



EL CAMPO Y LA POLÍTICA V

Propuestas de
CONINAGRO
para el futuro
agroindustrial

CONINAGRO

CONSEJO DE ADMINISTRACIÓN

● **PRESIDENTE:**

Carlos Iannizzotto

● **VICEPRESIDENTE:**

Elbio Laucirica

● **SECRETARIO:**

Claudio Francou

● **TESORERO:**

Orlando Stvass

● **SINDICO TITULAR:**

Alberto Candelero

● **SINDICO SUPLENTE:**

Roberto Buser

● **CONSEJEROS:**

Carlos Groselj

Georges Breitschmit

Alejandro Buttiero

Edgardo Barzola

Lucas Magnano

Mandredo Seifert

Nicolas Carlino

Felipe Tavernier

Edgardo Schneider

Juan Hutak

Ricardo Vilate

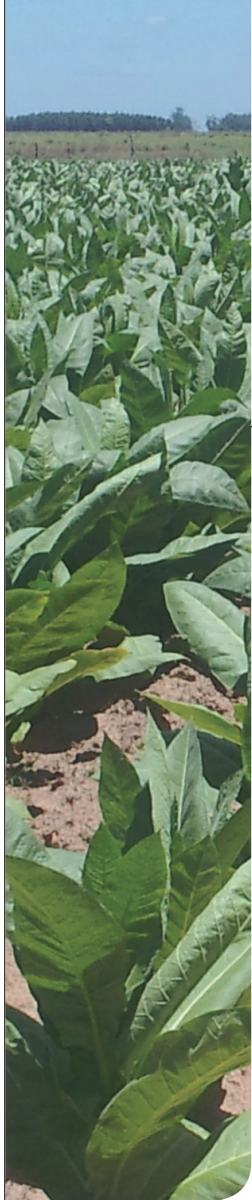
CONTACTOS

Lavalle 348 4° Piso CABA-Argentina | (011) 4311 4664 | www.coninagro.org.ar |

Twitter: [@coninagro](https://twitter.com/coninagro) | Facebook: Confederación Intercooperativa Coninagro

QUIENES LO INTEGRAN





RESEÑA

El Campo y la Política V , aportes hacia la construcción al diálogo colectivo, plantea a través de diversos especialistas un conjunto de miradas diversas pero confluyentes sobre los desafíos que tiene el sector agrario en este tiempo.

A través de seis artículos propone, entre otros asuntos relevantes, cómo pensar la inserción de la producción cooperativa desde la demanda, aportando a cadenas de valor integradas, con gerenciamientos eficientes.

Para ello, se apunta, es necesario profundizar el vínculo con el sistema científico-tecnológico, para incorporar innovación y poder competir así más eficientemente.

Asimismo, en este volumen, se plantea también la búsqueda de la estabilidad macroeconómica como un requisito necesario para la generación de mayor intercambio comercial con el exterior, lo que supone la resolución de la complejidad impositiva argentina. Pero también otros ítems de alto impacto como la independencia judicial, la corrupción, o el sistema de transporte que facilite y disminuya el costo logístico.

Argentina está en condiciones de acceder a más mercados internacionales si resuelve muchas de sus trabas internas, pero también si profundiza la generación de mayores acuerdos comerciales como sucede en el resto del mundo.

En otro de sus capítulos también se pone en debate las



herramientas para pensar el mundo postpandemia y la amenaza del cambio climático que es otra de las preocupaciones globales, y que ofrecerá numerosas oportunidades también para el cooperativismo agroindustrial. Un conglomerado productivo que además debe proponerse agregar valor y colaborar en la sustentabilidad.

Está claro que nada de esto podrá ser posible si no se profundiza y reafirma en Argentina el sistema democrático pluralista, fomentando el diálogo y el consenso, para evitar así la consagración de modelos hegemónicos que anulen las diferencias y cancelen la necesaria política de acuerdos.

De cara a la discusión pública, también urge poner en debate cuál es el gasto público que se desea sostener para establecer desde allí el nivel de impuestos que necesita el país para financiarlo.

Hoy la voracidad fiscal ha generado un sistema tributario inarmónico, contradictorio, disociado, ineficiente y desconectado de la realidad económica.

Finalmente, todos estos aportes podrán ser posibles si se revaloriza la identidad y naturaleza de las cooperativas agropecuarias que representan una construcción histórica, política, social y cultural en Argentina, con claro sentido federal.

Asimismo, deberá procurarse que dicho sostenimiento de valores procure el empoderamiento de mujeres y jóvenes que puedan mantener en el tiempo esta concepción del desarrollo rural, en consonancia con los Objetivos del Desarrollo Sostenible (ODS) que Naciones Unidas plantea y que Coninagro promueve.



CONTENIDO

Prólogo I Carlos Iannizzotto	13
Prólogo II Elbio Laucirica	16
Nueva mirada desde la demanda, Lino Baraño	19
Comercio Exterior y Cooperativismo, Marcelo Elizondo	27
Mirar hacia adelante, Gabriel Delgado	47
Las democracias se enferman sin diálogo y consensos, Lucas Romero	59
La Argentina y los impuestos, Franco Rossi	69
Potencia conceptual y organizacional de las cooperativas agropecuarias, Eduardo H. Fontenla	77

LA ECONOMÍA SOCIAL, UN PALADÍN DEL CONOCIMIENTO



Carlos Iannizzotto (*)

En estos momentos en donde la mayoría de los índices de desarrollo, inflacionario no son favorables para la Argentina, toma validez -como nunca-la economía solidaria.

La economía solidaria, más que un sistema económico está impregnado de un conjunto de valores, que abarcan lo social y lo cultural, porque la economía solidaria no está basada en la renta y tampoco en la teoría del mercado, ni en el intervencionismo arbitrario del Estado que tenemos.

La economía solidaria tiene su centro en el capital social, es decir que el fuerte del entramado de la or-

(*) Padre de familia. Productor vitivinícola. Abogado.

ganización social donde centra su acción el conjunto de cooperativas, mutuales y el espíritu asociativo, está en la persona y en lo que ella vale.

La economía solidaria es partidaria de una cultura del cerno del tener, sin descuidar que de esta filosofía, los que están imbuidos tienen que vivir y tener una rentabilidad. Lo que sucede es que esa rentabilidad no es el objetivo, sino que el objetivo está dado en emprender un muy buen servicio, sostenible y sustentable, para que ese servicio en forma asociativa, pueda convertir al pequeño o mediano comerciante en una persona que pueda tener una actividad que le permita sostener en el tiempo, proyectando un crecimiento y un desarrollo equitativo.

La economía solidaria está basada en ese capital social, en la solidaridad y en el trabajo en equipo. Sus principios se encuentran en la frase "Lo que tú sólo no puedes hacer, lo hago yo. Lo que yo no puedo hacer sólo, lo haces tú. Juntos podemos hacer grandes cosas".

Eso convierte a la economía solidaria en un paladín de crecimiento.

En una Argentina colapsada, sin recursos y paralizada, esto es una ventana que trae oxígeno, sobre todo para el emprendedurismo asociativo, en donde hay lugar para los jóvenes y se debe poner el ojo en políticas fiscales y financieras que alienten este sistema.

Vamos a lograr una Argentina que salga rápidamente de esta situación, pero debemos contar con un Estado solidario, ágil y subsidiario, que esté a favor de la producción.

La economía solidaria combate la informalidad, pero necesitamos un Estado que no sea voraz, que no vaya en busca de nuestras rentas, sino de más producción y que su recaudación esté dada por la actividad económica y el crecimiento.

Tenemos que tener en cuenta que invertir en una cooperativa, en una mutual de carácter asociativo, es invertir en una empresa que no puede venderse, en una empresa que no puede especular llevándose los capitales afuera. Los drenajes que ha tenido la Argentina durante años y los millones de dólares que se fugaron han dejado a este pueblo pobre.

La economía solidaria es profundamente nacional, con un carácter constructivo, donde hay dialogo, ánimo de invertir todos los días, un sentido de pertenencia y esto hace que la economía solidaria sea una pasión para la Argentina nueva.

Tenemos que dejar atrás esa Argentina de corrupción, arbitraria, donde sólo hay lugar para algunos.

El futuro, el optimismo y la esperanza son las banderas de la economía solidaria porque confiamos en nosotros mismos, tenemos fe en la gente que la conforma, por su trabajo en equipo y su solidaridad.

LA MIRADA PUESTA EN EL FUTURO: LA OPORTUNIDAD QUE NOS BRINDA EL COOPERATIVISMO



Elbio Laucirica (*)

Fundado en los principios y valores del asociativismo, la propuesta de Coninagro trasciende una campaña política y busca erigirse como un faro que ilumine el futuro del país.

Lo que vengo a proponer es una mirada en conjunto de la sociedad que camine hacia la producción de alimentos saludables en ambientes sustentables.

Un futuro con reglas claras, donde los jóvenes y la sociedad en su conjunto, para poder cumplir los anhelos que tenemos y aprovechar las oportunidades que nos ofrece un país como el nuestro con muchos recursos naturales, humanos y capacidad

(*) Productor agrícola-ganadero. Ingeniero agrónomo.

tecnológica, a partir de una herramienta de gestión como es el cooperativismo.

Creo que el asociativismo, a partir de los principios y valores que propala, es la mejor herramienta para llevar adelante un proyecto en común que nos permita salir de los problemas que venimos arrastrando desde hace años como la inflación y la pobreza que acarrea.

En definitiva, de lo que se trata es de proyectar un faro al futuro a partir de los principios y valores del asociativismo para tener no solo mejores condiciones para la producción, sino también contención para superar los problemas y ayudar a los socios en las cooperativas.

Este libro representa en alguna medida una línea de trabajo, ese faro que necesitamos tener de guía para revalorizar los principios de cooperativismo.



Nueva mirada desde la demanda

Lino Baraño (*)

1 | Las limitantes

Las limitantes hoy son múltiples y de diversa índole. En un estudio financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) realizado en 2019 se identificaron los siguientes factores que representan obstáculos para el desarrollo de cadenas globales de valor:

Falta de gerenciamiento integral de las cadenas de valor: En la mayoría de los casos los productores constituyen cooperativas y Pymes ágiles y con espíritu emprendedor e innovador, pero con falta de recursos y capacidades para afrontar el gerenciamiento integral de las cadenas en las cuales participan.

(*) Dr. en Química Biológica, se ha desempeñado como Investigador del CONICET, Profesor Titular de la UBA y ex ministro de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación.

Para el gerenciamiento eficiente de una cadena de valor es necesario actuar en todos los eslabones lo cual incluye acciones tan dispares como apoyo directo a pequeños productores para el manejo de cultivos regionales o recursos genéticos autóctonos, hasta la negociación con distribuidores y compradores internacionales en mercados tan distantes como Asia o Europa.

Distribución despareja de la captación de valor a través de la cadena: Conectado con el punto anterior, en la mayoría de los casos en que las cadenas de valor resultan en productos disponibles en los mercados, la captación del valor se da por parte de las denominadas “empresa ancla”.

Así, los productores que actúan a nivel local quedan relegados a meros “proveedores” de materia prima. Para abordar este cuello de botella, es necesario poner en práctica formas organizativas que permitan negociar adecuadamente. De ahí el rol central de las cooperativas.

Bajos niveles de vinculación con el sistema científico-tecnológico:

Argentina posee un sistema científico-tecnológico desarrollado y con capacidad de resolver problemáticas que se presentan en el entramado productivo privado.

No obstante, en muchos casos existe un desconocimiento por parte de las empresas de estas capacidades y la búsqueda de soluciones demanda energías que en muchos casos resultan en la postergación de oportunidades de innovación por parte de las Pymes. Esto es un limitante para el acceso a mercados internacionales que exigen requisitos de calidad sólo alcanzables con la aplicación de tecnologías actualizadas.

La trazabilidad de las cadenas de valor viene tomando una impor-

tancia cada vez mayor, y ello se ve reflejado en las demandas de los consumidores. Los métodos de trazabilidad tradicionales vienen quedando obsoletos. La incorporación de nuevas tecnologías como blockchain es una nueva alternativa, pero que aún se encuentran en estado incipiente.

La incorporación de estas tecnologías a las cadenas de valor es una de las principales necesidades de innovación a tener en cuenta en su implementación. Contrariamente a lo que se piensa la tecnología de blockchain simplifica los procesos. El productor puede integrar toda la información necesaria a través de aplicaciones móviles que maneja desde su celular.

Acceso a los mercados: Si bien las “empresas ancla” son las indicadas para hacer llegar los productos a los mercados internacionales, éstas no siempre están preparadas para este desafío. Son muchos los factores que influyen en ello, incluyendo falta de experiencia, conocimiento de “a dónde ir o buscar”, logísticos, de registro, idioma, análisis de costos, sólo por mencionar algunos.

Falta de inversión: Este es un factor transversal que influye en mayor o menor medida en la solución de todas estas problemáticas. La inversión, tanto pública como privada, es por lo general insuficiente para concretar las transformaciones tecnológicas y emprendimientos necesarios para viabilizar el modelo de aprovechamiento y transformación de estos recursos en productos premium de alto valor.

Las oportunidades de negocios sustentables que se ofrecen en el mercado tienen escasa visibilidad y enfrentan dificultades para encontrar financiamiento público o inversores privados interesados.

En relación con la inversión privada existen insuficientes propuestas de carteras de inversión e instancias de promoción para comunicar las oportunidades de negocios en el sector. Con respecto a la inversión pública, algunas debilidades institucionales locales conllevan a que los actores territoriales tengan baja incidencia pública y poca capacidad de articular instrumentos y políticas públicas de inversión productiva.

Así, los programas de inversión pública orientadas al desarrollo productivo, tradicionalmente llegan a este territorio de manera limitada o llegan desarticulados, en particular cuando son gestionados por carteras ministeriales diferentes, que por otro lado no tienen en cuenta con frecuencia los conocimientos, experiencias e iniciativas locales.

Cabe desatacar en este contexto que el reciente llamado a financiamiento de proyectos de Desarrollo Armónico de la Secretaría de Asuntos Estratégicos corrige muchas de estas problemáticas. No obstante, es necesario brindar un apoyo profesional a los productores para presentar adecuadamente las solicitudes.

