de Trabajo N° 1 del PROINGRA, Basualdo y Neyra (2019). Queda claro que aquellos beneficios para el maíz, de entre 2016 y 2018, significaron un alza notable en los costos de alimentación del ganado lechero y una evolución continua a pérdida durante esos años, tanto para la industria como para la producción primaria.

El retroceso transitorio, a nivel internacional, del precio del maíz entre 2019 y 2020, así como una mejora internacional del correspondiente a los lácteos impidió la continuidad de la grave crisis generada por el alza de los precios internos de este grano desde 2016. Pero con la suba que desde agosto de 2020 se viene dando en éste, a nivel internacional, los problemas de mayores costos de alimentación ganadera han vuelto a re-crecer y también la tendencia a rentabilidad negativa.

Al igual que en el caso de la lechería, si se mide el impacto de los mayores costos de alimentación en los feedlots, debidos al maíz, está claro que entre 2016 y 2018 la tendencia a los resultados negativos también se dio en esta parte sustantiva de la actividad ganadera que se ha transformado en principal sostén de abastecimiento del consumo. El alza reciente del maíz, desde agosto de 2020, ha determinado el encarecimiento de la producción de este sector, un notable endeudamiento y la oportunidad y conveniencia en lograr un mayor apoyo financiero de parte del Gobierno.

En la publicación del Ministerio de Economía y de Agroindustria, “Resultados Económicos Ganaderos” Informe trimestral N°37, de marzo de 2021, se advierte una retracción en los esquemas intensivos de producción, ya que:

“La relación maíz / novillo es crítica para la invernada y con el valor actual (109 kilos de novillo necesarios para adquirir una tonelada de maíz) se complica y mucho la suplementación en invernada (es un 25% por encima del promedio de los últimos diez años).” Este aumento de costos en la alimentación vacuna es desequilibrante en las relaciones de costo/beneficio en lo alto de la cadena.

De esta forma, teniendo una visión de conjunto de la cadena, parece necesario tener una política de intervención pública que privilegie la producción de carnes y leche para abaratar y ampliar el consumo popular, con la seguridad alimentaria como fin último.

La política agraria proteccionista del Mercado Común Europeo de posguerra estuvo inspirada en alcanzar la seguridad alimentaria a través de un fuerte resurgimiento de un agro que lograra el autoabastecimiento en el consumo de alimentos mediante propia producción en lugar de la importación a que había obligado la devastación bélica.

En el caso argentino el conflicto de objetivos no es entre producir e importar para poder consumir, sino que solo se necesita producir más para poder crecer en exportaciones, abasteciendo previamente el consumo. Sin embargo, esta situación conflictiva no pudo ser resuelta hasta inicios de los 2000 porque durante décadas anteriores solo se había logrado una tendencia a la baja en los niveles de existencias ganaderas por desincentivos a la exportación y cierre de mercados por la persistencia de la aftosa.

La intervención propuesta puede resultar positiva si arbitra entre los sectores de este mercado, de forma de sostener nuevamente aumento de la producción que sostenga consumo y exportación.

Con todo, es de destacarse que el arbitraje del gobierno entre sectores es factible ya que un Consejo Argentino de la Agroindustria, integrado por todos los sectores del agro, se ha constituido como mesa de diálogo y participación y ha logrado funcionar dando algunas soluciones consistentes con esta cuestión de fondo. Replantear el problema de exportación de carnes de una manera más satisfactoria para los frigoríficos puede revalorizar la funcionalidad del Consejo de Agroindustria y demostrarse como marco de un modelo para la conducción y asesoramiento de las políticas agrarias del gobierno.

Como ya se ha mencionado entre los años 30 y los 90 la participación del sector agrario en las juntas de carnes y de granos y otras áreas específicas permitía que éste influyese a través de una representación instituida en la composición de la dirección de las mismas. Si el Consejo de Agroindustria avanzase en un comportamiento de interlocución permanente e influyente en las decisiones del Gobierno sobre el mercado podría

llegarse a una suerte de modelo participativo de generación de políticas de regulación sobre el agro que permitirían superar problemas recurrentemente irresueltos como el presente, en este sector.

