

## Carta al lector

### Estimado Lector:

El primer artículo, **“Los Micro-emprendimientos en Córdoba: un Análisis de los Aspectos Socioeconómicos y del Impacto de las Políticas Públicas”**, tiene por autores a Fernando Sonnet, Leandra Bernard y Eugenia Meiners. El Profesor Sonnet, un colaborador habitual de esta publicación y durante muchos años Director del Instituto de Economía, junto a sus Asistentes de Investigación, analiza acabadamente distintos aspectos de los micro-emprendedores en la Provincia de Córdoba, y particularmente el rol de las políticas públicas en los resultados que han manifestado, según la muestra, las casi trescientas unidades productivas encuestadas.

El segundo artículo, titulado **“Política Agrícola Canadiense: Algunas Lecciones para Argentina”**, lo debemos a la pluma del Profesor Rinaldo Colomé, flamante Miembro de Número de la Academia Nacional de Ciencias Económicas. El trabajo tiene por propósito analizar las principales moralejas que puede brindar el desempeño de la economía del sector agrario canadiense para las políticas pertinentes en nuestro país. Resumidamente, el Profesor Colomé sostiene que en Canadá una serie de políticas agrícolas, a diferencia de lo acontecido en Argentina, permitieron que el sector financiara el desarrollo económico del país; y pese a ello contara hoy con un valor agregado de la agricultura, en términos absolutos, mayor que el argentino; y, a la vez, con una mayor industrialización.

Esperando que el recorrido de estas páginas que hoy brindamos a Uds. sean de su interés, nos despedimos hasta el próximo número.

*Alberto José Figueras  
Director Asociado  
(Setiembre 2010)*

**Año XIX N° 71**

**Mayo - Agosto**

**Director**

*Rinaldo A. Colomé*

**Director Asociado**

*Alberto José Figueras*

**Comité Editorial**

*Ramón O. Frediani*

*Alejandro A. Gay*

*Hada G. Juarez de Perona*

*Jorge Motta*

**Secretario de Redacción**

*Iván Iturralde*

**Diseño y Diagramación**

*www.imaginarea-ic.com.ar*

Actualidad Económica es una publicación del Instituto de Economía y Finanzas (IEF) con sede en la Facultad de Ciencias Económicas, Av. Valparaíso s/n, Agencia Postal 4, Ciudad Universitaria (5000), Córdoba, República Argentina.

Teléfonos: 54-351-433-4089/90/91

Fax: 54-351-433-4436

E- mail: [instecon@eco.unc.edu.ar](mailto:instecon@eco.unc.edu.ar)

Website: <http://www.eco.unc.edu.ar/ief>

**Los artículos firmados no reflejan necesariamente la opinión del IEF sino exclusivamente la de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial citando la fuente.**

Actualidad Económica ISSN 2250-754X (en línea)

ISSN N° 0327-585X

Dirección Nacional de Derecho de Autor Ley 11723 N° 268521

---

# Índice

- LOS MICRO-EMPRESARIOS EN CÓRDOBA:  
UN ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS  
Y DEL IMPACTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS ..... 9  
por Fernando Sonnet, Leandra Bernard y Eugenia Meiners
  
- POLÍTICA AGRÍCOLA CANADIENSE:  
ALGUNAS LECCIONES PARA ARGENTINA..... 27  
por Rinaldo Antonio Colomé

• LOS ARTÍCULOS PUBLICADOS HAN PASADO POR EL ARBITRAJE CORRESPONDIENTE, SEGÚN LAS NORMAS PARA LA RECEPCIÓN Y ACEPTACIÓN DE TRABAJOS.

• Esta publicación se encuentra en los Directorios de Latindex (Sistema Regional de Información en Línea para Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal) y de CLASE (Citas Latinoamericanas en Ciencias Sociales y Humanidades).