Otros factores: En líneas generales, también podemos mencionar la falta de actores que puedan tener un efecto transformador de clientes con liderazgo en las cadenas de valores -en este caso nos referimos a las “empresas anclas”- ya que faltan modelos organizacionales y empresariales que pongan en valor el capital natural y cultural de la región; se evidencian bajos niveles de asociatividad que no permiten tomar escala en el suministro y la provisión, escasa capacidad emprendedora para crear y gestionar empresas en los territorios, lejanía y aislamiento potencian esta realidad, elevando los costos de gestión, logística, coordinación y limitan el acceso a la información de mercado, etcétera.

2 | Las cooperativas

Las cooperativas están llamadas a jugar un papel fundamental en el desarrollo de nuevas cadenas globales de valor a partir de las producciones regionales. Para ello deben sumar a su principal virtud, el conocimiento y los vínculos de confianza con los productores, una mirada que trascienda las fronteras a la hora de buscar destinos para los productos o socios estratégicos para la ulterior elaboración y/o comercialización.

En este sentido es necesario realizar un cambio copernicano y partir de la demanda para luego identificar aquellos productos que pueden ser competitivos. Asimismo, deben apoyar a los productores en el proceso de identificación de las necesidades tecnológicas y de articulación con el sistema científico nacional para satisfacerlas.

Es vital además que las cooperativas realicen una validación minuciosa de los planes de negocios que aseguren una rentabilidad a largo plazo.

3 | Ejemplos de oportunidades

En las últimas décadas ha aparecido un nuevo tipo de consumidor y con él una nueva oportunidad para los productos de las economías regionales. Éste nuevo consumidor está dispuesto a pagar más por productos que cumplan con requisitos de calidad, producción sustentable y cumplimiento de las normas de comercio justo y que además tengan características de exclusividad asociadas a su origen. Este consumidor valora además la "historia" asociada como una dimensión adicional.

Existen numerosas oportunidades que surgen del cultivo e industria-

lización de cultivos no tradicionales para los cuales han aparecido mercados importantes en el exterior.

Un caso particularmente atractivo es el de la tuna. Este cultivo ha sido identificado por la FAO como la forma más eficiente de producir biomasa en zonas áridas y da origen a múltiples cadenas de valor: fruta, aceite de semilla, alimento y forraje y mucílago para aplicaciones de química verde. Además provee servicios ecosistémicos remediando suelos contaminados.

Otras alternativas son las cadenas derivadas del bambú en el NEA que provee alimento, material sustitutivo de la madera, fibra textil y da origen a un carbón activado de excelentes propiedades.

El ricino (tártago) en la región central y norte del país aparece también como una oportunidad muy interesante a partir de las aplicaciones de su aceite a para la producción de bioplásticos que ya se usan en la industria automotriz y del calzado deportivo.

En el caso de las fibras animales tenemos un caso de éxito que me ha dado una de las mayores satisfacciones en mi gestión como ministro. Es el de la producción de fibra de guanaco en Malargüe, Provincia de Mendoza. En esa localidad existe una antena de la Estación Espacial Europea en la cual trabajan ingenieros argentinos formados en el exterior que administran las comunicaciones con el espacio. Entre otras tareas, controlan el desplazamiento del "rover" Curiosity en Marte.

A unos pocos kilómetros de allí está localizada la Cooperativa Payún Matrú cuyos integrantes sólo poseían una técnica de arreo de guanacos heredada de los incas y un método primitivo de esquila. Como no tenían

electricidad ni teléfono, no podían comunicarse con el pueblo más cercano. De algún modo, esto ejemplifica la magnitud de la brecha tecnológica que existe en nuestro país: individuos que se comunican con Marte y otros que sólo pueden hacer con quien está a la vista.

Gracias a la iniciativa de dos investigadores del CONICET, Gabriela Lichtenstein y Pablo Caramanchai, especialistas en comportamiento animal, se implementaron prácticas de bienestar animal en el proceso de captura y esquila, y con un financiamiento del Fondo Sectorial de Fibras de Camélidos del MINCYT y la participación de expertos del INTI, INTA y CONICET se montó una planta de procesamiento de la fibra que permite obtener valores de más de 500 dólares por kilogramo.

Lo interesante del caso es que al tener acceso a la electricidad para la planta y gracias a la colaboración de los ingenieros de la estación espacial, ahora tienen internet e incluso están en Facebook. Para esta comunidad, la incorporación de tecnología significó recuperar cinco siglos de atraso en 2 años.

4 | Barreras y posibles soluciones

Las posibles soluciones surgen de un cambio de visión que parta de una mirada de los mercados globales y de la identificación de las demandas de los nuevos consumidores. Es necesario además establecer vínculos más directos entre las cooperativas y los entes, tanto públicos como privados que canalizan el acceso a los mercados internacionales.

Asimismo, las cooperativas pueden constituirse en núcleos de innovación a través de su interacción con el sistema de ciencia y tecnología nacional.

Finalmente, la interacción con entidades cooperativas de otros países podría acelerar notablemente los procesos de modernización y diversificación de la producción.

Todas estas funciones pueden ser integradas en lo que constituiría una Catalizadora de Cadenas Globales de Valor. Es decir, una entidad que facilite a los productores el acceso a la información tecnológica y las buenas prácticas, las oportunidades de mercado y que intervenga en la remoción de los cuellos de botella que dificultan el acceso a los mismos.

5 | El empleo local

Claramente, el generar empleo en forma responsable no ha sido históricamente una tarea fácil en nuestro país. No obstante, tengo una visión optimista sobre el futuro, particularmente en lo que hace al potencial de desarrollo de nuevas cadenas de valor que apunten a los mercados que valorizan, justamente, el impacto social. Este nuevo mercado de consumo ético abre oportunidades únicas para las economías regionales siempre y cuando se actúe con inteligencia y rigurosidad a la hora de evaluar las distintas alternativas.

En este contexto se puede minimizar el riesgo y cumplir con lo que tal vez sea la demanda más acuciante de la sociedad argentina actual: la generación de trabajo digno.

Comercio Exterior y Cooperativismo

Marcelo Elizondo (*)

1 | Las principales barreras

En primer lugar, hay un conjunto de obstáculos que son contextuales. Entre ellos se puede destacar:

Estabilidad macroeconómica: El comercio exterior supone para las empresas negocios a mediano o largo plazo. El ambiente macroeconómico debe ser estable, por ende. La tasa de inflación es una materia muy importante al efecto. La tasa de inflación mundial anual fue en 2020 de 3,2% (Banco Mundial) y ha descendido desde el 12,4% en 1980, pasando

(*) Master en Administración de Empresas (Universidad Politécnica de Madrid), profesional especialista en negocios internacionales, Director de la Maestría en Desarrollo Estratégico Tecnológico (DET) en el Instituto Tecnológico de BsAs (ITBA), Presidente de la International Chamber of Commerce en Argentina y Presidente del Capítulo Argentino de la International Society for Performance Improvement.

por 8,2% en 1990, el 3,4% en el año 2000 y 3,3% en el año 2010 hasta la tasa anual de 2018 referida. En Argentina será este año superior al 60%.

Solo por considerar las cifras de la presente década puede recordarse que la inflación anual en Argentina ha alcanzado 23,97% en 2011; 25,98% en 2012; 23,28% en 2013; 38,53% en 2014; 27,50 % en 2015; 40,30% en 2016; 24,80% en 2017; 47,65% en 2018 y se prevé para 2019 una cifra de casi de 60%. Competir contra empresas extranjeras -en mercados internacionales- que operan en un ambiente de tal calidad es extremadamente difícil para empresas de Argentina.

La inflación no es la única manifestación de la inestabilidad. La variabilidad cambiaria, el alza de la tasa de interés o las modificaciones en el entorno regulatorio también lo son (se acude a ello más abajo).

Por caso, mucho se habla del tipo de cambio pero éste nunca es competitivo si el entorno es inestable (así, desde que se inició el siglo XXI Venezuela y Argentina son los países que más devaluaron su moneda y a la vez, aquellos de peor performance exportadora). Más allá de lo ocurrido en el 2019, Argentina exhibe en materia cambiaria hitos históricos negativos como las devaluaciones ocurridas en abril de 1962 (devaluación del 64,5%); marzo de 1967 (40%); junio de 1975 (99,3%); marzo de 1981 (226%); febrero de 1989 (61%); todo el 1989 (2.038% de devaluación); febrero-marzo de 1991 (66%); enero de 2001-marzo de 2002 (200%); enero de 2014 (19%) y 2018 (100%).

Lo referido anteriormente grafica de modo palmario la dificultad ambiental mencionada. Inestabilidad es imprevisibilidad y ella supone gran dificultad.

Disponibilidad de financiamiento: Las empresas argentinas carecen

de acceso a financiamiento que permita activar o mejorar su capacidad productiva.

El crédito doméstico al sector privado en el mundo equivale al 130% del producto mundial. En Argentina en el último registro pre-pandemia fue de sólo 16%. Y ha caído desde 40% en 1990 (todo según datos del Banco Mundial).

En Europa, el crédito doméstico al sector privado equivale al 95% del PBI, y en Estados Unidos de 198% del PBI. Mientras, en Latinoamérica es 48,9%, y hasta en los países menos desarrollados, según las Naciones Unidas, el crédito es 27,8% del PBI. En el Sudoeste asiático es actualmente de 45,6%.

Sin financiamiento, la competencia en mercados externos es extremadamente compleja y las mejoras generales esperadas (que desde la normalidad macroeconómica permitan un salto cualitativo en el mercados de capitales o en el sistema bancario, hasta en las relaciones financieras externas que favorezcan el acceso a fuentes extranjeras) deben acompañarse de saltos de calidad específicos en el sistema para acompañar empresas en esta materia.

La complejidad impositiva: En el mundo, las condiciones impositivas califican el ambiente de negocios para las empresas que deben competir más allá de sus fronteras.

Según PWC, en un análisis que efectúa sobre la facilidad de pago de la clasificación de impuestos y los resultados de cuatro sub-indicadores para 190 economías, Argentina está (comparando los diversos países en el mundo) ubicada en el lugar 170 en el planeta (esto es: dentro de las

25 peores en la materia) con impuestos totales y tasa de contribución de 106% de utilidades para empresas, y un tiempo para cumplir obligaciones impositivas de 311 horas.

Así, aun considerando que las cooperativas tienen un tratamiento especial en términos de hechos imponible, el ránking califica a los países por diversos ítems y no solo por los montos a pagar. Argentina se encuentra debajo de Tanzania, Sudán, Mali, Níger, Argelia y Nigeria por citar algunos casos. Chile (ubicado en el lugar 76), Uruguay (en el 101) y Perú (en el 120) son los mejores en la región sudamericana (México está en 116).

Diversos estudios -como los elaborados por la OECD, la Tax Foundation, PWC, KPMG o el Banco Mundial- dan cuenta de que en el mundo están avanzando procesos de mejoras en las condiciones impositivas en la mayoría de los países.

Para facilitar la competitividad y la inversión, hace muchos años que viene descendiendo el peso impositivo y reduciéndose la carga de administración del sistema en el planeta.

Diversas condiciones de la competitividad sistémica: Más allá de los problemas específicos con la inestabilidad, la complejidad general en la economía argentina atenta contra el dinamismo requerido para empresas internacionales.

El Foro Económico Mundial es su último ránking anual disponible colocó en su registro a Argentina apenas en el lugar 83 entre 141 países.

Argentina aparece mal calificado en rubros relevantes como independencia judicial, eficiencia del sistema regulatorio, eficiencia en la

resolución de disputas, incidencia de la corrupción, estabilidad política, sistemas de transporte (especialmente trenes), conectividad a líneas de transporte y carga, estabilidad macroeconómica, sistema impositivo, régimen de subsidios y de competencia, tarifas a la importación, eficiencia en servicios prestados por el estado, calidad del mercado laboral, sistema financiero, regulaciones administrativas, e investigación y desarrollo.

Un ejemplo del problema macroeconómico es el de la logística. Según un estudio de hace algún tiempo del Banco Mundial, en la Argentina los costos de logística representan el 27% del PBI. En Brasil, ese índice es del 26% y en Chile, del 18%. Un trabajo del BID ("Notas de infraestructura del País: Cono Sur", de G. Sánchez y S. Massia) expresa que Argentina presenta un rezago en las clasificaciones globales de competitividad de infraestructura, y que en el Ránking Mundial de Infraestructura del Foro Económico Mundial de 2018, ocupó el 68º lugar entre 140 países, por detrás de sus pares de América Latina, como Chile (41), México (49) y Uruguay (62). Y sostiene que la inversión en infraestructura representa el 2,5% del PIB y la calidad del stock de infraestructura es inferior a la esperada teniendo en cuenta el nivel de desarrollo del país.

Para cerrar la brecha de infraestructura, expresa, el país debería duplicar el nivel de inversión como porcentaje del PIB durante los próximos 15 años. Diversos ítems de la competitividad sistémica deberán ser revisados y mejorados para un soporte exportador (como lo expresa el WEF) y, como se observa, el soporte competitivo requiere una mejora múltiple.

Y en segundo lugar hay obstáculos directamente referidos a la internacionalidad de la economía. En ellos se destacan, los siguientes.

Vinculación con mercados externos: El comercio internacional supone ingreso en mercados externos (exportaciones) pero también acceso a recursos, insumos, bienes de capital y tecnología externa (importaciones). Para ello es importante contar con las mejores condiciones respectivas.

La tasa arancelaria aplicada en el mundo ha descendido desde hace años hasta apenas 5,2% en 2018. Pero buena parte de ese descenso obedece a la puesta en marcha de pactos internacionales de apertura recíproca entre países signatarios de acuerdos comerciales varios.

Argentina no participa a la fecha de demasiados acuerdos relevantes, salvo el Mercosur y acuerdos bilaterales en Latinoamérica surgidos del marco de ALADI. De modo que la tasa arancelaria promedio que paga Argentina en el acceso a mercados externos es más alta que la de sus competidores principales (se ha celebrado hace unos meses desde el Mercosur un acuerdo estratégico con la Unión Europea pero aún no está en vigencia y se requiere todavía el cumplimiento de no pocos pasos para su activación, por lo que esta situación descripta no ha cambiado a la fecha).