Bibliografía:

- Arbeletche, P. y Carballo, C. (2006): *Crecimiento agrícola y exclusión: el caso de la agricultura de secano en Uruguay*. Trabajo presentado al Congreso de Alasru. Quito, Ecuador, 2006.
- Arbeletche, P. y Carballo, C. (2006): *Sojización y concentración de la agricultura uruguaya*. Trabajo presentado al XXXIV Congreso de la Asociación Argentina de Economía Agrícola. Córdoba, Argentina, 2006.
- Barsky, O. y J.Gelman (2009). *Historia del agro argentino. Desde la conquista hasta comienzos del Siglo XXI. 3ra. Edición*. Sudamericana, Buenos Aires.
- Basualdo, M.E. (2016). *Argentina y la economía internacional de la carne vacuna entre 1930 y más allá de los años 90. Estado, frigoríficos exportadores y ganaderos pampeanos*. Digibug.ugr.es
- Basualdo, M. E. (2018) *La historia de la CAP, el frigorífico de los ganaderos argentinos, en resumen*. Revista de Historia de la Economía y de la empresa, No.12, Madrid.
- Basualdo, M.E. y Neyra H. (2019). *Sector lechero argentino: derrotero en las últimas décadas*. Documentos del PROINGRA No.1, FCE UBA, 2020.
- Basualdo, M.E. (2019). *La intervención estatal y la subsistente potencialidad del complejo de la carne vacuna en el S.XXI*. CLADHE VI, Santiago de Chile.
- Bértola, L., & Porcile, G. (1998). *Argentina, Brazil, Uruguay and the World Economy: an approach to different convergence and divergence regimes*. DOL (Documentos On-line) Reedición/FCS-UM; 18.
- Bisang, R., Gutman, G. y Cesa, V. (2005). *La trama láctea*. CEPAL, Buenos Aires.
- Bisang, R. y Campi, M. (2013), *El desarrollo agrario argentino en las últimas décadas. Fases en el establecimiento de un nuevo paradigma productivo*., EUDEBA
- Brisola, M. y Jauregui, A. (2021). *Mudanças estruturais na indústria da carne bovina nos últimos 50 anos: uma análise comparativa entre Argentina e Brasil*. Anuario CEEED - N° 14 - Año 12.
- Calzada, J. y Rozadilla, B. (2018). *Guerra comercial y reestructuración del comercio internacional de la soja*. www.bcr.com.ar
- Capello, M. y Caullo, L. (2020) “Salario real en su menor nivel en 18 años, aunque se poder adquisitivo depende de los bienes y servicios que se consideran”; Informe de Coyuntura; IERAL; (29) 1294, págs.. 4-13

- CEPALSTAT, <https://statistics.cepal.org/portal/cepalstat/index.html>
- Chilibroste, P. (2019), *Competitividad de la lechería uruguaya*. www.anpl.org.uy
- Ciappa, C.M. (2005) *Indicadores de rentabilidad en el sector agrario argentino*, Federación de Centros y entidades Gremiales de Acopiadores de Cereales, Documento de Trabajo N°1, La Plata, Junio.
- CICCRA, Informe Económico, 2006-2018, varios números mensuales.
- FAO (2018). La caída de los precios internacionales rebaja la factura de importación de alimentos de los países más pobres Recuperado de: www.fao.org/news/story/es/item/116410
- FAO (2018). *Perspectivas alimentarias 2015/17/19/21*. www.fao.org/giews/reports/food-outlook/es
- García Peres Murad, Juliana y Camila Potyara Pereira (2020). *Inseguridad Alimentaria, hambre y pobreza: Covid-19 en Brasil*. Revista Cuestión Urbana, Año 4, Nro.8/9, Dic. 2020/jun 2021.
- Green, Robert (1990). *La evolución de la economía internacional y la estructura de las multinacionales alimentarias*. Desarrollo Económico, Número 116, marzo 1990.
- Ghezan, Graciela, Mateos, Mónica, y Elverdin, Julio (2001), *Impactos de las políticas de ajuste estructural del sector agropecuario y agroindustrial. El caso de Argentina*, CEPAL.
- Giorgetti, M.; Calvo, S.; Salvador, L. (2007): *Un análisis de la integración espacial de los mercados de la soja y el maíz; AGRISCIENTIA, Vol. XXIV (2): 79-85*, Departamento de Desarrollo Rural, Facultad de Ciencias Agropecuarias, Universidad Nacional de Córdoba.
- Gutman, G. y Lavarello, P. (2005), *Reconfiguración de las Empresas Transnacionales Agroalimentarias y los impactos locales*, Revista Interdisciplinaria de Estudios Agrarios N° 23, CIEA, FCE/UBA.
- Keiji Ionue (2017). *Situación del comercio exterior de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Mattos, E. (2011). *Reflexiones sobre las transformaciones del subsector agrícola del sector agropecuario. Tierra, Soja y Rentabilidad 1990-2010*. Editorial Prometeo Libros 2011 - Universidad Nacional de Moreno.
- Merlo, S. y Muro de Nadal, M. (2014). *Análisis de costos comparados de la producción agrícola en Uruguay y Argentina*, en Pierri, J. (editor), *Producción y Comercio de granos 1980-2012*, Editorial Biblos, Buenos Aires.
- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (2021) “Resultados Económicos Ganaderos”. Informe trimestral N° 37.
- Neyra, H., Colan, E., Moyano, D. y Robledo, Y. (2020). *Estado y cadenas productivas de carne y de lácteos entre los años 90 y la actualidad, en Argentina*. I Jornadas de investigadores en formación, CEEED, FCE UBA.