• LAS OPINIONES VERTIDAS EN LOS ARTÍCULOS SON RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DE SUS AUTORES, Y NO IMPLICAN COMPROMISO INSTITUCIONAL ALGUNO DE ESTE INSTITUTO DE ECONOMÍA NI DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA, ASÍ COMO TAMPOCO DE LOS ÁRBITROS PARTICIPANTES



**ief**

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
**Instituto de Economía y Finanzas**

**INSTITUTO DE ECONOMÍA Y FINANZAS  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE CÓRDOBA**

**Director: Ernesto Rezk**

**Sub-Director: Alberto José Figueras**

Profesor Investigador	Especialidad y/o Líneas de Investigación
Arrufat, José Luis	Econometría Métodos Cuantitativos Economía Regional
Asís, Inés del Valle	Economía Ambiental y de los Recursos Evaluación de Proyectos de Inversión
Colomé, Rinaldo Antonio	Economía Agraria Economía de la Regulación
De Santis, Mariana	Economía de la Educación Economía de la Salud
Díaz Cafferata, Alberto	Economía Internacional y Crecimiento
Faas, Horacio	Lógicas, Lógicas no clásicas, Visualización
Figueras, Alberto José	Economías Regionales Historia del Pensamiento Económico
Frediani, Ramón Osvaldo	Sector Financiero Economía Regional
Gay, Alejandro	Macroeconomía en Economía Abierta Política Macroeconómica en Argentina
Gertel, Héctor	Economía de la Educación Mercados Laborales – Microemprendimientos
Jacobo, Alejandro Damián	Macroeconomía y Políticas Públicas Economía Monetaria Internacional
Juárez de Perona, Hada G.	Sectores Industriales: competitividad y exportación. Evaluación de Proyectos Educativos.
Motta, Jorge José	Economía Industrial Pequeñas y Medianas Empresas
Nigro, Roberto Eduardo	Sector Público Sistema Tributario
Recalde, María Luisa	Economía del Sector Agropecuario Integración Económica
Rezk, Ernesto	Economía Pública y Federalismo Fiscal
Sonnet, Fernando H.	Economía Agraria y Agronegocios Microeconomía Aplicada
Válquez, Carlos S.	Economía de la Regulación Organización Industrial
Zavaleta Pineda, María Leticia	Competitividad Industrial Economía Laboral

### Investigadores Asistentes

Coser, Marcelo	Florensa, Marcelo	Oviedo, Mauricio
Cristina, Daniela	Gáname, María C.	Moncarz, Pedro

### Auxiliares de Investigación Graduados

Pereyra, Liliana	Jalile, Ileana	Navarrete, José	Freitag, Jorge
Iturralde, Iván			

### Auxiliares de Investigación Alumnos

Bastos, Guadalupe	Escudero, Matías	Luque, Ana Lucía	Ricca, Vanina
Rodriguez Hugo	Lafit, Ginette	Mattheus, María V.	Sattler, Silvana

### Becarios

Decandido, Gonzalo	Yacob, Darío	Gastelu, Santiago
Constanzo, Sonia	Sabagh, M. Celeste	Zurita, M. Celeste

### Adscriptos

Barone, M. Victoria	Ceballos, Manuel	Borda, M. Victoria	Viceconte, José
Giuliodori, David	Fusta, Germán	Martinelli, Virginia	Priotti, Federico
Cugat, Gabriela	Gigena, Manuel	Monzani, Federico	

(\*) En uso de licencia por estudios de postgrado.

## Programa radiofónico del Instituto de Economía y Finanzas



### PRISMA ECONÓMICO FM UTN 94.3 Mhz

Esta propuesta conducida por Marcelo Coser tiene como objetivo abrir un espacio de difusión, divulgación y reflexión sobre temáticas económicas, sociales, educativas y científicas a partir de los diferentes enfoques que aportan las personalidades académicamente reconocidas.

Prisma Económico es un espacio abierto al debate y a la libre difusión de las ideas. Es por eso que todos aquellos que estén interesados a participar lo pueden efectuar de la siguiente manera:

Correo Electrónico: [prismaeconomico@eco.unc.edu.ar](mailto:prismaeconomico@eco.unc.edu.ar)

Teléfono del IEF: 4437300, interno 253 Teléfono de FM UTN 94.3: 468-0259

# LOS MICRO-EMPRESARIOS EN CÓRDOBA: UN ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS SOCIOECONÓMICOS Y DEL IMPACTO DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS\*