Muchos competidores en la región (Chile, México, Perú, Colombia por caso) aventajan a Argentina en esta materia.

Por ende, el ingreso de Argentina a numerosos mercados es complejo porque aún no hay acuerdos comerciales de apertura recíproca vigentes en una buena cantidad de mercados. Además, los tratados comerciales también abordan y permiten reducción de costos no arancelarios, porque bajan los costos de adaptación de procesos o productos para el ingreso a mercados externos, y en ello hay una dificultad adicional en la demora en la acción de Argentina.

Mientras, como informa la OMC, el stock de acuerdos comerciales de apertura pactada entre países que están vigentes aumenta año a año en el mundo (suman 305 en 2021) y se ha triplicado desde el inicio del siglo XXI en el planeta. Así, hoy la porción del total de comercio internacional en el mundo que ocurre dentro de esos acuerdos crece y ya explica casi la mitad de todo el comercio mundial.

Expresa además el BID que los acuerdos comerciales cubren el 70% del total comercializado por América Latina y el Caribe (ALC). Y que de los casi 280 tratados de libre comercio actualmente vigentes en todo el mundo, más de 80 incluyen a países de ALC (pero como se expresó, pocos incluyen a Argentina).

A decir verdad, Argentina tiene una escasa participación en esta tendencia que incluso en momentos de dificultad y convulsión internacional se mantiene (en este año se han celebrado los acuerdos entre la Unión Europea y Canadá, la Unión Europea y Japón, o entre 44 países africanos que crearon su zona de libre comercio).

Adicionalmente, y tomando en este acápite otra disciplina relativa a la relación con mercados externos, debe decirse en términos de exportaciones, que Argentina tiene un problema de foco y no aprovecha oportunidades en muchos mercados con gran capacidad importadora en el mundo.

Argentina (en el Mercosur) tiene un promedio de arancel aplicado a importaciones de alrededor de 13%, contando con el 3,8% de sus líneas arancelarias reducidas a 0%. Eso afecta el acceso a bienes de capital, insumos calificados y la participación en cadenas internacionales de producción, inversión integrada y comercialización.

La participación en cadenas internacionales de valor: El 70% del total de las exportaciones mundiales (que en 2018 alcanzaron 25 billones de dólares) ocurre dentro de lo que se conoce como cadenas internacionales de valor (el BID las llama "fábricas sincronizadas").

Se trata de conjuntos de empresas que operan en alianzas internacionales con procesos productivos sistémicos. Argentina tiene dificultad para el acceso a esas cadenas (CGV) y solo una pequeña parte de sus exportaciones ingresa en ellas.

La UNCTAD expresa que, en los países desarrollados, el 60% del comercio internacional (de ellos) se vincula con las CGV. En la Unión Europea ese porcentaje sube al 65% del total del comercio exterior de la unión. Pero también en las economías emergentes esa participación llega al 58%.

Pero según los datos de UNCTAD sólo el 38% del comercio exterior de Argentina se vincula con estos procesos (CGV), lo que le confiere a ese comercio exterior argentino una infracalificación para la integración de sus empresas en estas arquitecturas vinculares productivas transfronterizas.

La escasez de empresas internacionales: Argentina accede a poca recepción de inversión extranjera directa. Mientras que el stock de inversión extranjera acumulada en nuestro país permanece -según Cepal- en los mismos montos nominales (unos 80.000 millones de dólares). Desde el inicio del siglo XXI en toda Latinoamérica esos montos crecieron 385% (hoy suman 2,2 billones de dólares en el subcontinente), por lo que tuvimos menor ingreso de tecnología, dificultad para participar de cadenas internacionales de valor y menor dinamismo en la inversión general.

Pero más allá de los flujos, el stock de inversión extranjera acumulada en Argentina es muy escaso. En el mundo supera los 31 billones de dólares (en este terreno dominan los Estados Unidos, con más de 7 billones en el exterior, duplicando el monto acumulado por China y superando -ambos- a los países europeos que les siguen en relevancia). Argentina, en el stock (acumulado) de IED recibida, aún está debajo de Brasil, México, Chile, Colombia y hasta Perú. Así, en Argentina ese stock es muy menor que el de muchos de sus vecinos.

A la vez, según UNCTAD, la inversión de empresas argentinas en el exterior es también escasa. Si bien creció en los últimos 20 años 155% y suma 40.942 millones de dólares, en ese lapso las inversiones en el exterior de empresas chilenas crecieron 2.330% y hoy llegan a 124.280 millones de dólares. A su vez, las de empresas brasileñas en el exterior crecieron 695% y hoy suman 358.915 millones de dólares. Por su parte, las de empresas colombianas crecieron 2.832% y hoy suman 55.930 millones de dólares. Y las de empresas mexicanas crecieron 3.280% y hoy llegan a un stock de 180.057 millones de dólares. Hace 20 años las inversiones de empresas argentinas en el exterior representaban el 21% de todas las inversiones de empresas sudamericanas fuera de sus países, mientras hoy representan 6,5% del total.

Por ende, existe poca internacionalización de empresas. Y con pocas empresas internacionales la evidencia muestra que hay más dificultades para el acceso a comercio al internacional. Hay más comercio donde hay más flujos de inversión externa.

Así, en Argentina, existen unas 8.000 empresas exportadoras, mientras en México son casi 35.000; en Brasil rondan las 24.000; en Chile y Perú superan las 8.000. Pero de aquellas, en Argentina sólo unas 400 exportan

más de 10 millones de dólares al año y apenas unas 60 lo hacen en más de 100 millones (sólo 15 más de 100 millones de dólares anuales). Por ende, son muy pocas las realmente internacionalizadas.

El desacople cualitativo: En el mundo, los intangibles motorizan la globalización. Por un lado, como muestra UNCTAD, las exportaciones de los servicios crecen más que las de bienes en el planeta y los derechos referidos a la propiedad intelectual generan el mayor dinamismo relativo en el mundo.

Esto se refiere, incluso, a la creciente participación de servicios dentro de las exportaciones de bienes calificados en el mundo.

En el planeta existe una evolución tecnológica rupturista que se evidencia en la cantidad de nuevos productos (innovación) que aumenta de modo notable.

Es preciso, pues, enfocar la oferta en base a los nuevos “drivers” vinculados con el capital intelectual: innovación, invenciones, propiedad intelectual, marcas comerciales, servicios, patentes, royalties, know-how, vínculos organizados (conocimiento/management) que influyen en procesos productivos y comerciales, certificaciones de estándares y cumplimiento de normas de calidad, ingeniería aplicada, conocimiento, información. La Argentina carece en gran parte de desarrollo relevante de estos activos en su oferta.

Estamos en la economía de los intangibles. Refrenda la situación el hecho de que en materia de exportaciones de servicios, Argentina tiene una participación en el total mundial aún inferior a la (baja) participación en el comercio de bienes (0,25% del total de servicios contra 0,31% en el de bienes).

Y que en materia de inversión en I&D Argentina está retrasada en relación a los países de la región, como lo muestra el gráfico siguiente (fuente: Ricyt): sólo 7% del total regional. Finalmente, como otro modo de mensurar lo expuesto en este punto, debe decirse que una característica argentina es que -al no pertenecer al tratado internacional de cooperación en materia de patentes- no participa con patentes de alcance internacional como sus vecinos.

Para superarnos es preciso confeccionar una nueva agenda de políticas públicas, de acciones de los productores, los industrializadores y los comercializadores; de las entidades gremiales y de todos los que forman el “eco-sistema” (eco, por económico).

La economía mundial está en medio de un sustancial proceso de cambio que -entre varias columnas- se apoya en lo que se conoce como “Globalización 4.0”, en la que el conocimiento, la información, la ingeniería, la innovación, la invención, el saber hacer, la propiedad intelectual, las comunicaciones como sistema de operación, las patentes y los intangibles varios se conforman en el motor del valor creado. La tecnología, el saber, los nuevos procesos, el capital intelectual son el motor nuevo de la producción agroalimenticia en el planeta.

Hace un tiempo, el Foro Económico Mundial (WEF) publicó un trabajo (“Informe sobre la preparación para el futuro de la producción”) en el que analiza 100 economías mundiales y efectúa una previsión sobre la capacidad que ellas tienen de insertarse en el complejo mundo de la economía global.

El WEF basa las posibilidades de éxito en base a la estructura de producción en dos visiones: la escala y la complejidad (la primera más

apuntada al volumen, la segunda a la calidad de la economía). En el mismo encuentra 6 “drivers” para la producción que conducen al éxito en la inserción económica internacional: Tecnología e innovación (plataforma tecnológica la primera, dinámica innovadora la segunda); Capital humano (capacidades de las personas, pero capacidades actuales y futuras); Globalidad en comercio e inversiones (apertura comercial, facilitación de comercio exterior, avances en acceso a mercados externos, condiciones para inversiones y financiamiento internacional, capacidad en infraestructura para la internacionalidad productiva); Calidad institucional (respeto de los derechos de propiedad e individuales, eficiencia y efectividad de la administración pública); Sustentabilidad en recursos (disposición de energía y recursos naturales) y Entorno y calidad de la demanda local (tamaño del mercado local y sofisticación de los consumidores).

Es preciso confeccionar una agenda entre todos. Pública y privada. De líderes y de productores, de empresarios y trabajadores, de prestadores de servicios vinculados y de comercializadores. Una nueva agenda para un cambio propositivo.

2 | Ejemplos a seguir

Hay dos observaciones a hacer. Una, general: en el referido trabajo del WEF se analizan 4 tipos de países en base a estos indicadores: los países “líderes” (que son fuertes hoy en materia productiva pero que además tienen gran capacidad de adaptarse a los disruptivos cambios inminentes); los países “legado” (que son fuertes y poderosos económicamente hoy pero están en riesgo por dificultades de adaptación a los cambios económicos futuros que exigen adaptaciones en los drivers expuestos antes); los países con “gran potencial” (que hoy tienen una limitada base productiva pero que podrían adaptarse al nuevo escenario

económico internacional por capacidad de mejorar en los “drivers” referidos dependiendo de las prioridades en base a las cuales adapten sus economías) y finalmente los países “nacientes” (que muestran hoy limitada capacidad pero además exhiben bajas condiciones para adaptarse a las condiciones requeridas por débil performance en la evaluación de los 6 drivers analizados).

En el primer grupo están Alemania, Irlanda, China, Reino Unido y Estados Unidos -entre muchos otros- y no hay latinoamericanos. En el segundo conjunto figuran (entre varios) Rusia, Turquía e India y el único latinoamericano es México. En el tercero aparecen (además de muchos otros) Australia, Nueva Zelanda, Emiratos Árabes y Qatar, y no hay latinoamericanos. Y en el cuarto está la mayoría (más de 70 países), y allí aparece Argentina, además de Arabia Saudita, Paquistán, Kenia y Argelia (la mayoría de los latinoamericanos están en este conjunto).

En el análisis de cada uno de los “drivers” referidos más arriba, Argentina (puesta en el ranking en el número 62 entre 100 países) es calificada por el WEF con la peor nota relativa entre las 6 materias relevadas en “globalidad en comercio en inversión” (la nota es 3,1). Además de lograr malas calificaciones en “tecnología e innovación” (3,8) y en “calidad institucional” (4,1). Mientras, las mejores notas las obtiene en “sostenibilidad de la provisión de recursos” y en “capital humano”.

Pero además, puede analizarse lo que específicamente ocurre en países agro-productores exitosos. La Argentina, se sabe, comparte con otros países la condición tener en sus exportaciones agroindustriales el principal componente de ventas externas (alrededor de 70% en nuestro país, si se suman los llamados productos primarios y los manufacturados de origen agropecuario).

Pues la evidencia internacional muestra que los países exportadores de alimentos en el mundo gozan de prosperidad, retroalimentan actividades dentro de sus economías, contribuyen a una mejora sistémica y además tienen una buena convivencia entre lo externo y lo doméstico. La lista de mayores exportadores de productos agroindustriales del planeta incluye a grandes como Estados Unidos, Países Bajos, China, Alemania, Francia, España, Canadá y Bélgica; aunque también a emergentes como Brasil, Tailandia e India (además de Argentina) que son competitivos en la agro-producción.

Además de Argentina, entre los mayores exportadores de carne vacuna están: Australia, Estados Unidos, Brasil, India, Nueva Zelanda, Canadá, Irlanda y Uruguay. Y entre los principales exportadores de trigo aparecen Rusia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Ucrania, Rumania y Bulgaria. Y entre los mayores exportadores de maíz están: Estados Unidos, Brasil, Ucrania, Rusia, Francia, Rumania, Sudáfrica, Canadá, México y Hungría. Pues la tensión entre precios internacionales y locales no es un asunto sistémico para ellos. Algo parecido puede decirse en relación con la condición de exitosos exportadores de lácteos de Nueva Zelanda, Italia, Dinamarca o Bélgica; o a la de relevantes exportadores de pollos de Brasil, Polonia, Belarus, Austria o Hungría; o a la de grandes exportadores de frutas de Tailandia, Filipinas, México o Grecia.

¿Por qué, entonces, para tantos países que comparten con Argentina el listado de principales exportadores de agro-productos, no existe la misma tensión entre la agro-producción y otros rubros, políticas o sectores como padecemos entre nosotros? Pues porque en su mayoría aquellos cuentan con condiciones macroeconómicas equilibradas. Además de que la apertura general de sus economías les permite mayor nivel de competencia, lo que sumado a un entorno institucional

previsible alienta la inversión y la mejor producción. A lo que debe sumarse que la politización de la microeconomía no forma parte de la agenda pública.

Al revés de lo que algunos suponen, mayores exportaciones -en general y en particular desde el agro- generan enormes beneficios: mejoran la calidad de la producción por la exigencia de la competencia externa; elevan la calidad del empleo creado porque las empresas internacionales deben invertir en sus personas; reducen tensiones cambiarias porque logran mayor acceso a divisas productivas; incrementan sus tasas de inversión (de origen externo y de origen doméstico); permiten la irrupción de empresas locales de mayor dimensión lo que fortalece la capacidad productiva; incrementan la recaudación tributaria por la mejor actividad de los exportadores; alimentan cadenas de abastecimiento locales para proveedores de aquellos exportadores y mejoran el PBI por lograr mayores exportaciones netas.