- Ortega, Lucía (2020) “¿Está atrasado el tipo de cambio?”, Recuperado de: <https://www.izquierdadiario.es/Esta-atrasado-el-tipo-de-cambio>
- Paolino, Carlos, (2014). *Cambios en la dinámica agropecuaria y agroindustrial del Uruguay y las políticas públicas*. Cepal, Montevideo.
- Peretti, Pedro (2021). *Las trampas de la mesa del maíz*. Página 12, Buenos Aires, 29 de enero 2021.
- Pierri, J. (editor) (2014) *Producción y Comercio de granos*, 1980-2012. Editorial Biblos, Buenos Aires.
- Pierri, José (2008) *El desempeño de las grandes empresas y las cooperativas en la sojización, los casos de Cargill y de la Asociación de Cooperativas Agrarias*, en Documentos del CIEA, Número 3, 2008.
- Rearte, D (2011) *Situación actual y prospectiva de la ganadería argentina., un enfoque regional*. Producciónbovina.com.ar
- Rearte, D., Andrade, F. y Thornton, R. (2011). *Presente y Futuro de la ganadería*. Recuperado de: <https://inta.gob.ar/videos/el-inta-y-el-periodismo-agropecuario-disertacion-daniel-rearte>.
- Rodríguez, J. (2006). *Consecuencias económicas de la difusión de la soja genéticamente modificada en Argentina, (1996-2006)*, www.biblioteca.clacso.edu.ar
- Salvia, A.; Poy, S. y Tuñón, I. (2021). *Dinámica de la inseguridad alimentaria en los/as destinatarios/as de la Tarjeta ALIMENTAR*. Documento de investigación. Barómetro de la Deuda Social Argentina. 1ªed. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Educa, 2021.
- Schiariti, M. (2015) *La máquina de picar carne. Crónica de los avatares y las desventuras de la producción de carne en la Argentina y propuestas para los próximos años*. CICCRA. Dunken, Buenos Aires.
- Schlesinger, S. (2010). *Onde pastar?: o gado bovino no Brasil*, FASE, Rio de Janeiro.
- Sturzenegger, A. (2007) *Discriminación al agro en Argentina, 1960-2005*. Anales AAEP.
- Teubal, M. (2006). *Expansión del modelo sojero en la Argentina. De los alimentos a las commodities*. Realidad Económica (IADE), no. 220, Buenos Aires, Argentina.
- Treboux, J. y Terré, E. (2021), *Consumo de carne en Argentina: dinámica y tendencia*, Informativo Semanal, Bolsa de Comercio de Rosario.
- Trigo, E. y Runsten, D. (1989), *Hacia una estrategia tecnológica para la reactivación de la agricultura en América Latina*. Documentos del IICA, Costa Rica.
- Vassallo M. (2012) [Ed.]. *Dinámica y competencia intrasectorial en el agro: Uruguay 2000-2010*. Montevideo: Facultad de Agronomía.

- Vazquez Platero, R. (2012). *El mercado internacional de la carne y los desafíos de la ganadería uruguaya*. Jornada de Perspectivas de mercados ganaderos. Frigorífico San Jacinto-Nirea.
- World Bank (2018). *How important are China and India in global commodity consumption?* www.worldbank.org/commodities.
- World Bank (2018/20). *Commodity markets outlook*. www.worldbank.org/commodities