**Fernando Sonnet**

Instituto de Economía y Finanzas. U.N.C

**Leandra Bernard**

Instituto de Economía y Finanzas. U.N.C

**Eugenia Meiners**

Instituto de Economía y Finanzas. U.N.C

## Síntesis

El objetivo del trabajo es caracterizar distintos aspectos socioeconómicos de los micro-empresarios a partir de una muestra de 257 unidades productivas innovadoras ubicadas en la Provincia de Córdoba. El enfoque se orienta al análisis de los aspectos demográficos y el papel de las políticas públicas en la performance experimentada por los microempresarios; mediante la utilización del análisis de regresión lineal múltiple, las técnicas de análisis de clusters y un modelo logit se ha buscado verificar las hipótesis planteadas en torno a este fenómeno. Las conclusiones demuestran que no todos los empresarios responden a características uniformes, dependiendo éstas del perfil y el éxito de cada uno. Las mujeres líderes y con apoyo familiar relativo son las exitosas; en el grupo de varones, el de menor nivel educativo y ser desempleado fue el más relevante para realizar emprendimientos. Las microempresas exitosas son las que aplican tecnologías de vanguardia, utilizan instrumentos de marketing y gestión y control de calidad. En cuanto al efecto de las políticas públicas, se comprobó que tienen una orientación pro-pobre.

Palabras claves: micro-empresarios, políticas públicas, performance.

## I. Introducción

El objeto del presente trabajo es caracterizar distintos aspectos socioeconómicos de los micro-empresarios identificados en una muestra de 257 micro-empresarios productivos innovadores estudiados en la Provincia de Córdoba en los años 2007 y 2008. Se busca identificar los atributos socio-económicos de los agentes económicos y su relación con las características del emprendimiento. Esto ha facilitado la interpretación de los resultados esperados de la actividad emprendedora, lo que constituye un elemento necesario para el diseño de las políticas públicas dirigidas al sector.

Existe una amplia bibliografía en la que se cuestiona la capacidad de supervivencia de los emprendimientos pequeños. En general, esto aparece ligado tanto a variables de capital humano de los empresarios, cuanto a la orientación de las políticas públicas. Estas últimas, podrían resultar neutrales con respecto a las características del capital humano de los empresarios, contener en su diseño un sesgo "pro-pobre", o representar un incentivo dirigido a impulsar preferentemente la incorporación de tecnología de punta; éstas cuestiones son de sumo interés en el contexto de una economía en desarrollo con alta tasa de crecimiento como la experimentada recientemente en Argentina.

Si bien la teoría económica ha reconocido siempre el papel del empresario innovador como

\* Este trabajo surgió en el marco del proyecto PICTOR 2004 - 961-5, financiado por la Agencia Nacional de Promoción Científica y Técnica, y el Ministerio de Ciencia y Tecnología de la Provincia de Córdoba. Integran además el equipo de colaboradores H.R. Gerstel y R.F. Giuliodori. F. Sonnet es Profesor Investigador del IEF de la UNC.

elemento central del desarrollo económico, los estudios específicos sobre empresariedad –*entrepreneurship*– y microempresa son relativamente recientes, muchos de los cuales fueron estimulados por los estudios pioneros de Blanchflower y Oswald (1998). Estos autores indagaron acerca de la aparente existencia de un número mayor de personas que desearían ser emprendedores en relación al número efectivo de emprendedores existentes, a partir de la evidencia de los diferentes estudios realizados para Estados Unidos y Europa. Esta aparente inconsistencia ha generado estudios que buscan caracterizar las personas emprendedoras y las condiciones de la economía que estarían impulsando o frenando el ritmo de crecimiento de la microempresa.

La expansión de las economías de los países industrializados que se produjo con posterioridad a la terminación de la Segunda Guerra Mundial, trajo aparejadas transformaciones apreciables en la conformación de las actividades productivas del mundo desarrollado y en los países de menor desarrollo relativo. Los cambios demográficos (transición demográfica) que también fueron surgiendo con motivo del descenso de las tasas de natalidad y mortalidad, con el consecuente envejecimiento de la población, alentaron inicialmente la aparición y el desarrollo de nuevas manifestaciones en cuanto a las formas y naturaleza de las ocupaciones en el mercado laboral. Este fenómeno, en general, estuvo acompañado por las fluctuaciones del ciclo económico que, al acentuarse particularmente en los últimos 25 años, pusieron de manifiesto la necesidad de mitigar el desempleo y las condiciones de la pobreza, dando estímulo a la creación de microempresas, bajo condiciones muy diversas, según los países. A su vez, las políticas de ayuda internacional hacia las naciones menos desarrolladas que durante la segunda mitad del siglo XX se focalizaron en los flujos de inversiones en equipamiento e infraestructura, contribuyeron a la intensificación de los procesos de migración rural-urbanos en los países perifé-