La Argentina encuentra en la exportación agroproductiva el ecosistema más exitoso en materia de inserción internacional. Mientras nuestro país apenas genera 0,3% de las exportaciones mundiales considerando todos los rubros, en materia de exportaciones agropecuario/alimenticias llega a generar 2% del total planetario; y es en este conjunto donde escapamos excepcionalmente al fracaso general de nuestra inserción externa.

3 | Aporte cooperativo

En medio de las transformaciones que ocurren en el planeta se están produciendo acercamientos regionales formados por regiones de diversos países que se vinculan formando sistemas de integración productiva.

Un motivo es que lo local está prevaleciendo. Otro, que lo intangible está cambiando matrices. La globalización económica se ha modificado sustancialmente. El motor de los flujos internacionales ya no es el comercio de bienes físicos sino el de intangibles.

Según McKinsey (usando su propia metodología de medición) el intercambio internacional de intangibles ahora suma 13,5 billones de dólares anuales -incluyendo los servicios intrabienes- y creció en los últimos diez años 60% más que el comercio de productos corpóreos. Por ello el principal componente de la arquitectura vincular de empresas sobre las fronteras son estos incorpóreos (información, conocimiento, saber hacer, capital intelectual, patentes, innovación e invenciones, licencias, marcas, instrumentos de reputación, calificaciones objetivas, propiedad intelectual, servicios, etcétera). El tráfico de datos en el planeta creció 45 veces en los últimos quince años, tiempo en el que el de bienes físicos creció solo una vez (se duplicó).

La integración de los cercanos produce ecosistemas ("eco" por económico, no por ecológico) que integra empresas, financiadores, educadores que forman personas, prestadores de servicios, infraestructura, cultura, clima y actores públicos subnacionales. Lo que podemos llamar "mesoeconomía".

Así, además de las condiciones macroeconómicas hoy incrementan valor estas condiciones "mesoeconómicas" (saltos de calidad en los entornos inmediatos de las empresas, entre los que se cuentan las relaciones con proveedores, la infraestructura más cercana, las regulaciones locales, prestadores, etcétera) que alimentan las microeconómicas.

En ellas, la generación de atributos competitivos (innovación, instrumentos de márketing -y especialmente de trade marketing-); arquitec-

turas vinculares internacionales virtuosas; creación de instrumentos de reputación -certificaciones de estándares, marcas comerciales, alianzas con clientes o socios que califican-; instrumentos asociativos -por ejemplo en la creación de consorcios-; conocimiento incorporado en los procesos de producción o comercialización; son todos ejemplos de alzas cualitativas que deberán producirse para adaptar la oferta exportable al nuevo escenario.

Hoy la economía mundial es mucho más que el comercio internacional: es la integración de inversión, alianzas sistémicas internacionales entre empresas, generación de conocimiento económico y -además- el comercio; todas partes indivisas de un único proceso supraterritorial (por ello, abocarse sólo a algunas herramientas y no a toda la complejidad integral de la globalidad desenfoca la tarea).

Una cualidad de la época es, consecuentemente, que están licuándose los límites entre las disciplinas. La medicina se mezcla con la producción de alimentación, lo jurídico con la economía, la que cada vez más se relaciona con la ingeniería; la arquitectura con la psicología (y la economía también con esta última); la ciencias duras con la administración de equipos humanos. Las empresas ya no prevalecen por productos sino por prestaciones. Dice Rita Gunther McGrath (en "The end of competitive advantage") que los que tienen éxito en el mundo ya no lo hacen por sus productos -cuyo ciclo de vida se acorta más y más- sino por sus empresas, que logran el mejor atributo en la capacidad de entender que las ventajas en un mercado son siempre transitorias por el evolucionismo tecnológico sorpresivo imparable, y en la consecuente adaptabilidad al cambio permanente.

Por ello ya no se trata meramente de exportar, invertir o comerciar sino de hacer negocios integrales internacionales. En la literatura de

esta materia está comenzando a hablarse de que la presente fase de la globalización (la 4ta., según Richard Baldwin, que es la que corresponde a la comunicación permanente en redes por parte de empresas que operan a escala transfronteriza antes y después del mero comercio, actuando en sistemas productivos gracias a las tecnologías digitales a través de los cuales comparten información, conocimiento, experiencia, ciencia y saber productivos) es una fase en la que logran relevancia lo que Hal R. Varian, (en la Universidad de Berkeley) llama las “micromultinationales”. Éstas son empresas pequeñas que, a través de la más evolucionada Internet, actúan en cadenas comerciales evolutivas.

Las Pymes cuentan ahora con la posibilidad del desarrollo de las redes, que son arquitecturas espontáneas que permiten superar la dificultad de la menor dimensión e integración a través de lo que Henry Chesbrough (en su libro al respecto) ha llamado la “innovación abierta”, que consiste en la habilidad de vincularse en relaciones con terceros ofreciendo lo mejor y tomando de otros lo necesario. Si una empresa, por su dimensión, no puede mucho, aportará lo bueno suyo y se asociará con otros para lograr lo restante.

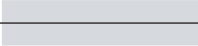
En estos marcos, algo relevante para las pequeñas y aún medianas empresas, es desarrollar lo que John Kay ha llamado contratos relacionales, formados por arquitecturas vinculares a través de relaciones estables, constantes y sistemáticas con clientes/socios más allá de donde estén ubicado en relación a una frontera política. Esto es: la inserción en cadenas de producción y valor, donde actúan empresas a través de estos “contratos relacionales” (que no son meros contratos legales convencionales sino que implican pactos muchas veces no escritos de actuación en base a estrategias comunes, por aprovisionamiento dinámico para vincular la producción de modo permanente y crónico, para que diversas

empresas actúen sabiendo cuál será el aporte de otros miembros de esa cadenas, en base a la confianza que depara la reputación de cada uno de esos miembros de esa cadenas).

La acción gremial desde el cooperativismo puede asistir para alentar estos nuevos vínculos. Con alianzas entre empresas, agremiaciones, universidades, sector público; con acciones como asistencia técnica, capacitación, diseño de nuevos procesos e instrumentos, y generación de conocimiento relevante; con generación de espacios para productores para crear ámbitos colectivos innovadores.



Mirar hacia adelante



Gabriel Delgado (*)

1 | Mayores oportunidades

Hay dos desafíos que la humanidad debe enfrentar en los próximos años: el escenario post-Covid-19 y el cambio climático. Ambos temas se entrelazan en un nuevo paradigma global. El modelo cooperativo ha demostrado históricamente ser resiliente ante las crisis globales, pudiendo alinear las iniciativas inmediatas con una visión de largo plazo

(*) Doctor en Finanzas, Licenciado en Economía Agropecuaria y cursó parte de sus estudios de Grado en la Escuela Superior de Agricultura de Purpan en Francia. Participó del Programa Ejecutivo de Singularity University en Cupertino, California. Desde 1998 es Economista del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria donde tuvo roles tanto en investigación como institucionales. Entre otros cargos fue director de Centro de Economía, Sociología y Políticas Públicas del INTA y gerente general de INTeA S.A. Fue Secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. Es docente desde hace aproximadamente 20 años en carreras de grado y de post-grado. Fue Presidente de la Asociación Argentina de Economía Agraria. Publicó diferentes artículos y libros en el área agropecuaria en diferentes ámbitos. Director Consulto en INTA (Asesorando a la HCDN). También es Productor Agropecuario. Actualmente, Representante del IICA en el Brasil.

y así brindar alternativas para enfrentar las consecuencias negativas de una pandemia o el cambio climático.

En el mundo post-pandemia, si finalmente las sociedades son exitosas en el combate contra el COVID-19 y sus variantes, el cooperativismo dependerá de la adaptación a nuevas formas de organización de la sociedad-mercado, como la explosión tecnológica en las relaciones laborales, producto de las medidas de aislamiento utilizadas para combatir el Covid-19, así como de la identificación de brechas laborales-negocio dejado por este nuevo escenario. Además, existe una necesidad urgente de afrontar los males socioeconómicos provocados por la crisis mundial como consecuencia del escenario pandémico.

En cuanto al cambio climático, habrá que intensificar el debate y el cooperativismo agroindustrial tendrá el deber de adaptarse a los parámetros de sostenibilidad que demandan las comunidades internacionales.

Se debe prestar especial atención a la sostenibilidad y el medio ambiente no solo al futuro de la especie humana, sino también a la propia agroindustria, que depende directamente del medio ambiente y el clima para su pleno funcionamiento. Es importante marcar que la agenda del futuro no es sólo cambio climático. Toda la problemática ambiental está en el centro de la escena, relacionada a la forma de producir en la agricultura. Por ejemplo, el cuestionamiento al uso de agroquímicos, que no tiene mucho que ver con el CC y sin duda debe estar afectando a los movimientos cooperativos.

Por tanto, estamos en una era en la que la inserción en el mercado por parte de la agroindustria debe actualizarse al paradigma actual. Las iniciativas de financiamiento resultantes, ya sea a través de organismos

internacionales, bien a través de las relaciones con la exportación y el consumidor, solo provendrán de productos con calidad adquirida de manera sustentable, y para lograr este fin se hace obligatoria la innovación en los distintos eslabones de la cadena productiva e industrial.

Las cooperativas, los cooperativistas, sus proyectos y productos deben adherirse a dos ejes principales que permean los escenarios actuales de pandemia y cambio climático y que son complementarios en este nuevo contexto: innovación/tecnología y sostenibilidad.

La innovación en el sector agrícola es clave para combatir el cambio climático, creando alternativas como: insumos agrícolas basados en nanotecnología, biofertilizantes, agroforestación sostenible, gestión sostenible de aguas y residuos, bioestimulantes a base de algas marinas y energía solar en las unidades de producción.

Además del surgimiento de modelos de negocio basados en la tecnología, estamos experimentando transformaciones económicas y sociales, como la disminución del número de trabajos formales y relaciones laborales, un fenómeno que a menudo se asocia con la inestabilidad laboral y de ingresos. Sin embargo, el terreno desértico que se está consolidando para el escenario postpandémico podría volverse fértil con el sector cooperativo.

El alto desempleo, la desregulación del mercado y la precariedad llevarán a los trabajadores y empresarios a adoptar nuevas formas de organización de la producción. Aunque las empresas cooperativas se han visto profundamente afectadas por la crisis, son resistentes y aún sirven como palanca para la recuperación de tiempos difíciles. Así, la adopción del modelo cooperativo puede servir como una

alternativa para sostener el mercado y los ingresos a nivel global, y resolver problemas sociales en el futuro cercano, como la lucha contra la pobreza rural.

En agricultura, las cooperativas traen varios beneficios, uno de los cuales es la mejora de la productividad de los pequeños productores, al facilitar el acceso a tecnología, crédito y nuevos mercados. Por tanto, es fundamental que las políticas públicas que propongan líneas de inversión para el modelo cooperativo, así como el establecimiento de alianzas estratégicas de intercooperación y la inversión masiva en formación de personas, formen parte de la agenda del gobierno, ya que cada vez se percibe una brecha entre nuevos mercados emergentes y mano de obra calificada.

La intercooperación en diferentes sectores puede ser una alternativa para abordar el cambio climático en varios frentes, especialmente para la construcción de una economía de carbono cero. Las grandes cooperativas contribuyen ampliamente en este frente, no solo reduciendo sus propias emisiones en sus operaciones diarias, sino involucrando a todos los actores de las cadenas productivas en proyectos de mediano a largo plazo, empoderando a sus proveedores, socios y clientes para adoptar tecnologías de comportamientos bajos en carbono y más sostenibles.

Esta mentalidad de grandes cooperativas, que operan en muchos sectores e interactúan con diversos proveedores y socios, puede promover iniciativas a gran escala para construir economías y sociedades con bajas emisiones de gases de efecto invernadero y resilientes al clima, que permitirán el establecimiento completo de sus productos de cara al consumidor.

Captar la oportunidad

Naciones Unidas definió al cooperativismo como el modelo de empresa económica en el que los trabajadores controlan, de manera democrática, el capital resultante de su trabajo y cooperación. Así, el rol de las cooperativas agrícolas es incentivar el fortalecimiento de sus miembros, para que puedan comprar insumos más baratos y, en consecuencia, reducir costos de producción, así como procesar sus productos y venderlos de manera colectiva, de manera de obtener mayor valor y generar ingresos para los miembros. Por tanto, las cooperativas son una forma de fortalecer a sus socios, económica y socialmente, además de promover el desarrollo regional.

De algún modo, el cooperativismo viene a resolver fallas de coordinación y problemas de escala, entre otros argumentos que seguramente hay. Y acá el gran quid de la cuestión: ¿es el mundo que se viene escala-dependiente? No tengo la respuesta, por supuesto.

Sin embargo, desempeñar el papel de promotor del desarrollo económico solo es posible a partir de la inserción del capital en la base productiva. Así, a la ecuación del éxito cooperativo se suma un actor clave: el financiamiento. Desde una perspectiva financiera, el cooperativismo a menudo se convierte en la opción más sostenible, ya que la unión de socios, sea cual sea el sector, permite obtener un mayor éxito en la obtención de financiación que los intentos individuales.

El sector agroindustrial, que incluye a sus cooperativas, ha experimentado varias transformaciones en las últimas décadas. Tales transformaciones tienen lugar a nivel local y global, y los impactos que traen son irreversi-

bles. Por tanto, es necesario que estos sean identificados por el sector y utilizados estratégicamente por el modelo cooperativo en la agroindustria.

Vemos, por ejemplo, el desarrollo generalizado de la biotecnología y su establecimiento como una nueva forma de dominación económica; un mayor énfasis en productos que agregan mayor valor, como aquellos que son más saludables, nutricionalmente altos, orgánicos y más sostenibles. Es decir, la selectividad del consumidor lo convierte en protagonista y exagera la importancia de la calidad no solo en el producto final, sino en todas las etapas de la cadena productiva.

El recorrido de la cadena agroalimentaria debe, sin duda, ser visto como un negocio por las administraciones de las cooperativas. Estos deben valorar el procesamiento y distribución de productos como vías de agroindustrialización y exportación.

