



BOLSA

REVISTA DE LA

BOLSA

DE COMERCIO DE ROSARIO

Año C - 1515 | DICIEMBRE DE 2011





BOLSA
DE COMERCIO DE ROSARIO

AÑO C - 1515 / DICIEMBRE DE 2011
REVISTA DE LA BOLSA DE COMERCIO DE ROSARIO

DIRECTOR

Presidente de la Bolsa de Comercio de Rosario
Cristián F. Amuchástegui

EDITORIAL

¿Impuesto provincial a las exportaciones de soja? página 4

INTERNACIONAL

Más o menos. La desigualdad del ingreso ha aumentado en los últimos 25 años, en lugar de disminuir como se había previsto
Branko Milanovic página 6

MERCADO DE GRANOS

Soja, producción y comercialización en Brasil
Luiz Carlos Pacheco página 14

MERCADO DE CAPITALES

¿Por qué hablar de Gobierno Corporativo?
Andrea M. Grobocopatel página 22

TRANSPORTE E INFRAESTRUCTURA

El transporte por la Hidrovía Paraguay-Paraná
Juan Carlos Muñoz Menna página 28

SOCIEDAD

Ciudades sustentables y participación ciudadana: aportes para una agenda en construcción
Javier Marsiglia página 34

INDICADORES ESTADÍSTICOS

página 42

HISTORIA

Francisco Antonio Candiotti. Primer gobernador autónomo de la provincia de Santa Fe.
Liliana Montenegro de Arévalo página 46

¿Impuesto provincial a las exportaciones de soja?

A comienzos de noviembre pasado, se presentó en la Cámara de Diputados de la Legislatura santafesina un proyecto de ley por el que se pretende extender la aplicación del Impuesto sobre los Ingresos Brutos a las exportaciones de poroto de soja y sus derivados, y a las actividades de industrialización de cereales y oleaginosas, a fin de generar con el producido del mismo dos Fondos, uno para atender el déficit habitacional y otro para el fomento de la industria.

Con tal motivo, las Bolsas de Comercio de Rosario y de Santa Fe efectuaron presentaciones conjuntas ante los Presidentes de las dos Cámaras legislativas, exteriorizando su rechazo a tal iniciativa, y solicitando que se las convoque para expresar su opinión en oportunidad que dicho proyecto sea debatido en las comisiones a las que hubiese sido girado.

La posición de ambas Bolsas se fundó en razones jurídico-tributarias y económicas. Ante todo consideraron necesario puntualizar que, dado que el artículo 9º inciso b) apartado I. de la Ley 23.548 de Coparticipación Federal de Impuestos no permite que las provincias graven con Ingresos Brutos la actividad de exportación, la pretensión del proyecto en cuestión es contraria a una norma de jerarquía constitucional.

Dicha Ley Convenio, que norma la distribución de la masa coparticipable de impuestos nacionales, establece limitaciones a la potestad tributaria de las provincias (y sus municipios) en cuanto a no establecer tributos análogos a los nacionales coparticipados.

Con la reforma constitucional de 1994, la Ley Convenio de Coparticipación adquirió jerarquía constitucional al ser incorporada al plexo normativo de nuestra Carta Magna en el artículo 75 incisos 2º y 3º.

Dado que la Provincia de Santa Fe adhirió a la Ley 23.548, quedó obligada al cumplimiento de sus disposiciones sin limitaciones ni reservas, entre las cuales se encuentran los lineamientos básicos que debe tener el Impuesto a los Ingresos Brutos, dise-

ñados en el artículo 9º, a los efectos de lograr la armonización tributaria, sin que ello implique un avasallamiento de sus potestades tributarias.

El artículo 9 de la ley prescribe en el inciso b): “1. En lo que respecta a los impuestos sobre los ingresos brutos, los mismos deberán ajustarse a las siguientes características básicas: ... – Podrán gravarse las actividades conexas a las exportaciones (transporte, eslingaje, estibaje, depósito y toda otra de similar naturaleza).”

El Dr. Enrique Bulit Goñi, al referirse a este apartado del artículo 9º, indicó: “... pensamos que sin duda el apartado transcrito importa implícitamente la voluntad de la ley de que las exportaciones no sean alcanzadas por el Impuesto sobre los Ingresos Brutos, así como la “autorización”, en sentido opuesto y esto sí dicho de modo expreso, para que las mencionadas actividades conexas a las exportaciones puedan ser gravadas.” (Conf. “Derecho Tributario Provincial y Municipal” Enrique Bulit Goñi -Coordinador, Editorial Ad-Hoc, Año 2002, pag. 133).

Si se permitiera que la Provincia de Santa Fe desconozca abiertamente la obligación de no gravar la actividad de exportación, se estaría desvirtuando la esencia del régimen de coparticipación, socavando los cimientos de su razón de ser y aceptando la vulneración de una norma de jerarquía constitucional. En modo alguno la Provincia podría negar en forma unilateral la existencia de tales restricciones, aduciendo facultades de imposición originarias, sin alterar el régimen de coparticipación en vigencia, desconociendo así el compromiso asumido al adherir al régimen entre la Nación y las demás jurisdicciones locales.

La iniciativa promovida de gravar las exportaciones de poroto de soja y sus derivados, presenta connotaciones de una gravedad institucional extrema y manifiesta, dado que el desconocimiento de las disposiciones de la Ley Convenio por parte de la Provincia distorsionaría en lo esencial el régimen distributivo estatuido por ella, fundado en compromisos recíprocos asumidos por las jurisdicciones locales y la Nación.

Por otra parte, introducir un gravamen provincial sobre las exportaciones no sólo iría en contra del principio universalmente aceptado de no exportar impuestos, sino que atentaría contra la competitividad internacional de los agentes económicos locales, que constituyen los pilares de la política tributaria.

Argentina, como exportadora de granos, aceites y subproductos, es un país tomador de precios. Esto significa que nuestra producción agropecuaria –fuente principal de generación de divisas– se encuentra íntimamente ligada a lo que sucede con los precios que se determinan en los mercados referentes a escala internacional.

Por ser tomador de precios y no poder incidir sobre ellos, el sector agropecuario argentino tiene la obligación y la necesidad de producir con los menores costos de explotación posibles y de mejorar continuamente en competitividad y eficiencia. Este aspecto es soslayado por el proyecto de ley en cuestión.

Como la carga impositiva local no podrá volcarse a los precios internacionales, generaría un traslado de costos a los eslabones anteriores de la cadena comercial interna, que en definitiva terminará repercutiendo sobre el productor agropecuario. Esto debe quedar claro, no serían sólo las empresas exportadoras las que soportarán las consecuencias del proyecto, sino toda la cadena y en particular la producción agrícola.

La aplicación del Impuesto sobre los Ingresos Brutos sobre las exportaciones de poroto de soja y derivados no sólo afectaría a las empresas ya radicadas en nuestra provincia, sino que desalentaría la inversión y el desarrollo de nuevos emprendimientos, dejando fuera de foco a Santa Fe respecto a jurisdicciones vecinas que tendrían una carga fiscal menor y serían elegidas como mejor opción a la hora de llevar adelante proyectos de inversión productivos en tales actividades.

La actividad desarrollada fuera de Santa Fe que comercializara su producción en la provincia sufriría una nueva carga fiscal, al tener que tributar sobre los ingresos de sus exportaciones, aunque éstas se concretaran desde otras jurisdicciones provinciales.

Agregar presión tributaria al sector –aunque sea con propósitos redistributivos– podría verse como un beneficio en el corto plazo, pero acumulará tensiones en el largo plazo, afectando la competitividad de los productores agropecuarios, que vienen soportando fuertes aumentos en los costos de producción y comercialización en los últimos años.

Asimismo, al pretender el proyecto gravar también la actividad de industrialización de cereales y oleaginosas, el peso del tributo en cascada recaería en este caso sobre todos los consumidores finales del país. De tal manera, se frenaría la consolidación de Santa Fe como polo de transformación de materias primas agrícolas y de agregado de valor.

Otro aspecto no menor y de acuciante actualidad obliga a remarcar que, en una medida significativa y según los productos de que se trate, la Argentina sentirá el impacto de la crisis internacional a la cual todavía no se le vislumbran límites.

La competencia para la colocación de mercaderías se hará cada vez más severa; y, por lo tanto, toda medida de índole fiscal que signifique aumentos de costos internos resultará absolutamente inconveniente y perjudicial.

Resulta un contrasentido que mientras todos los países buscan disminuir costos y ganancias para sostener su participación en los mercados internacionales, en Santa Fe se propongan proyectos en el orden contrario, lo que implica una involución que atenta contra su andamiaje productivo.

En síntesis, sin perjuicio de compartir la preocupación de los autores del proyecto por la necesidad de generar fuentes de trabajo y buscar soluciones al déficit habitacional, entendemos que se trata de cuestiones que requieren de la interrelación de estudios y propuestas más profundos que la aplicación lisa y llana de una mayor presión fiscal a los sectores involucrados, que se sumaría a la pesada carga de contribuciones impositivas que vienen realizando al conjunto del Estado.



Más o menos

La desigualdad del ingreso ha aumentado en los últimos 25 años, en lugar de disminuir como se había previsto

Branko Milanovic (*)

La desigualdad está en aumento, entre ricos y pobres dentro del mismo país y, hasta hace poco, entre los países.

La crisis financiera mundial ha estancado los ingresos reales en las economías avanzadas; pero probablemente ha reducido

Más o menos, Branko Milanovic, Finanzas y Desarrollo, Septiembre de 2011.
Copyright© 2010, International Monetary fund. Reprinted with permission.

la desigualdad en el mundo, ya que la mayoría de los países en desarrollo siguen creciendo con vigor. Hay quienes dicen que la desigualdad no importa si los mercados son eficientes o si todos ganan más; otros sostienen que la desigualdad frena el crecimiento, o que por ética se ha de limitar la desigualdad.

(*) Branko Milanovic es Economista Principal en el grupo de investigaciones del Banco Mundial y profesor visitante en la Facultad de Política Pública de la Universidad de Maryland; es el autor del reciente libro *The Haves and the Have-Nots: A Brief and Idiosyncratic History of Global Inequality*.

MEDIR LA DESIGUALDAD

¿Cómo se mide la desigualdad? La gente tiende a comparar su situación financiera con la de sus vecinos, colegas o amigos, fijándose en sus hogares o posesiones. Los economistas en cambio suelen recurrir a las encuestas de hogares, en las que un espectro amplio de hogares declara sus diversas fuentes de ingresos (monetarios y en especie) y sus patrones de consumo. El ingreso total de un hogar menos los impuestos directos que paga (es decir, el consumo total del hogar) se divide por el número de integrantes de ese hogar, para luego establecer un orden de todas las personas de la encuesta, de la más pobre a la más rica, según el ingreso per cápita de su hogar.

El llamado coeficiente de Gini se calcula a partir de estos datos (recuadro 1). Las encuestas de hogares son el mejor instrumento para evaluar el ingreso de los hogares y su variabilidad, pero no son perfectas. El segmento superior de la distribución puede estar “truncado”: los muy ricos pueden rehusar ser entrevistados o pueden declarar un ingreso inferior al real. Las razones de estas evasivas no son claras, dado que las encuestas son confidenciales. Pero la sospecha de un “truncamiento superior” ha hecho que últimamente se recurra a los datos fiscales —el ingreso declarado de los ricos antes de impuestos— para estimar el porcentaje de participación en el ingreso del 1% (o 0,1%) más rico. La idea es que a los ricos les resulta más difícil evadir impuestos que evadir encuestadores, y que quizá son más francos con las autoridades tributarias.

Pero el hecho es que en Estados Unidos los resultados de las encuestas y los basados en datos fiscales (Burkhauser et al., 2009) casi no difieren, pese a que las encuestas abarcan toda la distribución del ingreso y los datos fiscales sólo el segmento superior.

¿BUENA O MALA?

La idea de que la desigualdad del ingreso perjudica el crecimiento —o de que una mayor igualdad puede ayudar a sustentar el crecimiento— se ha popularizado últimamente (véase “Igualdad y eficiencia”, en esta edición de F&D). Históricamente, los economistas apostaban por lo contrario, que la desigualdad propiciaba el crecimiento.

El motivo principal de este giro es la creciente importancia del capital humano en el desarrollo. Cuando el capital físico era lo más importante, el ahorro y la inversión eran críticos. Entonces, era importante que hubiera un grupo numeroso de ricos que pudiera ahorrar una mayor proporción de sus ingresos que los pobres para invertirla en capital físico.

Ahora que el capital humano es más escaso que las máquinas, la educación generalizada es la clave del crecimiento, aunque es algo difícil de lograr si el ingreso no se distribuye con relativa equidad. Además, la educación generalizada crea un círculo virtuoso en el que la equidad se regenera, reduciendo las brechas de ingreso entre la mano de obra calificada y la no calificada.

Y por eso ahora los economistas critican la desigualdad más que antes. Las ventajas de reducirla son prácticas (facilitar el crecimiento económico) y éticas (reducir diferencias injustificadas del ingreso entre hombres y mujeres, entre regiones de un mismo país o entre habitantes de distintas naciones). En los últimos 25 años se produjeron cambios contradictorios: muchos tipos de desigualdad han disminuido (sobre todo dentro de los países), pero otros se han agudizado.

AUMENTO DE LA DESIGUALDAD

En la mayoría de países la desigualdad del ingreso ha aumentado —o en el mejor de los casos se ha estancado— desde comienzos de los años ochenta (OCDE, 2008), desbaratando las dos teorías más comunes para predecir la desigualdad: la curva de Kuznets y el teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS) (recuadro 2).

La desigualdad del ingreso en los países más ricos (y en particular en Estados Unidos y el Reino Unido, que presentan los datos a largo plazo más abundantes) inicialmente siguió el patrón de Kuznets de aumento y luego reducción (lo cual es lógico, ya que esas observaciones inspiraron la hipótesis de Kuznets). La desigualdad disminuyó masiva y prolongadamente, desde valores máximos a finales del siglo XIX en el Reino Unido y en los años veinte en Estados Unidos a mínimos en los años setenta.

Pero desde entonces en ambos países —y de hecho en la mayoría de las economías avanzadas— la riqueza y la desigualdad han aumentando mucho. En 2010, el ingreso real per cápita era 65% y 77% superior al de los años ochenta en Estados Unidos y el Reino Unido, respectivamente. En el mismo período, la desigualdad aumentó de 35 a 40 o más puntos Gini (gráfico 1) en Estados Unidos y de 30 a aproximadamente 37 puntos Gini en el Reino Unido, debido a fuertes fluctuaciones negativas en la distribución del ingreso. En general, de mediados de los años ochenta a mediados de la década de 2000, la desigualdad subió en 16 de los 20 países ricos de la OCDE. Estos aumentos paralelos en las economías maduras con seguridad habrían sorprendido a Kuznets, como sorprendieron a muchos economistas.

RECUADRO 1

Los valores de Gini

El coeficiente de Gini es el indicador de desigualdad más usado. Teóricamente va de 0, cuando el ingreso es exactamente igual para todos, a 100 (o 1), cuando una sola persona acapara todo el ingreso de una sociedad.

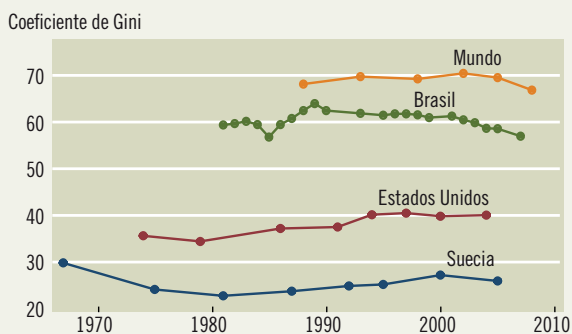
¿Qué son los valores “normal”, “usual” o “aceptable” de Gini? Los países relativamente igualitarios —como Suecia y Canadá— tienen Ginis de entre 25 y 35. Pero la mayoría de países se agrupan en torno a un Gini de 40. Hoy en día, Estados Unidos, China y Rusia tienen Ginis entre 40 y 45. La mayoría de los países africanos y latinoamericanos tienen Ginis un poco inferiores a 60 y en ciertos casos y períodos extremos, algo superiores. No hay casos confirmados ni prolongados de Ginis más altos. El rango real de desigualdad en los países es de 25 a alrededor de 60. Y la desigualdad mundial (entre todos los habitantes del mundo) está fuera de este rango, casi en 70 (gráfico 1).

La desigualdad también aumentó en China, un país pobre con una ventaja comparativa en productos de mano de obra no calificada cuya relación comercio/PIB se disparó de 20% a más de 60% en 2008. Según el teorema de HOS, la desigualdad debería haber disminuido conforme los salarios de la mano de obra no calificada aumentaban frente a los de la mano de obra calificada. Pero el coeficiente de Gini de China más bien aumentó de menos de 30 en 1980 a aproximadamente 45 hoy en día, refutando una vez más la teoría.

GRÁFICO 1

Brechas mundiales

La desigualdad mundial —entre los habitantes del mundo— es mayor que la observada incluso en los países más desiguales.



Fuentes: Para Estados Unidos y Suecia, base de datos de Luxembourg Income Survey; para Brasil, Base de Datos Socio-Económicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC); para el mundo, Milanovic (de próxima publicación). El Gini mundial de 2008 es una estimación preliminar.

Nota: El coeficiente de Gini se basa en el ingreso disponible

MULTIPLICACIÓN DE LA RIQUEZA

¿Cuáles son las causas de la desigualdad? Para algunos economistas, en los países ricos la desigualdad está otra vez en alza debido a cambios tecnológicos que elevan la demanda de trabajadores muy preparados.

Las sociedades no han producido este tipo de trabajador en las cantidades que exige la nueva economía y, por tanto, sus salarios han subido en relación con los de trabajadores menos preparados. Como dijera Jan Tinbergen, el fallecido economista holandés ganador del primer Nobel de Economía, la desigualdad es el resultado de una carrera entre la tecnología y la educación. En las primeras décadas del siglo XX esto favoreció a los trabajadores menos calificados, pero la revolución tecnológica volvió a favorecer a los trabajadores calificados.

En Estados Unidos, por ejemplo, Goldin y Katz (2008) indican que la oferta de trabajadores calificados ha permanecido relativamente fija en los últimos 30 años —la media de años de escolaridad se ha estancado en poco más de 12—, lo que explica, al menos en parte, la mayor desigualdad.

Esto es posible, si bien algo tautológico, porque el grado en que el avance tecnológico favorece a los trabajadores califica-

dos no se puede medir directamente, sino que se deduce de la brecha entre los salarios de la mano de obra calificada y no calificada. Pero es posible que el aumento de esa brecha obedezca a un factor completamente inconexo, como el menor poder de los sindicatos.

El marco institucional de un país también incide en la desigualdad. Los gobiernos pueden aumentar los impuestos o las transferencias sociales para redistribuir parte de los mayores ingresos de los trabajadores calificados. La redistribución más activa en Europa continental quizás explique por qué la desigualdad aumentó mucho menos allí que en los países anglófonos (Piketty y Saez, 2006). Por ejemplo, en 2005 las transferencias sociales (excluidas las pensiones estatales) y los impuestos directos redujeron el índice de Gini 9 puntos en Alemania, pero sólo 6 en Estados Unidos.

Algunos gobiernos se niegan a tomar medidas para reducir la desigualdad quizá porque consideran que la redistribución es un despilfarro y desincentiva al mercado (aduciendo una clara disyuntiva entre igualdad y crecimiento). Pero también puede tratarse de una realidad política: los ricos influyen desproporcionadamente en las políticas porque son más activos en ese ámbito y aportan más que otros a las campañas políticas.

Modelos recientes de economía política sobre desigualdad suponen que el “votante decisivo” —el que determina una elección— es mucho más rico que el “votante de ingreso mediano”. De ser así, las decisiones políticas coincidirán mucho más con las preferencias de los ricos, y los sistemas políticos se aproximarán más al modelo de “un dólar, un voto” que al más tradicional de “una persona, un voto” (Karabarbounis, 2011).

Otra explicación de la mayor desigualdad son las nuevas normas sociales. Antes la sociedad criticaba las brechas enormes entre el presidente y los empleados de una empresa. Ahora

RECUADRO 2

Teóricamente hablando

Según la curva de Kuznets, formulada por Simon Kuznets a mediados de los años cincuenta, en las sociedades preindustriales la desigualdad es baja porque casi todos son igualmente pobres. La desigualdad aumenta a medida que la gente pasa de la baja productividad del sector agrícola a la alta productividad del sector industrial, con ingresos medios más altos y salarios menos uniformes. Pero al madurar y enriquecerse la sociedad, la brecha urbana-rural se reduce y las jubilaciones, las prestaciones por desempleo y otras transferencias sociales reducen la desigualdad. Por eso la curva de Kuznets se parece a una U invertida.