ricos. Paralelamente, en el ámbito de las familias se comenzó a percibir un mayor protagonismo de la mujer en el desempeño de tareas remuneradas, sea bajo la forma de relación de dependencia, cuanto de las actividades por cuenta propia. Los problemas cíclicos por la aparición del desempleo en los distintos países del mundo en desarrollo llevaron a la necesidad de mitigar sus efectos negativos sobre el nivel y calidad de vida de las familias; así fueron surgiendo nuevas figuras en el escenario económico, en particular, las denominadas familias micro-emprendedoras, fenómeno que se ha extendido en casi todos los países de América Latina.

Un estudio reciente del Banco Mundial (Perry, 2007) señala que en la región, la microempresa genera entre un 40 y 60 por ciento del empleo por cuenta propia. En Argentina, las pequeñas firmas representan algo más del 50 por ciento del autoempleo.

En ese marco, los micro-emprendimientos productivos desempeñan un rol importante en ciertos segmentos de la población porque constituyen una alternativa a las ocupaciones en relación de dependencia; éstos permiten desarrollar la iniciativa personal con mayor libertad y entusiasmo, y un horizonte que puede ser sin fronteras; constituyen al mismo tiempo nuevas experiencias que los individuos y las familias suelen utilizar para enfrentar los efectos del desempleo, la caída de los ingresos y la consecuente sumisión en la pobreza.

Por su parte, numerosos estudios han observado que los micro-emprendimientos están normalmente muy ligados a la familia, esto hace que su desenvolvimiento y evolución resulten afectados por las características particulares de cada hogar. Entre éstas cabe destacar: el modo de vida, horarios, convivencia, nivel de habilidades, lugar de residencia, educación, etc. de los miembros del hogar. Se trata entonces de un complejo conjunto de situaciones sociales que se generan a partir de estas formas de organiza-

ción del trabajo, que por su influencia en la performance del micro-emprendimiento es necesario conocerlas y merecen ser tenidas en cuenta cuando se diseñan políticas públicas para el sector.

El objetivo de este trabajo es indagar sobre esta problemática latino-americana efectuando una caracterización de la población que impulsa los micro-emprendimientos productivos innovadores de la Provincia de Córdoba y poniendo énfasis en los aspectos socioeconómicos de los micro-emprendedores; en el estudio se aplican análisis de regresión lineal múltiple, técnicas de análisis de clusters y un modelo logit. La muestra se ha diseñado con el criterio de considerar los micro-emprendimientos que tienen cinco o menos personas ocupadas en el ámbito de la Provincia de Córdoba; se estudian los aspectos económicos, demográficos y sociológicos relativos a una serie de actividades que generan valor agregado e incorporan tecnologías o formas de producción innovadoras.<sup>1</sup>

## II. Aspectos metodológicos

La muestra fue diseñada a partir de las siguientes fuentes de información: (i) datos provisionarios del Censo Nacional Económico 2004 que indican que en la Provincia de Córdoba existían, en ese año, un total aproximado de 90 mil establecimientos con cinco o menos personas ocupadas, distribuidos por departamento; (ii) población de los centros urbanos, según el último Censo Nacional de Población y Viviendas, con el objeto de complementar las ponderaciones de la muestra -dado que la máxima desagregación del Censo Económico es a nivel departamental-, y asumiendo que la cantidad de micro-emprendimientos estaría relacionada directamente con la población; (iii) diferentes padrones y registros administrativos existentes en organismos públicos e instituciones privadas, tales como municipali-

dades, Asociación de la Pequeña y Mediana Empresa, Agencia para el Desarrollo Económico de Córdoba, Fundación Banco de la Provincia de Córdoba, Ferias y otros, de los que se tomaron los datos básicos de identificación, así como la rama de actividad de cada uno de los micro-emprendimientos. Estas fuentes conformaron el padrón básico unificado para esta investigación; a partir del mismo, se seleccionó una muestra segmentada que tuvo en cuenta la importancia relativa de cada una de las regiones y sectores productivos con distinto grado potencial de innovación tecnológica. Como resultado de este proceso se determinó que el tamaño de la muestra representativa a utilizar debía ser de 287 micro-emprendimientos distribuidos entre la ciudad Capital (114) y el interior de la Provincia (173), con la que se pudieron realizar estimaciones de proporciones con un margen de error de 5,8 puntos porcentuales.