En las últimas décadas, hemos sido testigos del crecimiento global en la creación de cadenas de valor en las que se insertan las cooperativas. Dichas cadenas tienen un papel internacional en la interconexión de diferentes empresas y consumidores de países con diferentes realidades socioeconómicas.

En general, la tendencia es que las cooperativas se reduzcan erróneamente a un papel secundario dentro de las cadenas de valor, o se consideren solo como intermediarias entre productores y exportadores. Sin embargo, las cooperativas tienen diferentes roles: consumen, compran, importan, exportan e incluso sirven como organizaciones de apoyo al productor, además de liderar en ocasiones cadenas complejas.

Así, el financiamiento implica la necesidad de que las cooperativas inviertan en materias primas, maquinaria, instalaciones, equipos, infraes-

estructura y capacitación. Sin embargo, dado que los aportes de los socios y el capital generado internamente no son suficientes para atender estas urgencias, las cooperativas comienzan a buscar diferentes estrategias para obtener capital.

Existen alternativas de financiamiento más tradicionales, al alcance de todo tipo de empresas, como la obtención de crédito comercial y préstamos bancarios, pero el financiamiento también puede darse a través de participaciones nominativas y capital generado internamente para la aplicación de un conjunto de instrumentos alternativos para obtener capital adicional, de asociados o terceros. Sin embargo, para ello, se deben ofrecer condiciones que hagan que los instrumentos sean atractivos y modernos para los inversores, y es en este contexto que surge como objetivo una empresa actualizada en los preceptos globales.

Ejemplos de interés

Varios ejemplos demuestran cómo las cooperativas pueden actuar como agregadores de valor para productos y servicios. Se trata de casos exitosos de innovación y sostenibilidad, con enfoque en la calidad, especialmente al implementar estrategias de inserción en cadenas globales que permitan el financiamiento de sus actividades.

La Sociedad Cooperativa de Seguros de Kenia (CIC) es un ejemplo de una estrategia única en el modelo de captación de inversiones que hizo posible expandirse más allá de una aseguradora regular. CIC se reestructuró como una empresa que cotiza, incorporándose a la Bolsa de Valores de Nairobi, permitiendo la inversión extranjera y asegurando el mantenimiento del control cooperativo.

Otras cooperativas destacan por su contribución a la construcción de una sociedad más sostenible, apoyando a las comunidades locales en la lucha contra la deforestación y/o comprometiéndose con la reducción de las emisiones de Gases de Efecto Invernadero, lo que inevitablemente agrega valor al exigir la atención de las comunidades internacionales.

En este sentido, los sellos internacionales de sostenibilidad juegan un papel importante en la relación consumidor-producto. La certificación mediante etiquetados o identificación permite agregar valor al producto final, en base a parámetros de preservación ambiental, calidad u origen del producto, de manera que el consumidor valore la historia y el método de producción del producto.

En el ámbito de la sostenibilidad, por tanto, existen casos de éxito que se destacan en todo el mundo, como es el ejemplo de la cooperativa de consumidores Cooperative Group, en Inglaterra. La cooperativa tiene como objetivo reducir sus emisiones a niveles progresivos durante los próximos años, apuntando a una reducción del 50% para el año 2025, y a cero emisiones por completo para 2050. Sin embargo, la cooperativa entiende que la sostenibilidad no solo está relacionada con la reducción de emisiones, así como el aumento de la eficiencia energética en toda la cadena productiva.

También es posible que las cooperativas trabajen junto con los gobiernos y las administraciones públicas para lograr el objetivo común de lograr una energía limpia y un desarrollo sostenible. La cooperativa española de construcción civil KREAN, por ejemplo, ha iniciado una colaboración con la agencia local de energía del País Vasco para la construcción de un parque de energía solar, que implica la inversión de 26 empresas y pretende implementar paneles solares en 55 hectáreas.

Durante la pandemia, a pesar de que la mayoría de las empresas han observado un declive natural del escenario, muchas cooperativas se han mostrado resilientes al contexto, como es el caso de Cocamar Cooperativa Agroindustrial, una de las principales organizaciones cooperativas de Brasil. Tiene una facturación anual de miles de millones de dólares que crece a un ritmo récord, con más de 15 mil productores cooperativos, de los cuales el 70% son pequeños.

La cooperativa es un ejemplo de superación de dificultades en el contexto de una pandemia, lo que ha contribuido al aumento de la demanda de sus productos, especialmente los productos agroalimentarios. Además del aumento de la demanda, la alta inversión en tecnologías innovadoras en los últimos años con foco en la transferencia de tecnología entre miembros, así como la planificación estratégica ejemplar a través de la adopción del modelo de gestión profesional, favorecieron los buenos resultados.

Cocamar es también un ejemplo de productividad sostenible, ya que prioriza prácticas sostenibles asociadas al fortalecimiento económico y aumento de la productividad, además de formar parte del Pacto Mundial de Naciones Unidas, que incentiva a las empresas a adoptar políticas de responsabilidad social corporativa y sostenibilidad.

Otro ejemplo de la lucha contra la pandemia Covid-19 es la Cooperativa La Palma de Carchuna, en Granada, España. La cooperativa cuenta con 4.000 familias miembros, y es el 4º productor de tomate de España y el 27º productor de frutas y hortalizas. La Cooperativa demuestra un compromiso cercano con la innovación, la transformación digital y el medio ambiente, lo que se ha traducido en un crecimiento del 10% en los últimos cinco años. Durante la pandemia de Covid-19, la cooperativa

firmó un plan de acción estratégico para garantizar la seguridad de sus agricultores y trabajadores, así como el suministro de alimentos frescos.

Otro ejemplo de estrategia que se puede implementar es la inserción externa, en cualquier nivel y, principalmente, en lo que respecta al desarrollo a nivel local. Fedecocagua de Guatemala es una cooperativa de segundo grado que representa a 148 cooperativas y un total de 20.000 pequeños productores de café, el 70% de los cuales son indígenas.

En 2000 la cooperativa firmó un contrato anual con Coop Norge de Noruega, una cooperativa de segundo grado que representa a 117 cooperativas minoristas noruegas y tiene su propio establecimiento de tostado y empaque de café que cubre todas las etapas de la operación, además de un sistema computarizado que monitorea el proceso de tostado con tecnología de punta.

En 2006, Coop Norge alcanzó el 5,6% de las ventas totales de café, superando la meta establecida para 2010. Fedecocagua, a su vez, obtuvo certificaciones para diferentes partes de su producción. Actualmente, las dos cooperativas trabajan con certificación UTZ y cuentan con varios socios. Por decisión de los productores, parte del dinero se reinvertió directamente en los procedimientos operativos de la cooperativa y otra parte se utilizó en proyectos de desarrollo local.

En Estados Unidos, en California, la inserción externa sumada a la innovación de mercado resultó ser importante para la cooperativa de café de segundo grado Pachamama Coffe, que a su vez está conformada por cooperativas que representan a más de 140.000 pequeños productores de café de países como Etiopía, Guatemala, México, Nicaragua y Perú.

La cooperativa permite a los productores contar su historia y su café a través de internet, y así desarrollar y comercializar sus marcas, además de fijar sus propios precios de manera virtual, lo que hace que estos productores vendan su café en todo el mundo. La cooperativa no se disocia de las comunidades de origen donde se ubican las cooperativas de pequeños productores y dirige el 100% de las ganancias a las poblaciones campesinas. Este caso demuestra cómo los mecanismos de gobernanza descentralizados pueden ser una perspectiva empresarial sostenible y combinar la innovación con el marketing para acercarse al consumidor final.

Aporte cooperativo

La tasa de desempleo en el cooperativismo brasileño demuestra cómo el sector es más resiliente en contextos de crisis: las cooperativas agrícolas de Paraná crecieron un 32% en 2020 y generaron alrededor de 10 mil nuevos empleos, mientras que el desempleo del país alcanzó su nivel I. El índice más alto desde 2012, según IBGE.

Según la Organización Internacional de Cooperativas de Industria y Servicios (ACI), hay 1.200 millones de miembros en el mundo, lo que corresponde al 12% de la población mundial. Además de generar empleo, el sector también paga un 12% mejor a sus trabajadores en relación al ingreso promedio correspondiente fuera de las cooperativas, según el informe Expressão do Cooperativismo Gaúcho. Si bien el estudio en cuestión se realizó en Rio Grande do Sul, esta tendencia también se puede encontrar en otros lugares.

Durante la pandemia de Covid-19, las cooperativas trabajaron para ampliar el acceso a la información sobre la enfermedad, a través de varios

instrumentos tecnológicos y de investigación, incluido el monitoreo de la acción del gobierno y las líneas directas para combatir la enfermedad. Además, las cooperativas agrícolas y minoristas ayudaron a las poblaciones socialmente vulnerables al proporcionar productos esenciales a las personas más afectadas por la crisis.

Otro ejemplo son las cooperativas de consumidores, en las que, entre otras acciones, muchos comenzaron a eximir a sus clientes de multas por demora en el pago, posponer alquileres y ofrecer servicios de internet a las escuelas.

La mayoría de las cooperativas no inician sus actividades con el objetivo de eliminar la pobreza o reducir las desigualdades, sin embargo, al buscar sus propios objetivos, consecuentemente contribuyen a ello, ofreciendo oportunidades económicas a productores, trabajadores y consumidores.

Finalmente, en un entorno favorable o no, las cooperativas pueden ser parte de la respuesta y el camino hacia la consecución de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, especialmente con el interés público y la debida inversión en iniciativas que prioricen la sostenibilidad y la innovación y la tecnología.

Las democracias se enferman sin diálogo y consensos

Lucas Romero (*)

¿Qué necesita una democracia para sobrevivir?

¿De qué viven las democracias? O lo que es lo mismo, ¿de qué mueren? ¿Qué les tiene que faltar para que dejen de existir? Todas estas preguntas se vuelven esenciales para entender cómo funcionan las democracias o, más importante aún, para conocer qué las puede hacer funcionar mal. Son interrogantes que han despertado el interés de muchos científicos sociales en el mundo, como es el caso de Steven Levitsky y Daniel Ziblatt, dos politólogos norteamericanos que, motivados por esos interrogantes, publicaron en 2018 un libro titulado: "Cómo mueren las Democracias".

En ese gran libro, Levitsky y Ziblatt, señalan que las democracias pueden morir en manos de hombres armados. Esa fue la forma habitual en

(*) Licenciado en Ciencia Política, Director de Synopsis Consultores. Analista político y de opinión pública. Ha participado de diversas campañas electorales en la Argentina y en otros países, y ha brindado diverso tipo de asesoría en organismos públicos nacionales y provinciales.

la que, a lo largo del siglo XX, muchas democracias sucumbieron frente a golpes de estado liderados por fuerzas o líderes armados. Es la forma clásica en la que mueren las democracias. Pero advierten también que hay otras formas menos violentas por las que las democracias sucumben, y que paradójicamente, son formas que comienzan en las urnas. Son procesos que se inician con una victoria electoral, lograda bajo las reglas democráticas, pero que una vez producido ese triunfo el poder emergente subvierte luego las instituciones democráticas, e imponen regímenes autoritarios o autocráticos. Estas últimas son las formas modernas por las cuales, en el siglo XXI, se mueren las democracias.

Para evitar que liderazgos autoritarios emerjan y subviertan la vigencia de los regímenes democráticos, se vuelve fundamental tener instituciones sólidas. Levitsky y Ziblatt destacan el rol protector que tienen la Constitución y los mecanismos de control y equilibrio (*system of checks and balances*) para los sistemas democráticos. Pero también señalan la importancia de algunas reglas no escritas para defenderlas, como pueden ser: 1) La tolerancia mutua entre los actores políticos; o 2) El acuerdo de los partidos rivales a aceptarse como adversarios legítimos. Ambos autores remarcan la importancia de que cada parte del sistema, cada liderazgo político circunstancial, se resista a la tentación de usar el control temporal de los recursos institucionales, para su propio beneficio, y en detrimento de la competencia libre y justa entre los diferentes adversarios. Así como también, la importancia de que cada liderazgo político circunstancial no busque imponer una hegemonía sobre la necesidad de conservar el diálogo con las otras partes del sistema.

Estas conclusiones a las que desembarcan Levitsky y Ziblatt, son determinantes para comprender cuál es la condición mínima que debe prevalecer en toda democracia. La competencia libre y justa, y el diálogo

(interacción) entre todos los actores, no solo hacen al fortalecimiento del sistema, sino que son medulares a su supervivencia. Las diferencias deben ser una fuente de beneficios para el sistema, no las razones para su aniquilación, y el reconocimiento del otro debe ser la forma de asumir la naturaleza plural de la convivencia democrática y de constituir las condiciones para la existencia del diálogo político, el principal combustible para un buen funcionamiento de las democracias. Sin posibilidades de diálogo, sólo queda la necesidad de la imposición y, por ello, nace el germen de los regímenes autocráticos y comienza la agonía de las democracias.

Bajo esta perspectiva, si uno tuviera que identificar cuáles son los cimientos de las democracias modernas, necesariamente hay que mencionar a la noción de pluralismo político, la idea de que las sociedades modernas contienen intereses diversos y que la finalidad de los regímenes democráticos es encontrar la forma en que esos intereses diversos puedan estar representados en el proceso de toma de decisiones colectivas.

Esa noción de democracia pluralista, central para todos los procesos democráticos modernos, ha estado siendo puesto en duda por enfoques agonistas de la convivencia social. Es decir, enfoques que plantean las diferencias en términos de "amigo-enemigo" y que socavan las bases de la convivencia y el diálogo político. Hay intelectuales y pensadores que consideran que todas las sociedades tienen antagonismos que no pueden ser superados, y destacan que la política tiene el rol de exponerlos, de expresarlos.

Dentro de esta visión agonista de la democracia, aparece un concepto que se vuelve absolutamente contradictorio de la visión pluralista que es el de la "negatividad radical". Autores como Chantal Mouffe o Ernesto Laclau, fuente

de inspiración de muchos liderazgos populistas, consideran que aquellos antagonismos representan la disputa entre diferentes sectores sociales por imponer un orden social. Consideran que todo orden social no es más que la expresión de una determinada configuración de las relaciones de poder. El problema de este enfoque de "amigo-enemigo", es que lleva a la conclusión de que esos antagonismos que están en toda sociedad, expresan un conflicto que no puede tener una solución racional, que no puede llegar a una solución acordada, por lo tanto, desaparece la posibilidad de un consenso racional.