El teorema de Heckscher-Ohlin-Samuelson sobre comercio exterior plantea que al integrarse más al comercio mundial, los países pobres tienden a especializarse en la producción de bienes con ventaja comparativa, concretamente los que requieren mano de obra poco calificada. Esto debería incrementar la demanda interna de ese tipo de trabajadores y elevar sus salarios frente al segmento calificado. Si se usa la razón entre esos dos salarios como indicador indirecto, la desigualdad debería disminuir. En los países ricos debería suceder lo contrario: la desigualdad debería aumentar conforme aumenta la exportación de bienes de mano de obra calificada.

La desigualdad mundial también depende de las brechas entre los ingresos per cápita, la población y el volumen de ingresos de los países.



esas brechas son grandes y no solo se toleran, sino que se incentivan (Levy y Temin, 2007). Los datos confirman el aumento de la brecha, pero cuesta distinguir con precisión qué normas han cambiado y por qué.

También se ha culpado a la globalización del aumento de la desigualdad en los países ricos. La especialización en exportaciones sofisticadas amplía la brecha entre los salarios de trabajadores calificados y no calificados. Y las importaciones no sofisticadas y la tercerización también reducen los salarios o incrementan el desempleo entre los trabajadores poco o medianamente calificados, lo cual agrava la desigualdad.

Es probable que los cuatro factores —avance tecnológico, cambio institucional, nuevas normas sociales y globalización— hayan incidido en el aumento de la desigualdad en las economías avanzadas. Pero incluso si estas fuerzas impersonales son la causa principal, el gobierno aún puede frenar el aumento de la desigualdad.

MAYORES BRECHAS EN LOS MERCADOS EMERGENTES

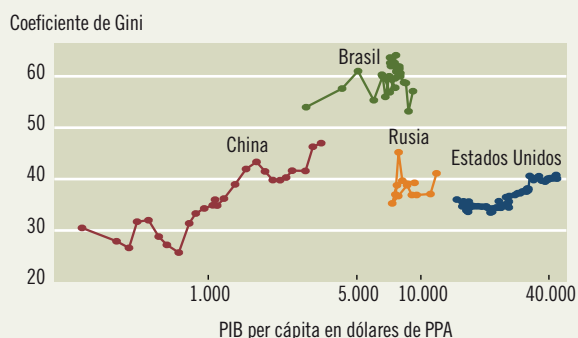
Algo similar sucedió en los países en desarrollo. Mientras Estados Unidos —el país grande más rico del mundo— es el paradigma del aumento de la desigualdad, China ocupa el extremo opuesto del espectro económico y político. China era (y en buen grado sigue siendo) pobre y ha reemplazado

su gran autarquía de comienzos de los años ochenta por una fuerte participación en el comercio exterior. Antes de las reformas iniciadas en 1978, la pobreza en China era generalizada, con un coeficiente de Gini inferior a 30. Pero a medida que la economía fue creciendo, la desigualdad en China se disparó, en todas sus manifestaciones, y superó a la de Estados Unidos (gráfico 2).

GRÁFICO 2

Curvas imprecisas

La desigualdad ha aumentado en la mayoría de los países, pero solo en Brasil se ha registrado la reducción de la desigualdad que predice la U invertida de Kuznets.



Fuente: Base de datos World Income Distribution.
Nota: China (1964–2005), Estados Unidos (1950–2008), Brasil (1960–2007), Rusia (1992–2005).



Ahora la brecha entre los ingresos medios urbano y rural es de más de 3 a 1 (cuando en India, por ejemplo, es de 2 a 1). Las brechas entre provincias se ampliaron porque el litoral, que ya era más rico, creció más rápido que el interior. La desigualdad de los salarios se disparó y las rentas de la propiedad y las empresas —siempre las menos equitativas, e inexistentes en China antes de las reformas— aumentaron mucho.

Pero el caso de China hasta ahora coincide con el patrón clásico de Kuznets: la desigualdad tiende a aumentar en un país pobre que empieza a desarrollarse. Si el patrón de Kuznets se cumple, cabe esperar una menor desigualdad en los próximos años. Esto sucedería si el gobierno incluyera a más gente (fuera del sector estatal) en la seguridad social o si introdujera prestaciones de desempleo e incluso un posible plan de empleo rural garantizado, como hizo India hace poco.

También sucedería a medida que la prosperidad del litoral se extienda al centro y al oeste del país. La desigualdad no obedece solo a fuerzas impersonales; crece cuando la sociedad lo permite y puede limitarse con políticas públicas puntuales.

TRANSFORMACIONES DRÁSTICAS

Con pocas excepciones, los países ex comunistas sufrieron los aumentos de desigualdad más marcados. Tras la desintegración de la Unión Soviética a comienzos de los años noventa, la desigualdad en Rusia aumentó a un ritmo sin precedentes. Mientras que en Estados Unidos el índice de Gini subió aproximadamente un tercio de punto por año entre 1980 y

1995, en la década que siguió al fin de la Unión Soviética dicho índice aumentó en Rusia tres veces más rápido. Y el ingreso real medio en Rusia disminuyó, a menudo precipitadamente, generando nuevos segmentos enormes de pobreza.

El principal factor de la mayor desigualdad en los países de la antigua Unión Soviética fue un proceso de privatización que puso los enormes activos del Estado en manos de personas cercanas al poder político (la oligarquía), y que creó una gran división entre los trabajadores estatales que conservaron su empleo —y algunos que incluso prosperaron— y los que lo perdieron y vieron desplomarse sus ingresos (Milanovic y Ersado, de próxima publicación). Las redes sociales, por lo general a cargo de las empresas, también se derrumbaron. La desigualdad en Rusia dejó de aumentar a finales de los años noventa, y desde entonces se sitúa un poco por encima de la de Estados Unidos, en un nivel similar al de China.

La desigualdad también aumentó en otros países ex comunistas, pero no tanto como en Rusia. En varios países centroeuropeos (Eslovaquia, Eslovenia y la República Checa) el nuevo nivel de desigualdad fue, para los niveles de las actuales economías de mercado, relativamente bajo, gracias a que al iniciarse la transición la distribución del ingreso era muy equitativa, y la desigualdad, incluso tras registrar aumentos fuertes, no rebasó niveles considerados normales para Europa continental.

EXCEPCIONES LATINOAMERICANAS

En cambio, en países clave de América Latina la desigualdad

La menor desigualdad mundial . . . marca un hito: la nueva prosperidad de millones de personas.

ha disminuido sostenidamente en los últimos 10 años (Gasparini, Cruces y Tomarolli, 2011; y “Distribuir la riqueza”, F&D, marzo de 2011). Cabe destacar el caso de Brasil, país que por décadas fue considerado un ejemplo típico de gran desigualdad y cuyo índice de Gini bajó de alrededor de 60 en 2000 a menos de 57 hoy en día, una diferencia sorprendente si se considera cuánto han de variar los ingresos relativos para que el índice de Gini suba o baje 1 punto, la rapidez del cambio y lo singular que resulta en comparación con el resto del mundo (gráficos 2 y 3). La desigualdad también se redujo en México y Argentina.

Las mejoras suelen atribuirse a programas sociales como los programas Oportunidades en México y Bolsa Familia en Brasil. Pero tiene que haber otra explicación, porque el tamaño de esos programas como proporción del PIB es muy limitado (Soares et al., 2007). En Brasil también influyó el mayor acceso a la educación, que amplió la oferta de trabajadores calificados, como preveía Tinbergen. Pero pese a estas mejoras, la desigualdad en América Latina es una de las mayores del mundo. Brasil aún está entre los cinco países con mayor desigualdad.

EN TODO EL MUNDO

Si en la mayoría de los países la desigualdad aumentó o permaneció constante en los últimos 30 años, ¿quiere decir que la desigualdad mundial también aumentó? La relación no es tan simple. La desigualdad mundial también depende de las brechas entre los ingresos per cápita, la población y el volumen de ingresos de los países. Por ejemplo, China influirá en la desigualdad mundial mucho más que Luxemburgo. Para evaluar la desigualdad entre todos los habitantes del mundo hay que analizar dos movimientos contradictorios: el aumento de la desigualdad en cada país incrementa la desigualdad mundial, pero el fuerte crecimiento del ingreso real en los países pobres, sobre todo en países enormes como China e India, reduce la desigualdad mundial.

Los datos para calcular la desigualdad mundial provienen de encuestas de hogares de los distintos países, pero hay que aplicar un factor de ajuste para expresar los ingresos nacionales en una “moneda” internacional con igual poder adquisitivo en todo el mundo. Ese factor es el dólar de paridad de poder adquisitivo (\$PPA), cuya función básica es ajustar las diferencias de los niveles de precios entre los países. Los precios en los países pobres tienden a ser más bajos que en los países ricos y, si se tiene en cuenta el poder adquisitivo, los ingresos en los países pobres son más altos que si se midieran según los tipos de cambio de mercado. A partir de los datos más recientes sobre el \$PPA se puede generar una distribución mundial del ingreso —una acumulación enorme de datos de encuestas en

función del tipo de cambio PPA de cada país— y calcular un Gini mundial.

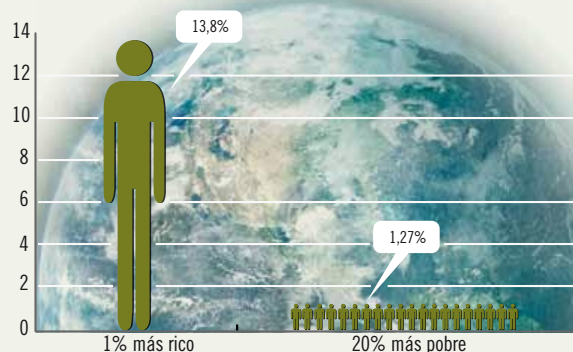
Al calcularlo, a intervalos de aproximadamente cinco años entre 1988 y 2005, la desigualdad mundial no presenta una tendencia clara, pero es muy alta (gráfico 3) y gira en torno a 70 puntos Gini. Esto significa que las fuerzas de convergencia (en función de la población) de los países (concretamente, China e India con el mundo rico) prácticamente neutralizan las fuerzas de desigualdad creciente en los países. Pero los datos preliminares de 2008 —que reflejan el crecimiento mucho más rápido de las economías emergentes que continúa hasta hoy— indican que la desigualdad mundial podría disminuir en el futuro.

GRÁFICO 3

¡Qué diferencia!

El 1% más rico del mundo acapara casi el 14% del ingreso mundial, mientras que el 20% más pobre recibe apenas un poco más del 1%.

Porcentaje del ingreso mundial



Fuentes: Base de datos de World Income Distribution ; y cálculos del autor.
Nota: Los datos corresponden a 2005.

La desigualdad mundial parece haber disminuido del máximo de aproximadamente 70 puntos Gini en 1990–2005 a alrededor de 67–68 puntos en la actualidad. Estas cifras son mucho más altas que las de cualquier país en particular, y mucho más altas que las de desigualdad mundial hace 50 o 100 años. Pero la probable baja en 2008 —aún no cabe hablar de un descenso prolongado— es una excelente señal. De continuar (y mucho dependerá de la futura tasa de crecimiento de China), sería la primera reducción de la desigualdad mundial desde mediados del siglo XIX y la Revolución Industrial.

Cabría pensar que la Revolución Industrial fue un big bang que impulsó a ciertos países hacia mayores ingresos y dejó a otros en niveles muy bajos. Pero a medida que los dos gigantes —India y China— van dejando muy atrás sus anteriores



niveles de ingreso, el ingreso medio mundial aumenta y la desigualdad mundial disminuye.

Resulta algo irónico que estos sucesos esperanzadores coincidan con la crisis financiera mundial, pero la aritmética simple del ingreso y la población demuestran que el “desacoplamiento” del crecimiento económico entre los países ricos y las economías de mercados emergentes ha contribuido a la reducción de la desigualdad mundial.

Aun en medio de la crisis y pese a las apariencias, la ciencia de la economía no es siempre funesta. La menor desigualdad mundial, propiciada por altas tasas de crecimiento y mejores niveles de vida en economías populosas y aún relativamente pobres como China e India, marca un hito: la nueva prosperidad de millones de personas. Y a medida que el mundo se integre, es posible que la menor desigualdad mundial adquiera un peso político mayor que el de la desigualdad creciente dentro de los países.

REFERENCIAS

- Burkhauser, Richard, Shuaizhang Feng, Stephen Jenkins y Jeff Larrimore, 2009, “Recent Trends in Top Income Shares in the USA: Reconciling Estimates from March CPS and IRS Tax Return Data”, IZA Discussion Paper No. 4426 (Bonn, Alemania: Institute for the Study of Labor).
- Gasparini, Leonardo, Guillermo Cruces y Leopoldo Tornarolli, 2011, “Recent Trends in Income Inequality in Latin America”, *Economía*, vol. 11, No. 2, págs. 147–90. Goldin, Claudia, y Lawrence Katz, 2008, *The Race Between Technology and Education* (Cambridge, Massachusetts: Belknap Press).
- Karabarbounis, Loukas, 2011, “One Dollar, One Vote”, *Economic Journal*, vol. 121, No. 553, págs. 621–51.
- Levy, Frank, y Peter Temin, 2007, “Inequality and Institutions in 20th Century America”, MIT Department of Economics Working Paper No. 07/17 (Cambridge, Massachusetts: Instituto Tecnológico de Massachusetts).
- Milanovic, Branko, de próxima publicación, “Global Inequality Recalculated and Updated: The Effect of New PPP Estimates on Global Inequality and 2005 Estimates”, *Journal of Economic Inequality*.
- ———, y Lire Ersado, de próxima publicación, “Reform and Inequality During the Transition: An Analysis Using Panel Household Survey Data, 1990–2005”, *Economies in Transition: The Long-Run View*, compilado por Gérard Roland (Houndmills, Reino Unido: Palgrave Macmillan).
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), 2008, *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries* (París). Piketty, Thomas, y Emmanuel Saez, 2006, “The Evolution of Top Incomes: A Historical and International Perspective”, NBER Working Paper No. 11955 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research).
- Soares, Sergei, Rafael Guerreiro Osorio, Fábio Veras Soares, Marcelo Medeiros y Eduardo Zepeda, 2007, “Conditional Cash Transfers in Brazil, Chile and Mexico: Impacts on Inequality”, IPC Working Paper No. 35 (Brasilia: Centro Internacional sobre la Pobreza).



Soja, producción y comercialización en Brasil

Luiz Carlos Pacheco (*)

Brasil es el segundo mayor productor de soja del mundo y, según el informe de noviembre último del USDA-Departamento de Agricultura de los Estados Unidos, el mayor exportador mundial del grano. En la última campaña, 2010/11, produjo 73,61 millones de toneladas, para lo que utilizó 24,25 millones de hectáreas, es decir solamente 6,04%

de las 400 millones de hectáreas de superficie cultivable que el país tiene. Estos valores indican que todavía se tiene espacio para crecer.

Las principales características de la producción y comercialización de soja en Brasil son las siguientes:

(*) Director de la empresa Fenix Consultoria Agropecuária, graduado y licenciado en Filosofía por la Universidad Federal de Paraná y pos graduado en Agronegocios por la misma universidad. Tiene 35 años de actuación en el mercado brasileño de la soja. Autor de los libros: "La comercialización de la soja en Brasil" y "Los siete errores de la comercialización del agricultor".

a) la producción está muy lejos de los centros de consumo y exportación por el tamaño continental del país, que tiene un lado positivo –con un enorme espacio disponible para ampliar la producción, los diversos climas y la gran intensidad del sol, que permite producir soja con mayor contenido oleico y de proteína, además de un gran mercado de consumo interno– y un lado negativo, las grandes distancias que aumentan el costo de fletes y aíslan a los productores dispersos por el país.

b) la falta de mercados concentradores, como las bolsas de mercaderías. En verdad existen 16 Bolsas de Mercaderías distribuidas en el país, pero sirven sólo para las transacciones de otros productos con el gobierno; esto es, generalmente tienen sólo un comprador, aunque sea sólo la teoría.

El contrato futuro de soja en la Bolsa de Mercaderías de San Pablo opera menos del 1% de la producción nacional. Así, ante la ausencia de mercados de futuro efectivos, las negociaciones se hacen directamente entre vendedores y compradores, eventualmente con corredores como intermediarios, pero sin registro en un mercado central, y sin arbitraje. Los precios son determinados por el CBOT más las primas FOB y menos los respectivos valores del flete hasta cada localidad.

c) ninguna intervención del gobierno, que por un lado, no garantiza precios mínimos como hace con algunos otros productos y, por el otro, no tiene ninguna exigencia tributaria directa sobre el producto. La comercialización de la soja en grano es totalmente libre de impuestos federales, tanto en el mercado interno cuanto en las exportaciones. Hay impuestos sólo para las ventas de granos cuando son comercializados en otros Estados (provincias), pero que son deducidos de las ventas de aceite de soja en el mercado interno, único producto que tributa del complejo (12%). La recaudación de impuestos directos es relativamente baja, cerca de u\$s 2 mil millones, pero la indirecta es alta, vía impuestos normales pagados por los gastos generados por el consumo de insumos y servicios adicionales, gastos de los consumidores e impuestos a la renta.

En este artículo analizaremos los aspectos de la producción, financiamiento, cuadro de oferta y demanda, formación de precios internos y externos y potencial de producción y comercialización de la soja brasileña.

PRODUCCIÓN

La producción en su totalidad es mecanizada, permitiendo a los productores medianos y grandes economías de escala y ganancias en lo que se refiere a los costos de mecanización. Esto ha favorecido el crecimiento de la superficie sembrada en la región del Medio Oeste del país y en algunos Estados de la nueva frontera agrícola hacia el norte como son los Estados de Tocantins, Maranhão y Piauí, entre otros.

La productividad promedio del país fue 3.047 kg/ha en la temporada pasada. En su mayor parte, 70%, la soja es cultivada en propiedades que van desde 100 a 10.000 hectáreas,

de las cuales el 40% pertenece a propiedades de 100 a 1.000 hectáreas y el 30% a las de entre 1.000 y 10.000 hectáreas, según el censo oficial del IBGE-Instituto Brasileño de Geografía y Estadística.

Aunque es un territorio continental, la producción de soja en Brasil es bastante tecnificada, con un nivel tecnológico considerablemente homogéneo en los productores de todas las regiones. Esto significa que para la producción de soja hay una tecnología o un sistema de producción dominante, el cual es adoptado por la mayoría de los productores, tanto de la soja convencional, como de la soja transgénica. En esta cadena productiva, las nuevas tecnologías son rápidamente adoptadas por los agricultores, dando como resultado innumerables ganancias en productividad por unidad de área.

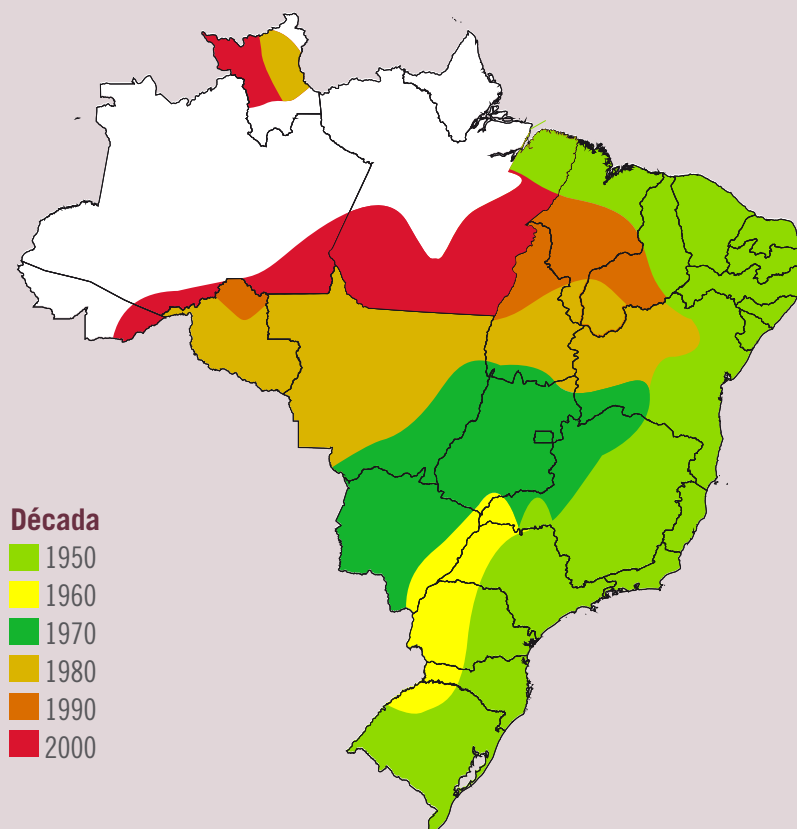
En el marco de la tecnología, Brasil tiene un excelente parque industrial de maquinaria, equipamientos y de semillas, pero con una industria poco desarrollada de pesticidas y fertilizantes. A pesar de poseer grandes depósitos que le dan una condición de autosuficiencia, el no hacer la completa explotación de su potencial, lo lleva a ser todavía en gran parte dependiente de las importaciones. En Brasil, la soja es el consumidor principal de insumos agrícolas, especialmente fertilizantes y herbicidas.