En cuanto a la distribución de la muestra por ramas de actividad, en un primer momento se clasificó a los micro-emprendimientos usando la Clasificación Nacional de Actividades Económicas (ClaNAE - 97) a un nivel de dos dígitos. Al mismo tiempo, se observó que algunas actividades permitían más que otras el desarrollo de innovaciones, aunque no eran determinantes de ello. En base a esto se efectuó una división entre aquellas ramas con mayor posibilidad de incluir micro-emprendimientos innovadores y aquellas con mayor posibilidad de incluir micro-emprendimientos tradicionales o no innovadores. Como ejemplo del primer grupo se puede citar a la rama "servicios empresariales" "elaboración de productos alimenticios y bebidas" y entre las del segundo grupo, se encuentran "comercio al por menor" y "servicios de hotelería y restaurantes". Teniendo en cuenta que el objeto de estudio son los micro-emprendimientos innovadores, la muestra se diseñó otorgándole al primer grupo una participación del 70% en el total y al se-

1- En este marco debe entenderse por "innovación" la puesta en el mercado de productos y servicios novedosos para el consumidor en el sentido de que, a pesar de tener sustitutos cercanos, son diferentes de los existentes en el grado de satisfacción que producen en los demandantes. Más allá de las cualidades inherentes o funcionales de los bienes en cuanto a su utilidad, entran a jugar aspectos subjetivos que las mismas innovaciones incorporan en dichos bienes.

gundo el restante 30%. Se decidió proceder de esa forma y no eliminar al segundo grupo por dos razones: en primer lugar, como se expresó con anterioridad, la rama de actividad podría ser indicativa del grado de innovación que puede tener un emprendimiento pero de ninguna forma es determinante del mismo, y en segundo lugar, al estudiarse las salidas laborales frente a situaciones de pobreza y desempleo, deben contemplarse aquellos casos en que a pesar de no tener elementos innovadores, el emprendimiento permite la subsistencia.

## II. 1. Micro-emprendedores y micro-emprendimientos

En este trabajo se diferencia el perfil demográfico del micro-emprendedor de las características económicas del micro-emprendimiento. Esta diferenciación que no siempre aparece con claridad en la bibliografía, es introducida para reflejar que sólo una de cada diez empresas subsiste al cabo de 2 años<sup>2</sup>, lo que plantea desafíos para comprender cuáles son los factores socio-económicos de los emprendedores que más ayudan a predecir el éxito de cada iniciativa. Se ha observado que, en los trabajos sobre esta temática, se estudian tres fenómenos: (i) cómo se superan los fracasos antes de volver sustentable una iniciativa, (ii) si existen diferencias apreciables entre el estilo de liderazgo femenino y masculino, y (iii) si los micro-emprendedores se forman como reacción defensiva ante los episodios de expulsión del mercado de empleo de asalariados. Una breve descripción de la literatura sobre el tema, permite conformar un panorama sobre el estado más reciente del debate acerca de las cuestiones arriba planteadas.

La forma más sencilla de expresar la capacidad empresarial para Blanchflower y Oswald (1998) es el auto-empleo, quienes sostienen, en base a un análisis para un grupo de países altamente industrializados, que el

número de personas con capacidad empresarial dispuestas a emprender un nuevo negocio, es entre 3 y 4 veces superior al número de emprendedores efectivos que hay en la población económicamente activa (aproximadamente 15%); y se preguntan acerca de las motivaciones que impulsan este fenómeno, encontrando que el autofinanciamiento es un determinante fundamental. Por su parte, Cranwell y Kolodinsky (2002) identificaron que, para el estado de Vermont, el estancamiento en la creación de puestos de trabajo y el bajo caudal de capital humano contribuyeron, dentro del segmento de familias menos favorecidas económicamente, a impulsar la formación de firmas pequeñas. Concluyen que la política pública debe incidir principalmente sobre la capacitación empresarial, una herramienta positiva para hacer sustentables a los emprendimientos de este segmento de la población. Servon (2006) recomienda que las políticas públicas para las micro-empresas de los EEUU, deberían orientarse hacia tres temas estratégicos para lograr su supervivencia: reestructuración, innovación y certificación de estándares. En esta dirección, Lichtenstein y Lyons (2006) desarrollaron un modelo que ayuda a tomar decisiones acerca de la inversión en creación de capacidad empresarial de manera de optimizar su contribución al crecimiento económico. Scorsone et al. (2006) estudiaron los determinantes que explican el surgimiento de los micro-emprendimientos a nivel de condados y localidades para el estado de Kentucky; mediante un sistema de ecuaciones desarrollan una regresión múltiple que incorpora variables económicas, demográficas, sociales y educacionales.