La negatividad radical representa un virus muy dañino para las democracias pluralistas, ya que interpreta que las diferencias políticas planteadas entre las partes que integran todo régimen democrático, deben ser conducidas hacia una puja por imponer un orden hegemónico, sin posibilidad de lograr una solución o acuerdo racional de la diferencia. La disputa política no deriva en la posibilidad de un consenso racional, sino en la imposición hegemónica de uno sobre el otro. Con el otro no hay que dialogar, hay que imponerse. Se trata de un enfoque que destruye el espíritu de toda democracia pluralista, ya que la democracia deja de consistir en un mecanismo para tratar de llegar a un consenso racional o lograr un acuerdo entre sectores que piensan distinto.

El virus del agonismo, de la lógica "amigo-enemigo", de la negatividad radical, es el virus que inoculan en los regímenes democráticos algunas versiones de liderazgos populistas. Sean estos de derecha o de izquierda, los liderazgos populistas se han transformado en el virus más peligroso para la subsistencia de los regímenes democráticos en el siglo XXI, en la medida que socavan la legitimidad de las democracias pluralistas.

Sobre todo aquellos que, en los términos del politólogo Kurt Weyland, adoptan una estrategia política para llegar al poder o ejercerlo basada

en buscar el apoyo directo no mediado ni institucionalizado de un gran número de seguidores, y que luego imponen una visión “amigo-enemigo” de la discusión política tratando de anular la legitimidad del otro para participar de la toma de decisiones. Subvertir las instituciones pluralistas que garantizan la participación de todas las partes del sistema, se vuelve un objetivo central de estos liderazgo populistas.

La imposición de esta visión amigo-enemigo en una democracia comienza por deslegitimar las razones para que el proceso de toma de decisión sea plural y se pueda llegar a acuerdos racionales entre la partes. Para ello, el liderazgo populista comienza la conformación de una subjetividad social, base de su representación, que amalgame una serie de demandas sociales y que confluyan en un significativo vacío constituido al efecto: allí aparece la noción de pueblo. Una vez establecida dicha subjetividad, se asume su representación, sin estar esta mediada por instancias institucionales (liderazgo personalista), y se canaliza el poder constituido hacia la validación del antagonismo: nosotros somos el pueblo, “los otros” representan intereses contrarios al pueblo.

Allí se inicia el socavamiento de los cimientos de la democracia pluralista. Quienes no representen al pueblo, no pueden participar en la toma de decisiones. No es legítimo que participen. La apropiación de la representación del “pueblo”, proporciona la legitimidad para imponer la hegemonía de una parte y neutralizar el diálogo plural. Es la negatividad radical aplicada: no puedo llegar a consensos racionales con el otro, me tengo que imponer sobre el otro.

La Argentina viene sufriendo las consecuencias de la imposición de lógicas agonistas que impiden que la discusión política pueda derivar en acuerdos y consensos que garanticen una serie de presupuestos mínimos

sobre los cuales constituir un rumbo de crecimiento y desarrollo. La ausencia de políticas de Estado, de políticas que trasciendan la discusión política coyuntural es el mejor síntoma de que el pluralismo en Argentina viene estando enfermo. Si discutimos todo, nos quedamos sin un lugar firme desde el cual podamos empezar a ponernos de acuerdo. Si discutimos todo, cada vez que una parte circunstancial llega al poder, está en condiciones de cambiar todo. Y así el corto plazo se llena de incertidumbre y desconcierto.

En términos pluralistas, se podría decir que una democracia goza de buena salud si hay una serie de consensos básicos sobre los cuales se puede llevar adelante la discusión de ideas. Esos consensos básicos son los cimientos, desde los cuales todas las partes pueden discutir el resto. Por ello, no hay hegemonía de unos sobre otros, al reconocer al otro en la conformación de los consensos básicos, se lo valida para ser parte y se obtura la posibilidad que unos se quieran constituir como el todo.

El cooperativismo es un movimiento que sabe y mucho de esto de tener enfoques plurales y no agonistas. La gimnasia de sostener una doctrina que determina que la cooperación es el medio más apropiado para lograr que productores y consumidores, integrados en cooperativas, puedan obtener un beneficio mayor para la satisfacción de sus necesidades, es la mejor expresión de una práctica pluralista de la convivencia. En esto quizá el cooperativismo se vuelve un gran generador de anticuerpos para evitar la emergencia del virus del "amigo-enemigo", y para promover la lógica de la cooperación y no de la imposición hegemónica de unos sobre otros.

La ausencia de políticas de Estado, de consensos básicos y de una saludable convivencia plural entre las partes que integran una sociedad, termina siendo también nocivo para la consolidación del crecimiento y del desarrollo económico. Sin mínimas reglas de juego estables, se vuelve

muy complejo desarrollar proyectos e inversiones de mediano y largo plazo. La previsibilidad, es un condimento absolutamente necesario para la planificación económica. Y si la política no se puede poner de acuerdo en esos acuerdos mínimos, es porque a la democracia plural le está ganando la lógica "amigo-enemigo", o lo que es lo mismo, porque a la democracia pluralista la afectó el virus del populismo agonista.

Este marco conceptual sobre los desafíos que enfrentan las democracias en el siglo XXI en general, y la democracia argentina en particular, nos ayuda a comprender la relevancia que tiene el hecho de que, si uno le pregunta a los protagonistas del proceso productivo de uno de los sectores más dinámicos de la economía argentina -como es el sector agropecuario-, ¿Cuál es su principal preocupación en relación a su situación productiva?, sistemáticamente, en los últimos años, la respuesta es la misma: la falta de reglas claras.

La incertidumbre que genera la ausencia de reglas claras se ha transformado en los últimos años en una preocupación dominante de todo el sector agropecuario en general y del cooperativismo en particular. Cambios impositivos, cambios de regulaciones de mercado, intervenciones en los mercados exportadores, fijación de cupos para comercializar hacia mercados externos, y toda una innumerable sucesión de políticas públicas zigzagueantes que, no solo incorporan incertidumbre para el proceso productivo, sino que denotan la ausencia de un plan estratégico de desarrollo para el sector que más dólares ha generado en la historia económica argentina y que más dólares seguirá generando en un país al que sistemáticamente lo estrangula la restricción externa.

Pero la falta de políticas estables en determinado sector, no son más que el síntoma de la ausencia de políticas de estado en todo el sistema.

La ausencia de un marco de políticas que configuren una base de sustentación de un proceso de desarrollo estable y sostenible en el tiempo, son el problema de base sobre el que aflora aquella falta.

Por todo ello se vuelve necesario remarcar el diagnóstico general sobre la democracia argentina. La imposición de lógicas agonistas (de sesgo populista) que han promovido la denominada "grieta", ha enfermado a la democracia de falta de diálogo y consensos, y ello explica aquella incertidumbre gobernante en el sector productivo. En este sentido, hay que entender que las políticas públicas son el producto final del diálogo político. Y cuanto más estables son la mayoría de las políticas públicas, más saludable es ese diálogo político, más saludable es la democracia.

De modo que concluimos como comenzamos en el título de esta reflexión, advirtiendo que las democracias se enferman si no hay diálogo y consensos. Y ese es hoy el principal diagnóstico que uno puede hacer sobre el estado de salud de nuestra democracia. Un padecimiento que requiere un urgente tratamiento para su pronta recuperación. ¿Y cuál debería ser el tratamiento adecuado para resolver esa dolencia? ¿Cuál debería ser la vacuna a aplicar al enfermo para curarlo de ese virus? Debería ser aquella que provea de anticuerpos para contrarrestar a quienes quieran imponer las lógicas "amigo-enemigo".

La democracia no funciona si alguna de las partes que la constituyen deslegitima la participación de "los otros" que legítimamente, y bajo las reglas democráticas, quieren participar de la toma de decisiones colectivas. Nadie debe arrogarse la representación del pueblo, nadie debe arrogarse la única legitimidad popular. Cada parte debe reconocer en la otra el legítimo interés de participar de la discusión política y,

sobre esa base, discutir las mejores ideas para el bien común y no los intereses que las promueven.

Si recuperamos nuestra capacidad de dialogar y acordar políticas de Estado, estaremos en condiciones de sostener que hemos recuperado la democracia. Al menos, la democracia como instrumento para construir un camino de crecimiento y de desarrollo para todos los argentinos, sin excepción. Aquella democracia que, recuperada en 1983, aspirábamos a que nos eduque, nos cure y nos dé de comer.



La Argentina y los impuestos



Franco Rossi (*)

La gravedad de la situación económica actual, y que claramente no es una crisis de las endémicas de siempre, deja al descubierto que el problema es estructural, y en efecto las medidas deben ser del mismo tenor.

¿Pero qué tiene que ver los impuestos con la situación económica?

La realidad es que los impuestos son parte del problema -y necesariamente parte de la solución integral que se requiere-, pues son la otra cara de la moneda del gasto público a financiar. Para decirlo

(*) Socio Impuestos de Lisicky Litvin & Asociados, es Contador Público (UNC), Especialista en Derecho Tributario, pertenece a la Asociación de Estudios Fiscales, el CPCE de Santa Fe y Córdoba. Docente en la carrera de Contador Público Impuestos II (UCA Rosario). Docente en la carrera de Contador Público – Teoría y Técnica Impositiva I 2008-2010 (UBA). Coautor del libro "Impuesto a las Ganancias" - César Roberto Litvin – Edición 2011 Editorial La Ley. Autor de artículos de opinión en materia tributaria en distintos medios gráficos, radiales y televisivos. Conferencista en temas tributarios en instituciones públicas y privadas.

claramente, los impuestos se fijan en función al gasto que se quiere financiar. Sin intención de profundizar al respecto, todas las propuestas que aquí intentaremos esbozar relativas a retomar la senda de un sistema tributario sano para la Argentina, serán en balde si antes la sociedad no acuerda el nivel de gasto público que está dispuesta a financiar.

En otras palabras, no hay impuestos que alcancen, porque los gastos tienden a ser infinitos. Esto es un tópico básico y esencial de la tan denostada disciplina de las finanzas públicas en Argentina, que se encuentra muy lejano de la discusión pública en la realidad actual¹.

Lo primero que surge de un sencillo diagnóstico, es que aquí no estamos ya frente a un sistema tributario, pues las sucesivas reformas, las constantes modificaciones, la cantidad de tributos, la complejidad y ambigüedad normativa, la cantidad de normas tributarias, la superposición de impuestos de los distintos niveles de gobierno (nacional, provincial y municipal), recaudación anticipada, impuestos regresivos y distorsivos, doble imposición económica y subjetiva, impuesto que no cumplen con los preceptos constitucionales básicos, impuestos que se exportan, voracidad fiscal. Así podría seguir la lista, porque han sido muchos los años en los que se ha castigado fuertemente al esquema tributario y ya estamos frente a un esquema inarmónico, contradictorio, disociado, ineficiente y desconectado de la realidad económica.

Sencillamente el sistema tributario moderno, debe ser equitativo,

1. Debería ser de estudio obligatorio en los colegios y de bibliografía obligatoria el "*Sistema Económico y Rentístico de la Confederación Argentina según su constitución de 1853*" Juan Bautista Alberdi – Ed. 1854. Es necesario profundizar conceptualmente el rol que debe tener el Estado.

neutral y simple². Claramente hoy el nuestro no cumple con ninguna de estas características.

Así, el sistema tributario debe ser lo suficientemente eficaz para recaudar lo necesario para soportar el gasto público; eficiente para el correcto cumplimiento de los contribuyentes; justo para que la carga tributaria sea repartida de manera equitativa; generador de los incentivos necesarios para la inversión y empleo; estable -reglas de juego claras y seguridad jurídica a largo plazo –; flexible y dinámico para adaptarse a un contexto de cambio constantes.

El mundo previo a la pandemia, era un mundo de “guerra comercial”, donde esencialmente los países, garrote o zanahoria mediante³, intentaban seducir a las inversiones para que se radiquen en sus países. La globalización en su máxima expresión, disminuyó costos de transporte y comunicación a niveles impensados -barreras antiguas al comercio-, poniendo a los impuestos como elemento esencial⁴ en la mesa de tomas de decisión de las empresas.

2 Equidad: La distribución de la carga tributaria debe respetar el principio básico de capacidad contributiva. Así por ejemplo el IVA (después de los recursos de la seguridad social, es el impuesto que más recauda) es un impuesto regresivo, pues no importa la capacidad contributiva del consumidor, todos pagan el mismo impuesto por el bien o servicio que consumen. Neutral: los impuestos no deben dar señales económicas erróneas que interfiera con el normal desenvolvimiento de la economía. Estas interferencias sólo deben producirse en casos excepcionales y con marcados objetivos parafiscales (ej: impuesto interno a los cigarrillos para evitar su consumo). Simplicidad: Debe ser sencillo, de fácil cumplimiento. La simplicidad junto con una carga fiscal adecuada, deben generar el incentivo que cumplir sea más fácil que no.

3 Importantes baja generalizadas de impuestos, incremento o reducción de aranceles para el comercio internacional, incentivos especiales para determinados rubros de la economía, regímenes de maquila, vacaciones fiscales, etc. Algunas de estas reformas se vieron en Estados Unidos, China, Irlanda, Estonia, Paraguay, Uruguay, para mencionar algunos ejemplos.

4 Por supuesto que la seguridad jurídica, el respeto a la propiedad privada, reglas de juego estables en el mediano y largo plazo, siempre son condiciones elementales para la toma de decisión de la radicación de una inversión.