Además de la mecanización y del uso de alta tecnología, uno de los factores que contribuyen al éxito de la soja en Brasil es la investigación enfocada al desarrollo de variedades de semillas adaptadas a las diferentes regiones del país. Ya que la soja es una planta sensible al foto-período (horas de luz a lo largo del día), las variedades plantadas en el sur no se adaptarían a las regiones del centro-oeste o del norte. De ahí resulta un centenar de variedades de semillas de soja adaptadas a los diversos micro-climas del país, disponibles por los sistemas públicos y privados de investigación agropecuaria. Un dato importante a ser considerado es que justamente por causa de esta mayor exposición al sol, la soja brasileña producida encima del Trópico de Capricornio tiene un profat (suma de proteína y grasas) de 48%, contra 46% ó 44% de otras regiones del mundo.

Todo este conjunto de factores hizo crecer la productividad de la soja brasileña en un 69,8% entre las campañas 1987/88 y 2010/11, contra un crecimiento del 28% de la soja en Estados Unidos, un 20,6% en Argentina y 17,9% en China, durante el mismo período.

En esta campaña 2010/11, la productividad media de la soja brasileña superó un récord mundial, alcanzando 3,01 toneladas por hectárea.

Con excepción de Rio Grande do Sul, la franja litoraleña presentada con color verde claro, hasta 1950 no siembra soja. Sin embargo, el cultivo puede verse presente en todos los otros territorios señalados, indicando como está lejana de los puertos y de los centros de consumo interno, la mayoría localizados también en el litoral.



FINANCIAMIENTO DE LA PRODUCCIÓN

El financiamiento de la producción de soja en Brasil es hecho de varias formas, algunas de las cuales incluyen la comercialización y la entrega física del producto:

a) Vía crédito rural otorgado por el gobierno a través del sistema financiero con intereses bajos. El agricultor toma deuda de los bancos, con tasas bajas y paga en un plazo definido, después de cosechar la producción. En esta operación no hay ningún tipo de comercialización de producto involucrada.

b) Venta de insumos para pagos después de la cosecha (base precio en dinero), directo entre productor y empresas proveedoras de insumos. Son establecidos los precios de los insumos y los plazos de pago luego de la cosecha, pero no son definidos los precios de venta de soja futura, que quedan abiertos.

La diferencia con lo anterior es que las tasas de interés son mayores. Este tipo de financiamiento es utilizado para completar parte de la producción que eventualmente el banco no financie o por aquellos productores que no consiguen financiamiento bancario.

c) Venta de insumos a cambio de la producción futura (base de precio en producto). En esta modalidad son establecidos anticipadamente los precios, tanto de los

insumos como de la soja a ser cosechada, que simplemente se entrega después de la cosecha a la empresa que abasteció de los insumos, generalmente cooperativa, exportador o industria.

d) Existe también la modalidad de venta anticipada de una parte de la producción futura, en la cual son definidos los precios de la soja, deducidos los intereses y el pago es realizado en el momento de la venta anticipada. Cuando elige esta alternativa, el productor vende sólo una parte de la producción futura, suficiente para conseguir el dinero para financiar la compra de insumos y servicios necesarios para sembrar.

En los últimos años, la alternativa más viable es la tercera, por ser la de menor costo, donde los insumos son pagados con la entrega del producto; pero la más utilizada es la primera.

CUADRO DE OFERTA Y DEMANDA

La oferta total de soja en la campaña 2010/11 fue 76,39 millones de toneladas, de las cuales 2,69 millones fueron stock inicial, la producción de 73,60 millones de toneladas y una importación residual de 100 mil toneladas por el sistema de draw back. La mayor parte de esta disponibilidad, es decir 36,20 millones de toneladas ó 47,39%, tenía como objetivo el consumo interno para la producción de harina y aceite; 2,8 millones de toneladas ó 3,67% fueron cultivadas para semillas de reproducción o fueron pérdidas de transporte;

34,30 millones de toneladas ó 44,91% fueron para exportación y 3,09 millones de toneladas ó 4,05% siendo el stock final, según los datos tomados de Conab-Compañía Nacional de Abastecimiento y de la Asociación Brasileña de las Industrias de Aceite Vegetal-Abiove.

Como 44,91% de la soja en grano, 51,64% de la harina y 22,15% del aceite se exporta, parece que la mayoría de la soja brasileña, cuando se convierte en equivalente en grano, se comercializa al extranjero, lo que se refleja directamente en el establecimiento de los precios internos de los productos, que se basan en los precios del CBOT (Chicago Board of Trade), tanto para la soja como para la harina y el aceite. A partir de la cotización del mercado futuro en Chicago los agentes calculan el precio de paridad para cualquier localidad del país y en cualquier nivel del mercado.

Las exportaciones de granos y subproductos se realizan normalmente a través de distribuidores internacionales y, raras ocasiones, directamente con el importador final. Por lo general, son hechas por operaciones internas de las empresas multinacionales que tienen oficinas en Brasil y en los principales países importadores, que realizan el puente entre el proveedor y el consumidor.

Los destinos de exportación de la soja brasileña están concentrados en China, donde fueron 65,59% de las exportaciones de soja en grano y el 66,34% de las exportaciones de aceite de la campaña 2010/11. El segundo mayor destino de los granos fue España, con 6,44%, y el tercero los Países Bajos con 4,90%. En el caso del aceite de soja, el segundo mayor destino fue Argelia,

con un 6,31%, y el tercero, Irán con un 6,15%. Los destinos de las exportaciones de harina de soja, sin embargo, están más fragmentados: el principal destino fueron los Países Bajos con 24,88%, seguido de Francia con 17,05% y Alemania con 9,66%.

FORMACIÓN DE PRECIOS

En lo que respecta a los precios, hay dos niveles distintos del mercado en la comercialización de la soja en Brasil: el primer nivel es la comercialización realizada por el agricultor, llamado el mercado de balcón (mostrador), donde el productor cosecha la soja, la pone sobre el camión y de inmediato la envía a almacenes de terceras partes que, por lo general, son cooperativas (30%), comerciantes de cereales o ramas de la industria (65%). Sólo el 5% de los agricultores brasileños tiene sus propios almacenes. Esta venta se realiza en pequeñas cantidades y con el producto no estándar, es decir, productos con una limpieza menor y patrones de humedad por encima de lo necesario para el almacenamiento. Por esta razón, los receptores prestan esos servicios y hacen el almacenamiento, descontando los costos del productor, directa o indirectamente.

El segundo nivel de comercialización es el de las transacciones entre las propias empresas (de las cooperativas o de los comerciantes de cereales a las industrias o exportadores), llamado mercado de lotes. Los niveles de precios son diferentes, porque en este caso incluyen un mayor volumen de producto, calidad estándar, los costos de almacenamiento y la ganancia del intermediario.

Mientras tanto, **¿cómo son determinados los precios?:**

EJEMPLO DE FORMACIÓN DE PRECIOS EN EL COMPLEJO SOJA Datos de abril -2011 en el mercado Cascavel - PR

| DESCRIPCIÓN | GRANO | HARINA | ACEITE |
|--|---------------|---------------|-----------------|
| Mercado | Externo | Externo | Externo |
| 1. Cotización del CBOT - US\$ cents/bushel | 1.365,00 | 352,46 | 50,02 |
| 2. Prima | 7,55 | -17,14 | -1,90 |
| 3. Precio FOB Paranaguá (US\$/tonelada) | 504,32 | 369,62 | 1.237,21 |
| 4. Tipo de cambio (R\$/US\$) | 1,597 | 1,597 | 1,597 |
| 5. Resultado Bruto (R\$/tonelada) | 805,39 | 590,29 | 1.975,83 |
| 6. Gastos (R\$/tonelada): | 64,29 | 63,88 | 202,87 |
| a. Flete ferroviario 500 km hasta el puerto | 50,00 | 50,00 | 180,00 |
| b. Gastos portuarios | 9,58 | 9,58 | 14,37 |
| c. Tasas y comisiones | 3,19 | 3,19 | 4,79 |
| d. Corretaje de cambio | 1,51 | 1,11 | 3,7 |
| 7. Resultado en Cascavel (R\$/ton) ⁽¹⁾ | 741,11 | 526,41 | 1.772,96 |
| 8. Resultado equivalente en bolsas de 60kg | 44,47 | 44,85 | |
| 9. Precio pagado al productor (R\$/60kg) | 42,62 | | |

Nota: ⁽¹⁾ Rendimiento de harina 78% y de aceite 19%

A título de ilustración, el operador de una cooperativa que tenga también industria de molienda de soja concluiría con el ejemplo anterior que, ese día, sería preferible comprar el grano del asociado, molerlo y vender la harina y el aceite para la exportación que venderlo para la exportación como poroto. La rentabilidad obtenida (8-9) con la exportación de los subproductos sería del 5,23% y de una venta en poroto sería de 4,34%.

Igual procedimiento es realizado a partir de los precios de venta de aceite y harina en el mercado interno.

Mientras tanto, la verdad es que el operador de la empresa compradora tiene sistemas computarizados que le dan alternativas de precios de compra de soja en grano a partir de las alternativas de venta del aceite y de la harina en el mercado interno o para la exportación de poroto; lo que le permite elegir el más ventajoso en cada momento.

EL PROBLEMA DE LA DISTORSIÓN DEL IMPUESTO ESTATAL

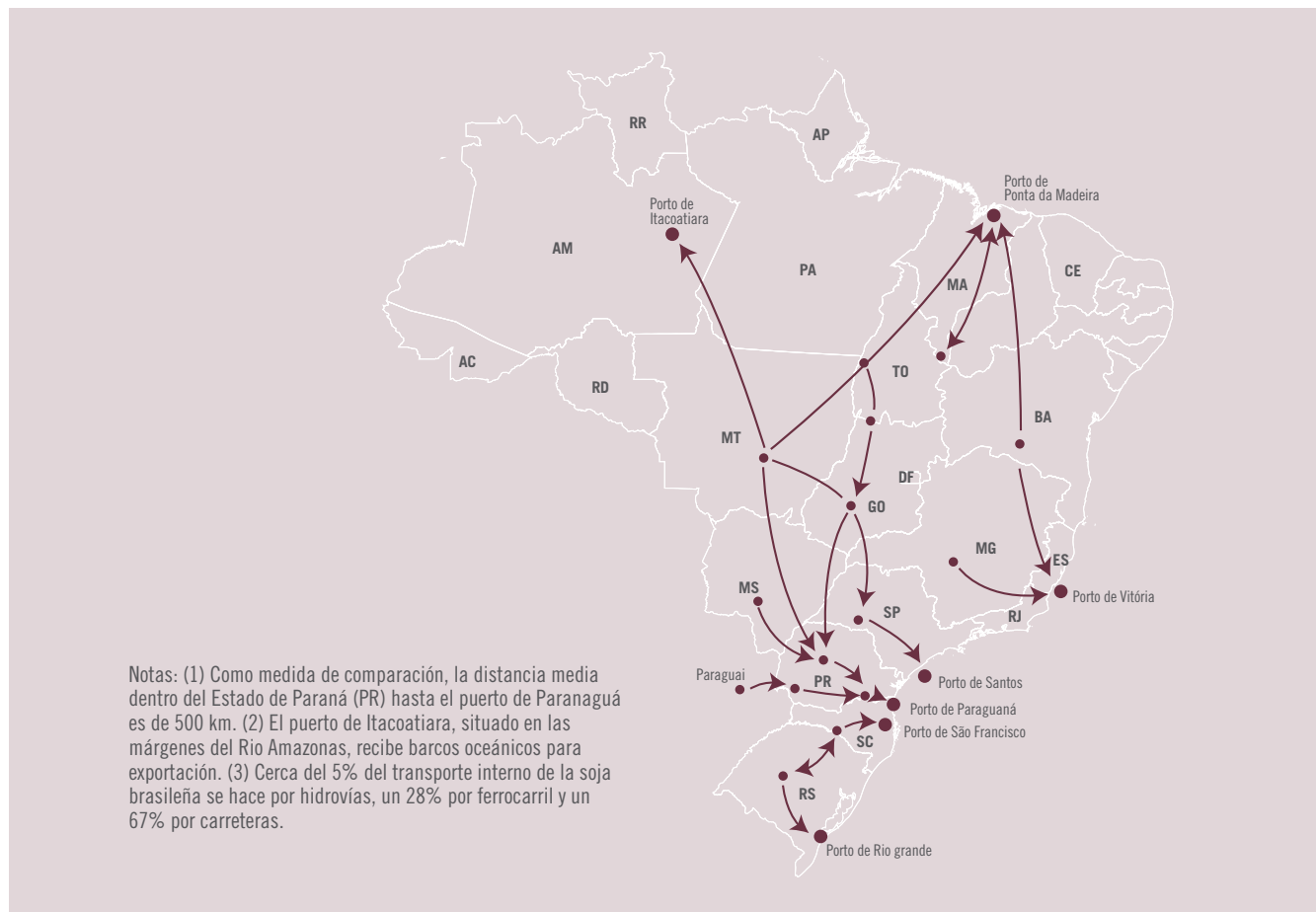
La soja brasileña está libre de impuestos federales. Algunos gobiernos estatales imponen un impuesto denominado ICMS – Impuesto sobre Circulación de Mercaderías, sobre la comercialización de granos que provienen de otros Estados, cuando son destinados a la industrialización. Este impuesto puede variar de 0 a 12%. Esta variación porcentual de los impuestos es fijada por los propios Estados, dependiendo de su mayor o menor interés de recibir soja “externa”. Así, cada Estado fija una tasa porcentual diferente para este impuesto,

como si fuese un país independiente; pero éste es deducido del impuesto pagado en ocasión de la venta de aceite de soja, único producto que tributa. Este procedimiento tiene dos consecuencias inmediatas: a) Estados que no tienen industrias de procesamiento de soja no reciben ningún impuesto y la mayoría de soja mientras tanto es destinada a la exportación, que no tiene tributo directo; b) Estados que tienen industrias cobran los porcentuales fijados de acuerdo con su mayor o menor interés.

EL PROBLEMA DE LAS GRANDES DISTANCIAS

Uno de los grandes problemas de las exportaciones brasileñas de soja es la distancia entre los lugares de producción y los puertos. Mientras que en Argentina la mayor distancia entre el área de producción y el puerto es de 300 km, la distancia en Brasil es cinco veces más en la mayoría de los casos. El promedio de la distancia por carretera desde el Estado de Mato Grosso hasta el puerto de Santos es 1.549 kilómetros por el sur, al costo promedio de US\$ 96/tonelada. Por el norte, la distancia entre la ciudad de Primavera del Este, en el Estado de Mato Grosso y el puerto de Itacoatiara, en el Estado de Amazonas es de 2.786 kilómetros y está formada por dos sistemas combinados, carretera y vía navegable, al costo promedio de US\$ 120/tonelada.

Las principales rutas de transporte del complejo sojero, tanto para el mercado interno como para la exportación pueden ser vistas en el gráfico adjunto:





LOS CORREDORES

En este punto tenemos que hablar de los corredores. Cuando no existen mercados centrales desarrollados, la actuación de los corredores es intensa y fundamental. Justamente porque los productores en su mayoría están distantes de los centros de información, a veces a más de 2.000 kilómetros, la actuación de los corredores es decisiva. Esta actuación es doble: a) en el área operacional están constantemente en contacto con vendedores y compradores, gerenciando las disponibilidades y las necesidades del mercado; b) en el área de análisis, acompañan los factores que tienen influencia en los precios en cada momento, las cotizaciones de las bolsas, los últimos negocios realizados, las oportunidades de compra y venta en el momento y utilizan la información para acceder a los compradores y vendedores que les dan lotes para intermediar en los negocios. Hacen pagos por cuenta de los vendedores. Ubicados en las principales regiones del país, se encuentran en todas las etapas de comercialización, desde el suministro de semillas para la siembra, hasta en las transacciones entre los agricultores y los comerciantes de cereales, entre las cooperativas y las industrias, entre cooperativas y exportadores, entre industrias y fabricantes de raciones para pollos y cerdos y entre las industrias y los exportadores de aceite y harina. Una actividad de varios millones de dólares. También hay agentes que actúan en el mercado futuro de Chicago o en el brasileño de la Bolsa de Mercaderías y Futuros (BMF) de São Paulo, pero con una participación incipiente.

POTENCIAL DE PRODUCCIÓN Y CONSUMO DE SOJA BRASILEÑA

Por último, hay que mencionar el potencial de Brasil y sus retos futuros. El potencial de producción en el mediano y lar-

go plazo es muy grande. Como hemos dicho anteriormente, Brasil tiene 400 millones de hectáreas de tierras de cultivo, en las cuales no están incluidos los territorios amazónicos. Esta es un área más grande que las zonas agrícolas de los Estados Unidos y Rusia juntos. La mayor parte de esta área está disponible en el Medio Oeste del país, en la región conocida como el Cerrado. De este total, el país utiliza, por ahora, sólo el 12% o unos 50 millones de hectáreas. Aun así, Brasil ya es importante productor y exportador de diversos alimentos para el mundo, que camina en dos direcciones favorables al diversificado agronegocio brasileño: el aumento poblacional y el aumento de la renta.

Además, existe el potencial de consumo en el mercado interno. La clase media brasileña es hoy la mitad de la población





del país, cerca de 100 millones de personas y sigue creciendo. La renta per cápita de Brasil era de 8.220 dólares americanos en 2009, se elevó a 10.815 dólares americanos en 2010 y se espera que exceda los 12.000 dólares este año, según las proyecciones del Instituto Brasileño de Economía y Estadística-IBGE. Esta mejora se convierte en el aumento de la demanda interna de alimentos, la mayoría de ellos sazonados con aceite de soja, que es el que más se consume en el país y donde el consumo de pollo, un gran consumidor de harina de soja, ha suplantado el consumo de carne de res en últimos 10 años. Para los próximos 10 años, más de la mitad del consumo total de carne en Brasil, superando el margen de 46,8%, será de pollo, quedando la carne de res con la participación del 35,3% y 14,6% de porcinos. Esta es la conclusión de los estudios realizados por la Oficina de Gestión Estratégica (EGM) del Ministerio de Agricultura.

Acumulando las últimas 13 temporadas (hasta 2010/11), el consumo de soja en Brasil ha crecido a una tasa promedio del

5,7% por año, debido al crecimiento de la avicultura y del porcino y las exportaciones del producto a una tasa promedio de 2,8% por año, indicando una clara tendencia hacia el mercado interno.

En lo que respecta al aceite de soja, el consumo interno es 3,4 veces mayor que el volumen de las exportaciones, por dos razones: el aceite es el más utilizado en la cocina brasileña y el país tiene un programa de biocombustibles, hecho en el 90% sobre la base de aceite de soja, que requiere alrededor de 2 mil millones de litros/año por ahora.

Diríamos, pues, que la producción y utilización de soja en Brasil apenas está comenzando, y aun así que hay, por un lado, necesidades en diversas partes de su infraestructura, por otro ofrece oportunidades muy grandes en las áreas de suministro de insumos y equipos, de producción, procesamiento y comercialización a todos los que están dispuestos a invertir correctamente.

REFERENCIAS

- www.conab.gov.br
- www.bmf.com.br
- www.agricultura.gov.br
- www.mdic.gov.br
- www.abiove.com.br
- www.transportes.gov.br
- www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/agropecuaria/lspa/default.shtm



¿Por qué hablar de Gobierno Corporativo?