Entre muchos estudios existentes, el papel de los marcos regulatorios para promover clima de negocios fue estudiado por Ardagna y Lusardi (2008). En cuanto a América Latina, también se ha manifestado un interés en los últimos años por el estudio de estos problemas<sup>3</sup> y

las hipótesis propuestas. En cuanto a Argentina, Kantis et al. (2000) destacan como positivo para la creación de empresas la estabilidad de los precios y el ambiente de crecimiento económico; la seguridad en la proyección de los negocios aumenta los deseos de los emprendedores. Los aspectos negativos, en cambio, están relacionados con el funcionamiento del mercado (falta de financiamiento inicial, flujos de caja negativos, dificultades para acceder al crédito y mayores costos de transacción). Todo esto torna relevante el análisis de los aspectos socio-demográficos de los emprendedores que impulsan el desarrollo de las micro-empresas de Córdoba y su comparación con otros países de la región.

## II. 2. Resultados

### Caracterización de los micro-emprendedores

Atendiendo a las características del micro-emprendedor, se estudiaron algunos aspectos personales, que permiten ahondar en el perfil de los mismos.

### Edad

La edad de la mayoría de los micro-emprendedores encuestados (59.5%) está entre 35 y 54 años (tabla 1), siendo la edad media 45,6 años. Se trata por tanto de personas de mediana edad, levemente superior a la observada en México<sup>4</sup>. Si bien el resultado puede parecer extraño al considerar que la aversión al riesgo se incrementa con la edad -en el sentido de que los estudios demuestran que el deseo de emprender un trabajo independiente disminuye con la edad-, en el caso de la ciudad de Córdoba son las personas mayores quienes realmente se encuentran desarrollando actividades independientes. Una posible explicación es que previo a emprender la actividad, deben emplearse en otra, con el fin de acumular capital económico, e incrementar su capital humano (Fajnzylber et. al., 2003, Blanchflower et. al., 2001).

### Composición familiar y situación conyugal

Respecto al grupo familiar, la mayoría de los micro-emprendedores encuestados, pertenece

**Tabla 1**  
**Micro-emprendedores encuestados por grupos de edad,**  
**según género. Provincia de Córdoba, 2007 - 2008.**

Edad	Varón			Mujer			Total	
	Cant.	Horiz.	Vertic.	Cant.	Horiz.	Vertic.	Cant	%
Entre 18 y 34 años	33	66,0	22,3	17	34,0	15,6	50	19,5
Entre 35 y 54 años	86	56,2	58,1	67	43,8	61,5	153	59,5
Más de 54 años	29	53,7	19,6	25	46,3	22,9	54	21,0
<b>Total</b>	148	57,6	100	109	42,4	100	257	100

Fuente: elaboración propia.

3- [http://www.inta.gov.ar/balcarce/noticias/inta\\_expone/AuditorioGuillermoCovas/MicroemprendProd.pdf](http://www.inta.gov.ar/balcarce/noticias/inta_expone/AuditorioGuillermoCovas/MicroemprendProd.pdf) Véase también Cunningham (2000), para México, Jelin, et al (2001), para Argentina, y Fajnzylber y Maloney (2006) para un análisis comparado de América Latina.

4-(Heino y Pagán, (2001) señalan que la edad media de los micro-emprendedores es de 43 años y Woodruf, (2001) 41 años.

a una familia "tipo" de hasta cuatro integrantes (66.9%) y el 65% son casados.

### Nivel educativo

Una consideración especial merece el nivel educativo de los micro-emprendedores encuestados. La figura 1 muestra que los micro-emprendedores poseen un mayor nivel de educación en comparación con el nivel educativo de la población urbana de la provincia de Córdoba, mayor de 15 años.