Las propuestas concretas para iniciar el camino de la transformación del sistema tributario argentino son las siguientes (las cuales serán brevemente desarrolladas sin intención de agotar el debate, pues cada idea conlleva enormes desafíos técnicos, jurídicos y de acuerdos políticos):

- a- Ineludible abandono del régimen de coparticipación.**
- b- Modernización del federalismo fiscal.**
- c- Eliminación de impuestos distorsivos.**
- d- Eliminación de tributos y cargas fiscales que no generan recaudación, pero sí dispendio de recursos de privados.**
- e- Ampliación de la base de contribuyentes, disminución de la informalidad y la evasión.**
- f- Fuerte incentivo a la inversión y generación de empleo.**
- g- Eliminación de impuesto a las exportaciones.**
- h- Defensor del contribuyente y estatuto del contribuyente.**

a- El régimen de coparticipación federal de impuestos es obsoleto. Debía ser negociado antes de la finalización del año 1996, más no ocurrió. Hoy es un laberinto intransitable que debe ser desechado y reformulado en los términos de un federalismo fiscal moderno. Se debe pasar a un esquema donde las provincias cobren los impuestos necesarios para soportar sus gastos. Un concepto elemental de las finanzas públicas, recauda quien debe ejecutar el gasto. El gobierno federal debe reducir al máximo el cobro de impuestos pues sólo debería solventar los gastos de las funciones básicas del Estado federal. Resolver las potestades tributarias concurrentes entre la Nación y las provincias, contemplando la creación de un fondo específico de ayuda transitoria a las provincias con menos desarrollo económico. Esto provocará mayor eficiencia y transparencia entre donde se encuentra el gasto y la recau-

dación. Adicionalmente (y como ocurre en otros países con sistemas federales como el nuestro), las provincias estarán obligadas a ofrecer mejores condiciones de infraestructura, costo fiscal, servicios públicos, etcétera, tal que atraigan la radicación y desarrollo de los ciudadanos. El sistema de coparticipación, no sólo no promueve, sino que atenta contra el federalismo y la autonomía de las provincias y de la CABA⁵.

- b-** Hay impuestos en nuestro sistema tributario que son directamente nocivos, arcaicos y no sólo conspiran contra la neutralidad, sino que decididamente la afectan. El impuesto sobre los Ingresos Brutos, el impuesto sobre los Débitos y Créditos, Derechos de Exportación, impuestos de Sellos, tasas municipales que en lugar de funcionar como retributivas de servicios hacen las veces de verdaderos impuestos a las ventas, impuestos patrimoniales que afectan el principio de no confiscatoriedad por mencionar algunos ejemplos.
- c-** Concentrarse eficazmente en los impuestos que generan recaudación⁶. El resto de los tributos generan dilapidación de recursos privados, burocracia innecesaria en los tres niveles de gobierno, focos de corrupción, etcétera. La complejidad del sistema, hace que el contribuyente destine muchos recursos privados a disposición de la recaudación tributaria (cumplimientos formales, duplicación de regímenes de información, constantes fiscalizaciones y verificaciones por parte de los fiscos, etcétera). Toda ineficiencia recaudatoria debe ser eliminada.

⁵ Sin que lo notemos, efectivamente esta discusión se da en la actualidad entre la provincia de Buenos Aires, La Ciudad Autónoma de Buenos Aires, el gobierno Federal, las provincias de Santa Fe, Córdoba, San Luis, etc.

⁶ IVA, Ingresos Brutos, Contribuciones SUSS, Ganancias -PH y PJ –, Aportes SUSS, Derechos de Exportación, IDyC, Combustibles Líquidos, Derechos de Importación, Tasa de Seguridad e Higiene Municipal: Estos 11 tributos generan el 90% del total de recaudación. *Fuente: Informe IARAF 2019.*

- d-** La ampliación de la base de contribuyentes debe necesariamente ir de la mano de una reducción significativa y sostenida en el largo plazo de la carga tributaria, así como la simplificación real en aquellos segmentos de contribuyentes pequeños, que deben ser los facilitadores de la formalización de la actividad. Está empíricamente probado que la disminución de la recaudación inicial, será más que compensada por recaudación futura, siempre que esté sostenido por un plan, que necesariamente debe ser en el largo plazo, no menos de 10 años. En lo particular, el contribuyente argentino está muy mal acostumbrado a las contramarchas fiscales⁷ que deben necesariamente erradicarse, al igual que los sistemáticos regímenes de regularización, blanqueos, moratorias, amnistías, etcétera. No hay ningún sistema represivo (ni siquiera la amenaza penal), que generen incentivos de cumplimientos fiscales. Cuando la percepción que el riesgo patrimonial es superior al premio por incumplir, es necesario reordenar esos factores para su cumplimiento.
- e-** Permanente y robusta desgravación⁸. El incentivo a la reinversión de utilidades debe ser constante. El sistema tributario debe tener como objetivo primordial incentivar la inversión.
- f-** Los impuestos a las exportaciones, al igual que los regímenes cambiarios restrictivos con obligación de liquidación de divisas, propone todos los incentivos, primero para subfacturar exportaciones y sobre facturar importaciones, para finalmente radicar la generación de valor fuera del

7 Sólo a modo de ejemplo, tres años posteriores al sinceramiento fiscal del año 2017, se incrementaron alícuotas de impuestos patrimoniales 30 veces a las vigentes al momento de la exteriorización (aporte solidario y excepcional + Impuesto sobre los Bienes Personales de 0.25% a 7.50%).

8 Computo como un importante pago a cuenta en el Impuesto a las Ganancias del monto de la inversión, devolución automática del crédito fiscal del IVA producido por las inversiones, programas de promoción industrial provinciales con exención en IIBB, sellos, tasas municipales, desgravación de aportes y contribuciones para los nuevos empleos, etc.

país. Sólo a modo de graficar lo nocivo de los impuestos a las exportaciones, sólo 8 países en el mundo cobran impuestos a las exportaciones, y la Argentina se encuentra en el 5° lugar de ese pésimo ranking⁹.

g- Defensor del contribuyente y estatuto del contribuyente. El *ombudsman* referido al actuar del contribuyente, sencillamente tendría como objetivo la protección de los derechos y garantías del contribuyente. Cuando se reduce la incertidumbre, disminuye la litigiosidad y en contrapartida se produce un incremento de la recaudación, pues el contribuyente tiene mayor certeza y claridad de cómo y qué debe tributar. Esta experiencia es muy satisfactoria en varios países¹⁰

Si bien las propuestas son muy ambiciosas, no por ello inalcanzables. El título tributario debe ser parte de un programa integral que esté alineado a eliminar distorsiones económicas, equilibrar gastos con “impuestos pagables” y comenzar a avanzar en la senda del crecimiento y desarrollo.

Desde el mundo cooperativo, que con su enjundia e incansable labor propugna la igualdad, solidaridad y equidad, pero sin perder el faro y siempre impulsando e incentivando el esfuerzo propio, base del desarrollo cooperativo, es necesario que se promuevan profundos e inéditos cambios en materia tributaria. Pues el productor, célula madre del mundo cooperativo, es quien está sufriendo de manera incuestionable la insostenible presión fiscal actual y que en muchos casos se pone en juego la supervivencia de éste. Es allí que los valores y el espíritu cooperativo de accionar para plantear, no ya una reforma tributaria sino una reformulación del sistema tributario.

⁹ Datos del Banco Mundial. Los países son: Islas Salomón, Kazajstán, Federación de Rusia, Bielorrusia, Argentina, Guinea-Bissau y Costa de Marfil.

¹⁰ Canadá, Estados Unidos, México, España, etcétera.



Potencia conceptual y organizacional de las cooperativas agropecuarias

Eduardo H. Fontenla (*)

Para el diseño de políticas de Estado creemos importante compartir y reflexionar participativamente, sobre los elementos constitutivos, atributos y características principales de las empresas cooperativas agropecuarias de primer grado, que son la base y el sentido organizacional de la entidad confederada.

Dado que pretendemos a partir de los logros alcanzados, de la resiliencia incorporada por las crisis o conflictos vividos, de la experiencia colectiva y de la profundización de los objetivos económicos, sociales y de cuidado del ambiente, ayudar a mirar sistémicamente el desarrollo y construir puentes para un futuro inclusivo para todos los argentinos.

(*) Es graduado de la Licenciatura de Cooperativismo y Mutualismo, egresado de la Universidad del Museo Social Argentino y de la licenciatura Ciencia Política y Gobierno, egresado de la Universidad Nacional de Lanús. Docente universitario y desarrolla actividades de formación, de asistencia y transferencias técnicas especializadas hacia la organización, conducción, control fortalecimiento institucional y de gestión de empresas cooperativas y mutuales. Asociado la Cooperativa Agrícola Ganadera de Sancti Spíritu Ltda, Pcia. de Santa Fe.

Identidad y naturaleza de la cooperativa agropecuaria

Según la Alianza Cooperativa Internacional (ACI) una cooperativa es una asociación autónoma de personas que se une voluntariamente para enfrentar necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, por medio de una empresa de propiedad conjunta, democráticamente controlada, basándose en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. Criterio teórico que debe ir junto con la práctica.

Determinadas por esta conceptualización tienen una forma jurídica particular y específica según lo establecido en la ley 20337.

Son una construcción histórica, política, social y cultural de gran valor y tradición que naturalmente forma parte del patrimonio de las comunidades, que se manifiestan en un fuerte arraigo o anclaje local.

La base social de las cooperativas agropecuarias está integrada principalmente por productores de pequeñas y medianas dimensiones empresarias, con mayoría de asociados productores familiares, a los que les permite construir poder asociativo empresarial ante las asimetrías de fuerzas y fallas de mercado, facilitando la movilidad social ascendente. Son matrices organizacionales de propiedad conjunta y anteponen el servicio al lucro y la decisión en las personas, subordinando el capital que cada una aporta a la persona.

Son parte de la producción nacional. Arraigan al territorio capitales y mano de obra totalmente nacionales, con compromiso, idea de patria y capital de bandera independiente en manos argentinas. No transfieren

ni remiten sus excedentes o giran remesas al exterior. Sus activos son estratégicos para los intereses a largo plazo del país. No tienen activos ocultos, a la vez que privilegian y armonizan producción y trabajo nacionales. No son entidades de beneficencia.

Vínculo asociativo

La cooperativa agropecuaria es: "Una empresa de empresas" integrada y unida por empresas agropecuarias de productores individuales que se asocian, con primacía de los objetivos comunes frente a los intereses particulares.

La cooperativa y los asociados se necesitan complementan y acuerdan mutuamente en negocios colectivos con una lógica de "ganar-ganar" en conjunto frente a un "ganar-perder" que les ofrecería el negocio individual.

Modelo de convivencia y matriz organizacional que busca la complementariedad entre los distintos tipos de productores y escalas, con necesidades, expectativas, objetivos, intereses comunes, recursos y racionalidades diversas, respetando la pluralidad, el criterio de igualdad institucional entre todos y cada uno de los asociados que se define no solo en términos de derechos, sino también de deberes.

Aseguran igualdad operativa, de condiciones y de precios entre productores de dimensiones empresariales grandes, medianas y chicas, donde todos juntos aportan beneficios para todos.

En las cooperativas agropecuarias no hay discriminaciones, ni asociados de primera o asociados de segunda y ofrecen igualdad de oportunidades.

A nivel Mercosur apoyan la interacción empresarial entre cooperativas de diferentes nacionalidades y la institucionalización del estatuto a fin a poder admitir como asociados productores de los países miembros del bloque.

Localización geográfica

Trabajan y funcionan en todo el país y son organizaciones de proximidad porque están localizadas en zonas donde al resto de las empresas de capital lucrativo y/o monopolístico no llegan porque no tienen garantía de rentabilidad lucrativa ya que no son lugares tentadores para negocios por escala, densidad demográfica, infraestructura, logística y/o rentabilidad.

Son empresas autónomas nacidas de las necesidades y expectativas del propio territorio rural, prestando servicios y provisión de insumos en lugares rurales donde otros actores no llegan.

Están donde los productores más las necesitan, con una "presencia cotidiana como valor de gestión", "cercanía de vida y acompañamiento en el día a día" y en interacción con ellos; es decir, "dan la cara" y se las valora por su presencia "física" y por sus servicios.

Contribuyen a un mejor equilibrio geográfico del desarrollo sostenible, ya que tienen fuerte arraigo, empatía, raíces y anclaje local/regional, a la par de brindarles voz a muchos productores y familias que no tiene voz y que las entidades de segundo grado a través de Coninagro representan y amplifican.

Administración y control democrático

Son empresas de conducción y control democrático, en las que el poder es colectivo, pertenece a todos los asociados y operativizado a través

de la fórmula “1 persona/1 voto” que concreta el poder de la persona sobre el del capital que cada una haya aportado. Las cuotas sociales de capital no gobiernan, no son cuotas de poder o vehículo para acceder a la administración y el control. Todos y todas los asociados y asociadas pueden acceder a cargos en los órganos de administración y de control.

Tienen una forma híbrida de conducción, control y de gestión que otorga vigor organizacional, que permite la interacción de forma beneficiosa; por un lado, los responsables de la toma de decisiones y del control electos democráticamente entre los productores asociados y, por la otra, los responsables de la toma de decisiones gerenciales y de gestión.

Gestión

Realizan actividades económicas y están insertas, atravesadas e influidas por el mercado. Necesitan generar resultados positivos lo que no significa ánimo de lucro en sus procesos de gestión. Son empresas abiertas e inclusivas en la prestación de sus servicios y distribuyen la riqueza o los excedentes generados a través de retornos de forma amplia y proporcional a la producción consignada, consumos y/o insumos adquiridos.

Combinan productivamente el agregado de valor en origen con la inclusión social y generan oportunidades de trabajo formal permanente, registrado y digno en las comunidades o regiones.

En condiciones de igualdad refuerzan oportunidades para que los productores agropecuarios, especialmente los de dimensiones empresarias pequeñas y medianas, puedan obtener precios más justos y complementos adicionales como garantías, facilidades de pago y otras.

Desarrollan la producción y prestación de servicios en condiciones iguales o en algunas ocasiones superiores con relación a otros modelos por la introducción de tecnología más avanzada.

Posibilitan el acceso a mejores rendimientos de escalas en la comercialización de mercados formales nacionales e internacionales.

Disminuyen las asimetrías en la información, mejorando el poder de compra, negociación e ingresos entre los distintos eslabones de las cadenas agroindustriales y agroalimentarias, ya que los encadenamientos trabajan conectados y articulados en redes empresariales con lógica cooperativa.