Andrea M. Grobocopatel (*)

Antes que nada deberíamos ponernos de acuerdo en el alcance o significado de estos términos. Desde mi punto de vista, se refieren a las estructuras y procesos para el control, la dirección y el manejo de las relaciones entre los principales órganos de gobierno de las compañías y/o las instituciones. Se centran en tres elementos claves:

- **Dirección:** decisiones estratégicas de largo plazo, decisiones de inversiones de largo plazo, fusiones y adquisiciones, planificación de la sucesión y designación de ejecutivos claves.
- **Control:** acciones necesarias para supervisar el desempeño de la alta gerencia y hacer el seguimiento de la implementación de las decisiones estratégicas.
- **Relaciones:** entre los principales órganos del gobierno de la compañía o institución, accionistas, socios, directores y ejecutivos. Un elemento clave es la clara definición del papel, los

(*) Es Licenciada en Economía y estudió Administración Agropecuaria en la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires (UBA). Es Vicepresidenta del Grupo Los Grobo y Directora P.G.E. (Programa de Gestión Empresarial) y del P.G.F. (Programa de Gestión de Empresas Familiares) de la Escuela de Negocios de la Universidad Católica Argentina – UCA.

deberes, los derechos y las expectativas de cada uno de estos órganos de gobierno.

MOTIVACIONES PARA SEGUIR ESTE CAMINO

- Acceder al capital o reducir su costo.
- Lograr mejores resultados operativos.
- Enfrentar y responder a las presiones externas del mercado.
- Garantizar la sostenibilidad de la empresa.
- Asegurar análisis de riesgos (mejor supervisión y control).
- Equilibrar los intereses divergentes de los accionistas (sobre todo en empresas familiares).
- Y, fundamentalmente, contribuir al desarrollo económico sostenible de las empresas, instituciones y de los países.

SU EVOLUCIÓN EN ARGENTINA

Una primera aproximación a los principios de Gobierno Corporativo y la adopción de sus buenas prácticas fue el “Régimen de Transparencia de la Oferta Pública” sancionado por el Poder Ejecutivo mediante el decreto 677/2001.

En 2002, la CNV, a través de distintas resoluciones, reglamentó dicho régimen. Entre sus medidas se destacan:

- Creación de Comités de Auditoría con mayoría independiente. (Medida que queda implantada recién en 2004 y se pone en vigencia el contralor de dicho comité sobre la designación y funcionamiento de las auditorías externas y sobre las situaciones de conflicto de intereses y operaciones entre partes relacionadas, etc)
- Medidas de protección a los derechos de información.
- Asistencia y voto en asambleas de todos los accionistas.
- Responsabilidades de los directores.
- Conflictos de interés, relaciones con partes interesadas, información privilegiada, etc.

En esos mismos años y por la excelente iniciativa y visión de los Presidentes y Directorios de dos Instituciones, IDEA y la Fundación Empresaria para la Calidad y la Excelencia (FUNDECE), se creó el IAGO (Instituto Argentino para el Gobierno de las Organizaciones) con el principal propósito de “difundir los principios de buen gobierno corporativo”.

CERTIFICACIÓN DE DIRECTORES

Replicando la experiencia exitosa del IBGC (Instituto Brasileño de Gobernanza Corporativa), el instituto de Gobierno

Corporativo más importante de la región, se intentará que el IAGO pueda emitir una certificación a los directores que hayan satisfecho los requerimientos de capacitación y actualización pertinentes.

En la esfera académica, el IAGO dirigirá los proyectos y planes de capacitación de directores que procuren la certificación, ejerciendo asimismo un rol de supervisión sobre la currícula de los respectivos cursos y la calidad técnica de los instructores. El dictado concreto de estos cursos podrá ser terciarizado en entidades educativas (universidades, institutos) con los cuales el IAGO celebre convenios de cooperación institucional y profesional.

El IAGO, como custodio de tal esquema de certificación (que procurará sea refrendada por las entidades que agrupan a los profesionales en ciencias económicas y del derecho), velará por su recurrente revalidación, como reconocimiento a la “capacitación continua” del profesional certificado.

En los años subsiguientes el IAGO, y con la impronta del Sr. Marcos Bertin, en muchos casos acompañado por otras personas e instituciones y en ocasiones con gran esfuerzo propio e individual, fue desarrollando una importante red de contactos internacionales, tanto en entidades como con organismos comprometidos con la difusión de los principios y buenas prácticas de gobierno organizacional.

En mi caso particular, y dada la importancia que me parece tiene el tema, me interesa en primer lugar sensibilizar a los distintos grupos de interés (Estado, Empresas y Entidades Financieras, entre otras) para que el tema se instale en las agendas y se comience inmediatamente a trabajar. Entiendo que si pensamos en estos puntos y establecemos reglas claras desde cada lugar en que participamos (sean Empresas, Cámaras o Cooperadoras), podremos luego trasladarlo a otras instituciones con el objetivo de fortalecerlas.





Participo activamente en estos temas desde diversos ámbitos, dando conferencias en universidades y foros empresarios, o ayudando en forma particular a empresas que quieren crecer de manera más sostenible, mejorando su desempeño. En el último año, traté también, junto a otros referentes de este tema, de crear algún instituto similar al que tienen Brasil y otros países de la región para fundamentalmente capacitar y certificar Directores Independientes. Es un trabajo arduo, porque implica instalar un cambio cultural en la manera de gobernar las empresas.

En este sentido, apuesto también a que sean las nuevas generaciones de empresarios y de ejecutivos quienes promuevan estas iniciativas e incorporen nuevas maneras de abordar la conducción de las empresas y organizaciones en todos los ámbitos de decisión. Creo que el mundo entero reclama una gestión responsable de las empresas, las instituciones de cualquier sector, los gobiernos y los mercados.

Esta demanda me llevó a fundar el CLOC - Centro de Liderazgos y Organizaciones en Crecimiento desde la Escuela de Negocios de la UCA, con el objetivo de promover formas de hacer negocios y de dirigir organizaciones de manera sostenible, a través de la formación de empresarios que tienen la visión de crecer y de convertir sus empresas en referentes de prestigio para la sociedad.

También trabajamos en la formación de una nueva generación de líderes capaces de comprometerse con el futuro de sus organizaciones, asumiendo la responsabilidad que implican sus decisiones y estando dispuestos a rendir cuentas en primera persona por el impacto de las mismas.

Cada uno de los programas de formación del CLOC, cada una de sus iniciativas, aborda la necesidad de instaurar buenas prácticas de gobierno corporativo como condición fundamental para el desarrollo de organizaciones capaces no sólo de ser rentables, sino también de contribuir positivamente al entorno en que se desempeñan.

También estoy, en nombre de Los Grobo, participando en el Company Circle, compartiendo las experiencias con otras empresas de la región.

CÍRCULO DE COMPAÑÍAS DE LA MESA REDONDA LATINOAMERICANA DE GOBIERNO CORPORATIVO

La Corporación Financiera Internacional (IFC) y la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) crearon el Círculo de Empresas en el 2005 a petición de la Mesa Redonda Latinoamericana de Gobierno Corporativo, además de otras partes interesadas en la mejora del gobierno corporativo en la región. El Círculo reúne a un grupo de empresas latinoamericanas con el fin de incorporar la opinión del sector privado al trabajo de la Mesa Redonda, e intercambiar y divulgar públicamente las experiencias de aplicación de los principios del buen gobierno corporativo. El Círculo está compuesto por 14 empresas de cinco países que han demostrado su liderazgo y adoptado buenas prácticas de gobierno corporativo, contribuyendo al fortalecimiento de los negocios y las empresas.

Los miembros del Círculo son empresas que cotizan en bolsas locales e internacionales y poseen una gran presencia en sus mercados de capitales. Consideran que muchas de las medidas adoptadas respecto de los directorios, las relaciones con los accionistas y partes interesadas, los controles internos y la transparencia, constituyen lecciones importantes para empresas controladas por un número reducido de accionistas y que no cotizan en bolsa, incluyendo empresas familiares. Por ende, los esfuerzos de intercambio de experiencias con otras empresas de la región no se limitan sólo a grandes empresas que cotizan en bolsa.

Estas catorce empresas miembros del Círculo colaboran con el fin de:

1. Fomentar un buen gobierno corporativo en la región a través de una mejor comprensión del gobierno corporativo y prestar asistencia para el desarrollo de respuestas de políticas.
2. Fomentar un diálogo continuo sobre experiencias entre los sectores privado y público.
3. Monitorear y evaluar el avance del gobierno corporativo en la región.

4. Identificar la demanda de asistencia técnica y fomentar la creación de oferta para responder a dicha demanda.

5. Informar a la comunidad internacional acerca de las iniciativas nacionales y regionales de reforma.

Actualmente, el Círculo también trabaja para ser reconocido como un grupo de expertos con un amplio conocimiento y vasta experiencia sobre prácticas de gobierno corporativo en América Latina.

APORTES DE LA RESOLUCIÓN 516/07 DE LA CNV Y EL IAGO AL CÓDIGO DE BUENAS PRÁCTICAS DE GOBIERNO SOCIETARIO

Funciones del Directorio: Definir la estrategia general, planes de acción, políticas de riesgo y objetivos de desempeño; como así también monitorear su implementación. Monitorear el desempeño de la gerencia y el logro de sus objetivos, como así también evaluarlos anualmente.

Independencia de los Directores: Inclusión de directores independientes y que éstos tiendan a ser mayoría en casos de

sociedades con capital más atomizado. Cuando el Presidente del Directorio no sea independiente, el Directorio debe designar un líder independiente.

Relación con accionistas: Fluida comunicación del Directorio con todos los accionistas (controlantes y minoritarios), proveyéndolos en forma íntegra e imparcial con toda la información relevante sobre la sociedad y su funcionamiento. Igualdad de tratamiento, posibilitando el pleno ejercicio de los derechos societarios.

Relación con la comunidad: Asegurar canales masivos de información y retroalimentación a/de todos los interesados (accionistas y otros grupos de interés), sobre aspectos pertinentes de la organización y su funcionamiento (por ej. una página web).

Comité de Auditoría: Designado por el Directorio, conformado por directores en su mayoría independientes, con responsabilidad de supervisar la integridad y exactitud de los estados contables; el cumplimiento de normas y regulaciones; la idoneidad del auditor externo; el desempeño de la función de auditoría interna; el funcionamiento del sistema de control interno y gestión de riesgos.



Comité de Remuneraciones: El Directorio debe pronunciarse expresamente sobre lo adecuado o inadecuado de contar con un Comité de Remuneraciones compuesto por directores no ejecutivos, que se ocupe de establecer políticas de remuneración de los directores, administrar el sistema de opciones de compra de acciones, informar las pautas para determinar los planes de retiro de los directores y gerentes de primera línea de la sociedad. El Comité deberá contar con al menos tres directores y tener mayoría independiente.

Comité de Nombramientos y Gobierno Societario: Este comité debe fijar las normas y procedimientos inherentes a la selección de directores y ejecutivos claves. Proponer los criterios para evaluar el desempeño del “top management”. Determinar las normas de gobierno societario de la compañía y supervisar su funcionamiento.

ENFOQUES HACIA MEJORES PRÁCTICAS

El gobierno corporativo es fundamental para el crecimiento sostenible y la creación de valor para todos los participantes de la cadena: accionistas, gerentes, directores, inversores y demás interesados que contribuyan a generar riqueza en las empresas.

La implantación voluntaria de Buenas Prácticas de gobierno corporativo requiere del convencimiento de que la adopción de estas Buenas Prácticas generará valor y que tales prácticas

deben ser percibidas por el entorno de modo de generar una ventaja diferencial a la organización.

Influye el tamaño, el contexto y, por supuesto, las personas que participan. Es como cuando hablamos de calidad, es un viaje, no un destino. Es una forma de hacer las cosas, es una forma de relacionarnos con los diferentes grupos de interés y siempre se puede hacer mejor, se puede innovar, adaptar a las necesidades de la organización.

Si bien en la Argentina las empresas están comenzando a incorporar este tema en su agenda, aún resta mucho por hacer tanto en las grandes como en las pequeñas y medianas empresas para que se desprendan de la problemática de la apertura al mercado de capitales.

Las políticas de gobierno y las iniciativas de las ONG's involucradas en el tema deben acompañar, estimulando prácticas de gobierno corporativo basadas en la responsabilidad y transparencia a la hora de tomar decisiones.

Es importante que el trabajo sobre el gobierno corporativo de la empresa se acompañe de iniciativas de profesionalización a todos los niveles, definiendo claramente responsabilidades y mecanismos de rendición de cuentas.

“La marea alta levanta todos los botes, pero cuando se vuelve, los inversores sólo buscan las bien gobernadas”.





El transporte por la Hidrovía Paraguay-Paraná

Juan Carlos Muñoz Menna (*)

La Hidrovía Paraguay Paraná nace como un Programa en el marco del Sistema de la Cuenca del Plata, a fin de individualizar las acciones necesarias para mejorar la navegación en los tramos sucesivos de los ríos Paraguay y Paraná. Esta iniciativa, de Argentina, Bolivia, Brasil, Paraguay y Uruguay, pretende la integración física de una importante zona productora con el objeto de generar nuevos rubros exportables para el comercio intra y extra regional. En tanto Programa de integración física, es sin duda uno de los instrumentos más importantes del Mercosur, el cual procura desarrollar una

mejor complementación con otros medios de transporte, en especial el de ultramar, en base a la gestión más eficiente del transporte fluvial.

La Cuenca del Plata, con un área de aproximadamente 2,7 millones de km², es una de las mayores del mundo. Los ríos Paraguay y Paraná, que reciben las aguas de esta inmensa cuenca, constituyen un tramo sucesivo que conecta el interior de América del Sur con los puertos de aguas profundas situados en el tramo inferior del Río de la Plata. En tanto vía na-

(*) Vicepresidente del Centro de Armadores Fluviales y Marítimos del Paraguay, Comité Intergubernamental de la Hidrovía Paraguay - Paraná, Comisión Nacional de la Hidrovía (Asunción, Paraguay), Asociación Ecofluvial (Asunción, Paraguay), Comité Intergubernamental Coordinador – Tratado de la Cuenca del Plata.

vegable natural, estos ríos han sido navegados desde tiempos históricos, primero por las comunidades ribereñas aborígenes y luego por los conquistadores, quienes los utilizaron para la colonización de una amplia región interior del continente.

La Hidrovía Paraguay Paraná es el sistema fluvial formado por los ríos Paraguay y Paraná desde el Puerto de Cáceres (Km. 3442), en la República Federativa del Brasil, al Puerto de Nueva Palmira (Km. 140), en la República Oriental del Uruguay, incluyendo los brazos de desembocadura del río Paraná y el Canal Tamengo, afluente del río Paraguay, compartido por la República de Bolivia y la República Federativa del Brasil. El recorrido total es de 3400 Km. aproximadamente, y atraviesa los territorios de los países del Mercosur y la República de Bolivia.

La superficie total del área de influencia directa de la Hidrovía es de aproximadamente 1,75 millones de km², con una población de alrededor de los 17 millones de habitantes. Este inmenso territorio comprende un área con grandes potencialidades para el desarrollo integral de la región, en donde se produce principalmente soja y sus derivados, algodón, girasol, trigo, lino, mineral de hierro, manganeso y otros productos industriales y agroindustriales.

Por su propia morfología, los ríos que forman la Hidrovía constituyen una vía navegable natural que, a diferencia de la mayoría de los grandes valles del mundo, se suceden con una inclinación mínima que no requiere de la construcción de sistemas de esclusas para posibilitar el transporte fluvial.

En líneas generales, el objetivo del Programa puede sintetizarse como el de optimizar un corredor de transporte fluvial natural, en donde el abaratamiento de los costos y la seguridad

en la navegación constituyen un factor decisivo para la integración de los países de la Hidrovía, a partir del desarrollo equilibrado y sustentable de las economías regionales.

Al respecto, hay que tomar en consideración que, habida cuenta de las nuevas tecnologías, el transporte fluvial se ha convertido en el medio de transporte más beneficioso en el marco de una estrategia de desarrollo sustentable. En tal sentido, se pueden señalar tres ventajas del transporte fluvial. En primer lugar, se corresponde con la protección ambiental (evita significativamente la emanación de gases tóxicos producidos en un 60 % por el parque automotor, en tanto cada una de las barcasas de la Hidrovía que transporta 1.500 toneladas equivale aproximadamente a 60 camiones); segundo, es el más barato entre otros medios alternativos (el costo aproximado del flete desciende de U\$S 0,035 por tonelada/km si el transporte es vial, a U\$S 0,025 si es ferroviario, y a U\$S 0,010 si es transportado por la Hidrovía); y, por último, permite un importante ahorro energético (un HP mueve 150 Kg. en camión, 500 Kg. en ferrocarril, y 4.000 Kg. en una embarcación).

Además de todo esto, merece especial atención mencionar la importancia de un Programa como el de la Hidrovía en la atenuación de un fenómeno de alcance global que tiene especial gravitación en esta región por los graves perjuicios sociales y ambientales que provoca. El así llamado “fenómeno del hiperdesarrollo urbano” significa que más del 50 % de la población mundial vive a menos de 70 Km. de las costas marítimas, e implica, especialmente en Latinoamérica, una preocupante situación de abandono de las zonas rurales. Frente a esta problemática, el Programa Hidrovía Paraguay Paraná plantea una estrategia de acción que posibilita un desarrollo equilibrado y sustentable de las economías regiona-



les, sentando las bases para la generación de empleo en torno a industrias de transformación de materias primas de exportación con cierto valor agregado a través del mejoramiento de un corredor de transporte fluvial.

A fin de comprender lo que la navegación significa en este sistema fluvial, hay que tener en cuenta que las embarcaciones tipo de la Hidrovía, llamadas “convoyes” o “trenes de empuje”, son formaciones de barcazas de escaso calado, propulsadas por un remolcador de empuje, en donde cada una de las barcazas mide aproximadamente 12x48 metros y tiene una capacidad de carga de 1.500 toneladas.

Actualmente, las embarcaciones que navegan por la Hidrovía alcanzan en general un máximo de aproximadamente 20 barcazas, es decir, son formaciones de las denominadas “convoy de 4x5”, que pueden transportar hasta 30.000 toneladas y miden aproximadamente 300 metros de eslora por 48 metros de manga.

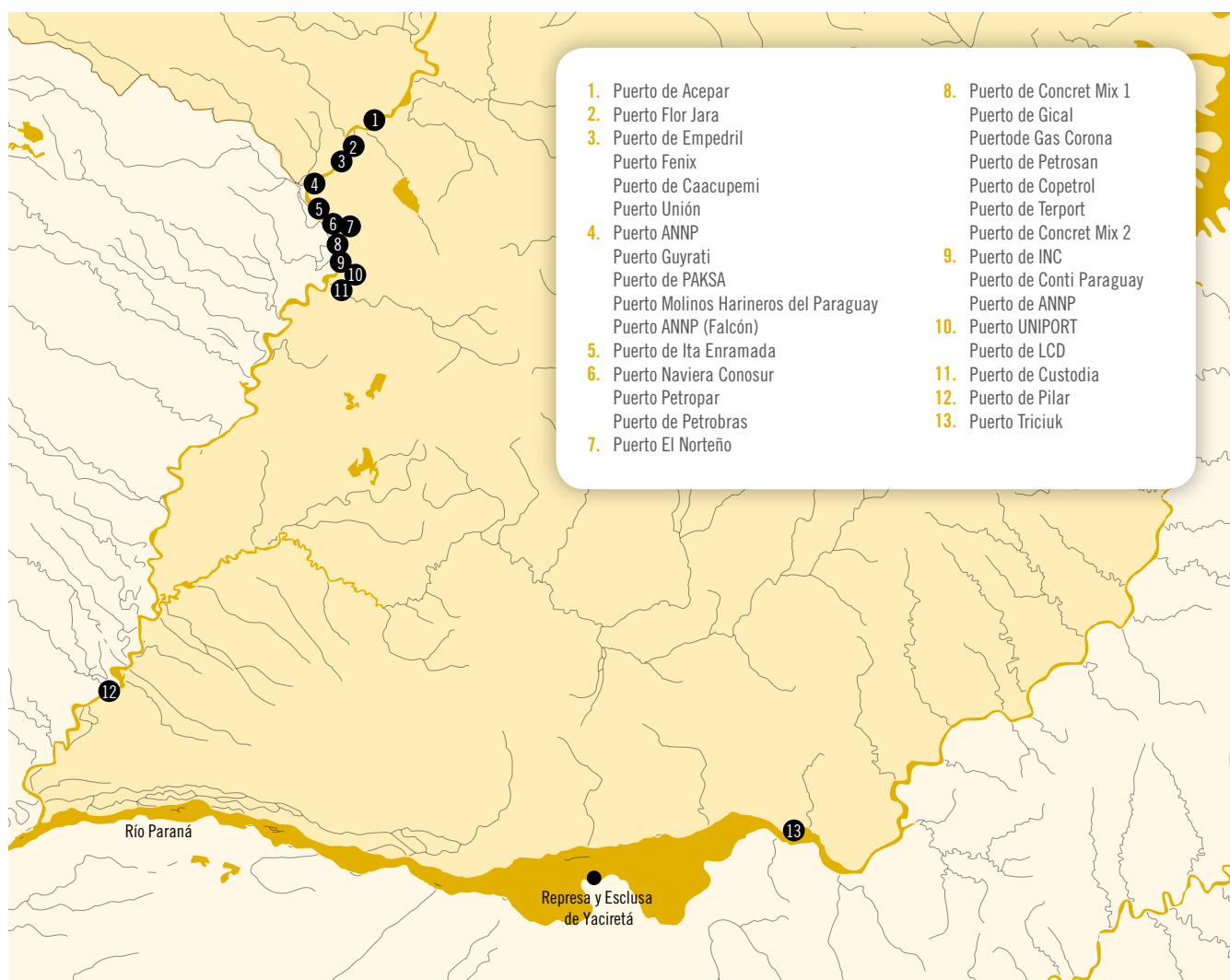
A la fecha, el Programa Hidrovía Paraguay Paraná ha logrado un desarrollo sin precedentes en estos ríos. Entre 1988

y 2010 el transporte de mercaderías se multiplicó, pasando de 700 mil a casi 17,4 millones de toneladas al año. En cuanto al volumen transportado, la soja y sus derivados son los productos más importantes, seguidos por el hierro y los combustibles.