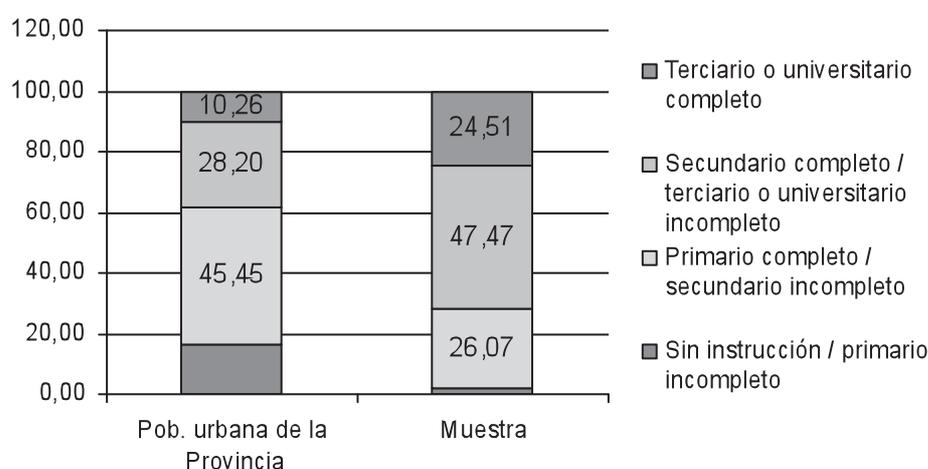
El resultado parece llamativo cuando se considera el argumento de que en los países en desarrollo, el sector de auto-empleados y micro-empresarios absorben al trabajo precario y las personas excluidas del mercado laboral (generalmente con bajos niveles de instrucción). Sin embargo, algunos estudios han indicado que los patrones de entrada, salida y crecimiento de las micro-empresas en estos países, se asemejan a los observados en países desarrollados, donde la aparición de pequeños emprendedores no está directamente vinculada a la precariedad laboral (Fajnzylber et. al., 2006, Perry et. al., cap. V, 2006).

La figura 2 muestra que, al descomponer el nivel educativo dentro de cada sexo, prácticamente un cuarto de las mujeres alcanzaron el nivel "Terciario o universitario completo", situación similar a la observada para los varones. Por contraposición, al considerar los estratos medios de educación, se ve claramente un mayor nivel educativo relativo de los varones (el 50,7% de los mismos poseen "Secundario completo / terciario o universitario incompleto, mientras que el 43,1% de las mujeres están comprendidas en dicha categoría y lo contrario sucede en la categoría "Primario completo / secundario incompleto).

### Participación femenina

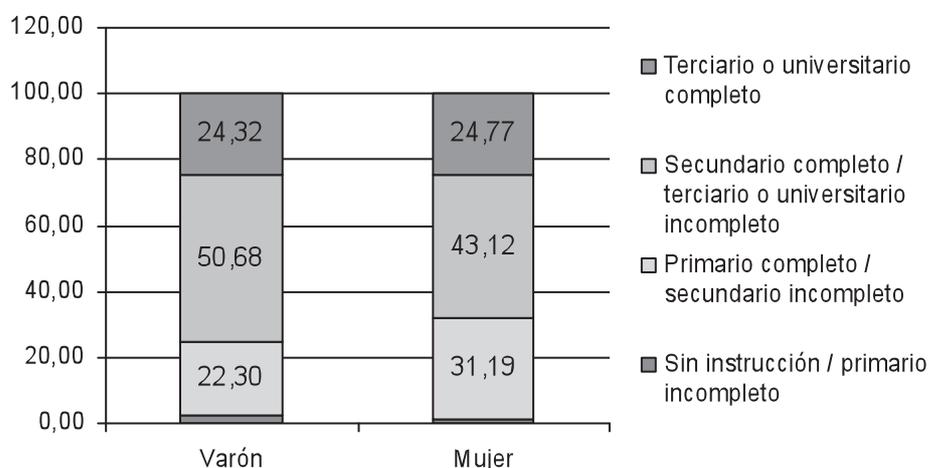
En el estudio se encontró que el porcentaje de mujeres micro-emprendedoras representa el 42.4% del total. Esta proporción es superior a la hallada en otros países de América Latina. Así, se tiene que Cunningham y Maloney (2001) en un trabajo para México encontraron que en 1991 el 35% de los micro-emprendedores son mujeres, por otra parte, el informe Global Entrepreneurship Monitor (GEM) estimó que el promedio a nivel mundial se sitúa en torno al 40%.