Con la participación de los productores a través de las cooperativas se piensan y gestionan proyectos de mejoramiento productivo, de agregado de valor en origen hacia atrás y hacia adelante de las cadenas de valor.

Distribución y reproducción del capital cooperativo

Distribuyen los excedentes generados en forma proporcional a la operatoria o uso que se realiza sólo entre asociados para corregir la estimación errónea de costos y para devolver lo que se pagó de más para sostener el servicio cooperativo. Por esto se llaman excedentes y se distinguen el concepto de ganancias ligado al lucro.

La distribución se realiza por el sistema de retornos de excedentes, tanto en cuotas sociales, en efectivo o ambas, todas modalidades previstas en la ley de Cooperativas y cuyos destinos lo deciden exclusivamente los mismos productores asociados en asamblea. Con esta aplicación el

derrame es hacia abajo. No se distribuyen excedentes por la operatoria realizada con terceros no asociados.

Las cooperativas agropecuarias tienen como objetivo fundacional y requisito legal que haya una operatoria mayoritaria con productores asociados sobre la operatoria que realizan con los clientes-terceros no asociados.

Empresas testigos y transparencia para el bien común

Son "tomadoras", no son "formadoras" de precios y no tienen capacidad de modificar los precios del mercado, pero son "empresas testigos o reguladoras" que moderan y transparentan el funcionamiento del sector donde actúan. Marcan pautas e influyen ante la manipulación, distorsión o "fallas de mercado" o por manejo monopólico de precios, obturan la obtención de ganancias extraordinarias, manipulación de expectativas y abusos de posiciones dominantes de mercado e información asimétrica, un servicio esencial, valor agregado o externalidad positiva, pero invisibilizado, que no tiene precio y que no se valora o aprecia hasta que deja de funcionar la cooperativa. A su vez son punto de referencia obligado en materia de precios de agroinsumos, de servicios y de las condiciones de comercialización de granos y carnes.

Tienen disciplina fiscal, pagan los impuestos y cumplen tributariamente con lo establecido en las distintas legislaciones, pero suelen estar en desventaja operativa frente a prácticas, entramado contable y modos operativos no registrados para ocultar el origen de los granos que comercializan en beneficio de pocos y en perjuicio de todos los argentinos.

Esta situación perjudica a los que cumplen y coloca a las cooperativas en una posición francamente desventajosa en materia de precios y tarifas frente a las que de modo fraudulento consiguen instalar sociedades fantasmas con prestadores de nombres de jubilados o monotributistas sin capacidad económica como compradores de granos o bolseros de cereales, que operan en el negocio agropecuario sin registros hasta que son detectados por el Fisco.

Cuidado del ambiente

Son defensoras de la producción y de la calidad cuidando con buenas prácticas agropecuarias el ambiente tranquilas adentro y tranquilas afuera. Impulsan el cuidado de la huella ambiental y recompensan con prima adicional a los asociados que producen con protocolos de técnicas de cuidado del ambiente y esquemas de sustentabilidad, que les permiten acceder a los certificados de sostenibilidad de su producción. Realizan acciones para la reducir el consumo de energías fósiles (petróleo, carbón y gas natural) y su reemplazo por energías renovables.

Adhieren al modelo económico circular e incursionan en metodologías para intensificar el uso de los recursos y de los procesos biológicos.

Empoderamiento de mujeres y de los jóvenes agrarios cooperativistas

Convencidas las cooperativas de la idea- fuerza "sin jóvenes no hay futuro", animan bajo su paragua institucional la convivencia de varias generaciones con expectativas e inspiraciones diferentes.

En coherencia con el contrato social intergeneracional para atraer

y retener talentos apoyan el funcionamiento de los centros juveniles o nucleamientos agrarios cooperativistas en conexión con la mesa de juventudes de Coninagro.

Con el trabajo de formación con las juventudes promueven y mejoran en conjunto el nexo intergeneracional entre producción, creatividad e innovación abierta, trabajo decente, arraigo y familia evitando las migraciones obligadas, campos despoblados, los pueblos de retiro y una Argentina vacía.

Apoyan la participación activa de las mujeres en la administración, control e inserción en las cooperativas de distinto grado, a la par de limitar la masculinización del sector rural.

Agenda 2030- Objetivos de Desarrollo Sostenible

Los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) están en el ADN cooperativo y se conectan estratégicamente con sus valores y principios, por lo cual Coninagro promueve la implementación, interrelación y seguimiento con la agenda 2030 de la Organización de Naciones Unidas (ONU). Las cooperativas aspiran a poner en valor y en la planificación estratégica los 17 ODS que giran en torno a cinco ejes centrales que se condensan en las palabras: Planeta, Personas, Prosperidad, Paz y Alianzas.

Las cooperativas son un actor muy importante en un futuro sostenible y es para destacar que algunos de los ODS ya eran parte de los planes de trabajo de las cooperativas antes de la aprobación de la Agenda 2030 en el año 2015.

Formación, extensión e investigación aplicada

Apoyan la generación y difusión del conocimiento con programas propios específicamente diseñados desde los valores, principios cooperativos e identidad cooperativa.

Trabajan en diálogo con las universidades públicas y privadas para mejorar prácticas y tecnologías apropiadas, especialmente en la cartera de proyectos del programa "Cooperativismo y Economía Social en la Universidad" que impulsa la Secretaría de Políticas Universitarias del Ministerio de Educación de la Nación.

Tienen diálogo y conexión fuerte con los institutos de investigación-tecnológicos-científicos agropecuarios y con el sistema educativo de formación técnica en sus distintas modalidades.

Cooperativas y asociatividad: alivio frente a las crisis

Ante las crisis y los cambios de mercado pusieron en significación los "valores y principios cooperativos" y demostraron vitalidad, versatilidad y resiliencia más que otras empresas ante las crisis y la búsqueda de salida conjuntas.

Cumplen un papel anticíclico, crecen y tienen más gestión de solidaridad, respuesta a las urgencias y resistencia que las empresas de capitales convencionales y lucrativas en tiempos de crisis, sin perjuicio de destacar que no son sólo herramientas válidas para los momentos de crisis o para estrategias de supervivencia. Salir del supuesto que la economía social y cooperativa es una economía de pobres y para pobres.

Son empresas de participación, de articulación social, de igualdad y de amistad cívica, con visiones y misiones de largo plazo. No son empresas de oportunidad especulativa, de economía de inmediatez u ocasión que buscan extraer riquezas inmediatas y dejar el territorio cuando dichas ganancias se lograron o desaparecen. Las cooperativas en lo último que piensan es en cerrar sus puertas, de donde se desprende su capacidad de perdurar y la duración ilimitada en el tiempo.

Integración cooperativa. Cultura del encuentro

Priorizan la asociatividad y la integración de fuerzas para ser más fuertes y completar los lazos institucionales y los circuitos de gestión vía cooperativa, porque cuando se salen o se dispersan los costos de las cadenas de valor y de comercialización son más altos.

Están integradas verticalmente en entidades, asociaciones o federaciones cumpliendo con el 6º principio: "Cooperación entre cooperativas" y participan con el sector de la economía social de estrategias de integración horizontal en favor de la producción y el trabajo cooperativo en red "mejor juntos" con un enfoque de unidad centrado en las comunidades o regiones.

Trabajo colaborativo y cooperación público-privada

Integran en representación de Coninagro, el directorio del Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES), dependiente del Ministerio de Producción de la Nación. A través de Coninagro del Consejo Directivo Central, de los Consejos Regionales y de los Consejos Locales Asesores (CLA) del INTA, con el objetivo de contribuir al mejoramiento

productivo, tecnológico, competitividad, equidad social y salud ambiental del sector agropecuario, agro-industrial y agro-alimentario.

En muchas comunidades o pueblos son las cooperativas agropecuarias el principal brazo de extensión rural en complementación con el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA). Respetando a sus diversas naturalezas y funciones, son parte activa de comisiones técnicas, de consulta y de apoyo en distintos organismos nacionales, provinciales y municipales. Las cooperativas con su lógica y compromiso con el desarrollo local y regional hacen a las comunidades donde funcionan más fuertes. En el Mercosur participan como organizaciones de consulta y de diálogo en la Reunión Especializada de Cooperativas (RECM).

Soberanía y seguridad alimentaria

Contribuyen a la soberanía y seguridad alimentaria, al valor nutricional y al consumo responsable y seguro, es decir, tienen capacidad de articular políticas y acciones con los Estados nacional, provinciales y municipales. Tienen potencial en la producción de alimentos y valoran la agricultura familiar en materia de producción y comercialización asociativa para evitar intermediarios y actores parasitarios en las cadenas agroalimentarias. Especialmente para alimentos esenciales apoyan el reconocimiento de la Agricultura Familiar y la organización asociativa en el país y la región.

Políticas aceleradoras del desarrollo cooperativo agropecuario

Hasta aquí, presentamos algunas características políticas, económicas, sociales, ambientales y empíricas, que nos permiten, por un lado,

destacar su orientación valorativa, sus capacidades organizacionales y de acumulación ampliada de las cooperativas agropecuarias y, por otro, conocer aspectos relevantes sobre el marco teórico para dialogar, pensar, orientar, consensuar y diseñar políticas públicas inteligentes en los distintos niveles del Estado argentino.

A nivel mundial y en vísperas de la Cumbre sobre Sistemas Alimentarios convocada por la Organización de Naciones Unidas (ONU), consideramos importante revalorizar las actividades de las agropecuarias cooperativas que acercan a productores y consumidores a fin de sumar las conclusiones de este seminario a la cumbre.

Hoy es necesario tener en cuenta y darle mayor visibilidad a la economía cooperativa, ya que hay necesidad de nuevas matrices empresariales asociativas-cooperativas para lograr un desarrollo sostenible e inclusivo (económico, social y ambiental) y, por otro, existe un contexto favorable para el diseño de políticas públicas favorables para fortalecer las organizaciones cooperativas actuales, crear nuevas, innovar e impulsar una nueva generación de cooperativas agropecuarias (NGC).

Las iniciativas de NGC se basan en economías colaborativas, modernas y de expansión con diseños organizacionales, de aportaciones internas y de capital extra-cooperativo que permiten sistemas de reproducción ampliada y que las coloca en condiciones semejantes o superiores a otros modelos empresariales capitalizados.

Bienvenidas las semillas de diálogo y la germinación ya que del debate y del consenso surgen los frutos para poder acelerar las acciones y avanzar en políticas agropecuarias cooperativas que proponen como ruta de desarrollo sostenible.

Economías Regionales

El concepto Economías Regionales tiene tantas aristas como producciones en todo el país y aún no se han generado los acuerdos como para unificarlos en una única definición. Desde CONINAGRO entendemos que las producciones en cada región tienen su particularidad y es necesario ponerlas en relieve a la hora de pensar políticas públicas para las cooperativas que se especializan en alguna de ellas, o que optan en desarrollarlas como forma de diversificación.

Así llamaremos Economías Regionales a aquellas actividades productivas de base agroindustrial, arraigadas, localizadas en un territorio que generen empleo, inversiones, tengan características propias por el clima y el ecosistema natural y cultural donde se desarrollan y que construyen entre sí un entramado no tan fácil de delimitar, sin embargo, no es una tarea imposible.

Algunos ejemplos clásicos de estas producciones son la yerba mate en las provincias de Misiones y Corrientes; la vitivinicultura en Cuyo; la zona aldonera en el Centro-norte del país; la pera y manzana en los Valles de Río Negro y Neuquén; la mandioca en Misiones; el maní en Córdoba y alrededores, etcétera. En Coninagro buscamos visibilizar estas producciones en conjunto con la producción de granos, carnes, otras frutas, madera, leche y otros productos del campo, ya que los territorios, los productores y las cooperativas que las nuclean no están aislados, están íntimamente relacionados. En Coninagro monitoreamos 19 producciones mes a mes y sabemos que hay muchas más para mostrar.

Un punto que se suele remarcar en las Economías Regionales en común es la generación de empleo y la intensidad por unidad de superficie o in-

versión. Este es el caso en producciones donde el volumen de producto se procesa a mano o con asistencia de herramientas mecánicas en superficies relativamente pequeñas. Este es el caso de la vitivinicultura, los frutales, hortalizas, o algunas ganaderías como aves o cerdos. Pero no es una característica general, ya que hay producciones regionales con significativamente menores niveles de empleo en comparación, como es el caso de la miel, o cultivos extensivos especiales como legumbres. Y a su vez, el empleo estacional puede llegar a ser característico, por un período específico del año. La generalización en estas producciones es un grave error, y la particularidad es la regla.

Otra característica es el alto nivel de inversión y las altas barreras de entrada, y la extensión de los plazos que implican comenzar a percibir ingresos luego de varios años en inversiones en estas producciones. Tal como en el caso del empleo, esta característica es sumamente variable pero fácilmente identificable. Las inversiones por unidad de superficie en frutales perduran entre 5 y 50 años y superan ampliamente las de cultivos anuales extensivos, pero quedarían muy por debajo en el monto de las inversiones por unidad de superficie en cultivos bajo invernadero. Todo es relativo.

Finalmente, los mercados en estas producciones suelen, con grandes excepciones, no estar institucionalizados. Los precios y volúmenes son altamente volátiles año a año, lo que puede dejar afuera el clima o el precio fácilmente esfuerzos de varios años. Es por ello que el rol de la cooperativa como ancla y amortiguador, como agente aglutinador, que permita sortear estos saltos, genere economías de escala en insumos y tecnologías, es central para la salud de estas producciones y sus entornos, de manera que se promuevan procesos constructivos, de inversión e innovación.

Diagnosticar estas producciones no es tarea sencilla, ya que las generali-

zaciones en varios casos conducen a errores complejos de revertir. Es por ello que mantener un vínculo estrecho y sistemático, así como monitorear periódicamente sus costos, superficie, tecnologías, problemáticas, oportunidades y debilidades es la mejor herramienta para valorizar estas producciones y su gente, su potencial y su actualidad.

Los invitamos a todos a conocer más y bucear en el mundo de las Economías Regionales a través del Semáforo de Coninagro y otras herramientas que nuestra entidad desarrolla para promoverlas y potenciarlas en Argentina y en el mundo.