El tráfico de bajada supera cuatro veces al de subida, y el 80 % de este último corresponde a los combustibles. Sin embargo, el tonelaje que circula es todavía notoriamente inferior al tonelaje potencial. Por este motivo, los países de la Hidrovía siguen impulsando el avance del Programa con la intención de desarrollar un sistema competitivo. Esto implica la coordinación de acciones para el aprovechamiento de los recursos compartidos por los países, tales como la armonización de legislaciones, la desregulación de varias trabas, y la realización de diversas mejoras de calado, seguridad en la navegación y equipamientos.

De esta manera, la perspectiva ante estos emprendimientos indica que los flujos comerciales esperados para el año 2020 alcanzarían un incremento que duplicaría el nivel actual.

PUERTOS PARAGUAYOS EN EL TRAMO ASUNCION - CONFLUENCIA





Por otro lado, el tema de puertos en Paraguay presenta un escenario sumamente especial. En primer lugar, en el año 1965 se creó la Administración Nacional de Navegación y Puertos (ANNP), por Ley N° 1066/65, que tiene a su cargo, en forma exclusiva, la explotación de todos los puertos oficiales del país, el dragado y mantenimiento de las vías navegables y establecidos, también, puertos secos en las principales fronteras con Argentina (Clorinda – Puerto Falcón) y con el Brasil (Ciudad del Este - Foz de Yguazú; Saltos del Guairá – Guairá; y Pedro Juan Caballero - Ponta Porá), todos ellos convertidos hoy en centros de controles integrados de frontera en virtud del Acuerdo de Recife en el marco del Mercosur).

Cabe señalar que con el auge de la explotación de la soja a principio de los años 80, se establecieron una cantidad importante de puertos y cargaderos privados, tanto sobre el río Paraná, como sobre el río Paraguay que fueron, en su momento, habilitados y supervisados por la ANNP.

En el año 1994, en virtud de la nueva Constitución Nacional, que prohíbe los monopolios, se promulgó la Ley N° 419/94 que autoriza el funcionamiento de los Puertos Privados. Estos pasaron a depender de la Dirección General de Marina Mercante (organismo dependiente el Ministerio de Obras Públicas). Actualmente, además de los 35 puertos y cargaderos de soja, existen 3 puertos sobre el Río Paraguay que manejan el tráfico de contenedores, además de los puertos oficiales de Asunción y Villeta.

Por otra parte, los puertos de Buenos Aires y Montevideo compiten formalmente por la carga de tránsito desde y hacia el Paraguay en cuanto a contenedores se refiere; y diría que hoy el tráfico está compartido en 70% y 30%, respectivamente. Sin embargo, en graneles (soja y derivados), Nueva Palmira por muchos años tuvo la exclusividad del tránsito paraguayo, por la falta de una reglamentación de la Aduana Argentina respecto de las tolerancias por pesos en más o en menos, que obligaba al pago de multas.

Finalmente, en el año 2006, se promulgó el Decreto que autoriza un margen del 4 por ciento de mermas o incrementos, con lo cual entendemos que los puertos argentinos de la zona de Rosario/San Lorenzo volvieron a ser atractivos a la carga de graneles.

Es, también, de interés hacer notar que Paraguay, en principio, había sido excluido de los corredores interoceánicos que proyectó IIRSA en su nacimiento. Sin embargo, se consiguió incluir un eje muy importante que nace en Campo Grande (Mato Grosso do Sul) - Puerto Murtinho - Carmelo Peralta - Mariscal Estigarribia - Infante Rivarola (en Paraguay) y Villamontes (Bolivia), y su posterior conexión a Arica y Antofagasta en Chile, además del Eje Hidrovía Paraguay - Paraná. Creemos que todo corredor que permita a Paraguay vender servicios a la carga, eventualmente agregará valor en puntos intermedios, por lo que estos corredores son de alta conveniencia para el país.

“ ... los costos logísticos de los países mediterráneos están expuestos a factores absolutamente exógenos generados por la burocracia y realidad económica de los países de tránsito”

En el marco de los países sin litoral marítimo de Naciones Unidas, tanto Paraguay como Bolivia han tenido un importante protagonismo centrado, especialmente, en evitar trabas buro-

cráticas e impositivas al libre tránsito de sus mercancías, tanto de exportación como de importación. Este es un justo reclamo de las autoridades y el sector privado de ambos países, ya que los costos logísticos de los países mediterráneos están expuestos a factores absolutamente exógenos generados por la burocracia y realidad económica de los países de tránsito.

La realidad del comercio internacional, altamente influenciado por costos logísticos, aumentados por la posición geográfica de países como Paraguay y Bolivia, por ser países exportadores de productos primarios, donde los costos son inversamente proporcionales al valor de nuestras exportaciones, nos hace tomar conciencia de que debemos buscar soluciones creativas con la ayuda de nuestros vecinos, para vencer barreras y viejos atavismos que no nos permiten desarrollarnos dentro de un marco de tolerancia y solidaridad de todos los factores involucrados.





Ciudades sustentables y participación ciudadana: aportes para una agenda en construcción

Javier Marsiglia (*)

Como nos recuerda el Programa de Población de Naciones Unidas, el 75% de las personas de América Latina y el Caribe viven en áreas urbanas. Se trata de la región en desarrollo más

urbanizada del planeta, aunque marcada por la pobreza y la desigualdad. La población urbana de América Latina y el Caribe aumentará de 394 millones que existían en el año 2000

(*) Magíster en Desarrollo Local por la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM-Argentina). Profesor-Investigador en el Instituto de Estudios del Desarrollo Regional y Local (IDEL) de la Universidad Católica del Uruguay (UCU).

a 609 millones en 2030 y la mayor parte de este crecimiento continuará ocurriendo en las ciudades medianas.

En la actualidad, más allá de las diferencias existentes entre cada país, el crecimiento demográfico en las ciudades se debe cada vez menos a la migración rural-urbana y cada vez más al incremento natural de la población; en particular a la alta fecundidad de la población pobre. La mayoría de las personas pobres que viven en las zonas urbanas, llegan ahí desplazadas de otras áreas de la ciudad por las transformaciones del espacio y de los mercados urbanos de vivienda y laboral. Trabajan mayoritariamente en el sector informal y sus viviendas se caracterizan por su precaria calidad, localización y seguridad. La fragmentación interna en las ciudades y la segmentación residencial genera problemas de exclusión que acentúan las divisiones entre sectores sociales, limitando las posibilidades de integración social.

Si observamos algunos indicadores ambientales -apoyándonos también en información de Naciones Unidas- América Latina y el Caribe reciben el 29% de la precipitación mundial y poseen una tercera parte de los recursos hídricos renovables del mundo. Sin embargo, estas condiciones no han garantizado la distribución del agua y en muchas áreas urbanas la falta de la misma es crónica, muchas veces vinculada a otras carencias del hábitat, como tratamiento de efluentes cloacales, vivienda inadecuada, dificultades en el manejo de los residuos sólidos urbanos, ineficiencia e ineficacia del sistema de transporte y acceso desigual a servicios públicos de carácter municipal.

La riqueza y diversidad de los recursos naturales en la región han sufrido también las consecuencias del cambio climático. La intensidad y frecuencia de los huracanes, los cambios de patrón en las precipitaciones con sus consecuencias en las inundaciones y sequías; la reducción de los glaciares, son fenómenos que indican transformaciones que, más allá de los debates entre los expertos sobre su intensidad y consecuencias futuras, constituyen un llamado de atención que no podemos ignorar.

Gran parte de las políticas urbanas en América Latina (AL) están muy distantes de las prácticas consideradas sostenibles, lo que ha llevado a acrecentar la preocupación a nivel de los Estados y los diferentes actores sociales para avanzar en el diseño e implementación de políticas urbanas integrales con alta participación ciudadana.

En ese sentido, en los últimos tiempos han aparecido diversas iniciativas que procuran generar mayor conciencia sobre los problemas anotados y también propuestas para una agenda que aporte a la búsqueda de alternativas para los mismos.

La Cumbre de la Tierra, celebrada en Río de Janeiro en 1992, marcó un hito muy importante. Uno de sus principales logros, la Agenda 21, se está tomando como referencia en las políticas municipales de numerosos países. Por ejemplo, en Europa, más de 100 ciudades han suscrito la “Carta de Ciudades Europeas Sostenibles”, comprometiéndose a participar en las iniciativas locales de la Agenda 21 y a desarrollar programas a largo plazo hacia un desarrollo sostenible.

En AL destacamos el movimiento “Ciudades Sustentables”, inspirado en el modelo “Bogotá Cómo Vamos”, que plantea “una serie de innovaciones en el proceso de participación y control ciudadano en las políticas públicas de la ciudad, apostando a cambios que disminuyan las inequidades, aumenten la inclusión y fomenten el intercambio y aprendizaje entre ciudades y países” (Informe Anual 2009-Fundación AVINA).

Hoy este movimiento agrupa a más de 50 ciudades en AL, entre las que destacamos Rosario, Córdoba, Mendoza en Argentina; Montevideo en Uruguay, para nombrar sólo algunas que están coordinando acciones entre el sector público y privado, con una apuesta estratégica común orientada precisamente al logro de una mejor calidad de vida para los ciudadanos.

No podemos dejar de mencionar la experiencia pionera e inspiradora de Curitiba, ciudad brasileña capital del Estado de Paraná, con una población cercana a los 2.2 millones de habitantes, que definió hace muchos años la protección del medio ambiente como una de sus principales prioridades. Entre sus realizaciones más importantes se destaca una red integrada de transportes de bajo costo, rápida y de gran calidad que es utilizada diariamente por 1.3 millones de personas. Este modelo, además de regular y limitar el tráfico de vehículos, se acompañó de una política de incremento de los espacios verdes y se ha sostenido en el tiempo en base a mecanismos de educación ambiental y participación ciudadana que han demostrado ser eficientes y con alto impacto social.

Esta rápida aproximación a algunos datos del contexto nos permite hacernos cargo de una realidad compleja, que necesita de esfuerzos renovados en la concepción de las políticas, en las estrategias y en las prácticas de los diferentes actores para lograr cambios significativos de cara a la sustentabilidad de nuestras ciudades.



EL DESARROLLO SUSTENTABLE Y LA PARTICIPACIÓN CIUDADANA COMO MARCO PARA NUEVAS INTERVENCIONES

Desarrollo sustentable o sostenible

Más allá de algunos debates abiertos a nivel académico, cuya consideración exceden los propósitos de este trabajo, podemos considerar en líneas generales los conceptos de “sustentable” y “sostenible” en una dirección explicativa similar; por lo cual nos permitimos su utilización en forma indistinta para referirnos al desarrollo.

Según el informe de la Comisión Brundlandt del año 1990, que recibió el encargo de la ONU de redactar un primer informe para preparar la Cumbre de la Tierra de Río de Janeiro dos años más tarde, “desarrollo sostenible es aquel que es capaz de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos y posibilidades de las futuras generaciones”. Desde este punto de vista, una actividad sostenible o sustentable sería aquella que se puede mantener; y hoy sabemos que una buena parte de las actividades humanas no son sostenibles a mediano y largo plazo.

Pero es importante dar un paso más. El objetivo del desarrollo sostenible es definir proyectos viables, considerando las distintas dimensiones (económica, social, cultural y ambiental) que intervienen en las actividades humanas, pero desde una perspectiva integral, más allá de las características específicas que encierran cada una de ellas.

Cuando hablamos de sostenibilidad económica, nos estamos refiriendo a que las acciones de desarrollo sean no solamente financieramente posibles y rentables, sino que tomen en cuenta cómo en cada realidad territorial se crea, acumula y distribuye la riqueza. Esto nos debe interpelar, por ejemplo, acerca de cómo se maneja la gestión del excedente, y las capacidades que puede tener una ciudad para generar a través de su sistema de actores, un sistema más equitativo de oportunidades de desarrollo para el conjunto de su población.

La sostenibilidad social apunta al análisis de los niveles de bienestar y cohesión social y al impacto de determinadas políticas públicas y emprendimientos privados en la calidad de vida de la población. Tomando el ejemplo de una empresa, implicaría tener en cuenta las consecuencias sociales de la actividad de la misma en todos los niveles: los trabajadores (condiciones de trabajo, nivel salarial, etc.), los proveedores, los clientes, las comunidades locales y la sociedad en general. El concepto de Responsabilidad Social Empresaria (RSE) abrevia precisamente en estos elementos.

La sostenibilidad ambiental se refiere a la búsqueda de un equilibrio entre las actividades económico-productivas y la preservación de la biodiversidad y los ecosistemas. Implica, por ejemplo, un análisis de los impactos derivados de las actividades productivas en términos de flujos, consumo de recursos renovables, así como en términos de generación de residuos y emisiones.

La sostenibilidad cultural tiene que ver sobre todo con el comportamiento del factor identitario en una sociedad.

Una identidad cultural entendida no solamente como expresión de una historia común, vivida muchas veces en forma nostálgica, sino como representaciones colectivas que se nutren en el pasado, pero que tienen vigencia renovada en el presente y aportan a la construcción del futuro. En la medida que una comunidad hace caudal de su sentido de pertenencia, de sus tradiciones, de sus formas “de ser y de hacer”, se afirma en lo que une a sus miembros y tiende naturalmente a diferenciarse del afuera (construir el “nosotros”). Si esto se logra traducir en la capacidad de actuar juntos con una visión común de futuro -que no elimina sino que negocia las diferencias- se estará en un camino interesante para avanzar en un proceso de desarrollo sostenible.

Cada una de estas dimensiones del desarrollo tiene un sentido en sí misma, pero el desafío es apostar a la construcción de ciudades que apunten a una sinergia entre ellas, a través de una visión estratégica integral en el enfoque de las políticas urbanas, en los diseños institucionales y en las prácticas asociadas.

Participación ciudadana

En estos tiempos de globalización cambian las formas de ejercicio de la democracia, los roles que atribuimos al Estado y a la Sociedad Civil y las relaciones entre ambos. Se hace necesario un esfuerzo por repensar la política y la democracia, poniendo mucho más en el centro la idea de ciudadanía y la revaloración del espacio público.

El espacio público es el lugar de encuentro de los ciudadanos donde se debate y genera opinión pública. Este espacio implica que existan sujetos (actores) con posibilidades y capacidades de hacer oír sus opiniones sobre los diferentes asuntos de la comunidad en la que viven y sobre aquellos que son a su juicio prioritarios para la construcción de la agenda pública, entre ellos los asuntos ambientales.

Ahora bien, ¿cuál es la viabilidad de construir ese espacio público en sociedades cada vez más fragmentadas y dispersas? Hoy vivimos un mundo heterogéneo que se comunica globalmente a través de las redes nacionales y transnacionales. La apropiación de la ciudad por los ciudadanos es diversa. Ya no es posible hablar solamente de movilizaciones colectivas que ocupan las calles detrás de movimientos sociales tradicionales o partidos políticos que canalizan las reivindicaciones de los trabajadores y el voto ciudadano. Hay otras formas de manifestarse menos ruidosas y quizás menos masivas. Hay una multiplicación de las demandas y de las formas de representación por intereses diversos: de consumidores, de jóvenes, de mujeres, asociaciones barriales, ambientales, etc.

Más allá de las dificultades que encierran estos cambios y aprovechando muchas veces las oportunidades que abren



los medios masivos de comunicación e información (Internet, etc.), asistimos a nuevas formas de expresión colectivas que pugnan por ocupar espacios para hacer oír sus voces. “El desarrollo orientado por el marco normativo de los derechos humanos, supone que tanto el Estado como la sociedad, y sobre todo la articulación entre ambos, se inspiran en un contrato ético de ciudadanía...” (Martín Hopenhayn: 2007:170).

Tal contrato, según el autor, supone una forma de organizar el desarrollo, que procura compatibilizar una serie de componentes de la vida en sociedad, como por ejemplo: a) la búsqueda del desarrollo productivo, en diálogo con el respeto por las libertades individuales y una democracia que permita la expresión y la negociación de conflictos; b) un Estado capaz de generar políticas de integración social, buscando la equidad en la prestación de servicios y en la satisfacción de las necesidades básicas para el conjunto de la población; c) el respeto por las identidades culturales, territoriales, étnicas, de género, apelando a un reconocimiento de las diferencias y evitando la tentación de homogeneización.

El desafío está en repensar el espacio de lo público, asumiendo estos cambios y promoviendo modalidades novedosas de interacciones públicas -tanto desde el Estado, el sector privado empresarial, como de la sociedad civil- para dar cauce a diferentes formas de participación.

Estas ideas nos remiten al concepto de “gobernanza”, cuyo uso se ha instalado recientemente en las ciencias sociales, diferenciándolo del término más tradicional de “gobernabilidad”, para incluir con más énfasis el papel en los asuntos colectivos, tanto de los gobiernos como de las empresas y la sociedad civil en su conjunto.

Alude a “las formas emergentes de toma de decisiones sobre asuntos colectivos y que configuran nuevas relaciones, no simplemente entre organismos públicos, sino también entre el sector público y los ciudadanos... En la perspectiva de la gobernanza local, las decisiones deben ser tomadas en beneficio de los ciudadanos. En una democracia, ello requiere que los decisores estén legitimados y que exista un acuerdo sobre su autoridad para hacerlo. Por tanto, para producir valores públicos se requiere el consentimiento de los ciudadanos. Este proceso puede conllevar diferentes niveles de acuerdo. Un consentimiento pasivo, basado en la inercia o, por el contrario, a través del compromiso y la participación activa, es decir, mediante la construcción de consensos.” (F. Barreiro: 2008: 112-113)

Este aterrizaje a lo local y en particular a las ciudades del término gobernanza nos remite al análisis de quiénes y cómo se toman las decisiones. Ese rol no solamente compete a los gobiernos locales, sino a todos los niveles de gobierno y a la búsqueda de acuerdos entre éstos, las empresas y las organizaciones de la sociedad civil.

En este marco, la participación ciudadana es esencial para un cambio de rumbo hacia ciudades sustentables. Planes y programas tales como: reducción del tráfico; readecuación del transporte colectivo y fomento del uso de la bicicleta; ahorro de energía y agua; disposición y tratamiento de los residuos sólidos urbanos; preservación y protección de las zonas verdes, no pueden definirse solamente en los gabinetes de los responsables políticos y técnicos municipales. Por buenos que éstos sean, sin la participación ciudadana a través de adecuados mecanismos de información, consulta e intervención en su diseño, implementación y evaluación, lo más probable es que no sean apropiados y validados por la población y terminen fuertemente limitados en sus resultados.

Las iniciativas que se encaminen al cambio de modelo de ciudad deben emprenderse conjuntamente entre las municipalidades, las asociaciones barriales, las cámaras empresariales y los apoyos necesarios de los organismos responsables de las políticas nacionales y subnacionales vinculadas al desarrollo urbano, el ambiente y el ordenamiento territorial. Facilitar los canales de información y comunicación y potenciar la participación de los ciudadanos -y cuanto más amplia y plural más consistente- resulta fundamental para afrontar el cambio hacia un modelo urbano más sustentable, favoreciendo el fortalecimiento del capital social comunitario en torno a proyectos concertados entre la diversidad de actores.

HACIA LA CONFIGURACIÓN DE UNA AGENDA CIUDADANA PARA EL DESARROLLO SUSTENTABLE

La articulación entre el Estado y la sociedad civil a nivel territorial

Es posible advertir en los últimos tiempos una mayor preocupación tanto desde el Estado como desde la sociedad civil por participar en los asuntos del territorio. A nivel del Estado central, particularmente a través de la implementación de una serie de políticas y programas con enfoque territorial.

Sin entrar en el análisis concreto de estas políticas, es indudable que luego de la crisis del 2001-02 se han incrementado en nuestros países los recursos volcados desde los niveles nacionales a los territoriales. Esto se ha hecho a través de transferencias de recursos financieros y materiales aplicados a las políticas y programas específicos, como también orientados al fortalecimiento de los gobiernos locales y de la sociedad civil, en el marco de una preocupación creciente por fomentar la descentralización, más allá de los escasos avances en esta materia.

También es notorio, desde el sector privado empresarial y de las organizaciones de la sociedad civil, una mayor preocupación por la relevancia del territorio al plantear sus estrategias y sus demandas al Estado. No obstante, el predominio de las prácticas sectoriales y de las iniciativas fragmentadas en función de intereses particulares sigue teniendo importante peso. Hay que avanzar en mecanismos de relacionamiento estratégico en función del interés común -en base a una agenda negociada y compartida- que necesita de un Estado que estimule formas de relación más



horizontales y la construcción de entornos territoriales innovadores en base a la concertación de actores públicos y privados.

“Los estudios de caso aportan conocimientos sobre experiencias en las cuales determinados “agentes de desarrollo” o “actores estratégicos”, aun en condiciones poco favorables, han liderado procesos exitosos de desarrollo. Estamos pensando en formas pluralistas y democráticas de liderazgo, capaces de articular sistemas complejos de actores -con valores e intereses contradictorios- para que la cooperación en el territorio no resulte en un juego de suma cero, sino que conduzca a la formación de visiones y proyectos colectivos” (Claudio Tecco: 2006).

Precisamente, el enfoque del desarrollo local pone el énfasis en un proceso en el que diversos actores (gobiernos locales, empresas, organizaciones sociales) unen sus fuerzas y recursos para conseguir nuevas formas de cooperación con el fin de estimular y concretar iniciativas ya sea a nivel económico, social, ambiental o cultural. Plantea una nueva articulación de actores territoriales. La cooperación entre actores públicos de diferente nivel institucional (locales, regionales, nacionales, internacionales), así como la cooperación entre el sector público y el privado es un aspecto central de este enfoque, lo que debe ser trabajado a partir de sus dificultades de concreción y sostenibilidad.

La existencia de organizaciones locales, de redes de articulación, de tejido social consistente, genera condiciones más aptas para que se incremente la capacidad de gestión de las ciudades en la formulación e implementación de proyectos de desarrollo sostenibles.

“La acción pública de los actores así definidos tiene alcances diferenciales conforme sean las cuestiones a partir de las cuales ésta es interpelada y/o impulsada. Esto significa... que su alcance e ingerencia variarán según los marcos de la experiencia, la problemática y las cuestiones sobre las cuales pongan éstos en juego su capacidad de acción pública. La complejidad se torna aún mayor en tanto estos procesos enfrentan al gestor con actores (individuos, grupos, instituciones) cuya actuación pública no sólo tiene un alcance diferente (barrio, municipio, estado o nación), sino que sus intereses se despliegan en más de uno de esos ámbitos” (M. Chiara / M. Di Virgilio: 2009).

Si se observan las realidades locales donde ha sido posible impulsar experiencias valoradas como exitosas, se debe admitir que el capital social existente en cada localidad ha sido un factor decisivo. La existencia de organizaciones locales, de redes de articulación, de tejido social consistente, genera condiciones más aptas para que se incremente la capacidad de gestión de las ciudades en la formulación e implementación de proyectos de desarrollo sostenibles.

En última instancia, se trata de contar con un sistema local de actores que implica adecuados niveles de articulación interna entre sus diferentes expresiones organizativas y buena interconexión con los niveles provinciales y nacio-



nales. Cuanto más compleja y sinérgica la red de actores, mayores posibilidades de construir procesos de desarrollo sostenibles y basados en relaciones de mutua complementación y reciprocidad.

Pautas para una gestión sustentable de las ciudades

¿Cuáles son los cambios prioritarios que deberíamos asumir para avanzar en esta agenda concertada?

Las políticas ambientales son, en general, de carácter nacional. Sin embargo, es a nivel local donde se generan los principales problemas. Es en el territorio (la ciudad, el pueblo, la comarca) donde el ser humano establece su relación con la naturaleza, y es allí donde es posible incidir para que esta relación sea virtuosa y apueste al desarrollo sustentable y amigable con el medio ambiente.

La gestión ambiental a nivel local, depende todavía en gran medida de la voluntad política de la autoridad de turno; y su relevancia en el esquema de prioridades no tiene muchas veces un lugar prioritario a la hora de definir los presupuestos municipales. En algunas ocasiones, los gobiernos locales se sirven de recursos nacionales o de la cooperación internacional para atender este tema, pero esto no necesariamente deja capacidad instalada en las municipalidades para gestionar en forma más idónea la temática ambiental.

Por otro lado, existen organizaciones no gubernamentales locales que llevan adelante algunas iniciativas con una capacidad interesante de movilización, denuncia y propuesta, gracias al aporte del voluntariado, pero con escasos recursos financieros y debilidades en sus estructuras organizativas y calificación técnica para hacer sostenibles las acciones.

Las empresas desarrollan acciones en esta dirección y es posible identificar experiencias valiosas, pero aun incipientes, de validez puntual o sectorial y, en general, poco articuladas en planes más ambiciosos y con impacto efectivo en las ciudades.

He aquí el desafío. Avanzar en propuestas mejor articuladas en base a la construcción de una visión común de la ciudad y de las prioridades a asumir, contemplando la voz de los diferentes actores. Evaluar esta realidad desde cada territorio y cada ciudad y no sólo desde el nivel central. Hacernos cargo de las especificidades, pero sin perder de vista las regularidades estructurales.

Para ello, es necesario revisar y recrear institucionalidad en torno a esta temática a través de estrategias que apunten a desarrollar las prioridades definidas colectivamente. Destacamos algunas, siguiendo un reciente trabajo de Arocena y Silva (2009):

- Impulsar cambios legales e institucionales que involucren a las autoridades locales.
- Consolidar los sistemas locales de actores.
- Generar información ambiental de acceso público a nivel local y fomentar la participación ciudadana en la gestión ambiental local.
- Capacitar a la ciudadanía para interpretar y utilizar la información ambiental.
- Capacitar a las autoridades locales en la creación de Agendas Locales de Gestión Ambiental (Agendas 21 de las ciudades).
- Establecer de manera permanente canales de difusión y mecanismos de participación ciudadana en la gestión ambiental local
- Descentralizar las instancias nacionales de gobierno vinculadas a las políticas y gestión ambiental a través de instancias locales de discusión para incorporar la visión territorial.
- Exigir desde las instancias locales el apoyo para alcanzar los niveles necesarios exigidos por la firma de los acuerdos multilaterales (Protocolo de Kyoto, Objetivos del Milenio, etc.)

Es fundamental generar guías con directrices y contribuir con ejemplos de prácticas que lograron resultados concretos, estudiando las posibilidades de adaptación a la realidad de las diferentes ciudades. También promover una serie de actuaciones que permitan generar climas favorables en los diferentes actores para avanzar en la dirección expuesta, apostando a la parti-

cipación ciudadana. Entre ellas mencionamos como ejemplo:

- Programas de educación ambiental en los que se involucren las instituciones educativas desde el nivel primario.
- Campañas de información, concienciación y sensibilización.
- Programas de recogida selectiva de papel, vidrio, pilas, etc. que promuevan la co-responsabilidad ciudadana en un asunto que hace a su vida cotidiana.
- Programas de conservación o recuperación de zonas recreativas infantiles y juveniles y equipamiento urbano.
- Consejos o Mesas Ciudadanas de Medio Ambiente.
- Ordenanzas de Medio Ambiente referidas a temas como: vertidos de agua residual, limpieza, contaminación atmosférica, parques y jardines, etc., formuladas atendiendo a la opinión ciudadana, a través de diferentes mecanismos de consulta y participación.
- Teléfono Verde

La construcción de propuestas que apunten al desarrollo integral reposa en la existencia de actores que lo hagan viable. La defensa de los recursos locales, de las identidades territoriales, de los modos de sociabilidad y espacios de participación, de los equilibrios ambientales, solamente la harán efectiva actores locales fuertes, comprometidos con un proyecto de ciudad sustentable que debe surgir por acuerdos sólidos y una estrategia concertada en torno a una agenda pública de prioridades.

REFERENCIAS

- Arocena J. y Silva L. (2010): "Aprendizajes a partir del caso uruguayo: reflexiones sobre otro modo de desarrollo posible". Ponencia presentada al VI Seminario Internacional sobre Desarrollo Económico Territorial y Empleo: "El desarrollo económico territorial como respuesta al desafío del cambio climático". Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.
- Barreiro F. (2008): "Gobernar las ciudades en tiempos de cambio. A propósito del buen gobierno local y de la participación de los ciudadanos en los asuntos públicos". Revista Prisma No. 22. Universidad Católica del Uruguay.
- Chiara M. / Di Virgilio M. (2009) "Conceptualizando la gestión social". En: "Gestión de la política social. Conceptos y herramientas". M. Chiara y Di Virgilio M. (organizadoras). Universidad Nacional de General Sarmiento. Editorial Prometeo, Buenos Aires, Argentina.
- Fundación AVINA. Informe Anual 2009. www.avina.net
- Hopenhayn M. (2007) "La dimensión cultural de la ciudadanía social". En: Ciudadanía y Desarrollo Humano. Cuadernos de Gobernabilidad Democrática I. Calderón F. (coordinador). PNUD. Siglo XXI Editores. Argentina.
- Marsiglia J. (2008) "Los gobiernos locales y las organizaciones de la sociedad civil: desafíos para la gestión concertada". Revista Prisma No. 22. Universidad Católica del Uruguay.
- Tecco C. (2006) "La gestión del desarrollo local y la administración de bienes públicos. Sobre modelos y prácticas en la organización de al gestión municipal". En: "Desarrollo Local: una revisión crítica del debate". Rofman A. y Villar A. (compiladores). Universidad Nacional de Quilmes. Universidad Nacional de General Sarmiento. Editorial Prometeo. Buenos Aires. Argentina.

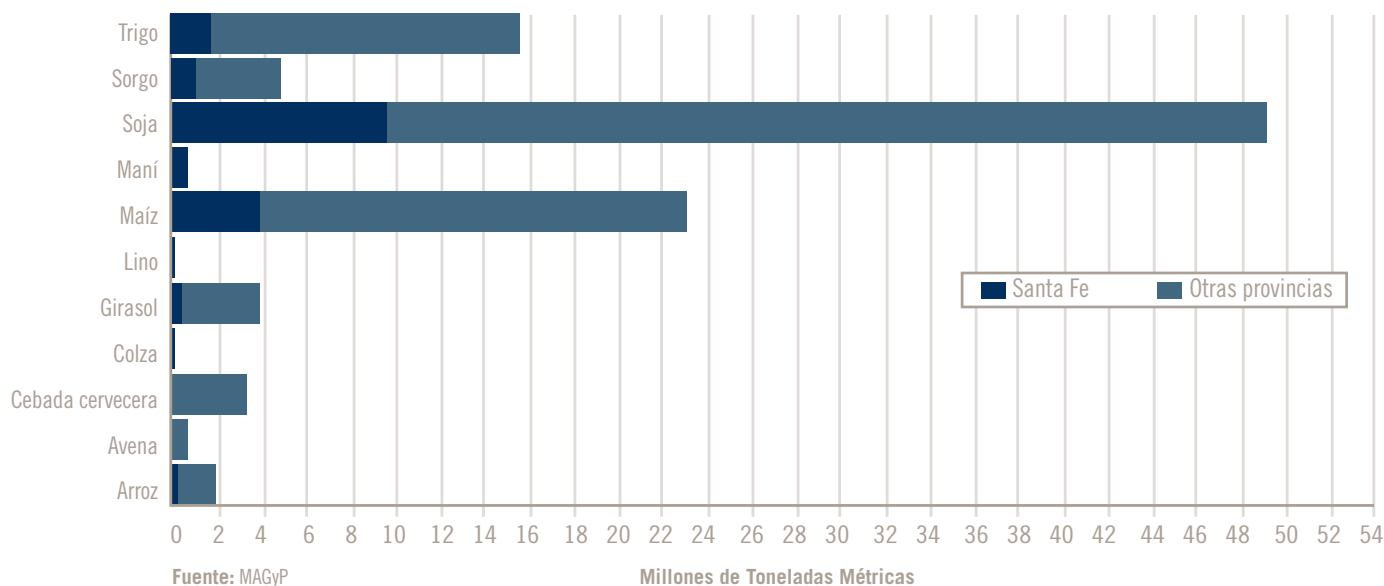
INDICADORES ESTADÍSTICOS

SECTOR AGROINDUSTRIAL. Producción de granos

| EVOLUCION DE LA PRODUCCION DE GRANOS EN LA REPUBLICA ARGENTINA | | | | | | | |
|--|------------------------|----------|---------|------------|----------|--------|---------|
| Campaña agrícola | Buenos Aires | Santa Fe | Córdoba | Entre Ríos | La Pampa | Otros | Total |
| | 000 toneladas métricas | | | | | | |
| 2001/02 | 21.420 | 13.503 | 19.924 | 3.938 | 2.569 | 8.254 | 69.609 |
| 2002/03 | 20.841 | 14.853 | 19.349 | 5.182 | 2.284 | 8.577 | 71.085 |
| 2003/04 | 24.968 | 14.726 | 15.157 | 5.337 | 1.860 | 7.735 | 69.783 |
| 2004/05 | 29.640 | 16.412 | 21.914 | 6.495 | 3.488 | 7.137 | 85.086 |
| 2005/06 | 25.412 | 15.098 | 19.097 | 5.463 | 1.698 | 9.677 | 76.447 |
| 2006/07 | 30.161 | 17.085 | 26.128 | 7.248 | 2.238 | 11.519 | 94.380 |
| 2007/08 | 27.445 | 17.735 | 28.068 | 7.363 | 2.832 | 13.512 | 96.955 |
| 2008/09 | 19.580 | 10.764 | 20.103 | 2.199 | 1.340 | 6.382 | 60.368 |
| 2009/10 | 33.520 | 16.557 | 21.376 | 7.763 | 1.953 | 12.270 | 93.439 |
| 2010/11 | 39.302 | 16.549 | 21.229 | 7.024 | 2.342 | 17.183 | 103.629 |

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP)

PARTICIPACION DE LA PRODUCCION DE CULTIVOS TRADICIONALES EN SANTA FE SOBRE EL TOTAL NACIONAL. Campaña 2009/10



SECTOR AGROINDUSTRIAL. Comercio Exterior

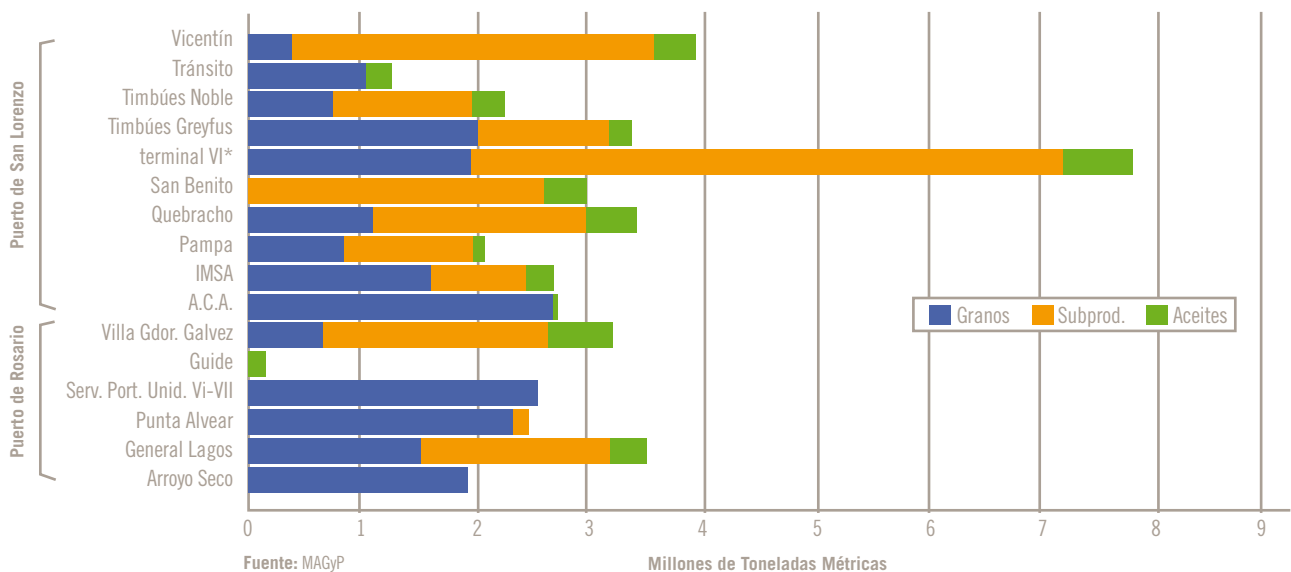
| EVOLUCIÓN DEL VALOR DE LAS EXPORTACIONES ARGENTINAS | | | | | | | | |
|---|---|-----------------|-------------|---------------------|---------------------------------|------------------------|-----------------|--------------------------------|
| Período | Cereales | Prod. Molinería | Oleaginosos | Aceites oleaginosos | Residuos extracción oleaginosos | Subtotal agroindustria | Resto exportac. | Total exportaciones argentinas |
| | En millones de dólares estadounidenses corrientes | | | | | | | |
| 1998 | 3.042 | 165 | 1.052 | 2.734 | 2.006 | 8.999 | 17.442 | 26.441 |
| 1999 | 2.064 | 131 | 871 | 2.334 | 2.052 | 7.452 | 15.857 | 23.309 |
| 2000 | 2.414 | 158 | 1.013 | 1.677 | 2.432 | 7.695 | 18.714 | 26.409 |
| 2001 | 2.448 | 145 | 1.401 | 1.637 | 2.628 | 8.258 | 18.397 | 26.655 |
| 2002 | 2.127 | 115 | 1.288 | 2.084 | 2.783 | 8.397 | 17.313 | 25.709 |
| 2003 | 2.311 | 87 | 1.987 | 2.827 | 3.498 | 10.710 | 18.666 | 29.375 |
| 2004 | 2.604 | 92 | 1.830 | 3.156 | 3.843 | 11.525 | 23.025 | 34.550 |
| 2005 | 2.808 | 97 | 2.444 | 3.290 | 4.032 | 12.672 | 27.435 | 40.106 |
| 2006 | 2.955 | 141 | 1.961 | 3.877 | 4.654 | 13.587 | 32.869 | 46.456 |
| 2007 | 4.660 | 430 | 3.696 | 5.493 | 6.196 | 20.475 | 35.304 | 55.780 |
| 2008 | 6.772 | 688 | 4.887 | 7.059 | 7.794 | 27.200 | 42.821 | 70.021 |
| 2009 | 3.214 | 548 | 1.980 | 4.479 | 8.620 | 18.842 | 36.827 | 55.669 |
| 2010 | 4.621 | 584 | 5.338 | 5.192 | 8.783 | 24.518 | 43.617 | 68.134 |
| 2010 (ene-ago) | 3.503 | 363 | 4.472 | 3.236 | 5.522 | 17.096 | 27.379 | 44.475 |
| 2011 (ene-ago) | 6.134 | 490 | 3.801 | 4.890 | 7.267 | 22.582 | 33.012 | 55.594 |

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC).

| EXPORTACIONES DE GRANOS, HARINAS PROTEICAS Y ACEITES VEGETALES DESDE PUERTOS DE SANTA FE | | | | | | | | |
|--|---------------|-------|--------------------------|-------|--------------------------|-------|--------------|-------|
| Período | Granos 000 Tm | | Harinas proteicas 000 Tm | | Aceites vegetales 000 Tm | | Total 000 Tm | |
| | | Part. | | Part. | | Part. | | Part. |
| 2002 | 15.766 | 62% | 17.374 | 93% | 4.014 | 85% | 37.154 | 76% |
| 2003 | 16.887 | 61% | 19.591 | 93% | 4.673 | 86% | 41.151 | 76% |
| 2004 | 16.791 | 61% | 18.980 | 93% | 4.724 | 85% | 40.495 | 75% |
| 2005 | 20.814 | 59% | 21.966 | 93% | 5.442 | 86% | 48.222 | 74% |
| 2006 | 15.994 | 56% | 25.490 | 95% | 6.652 | 90% | 48.135 | 77% |
| 2007 | 23.465 | 62% | 27.522 | 95% | 6.988 | 92% | 57.975 | 78% |
| 2008 | 23.994 | 63% | 25.499 | 95% | 5.724 | 90% | 55.217 | 78% |
| 2009 | 12.422 | 60% | 23.699 | 91% | 4.995 | 88% | 41.116 | 79% |
| 2010 | 25.550 | 68% | 26.112 | 92% | 5.299 | 88% | 56.961 | 79% |
| 2010 Ene/Sep | 21.975 | 66% | 19.707 | 93% | 3.976 | 88% | 45.658 | 78% |
| 2011 Ene/Sep | 20.818 | 67% | 21.321 | 94% | 3.672 | 86% | 45.811 | 79% |

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP). Part.: Participación de los puertos santafesinos sobre el total nacional.

2011 (Ene/Sep): Embarques granos, harinas y aceites por terminales de Santa Fe

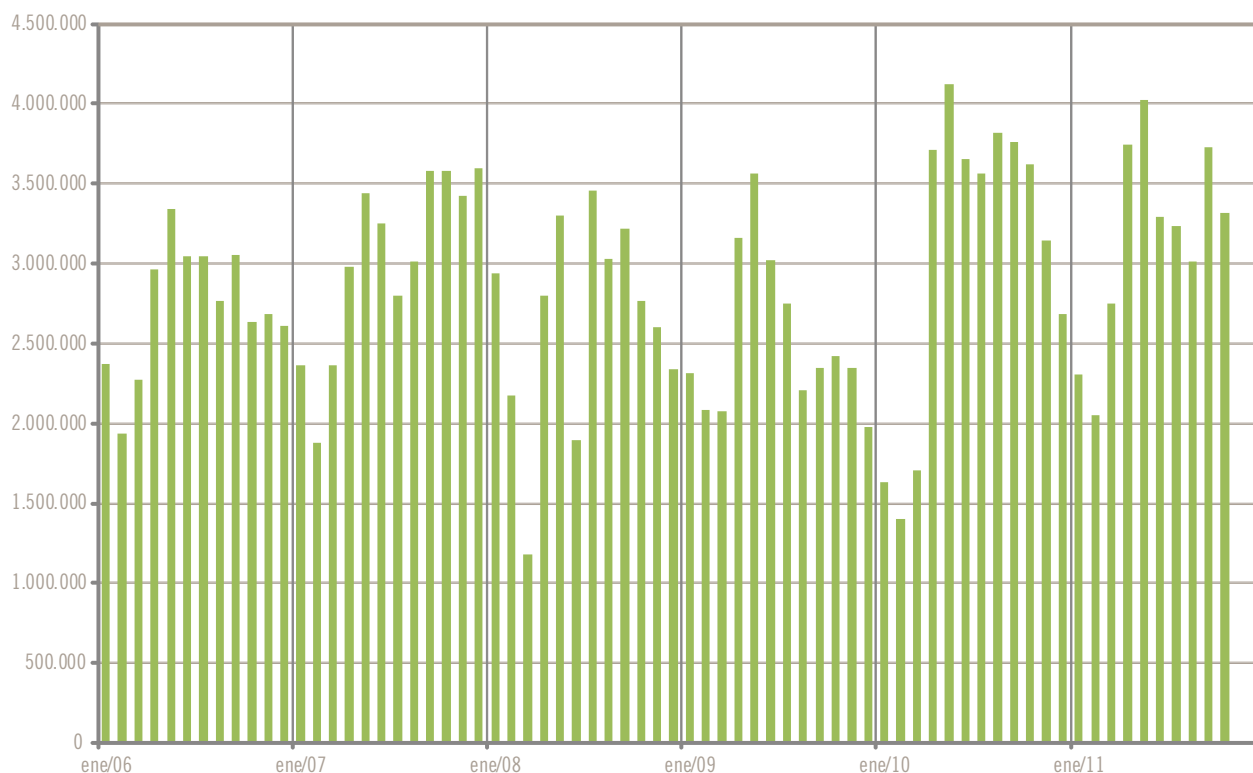


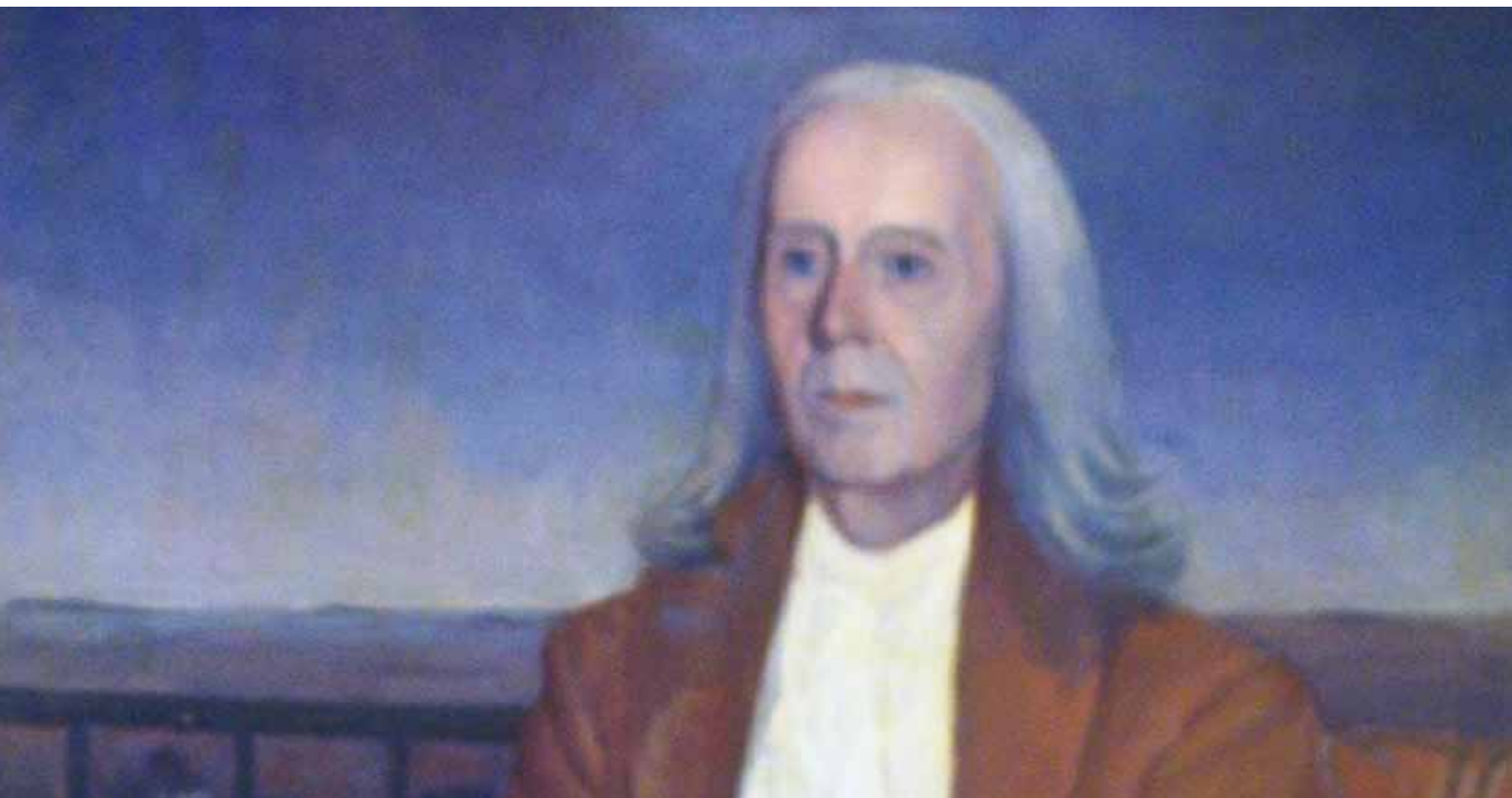
INDUSTRIALIZACIÓN DE LOS PRINCIPALES GRANOS (en toneladas métricas)

| Periodo | TRIGO | | SOJA | | | MAIZ | GIRASOL | | |
|---------|-------------------|----------------------------|-------------------|------------------------------------|--|-------------------|-------------------|------------------------------------|--|
| | Industrialización | Exportaciones Industriales | Industrialización | Exportaciones Industriales aceites | Exportaciones Industriales harina/pell | Industrialización | Industrialización | Exportaciones Industriales aceites | Exportaciones Industriales harina/pell |
| 2005 | 4.735.923 | 574.472 | 28.690.811 | 4.924.680 | 22.237.416 | 2.213.513 | 3.563.262 | 1.276.242 | 1.067.023 |
| 2006 | 5.037.715 | 681.914 | 33.021.433 | 6.086.294 | 25.665.754 | 2.543.871 | 3.799.793 | 1.214.331 | 919.345 |
| 2007 | 5.725.322 | 954.611 | 36.289.982 | 6.637.773 | 27.857.571 | 2.627.813 | 3.110.609 | 887.510 | 802.134 |
| 2008 | 6.123.859 | 1.031.020 | 31.552.003 | 5.125.478 | 25.435.497 | 2.814.405 | 4.223.863 | 1.187.700 | 1.021.704 |
| 2009 | 6.036.782 | 931.498 | 30.306.940 | 4.660.401 | 23.857.190 | 3.154.959 | 3.463.353 | 927.898 | 753.173 |
| 2010 | 6.321.662 | 830.122 | 36.824.628 | 4.915.693 | 26.344.349 | 3.633.985 | 2.750.476 | 583.676 | 511.376 |
| ene-11 | 511.159 | 61.545 | 2.309.131 | 264.964 | 1.649.273 | 326.741 | 178.855 | 14.750 | 22.150 |
| feb-11 | 525.462 | 80.027 | 2.049.685 | 266.900 | 1.770.176 | 275.685 | 217.551 | 32.900 | 48.220 |
| mar-11 | 541.550 | 71.812 | 2.754.188 | 400.934 | 1.606.422 | 321.753 | 533.247 | 61.800 | 69.553 |
| abr-11 | 544.783 | 81.778 | 3.747.978 | 300.994 | 2.524.292 | 317.035 | 317.841 | 135.640 | 61.125 |
| may-11 | 578.090 | 84.167 | 4.025.391 | 558.329 | 2.788.266 | 342.449 | 268.969 | 71.882 | 73.489 |
| jun-11 | 565.854 | 76.858 | 3.291.716 | 532.557 | 2.260.889 | 344.249 | 394.710 | 135.107 | 60.830 |
| jul-11 | 572.668 | 83.287 | 3.231.750 | 318.175 | 2.616.320 | 329.603 | 314.022 | 67.280 | 106.427 |
| ago-11 | 554.998 | 83.262 | 3.013.578 | 457.316 | 2.636.403 | 347.297 | 352.337 | 56.601 | 61.106 |
| sep-11 | 539.403 | 83.262 | 3.717.074 | 326.460 | 2.425.983 | 380.598 | 284.145 | 21.700 | 31.897 |
| 2011 | 4.933.967 | 705.998 | 28.140.491 | 3.426.629 | 20.278.024 | 2.985.410 | 2.861.677 | 597.660 | 534.797 |

Fuente: Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca (MAGyP), Oficina Nacional de Control Comercial Agropecuario (ONCCA) y CIARA-CEC

INDUSTRIALIZACIÓN MENSUAL DE SOJA





Francisco Antonio Candiotti. Primer gobernador autónomo de la provincia de Santa Fe

Liliana Montenegro de Arévalo (*)

EL PRÍNCIPE DE LOS GAUCHOS

El comerciante inglés John Parish Robertson, viajero que llegó a Santa Fe a fines de 1812, dejó una descripción de Francisco Antonio Candiotti que resume su presentación.

“Un día, después de siesta, medio transformado en santafecino, estaba yo sentado, sin chaqueta y chaleco, con el grupo de familia de Luis Aldao en el zaguán, cuando llegó al tranco de su caballo el caballero anciano más apuesto y lujosamente equipado que habíase presentado a mi vista.”

(*) Miembro de Número de la Junta Provincial de Estudios Históricos de Santa Fe y del Centro de Estudios Hispanoamericanos.

Ah! dijo Aldao, viene mi tío Candiotti. A menudo lo había oído nombrar ¿a quién que haya estado en aquel país no le ha sucedido lo mismo? Era el verdadero príncipe de los gauchos, Señor de 300 leguas cuadradas de tierra, propietario de 250.000 cabezas de ganado, dueño de 300.000 caballos y mulas; y de más de 500.000 pesos atesorados en sus cofres, en onzas de oro importadas del Perú.

Llegaba a la sazón de una de esas excursiones a aquel país; se sentaba sobre el lomo de un bayo lustroso y potente; decididamente el animal más lindo que yo había visto en el país. Nada más espléndido como caballo y jinete tomados en conjunto, y en relación al estilo gauchesco de montura en boga, se podría encontrar en Sud América.”

SUS ANCESTROS

El historiador Manuel María Cervera, en su investigación sobre Francisco Antonio Candiotti, menciona al abuelo Teodoro Candiotti (1666-1726), que se trasladó al Perú alrededor de 1716, con sus hijos y mujer de apellido Mujica, radicándose en Lima, al servicio, como mayordomo, del Virrey del Perú Príncipe de Santo Buono; y como paje su hijo Antonio.

Al cesar en sus funciones el Príncipe de Santo Buono en 1720, junto al Juicio de Residencia sobrevino la persecución de Teodoro Candiotti de parte de la Inquisición por sospechas religiosas, de las que no sería ajena su ascendencia veneciana. De suerte tal que Teodoro Candiotti, preso en el año 1721, falleció en la cárcel a manos de la Inquisición, el 19 de mayo de 1726.

Con posterioridad a su muerte, su nombre como el de su familia fueron rehabilitados; concediéndoseles a sus hijos Antonio y Juan, la gracia de Familiares del Santo Oficio, cargo que representaba en aquella época no sólo distinción sino facilidades de vida y otras prebendas.

Años después aparecen los hermanos Candiotti en Santa Fe, no así el tercer hermano, Francisco Antonio, que pudo haber permanecido en el Perú. Ambos hermanos se dedicaron al comercio; y hacia 1728 Juan pasó a Santiago del Estero; encontrándose a Antonio en 1740 en Santa Fe, después de haber recorrido varias ciudades, contrayendo matrimonio con María Andrea Zeballos, el 6 de junio de 1742. En el mismo año ya figuraba como capitán, título dado por el Virrey Marqués de Castelfuerte en 1738, y familiar del Santo Oficio de la Inquisición en los reinos del Perú. Y en 1744, con el título de general, celebra Candiotti una operación comercial con un vecino de Asunción residente en Santa Fe. En el año 1752 fue designado gobernador de la Serena y Coquimbo en el reino de Chile, pero falleció en el valle de Limari el 3 de mayo de 1753, antes de haber logrado trasladar a su familia. Le correspondió a su hijo Francisco Antonio Candiotti, muy joven, ir a Chile, para recoger los bienes dejados por su padre.

ANTE TODO COMERCIANTE

Como casi todos sus comprovincianos, Francisco Antonio



Urbano de Iriondo, yerno de Francisco Antonio Candiotti. Patrimonio Archivo General de la Provincia. Banco de Imágenes Florián Paucke.

Candiotti fue ante todo comerciante; lo que hoy se diría un comerciante exitoso. A raíz de esta actividad recorrió casi todo el Virreinato y los dos colindantes de Perú y Brasil, por lo que se especula la enorme cantidad de relaciones que tuvo. El conocimiento de su honradez le posibilitó la disponibilidad de órdenes verbales de cobro y pago, las que efectuaba en diferentes provincias.

German O. E. Tjarks, en su obra “El Consulado de Buenos Aires y sus proyecciones en la Historia del Río de la Plata”, menciona que en el año 1802 el diputado por Santa Fe Quirze Pujato presenta un Oficio ante el Consulado de Buenos Aires, donde manifiesta que ya se siembra muy poco por la continuada sequía, y que el trigo y el maíz son escasos y caros. No hay artesanos, porque carecen de maestros profesionales y, cosa muy importante, porque los mozos descendientes de españoles consideran cosa vil el dedicarse a las “*artes mecánicas diciendo que es cosa de indios, negros y mulatos*” y en consecuencia “*andan de araganes*”. Seis u ocho comerciantes totalizan el giro de mulas y existen algunos más, diez o doce que trafican en géneros de Castilla o de la tierra, ramo al que también se dedican algunos troperos. En cuanto a los pulperos, expresa que hay algunos más. Según este oficio, seis u ocho comerciantes dedicados al negocio de mulas, como Francisco Antonio Candiotti, totalizaban este comercio.

Cada año efectuaba un viaje al Perú, llevando hasta seis mil mulas para la venta. En estos viajes, él dirigía y atendía todo; desde peones, carretas, ganados para las comidas, bueyes en cantidad para las carretas; estadías del camino. Una Real Cédula le autorizaba poder llevar hasta 20.000 mulas al Perú. El negocio de saca y venta de animales era de uso antiguo en Santa Fe, como el de transporte de mercaderías diversas



Casa de Urbano de Iriondo, que fuera anteriormente propiedad de Francisco Antonio Candiotti. Calle San Martín entre Moreno y Corrientes, actualmente desaparecida. Santa Fe. Patrimonio Museo Etnográfico. Banco de Imágenes Florián Paucke.

en carretas a varias ciudades del norte. El 3 de diciembre de 1800, en oportunidad de trasladarse a la ciudad de Salta por sus negocios, otorgó poder para testar *“remiendo que la muerte como natural a todo viviente, e incierta en su hora, le asalte tal vez en el camino o en otra cualquiera parte...”*

El comercio en géneros de Castilla era otro de los rubros a los cuales se dedicó. Poseía cuatro casas atestadas de mercaderías en la calle del Convento de la Merced, hoy calle 9 de Julio entre General López y Moreno, lindando al frente, calle por medio, con la ranchería del convento, heredadas de su abuelo Juan de Zaballos.

EL ESTANCIERO

Robertson relata que con los 10.000 pesos que obtuvo de su primer viaje al Perú compró un campo en *“el Entre Ríos”*, que luego amplió; y en el que puso un gran criadero de mulas. Por su parte, Manuel María Cervera acota que su actividad comercial le permitió la compra de tierras *“en el Entre Ríos y también en varios lugares de la ciudad; en el Cululú comprado a Isidora Valdivieso, Añapiré, comprada a Melchor Maciel, y la estancia del Rincón de Ávila; con otras adquiridas en sus arreglos familiares”*.

En Entre Ríos tenía *“unas doce estancias en 100 leguas cuadradas”*. Estas tierras las comienza a solicitar en compra en el año 1784 a la Junta Municipal de Temporalidades, administrado-

ra de los bienes de los jesuitas expulsos; concretándose la operación en los años 1786 y 1789. Asimismo, compró la parte norte de la estancia que la Compañía de Jesús poseía en Sauce Viejo y Desvío Arijón, y construyó a su vez una estancia.

Al solicitar su retiro como Comandante interino de la ciudad de Santa Fe ante el Virrey del Pino, el 2 de diciembre de 1801, manifiesta que los años le impiden continuar con la agilidad que requiere el desempeño de tales actividades, y que debe velar por sus intereses y los de su Majestad para el pago de los derechos y gabelas, como también cuidar las muchas estancias *“que tiene pobladas en esta y la otra banda del Paraná y en la frontera con Santiago del Estero”*.

El movimiento de peones, entrega de útiles, víveres y pagos relativos a sus campos, como el tráfico de mulas, pueden seguirse a través de su archivo económico, patrimonio de la Junta Provincial de Estudios Históricos.

EL FABRICANTE

En las barracas de sus estancias se trabajaba el cuero y se fabricaba sebo, con diversos destinos. Manuel María Cervera, al comenzar a analizar la Testamentaria de Candiotti, manifiesta que *“en el lugar llamado La Piedra poseía una curtiembre de cueros y cerca de la ciudad [de la Bajada] fábrica de cal, abarcando así diversas industrias de rendimiento, y favorables a los vecindarios, y a su incesante comercio”*.

LOS OFICIOS ADMINISTRATIVOS EN REPRESENTACIÓN REAL

El 10 de mayo de 1784 es designado Maestro de Postas y Guarda de la Real Renta, por don Francisco Basavilbaso, en “*Las Tacuaras, en medio del Sauce y del Guayquiraró, carrera de la bajada de Santa Lucía*”. El nombramiento está confirmado, al pie del mismo, por el Virrey Marqués de Loreto.

Como Sargento Mayor de Milicias, tuvo a su cargo la vigilancia de la frontera con los indios, y que al decir de Luis Alberto Candiotti, fue realizada con celo y sin violencias, facilitando a Candiotti el cumplimiento de tales funciones, quizás el frecuente trato con jefes o caciques.

DIPUTADO EN EL CONSULADO DE BUENOS AIRES

A la erección del Virreinato del Río de la Plata en 1776, siguen otras creaciones, como el Reglamento de Libre Comercio de 1778, que posibilita en el año 1794 la instalación del Real Consulado de Buenos Aires. Éste reúne un doble aspecto, como tribunal del fuero mercantil y de cuerpo colegiado destinado a fomentar las artes, la agricultura, la industria y el comercio del Plata. En él hará sus primeras armas un joven abogado llamado Manuel Belgrano.

Las diputaciones del cuerpo fueron erigidas en los puertos de Montevideo, Santa Fe, Corrientes y Asunción del Paraguay; y ciudades de Córdoba, Mendoza, San Juan del Pico, Santiago del Estero, San Miguel de Tucumán, Salta, Jujuy, Chuquisaca, La Paz, Cochabamba, Oruro y Potosí.

Diputado del Comercio por Santa Fe será designado por dos años Francisco Antonio Candiotti, con uso de armas en la ciudad para su auxilio, pidiéndosele desde Buenos Aires que informara sobre la agricultura, comercio e industria santafesina. A ello concurre el informe del Procurador José Teodoro de Larramendi del 6 de julio de 1795. Esta designación le permitió conocer desde otro ángulo los problemas económicos del virreinato; al calor de los fuertes debates, producidos en el Consulado, tratando de encontrar soluciones para la quiebra del comercio atlántico español, producido por las guerras napoleónicas a partir de 1796. También lo llevó a vislumbrar posibles salidas políticas y económicas para la jurisdicción santafesina, tan menoscabada luego de la supresión del Puerto Preciso en 1780 y la disminución de la actividad minera en el Alto Perú, con la menor demanda de mulas. Esta interacción sin duda le permitió estar al tanto de la distribución de los grupos económicos dominantes de la capital y de las ciudades del interior.

La relación de Francisco Antonio Candiotti con Manuel Belgrano se mantuvo a lo largo de los años. Producida la revolución de Mayo de 1810, Candiotti auxilió con sus bienes a la expedición comandada por Belgrano que marchó hacia el Paraguay. Le entregó una primera ayuda de doscientos pesos fuertes. Lo acompañó luego hasta sus estancias de Arroyo Hondo y lo

auxilió con 1.350 caballos y con todo el ganado vacuno que habría de necesitar el ejército para mantenerse durante el viaje; también con 12 carretas con sus correspondientes boyadas y peones, para conducir una partida de yerba del Paraguay y Salto. Por tales actos, Belgrano le confirió a Candiotti el título de Comandante de Urbanos de Infantería de la Ciudad.

La correspondencia privada existente en el Archivo General de la Provincia de Santa Fe, atestigua la continuidad de esa relación. Cuando fallece Candiotti, Belgrano presenta sus respetos a la viuda Doña Ramona Larramendi, a través de una misiva datada en Buenos Aires el 10 de febrero de 1816, la que reza:

“Muy señora mía: he sentido infinito la pérdida de mi amigo: siento ahora mismo tener que renovar el dolor de Ud. con recordárselo después de tanto tiempo que sucedió; pero Ud. tendrá la bondad de hacerse cargo de la gran distancia que nos ha separado, y querrá disculparme.”

“Deseo tener ocasiones de manifestar a Ud. cuanto aprecio hago de la amistad que debí a su señor finado, y no menos la gratitud en que estoy a Ud.; a quien me tomo la libertad de suplicarle dé mis abrazos a sus hijos, y expresiones a toda su digna familia.”

TIEMPOS DE CAMBIO



Don Antonio Crespo, Gobernador de Entre Ríos. Yerno de Francisco Antonio Candiotti. Reproducción de la pintura que se encuentra en la Sala de los Gobernadores, en casa de Gobierno. Banco de Imágenes Florián Paucke.



Aduana Vieja. Gral. López y 4 de Enero. Santa Fe. Patrimonio Museo Etnográfico. Banco de Imágenes Florián Paucke.

En Santa Fe, el sentimiento de libre opinión y resistencia a los gobiernos españoles que dirigían en Buenos Aires, fue persistente; y ya antes de 1810 hubo en Santa Fe movimientos y demostraciones que produjeron alguna excitación.

Incitaciones externas, contra rigideces económicas que se sufrían, como las de la princesa Carlota Joaquina, llegaron a Santa Fe antes de 1810. Carlota Joaquina Infanta de España y Princesa de Portugal era hija de Carlos IV y hermana mayor de Fernando VII. Defendió la intangibilidad española en el Río de la Plata de las ambiciones de Napoleón y de su marido, quien gobernó en el Brasil como Príncipe Regente hasta su proclamación en 1816 como Juan VI de Portugal. En las demandas de la Infanta entraba el infante Pedro Carlos sobrino de Carlos IV.

A estas demandas hay que agregar el influjo que dejaron las invasiones inglesas y sus prisioneros diseminados, propalando ideas e incitaciones.

En el mes de marzo de 1809 se decía en Buenos Aires que Santa Fe estaba sublevada, y buques enviados por el virrey Liniers llegaron hasta el río Colastiné, a las puertas de la ciudad, con el pretexto de guardar el río Paraná de alguna excursión desde Montevideo, por parte de los portugueses y de su gobernador Elío. Carteles subversivos se distribuyeron en Santa Fe, iniciándose en Buenos Aires sumario contra José Toribio Villalba, sindicado como responsable de los hechos, sumario que concluye el 5 de octubre con la libertad del imputado.

Lo pasado quedó envuelto en cierto misterio; y en la sesión del Cabildo del 4 de diciembre, en la que se protesta por las falsas inculpaciones, el alcalde de 1er. voto Francisco Antonio Candiotti, no sólo defiende el proceder del Cabildo y de la ciudad en ese año y en ese suceso, sino que acepta como justa la libertad de Villalba, al mismo tiempo que descarta su participación en el hecho, *“que según se vocifera era él, [Candiotti] el principal sindicado en la supuesta conmoción, y vindicando su honor tan gravemente ofendido, dada su hombría de bien, buen nombre y reputación, en su favor señala, como presupuestos de fidelidad de buenos vasallos, son elementos poderosos e irrechazables que desbaratan y destruyen tan horrenda imputación”*.

Al conocerse los hechos producidos en Buenos Aires el 25 de Mayo de 1810, que se aclaman con entusiasmo, se solicita a la Junta Provisional de Gobierno que nombre por gobernante a un vecino de la ciudad de Santa Fe, concretamente a Francisco Antonio Candiotti. La Junta se excusa por haber elegido ya al coronel Manuel Ruiz, situación que se reitera con los siguientes Tenientes de Gobernadores: Juan Antonio Pereyra (1812), Antonio Luis Berutti (1812), Luciano Montes de Oca (1812/1814), Ignacio Álvarez Thomas (1814) y Eustaquio Díaz Vélez (1814/1815). La administración de esos gobernantes fue onerosa y sin beneficios para el vecindario, el que no recibía ya arbitrio de Buenos Aires, ni de las Temporalidades.

Con los cambios que trajo aparejados Mayo de 1810, se alteran las relaciones existentes a esa fecha; orientando Santa Fe su estructura económica hacia la ganadería, pero sin resignar

su inmejorable situación como centro de comunicación interregional.

Las inmediatas consecuencias de la acción estratégica de la Junta provocan un profundo deterioro en Santa Fe, que encuentra cortadas sus vías naturales de comunicación al Alto Perú, Paraguay y Montevideo, por ser estos campos donde se dirimen los enfrentamientos bélicos.

A su vez, el centralismo porteño incide en el cercenamiento del control que los santafesinos ejercen sobre su jurisdicción y que hará crisis a partir de 1812, cuando tal accionar se traduce en la desprotección de las fronteras, lo que permite el avance indígena; a lo que se suma la desprotección militar, ya que Santa Fe colabora con hombres y armas en las campañas independentistas; y el elevado costo de los impuestos que Buenos Aires exige.

Este ahogo económico obliga a los estamentos santafesinos a buscar apertura en la alianza con el eje antagónico a Buenos Aires, el cual está representado por Artigas, que le ofrece soluciones de mayor plasticidad en el orden económico y seguridad de poder efectivo sobre su autonomía.

La incorporación de Santa Fe a la Liga Federal provoca la reacción de Buenos Aires, que somete a la provincia a sucesivas invasiones que deterioran aún más su situación.

José Luis Busaniche, en “Santa Fe y el Uruguay”, relata que en marzo de 1815 llegaba a Santa Fe la primera fuerza artiguista, y el gobernador Eustaquio Díaz Vélez se entregaba sin combatir, siendo embarcado para Buenos Aires junto a oficiales y soldados allegados.

Por su parte, el vecino don Manuel Ignacio Diez de Andino cuenta en su Crónica Santafesina: “*El 2 del corriente [abril de 1815] eligió el Ilustre Cabildo a D. Francisco Antonio Candiotti, de Gobernador, y se publicó en la plaza. Lunes 3. Se plantó la bandera en media plaza de la Independencia; tres días de luminarias con salvas.*”

Urbano de Iriondo, en sus Apuntes para la Historia de Santa Fe, agrega que “*El día 13 de abril llegó a esta ciudad el General D. José Artigas con una escolta de veinticinco hombres (hombre como de cincuenta años, de un aspecto agradable y popular)*”. “*El general Artigas se retiró a los pocos días.*”

El día 25 el pueblo fue convocado a elecciones en las casas de la Aduana, ratificando el día 26 el nombramiento del Cabildo, quedando consagrado por “*aclamación general D. Francisco Antonio Candiotti. Éste había nombrado Comandante del Rosario a D. Tiburcio Benegas, a quien de repente sorprendió Góngora [de las tropas de Artigas], y se posesionó de aquel pueblo, sacando contribuciones y saqueando algunas casas. Luego pasó a San Nicolás de donde no volvió más a esta Provincia.*”

El mismo día de la elección en propiedad de Candiotti, dice Diez de Andino en su crónica, “*se nombraron diez sujetos para*

tratar y nombrar empleos: el Padre Torres, Comendador, el Guardián de San Francisco, Pereyra el Prior de Santo Domingo, D. Gregorio Aguiar, D. Pedro Neto, Cura de Coronda, D. Manuel Troncoso, D. Antonio Echagüe, D. Manuel Maciel, D. José Ignacio de Caminos, y en el acto del nombramiento tuvieron en el Cabildo controversias y ocurrieron al General D. José Artigas y vino a favor del Cabildo, y se recibió el 5 del corriente (mayo)”. En esta creación vemos el nacimiento de la primera asamblea de representantes de Santa Fe, ejerciendo el co-gobierno conjuntamente con el Cabildo y el Gobernador.

LA VILLA DEL ROSARIO

José Rafael López Rosas, en “El Pronunciamiento Federal de Santa Fe”, referencia un acta firmada por Francisco Antonio Candiotti, los miembros del Cabildo, los de la Junta Representativa y el diputado de la Villa del Rosario don Tiburcio Benegas, los que reunidos el 17 de mayo de 1815 resuelven, en atención a las distintas solicitudes presentadas por el representante sureño, dictar diversas medidas de gobierno en pro del adelantamiento de la Villa.

Así disponen que se establezca una escuela de primeras letras “*costeada con los derechos del nuevo impuesto para propietarios establecidos...*”, dando instrucciones para que el vecindario proceda a la formación de la tarifa de los derechos que establezca y su recaudación; costo de la casa, útiles de la escuela, salario del maestro, debiendo dar cuenta a ese Congreso para la oportuna sanción del Presupuesto.

Se prohíbe además la extracción del ganado “*vacuno embraje*” fuera de la jurisdicción, quedando su cumplimiento a cargo del Comandante Militar, el que debería ser elegido a la brevedad, debiendo dar cuenta al gobierno para su confirmación. Y con respecto a las familias que estuvieran viviendo “*agregadas en terrenos ajenos se radiquen en las inmediaciones del Pueblo o en las Guardias. Y para fomentarlas en la industria y agricultura, no teniendo aquel Pueblo terreno baldío que repartirlos de merced, el único alivio es obligar a los propietarios a que vendan de sus terrenos que no tengan ocupados, a un precio general que regulará el mismo Pueblo, el que se pagará en proporción del terreno que tome cada nuevo poblador, no siendo excesiva la “cueste” al poblador que la compre, cuyos contratos en primera venta se eximen del derecho de alcabala*”.

Con respecto a la administración de justicia, resuelven que, hasta la sanción del Reglamento de Justicia, el Alcalde de Rosario ejerza “*las funciones con jurisdicción ordinaria, persiguiendo con todo celo a los delincuentes, vagos y mal entretenidos, con sujeción en la sentencia al Tribunal Superior de Apelaciones*”.

Y para el exacto conocimiento del vecindario que comprendía el Partido en toda su extensión, deciden que se forme un padrón general.

“*Para la sentencia o determinación en negocios civiles graves se asocien hombres buenos, que se elegirán a propuesta de ley; y en*

las causas criminales se aconsejará de Profesores de Derecho, pagándoles del Ramo de propio el honorario que él gradúe”.

EL CONGRESO DE ARROYO DE LA CHINA

Artigas convoca a los pueblos de su protectorado con el propósito de deliberar sobre la política a seguir en el futuro. Atento a la convocatoria, el 29 de junio se reúnen en Concepción del Uruguay los diputados de la Banda Oriental, Córdoba, Corrientes, Misiones y Pueblos de Entre Ríos.

Santa Fe envía en carácter de Diputado al Dr. Pascual Diez de Andino, hijo del cronista.

En las instrucciones otorgadas al Diputado por Santa Fe, se resume el pensamiento federal de la época y las ideas políticas de las provincias litoraleñas: la soberanía de los Estados particulares frente a la soberanía de la Nación.

LOS ÚLTIMOS DÍAS

El 25 de junio de 1815, sintiéndose enfermo, don Francisco Antonio Candiotti, se dirige al Cabildo y a la Junta Representativa en los siguientes términos:

“El Gobernador de la Plaza se halla bastante enfermo y no puede ya fijarse en las atenciones que demanda el gobierno; por esto, lo pone en manos de V.S. para que ínterin se restablece lo encarguen a la persona que corresponda; sin que este sea motivo de tropiezo, pues ruego a V.S. la buena armonía y concordia que exigen las circunstancias presentes”.

Al dar su poder para testar a su legítima esposa, doña Juana Ramona de Larramendi, pide ser sepultado en la Iglesia de Santo Domingo y amortajado con el hábito de la Orden. Finalmente, instituye como legítimas, únicas y universales herederas a sus hijas María de los Dolores y Petrona Ramona. María de los Dolores se casó con don Antonio Crespo (1818) y Petrona Ramona se casó con Urbano de Iriondo (1827). Antonio Crespo fue gobernador de Entre Ríos, y Urbano de Iriondo, padre y abuelo a su vez de dos gobernadores santafesinos: Simón de Iriondo y Manuel María de Iriondo.

No menciona la vasta descendencia de hijos tenidos fuera del matrimonio, aunque pudiera ser que diera instrucciones respecto de ellos. Robertson afirma que comió con Candiotti y con cuatro hijos que presentó como tales al inglés; y le dio cartas para otros dos hijos que le cuidaban sus estancias en “el Entre Ríos”.

Candiotti tenía, a más de los hijos naturales, un hijo de su primer matrimonio, según afirma el padre Fray Saldaña Retamar. Juan Antonio Candiotti era hijo legítimo de Francisco Antonio Candiotti, oriundo de la ciudad de Santa Fe, y de doña Petrona Zalazar, habiendo ingresado a la orden de los Dominicos en



Iglesia de Santo Domingo. Santa Fe. Tarjeta Postal. Colección Privada Graciela Hornia. Banco de Imágenes Florián Paucke

1782. Candiotti se habría casado a los veintitrés años de edad. El hijo profesó de dominico a los diecisiete años y dos meses, y era ya sacerdote a los veinticuatro años de edad.

Francisco Antonio Candiotti falleció el domingo 27 de agosto de 1815, luego de dos meses y medio de enfermedad. Al día siguiente fue sepultado en la iglesia de Santo Domingo, con el hábito de dicha orden conforme sus indicaciones. El General Juan José Viamonte, al mando del Ejército de Observación arribado a la ciudad el día 25, enviado desde Buenos Aires por Álvarez Thomas para vigilar a Artigas y someter a Santa Fe, le rindió con sus tropas “todos los honores militares”, en palabras del cronista Urbano de Iriondo. El pueblo en masa concurrió a dar el último adiós a su primer Gobernador Independiente.

Santa Fe tendrá que esperar por la sublevación de Añapiré, cuando las tropas al mando del entonces Teniente Estanislao López en combinación con Mariano Vera y las fuerzas auxiliares de Artigas, comandadas por José Francisco Rodríguez, harán capitular al General Viamonte el 31 de marzo de 1816.

Consejo Directivo Bolsa de Comercio de Rosario



BOLSA
DE COMERCIO DE ROSARIO

Cristián F. Amuchástegui
Presidente

Víctor A. Cabanellas
Vicepresidente 1º

Horacio G. Ángeli
Vicepresidente 2º

Juan Pablo Galleano
Secretario

Fabio J. Bini
Prosecretario 1º

Claudio A. Iglesias
Prosecretario 2º

Daniel N. Gallo
Tesorero

Walter R. Tombolini
Protesorero 1º

Eduardo R. Cabreriso
Protesorero 2º

Vocales Titulares
Guillermo E. Marcotegui
Juan José Semino
Edgardo V. Miranda
Marcelo G. Quirici

Vocales Suplentes
Gustavo M. Barrilli
Valeria M. Bressan

Síndico Titular
Mario A. Casanova

Síndico Suplente
Jorge F. Felcaro

Presidentes de Cámaras Arbitrales
Fernando A. Rivero
Cámara Arbitral de Cereales

Jorge R. Tanoni
Cámara Arbitral de Aceites Vegetales y
Subproductos

Presidentes de entidades participantes
Luis B. Ossola
Mercado a Término de Rosario S.A.

Carlos A. Rodríguez Ansaldi
Mercado de Valores de Rosario S.A.

Mariano F. Cabal
Mercado Ganadero S.A.

Ignacio E. Miles
Argentina Clearing S.A.

Eduardo Sangermano
Aseguradores del Interior de la República
Argentina

Adrián A. Milisenda
Cámara de Actividades Portuarias y
Marítimas

Adrián S. Tarallo
Cámara de Agentes y Sociedades de Bolsa
de Rosario

Héctor Iturrospe
Cámara de Exportadores de Rosario

Diego H. Cifarelli
Cámara de Industriales Molineros

Alberto Rodríguez
CIARA-CEC

Roberto Murchison
Cámara de Puertos Privados Comerciales

R. Gino Moretto
Centro de Corredores de Cereales de Rosario

Ramón J. Devoto
Centro de Semilleristas de Rosario

Rubén Ferrero
Confederaciones Rurales Argentinas

Miguel C. C. Araya
Rosario Adm. Sociedad Fiduciaria S.A.

Omar H. Gazzoni
Sociedad de Acopiadores de Granos de la
Pcia. de Córdoba

Roberto J. Riva
Sociedad de Cerealistas del Norte de la Pcia.
de Buenos Aires

Arnaldo L. Moscoloni
Sociedad Gremial de Acopiadores de Granos

Hugo L. Biolcati
Sociedad Rural Argentina

Comisión de Revista

Jaime Abut
María Nélide De Juano
Daniel Ferro
Mario Casanova

Esta revista es una publicación cuatrimestral que se distribuye entre asociados de la Bolsa de Comercio de Rosario, autoridades, embajadas, centros de estudio, bibliotecas y personalidades vinculadas al quehacer de la economía y la producción. Sólo el editorial representa el pensamiento de la Bolsa de Comercio de Rosario. Esta revista es una propiedad de la Bolsa de Comercio de Rosario y su material puede ser reproducido de manera total o parcial, citando la fuente. En caso de utilización, se encarece el envío de un ejemplar de la publicación respectiva a Córdoba 1402, S2000AWW Rosario, tel. 4213472/78. Los artículos de ediciones anteriores pueden consultarse en www.bcr.com.ar <<http://www.bcr.com.ar>>.

Imposición digital e impresión: Borsellino Impresos S.R.L.