**Figura 1**  
Nivel educativo de los microemprendedores de la muestra y nivel educativo de la población urbana de la Provincia de Córdoba (en %).



Fuente: elaboración propia en base a pregunta N° 19 del cuestionario (2007, 2008) y datos del Censo Nacional de Población y Viviendas 2001, INDEC.

**Figura 2**  
**Nivel educativo de los micro-emprendedores según género**



Fuente: elaboración propia en base a preguntas N° 19 y 36 del cuestionario (2007,2008)

De la mencionada tabla 1 también se desprende que en el estrato superior de la edad participan con mayor preponderancia las mujeres respecto a los hombres. Esto está en línea con resultados de otros estudios. Una hipótesis es que las mujeres enfrentan mayores barreras en el mercado laboral que impiden la acumulación de capital necesaria para emprender un negocio (Heino y Pagán, 2001). Otra hipótesis es que la mujer puede contribuir al apoyo del varón cuando éste se encuentra en la edad de retirarse de la vida activa.

*Experiencia laboral previa del micro-emprendedor*

La experiencia laboral previa del micro-emprendedor fue examinada computando el tiempo transcurrido desde su incorporación al mercado del trabajo hasta el momento en que se inicia como trabajador por cuenta propia. La tabla 2 muestra la distribución de los micro-emprendedores teniendo en cuenta esa experiencia previa, donde la primera fila indica la cantidad de varones y mujeres que se iniciaron directamente como cuenta-propistas. El porcentual de individuos en estas condiciones es de 24,1%, no apreciándose diferencias por sexo. El 75,9% res-

tante corresponde a personas de ambos sexos que tuvieron otras experiencias laborales previas antes de ser micro-emprendedores.

Adicionalmente, se observa que las mujeres tienden a acumular más años de experiencia en otras actividades, respecto de los hombres, antes de convertirse en cuenta-propistas. Algunas de las posibles razones de este fenómeno son: una mayor disponibilidad de tiempo para emprender nuevas actividades, por parte de la mujer, cuando se ha liberado de las obligaciones familiares vinculadas a la crianza de los hijos; la mayor edad promedio de la mujer respecto del hombre, unida a la jubilación más temprana a que accede, promueve la búsqueda de un segundo ingreso complementario del hogar; y la mayor aversión al riesgo por parte de la mujer que prefiere mantenerse en un empleo con ingreso fijo.

**Motivaciones que originan los micro-emprendimientos**

Los resultados del trabajo indican que, para los encuestados, los siguientes factores fueron importantes a la hora de tomar la decisión de iniciar el microemprendimiento: "Deseo

Tabla 2

## Tiempo transcurrido entre el inicio de la actividad laboral y el primer trabajo por cuenta propia

Años transcurridos antes de iniciar la primer actividad por cuenta propia	Sexo				Total	
	Varones		Mujeres			
	Cant	%	Cant	%	Cant.	%
Menos de un año	33	22,3	29	26,6	62	24,1
Entre 1 y 5 años	30	20,3	16	14,7	46	17,9
Entre 6 y 10 años	35	23,6	14	12,8	49	19,1
Entre 11 y 15 años	17	11,5	16	14,7	33	12,8
Más de 15 años	33	22,3	34	31,2	67	26,1
<b>Total</b>	148	100	109	100	257	100

Fuente: elaboración propia en base a preg. N° 12, 13 y 36 del cuestionario.

de progreso económico" (87.2%), "Logro de una realización personal" (76,7%), "Poner en práctica los conocimientos adquiridos" (56.8%), "Ser el propio Jefe" (52.5%). Para interpretar estos resultados cabe recordar las dos posiciones centrales desarrolladas en la bibliografía, donde una de ellas pretende explicar la expansión del fenómeno de las micro-empresas como reacción durante la fase descendente del ciclo económico y como una estrategia familiar para luchar contra el desempleo, y la otra plantea, en cambio, un enfoque basado en motivaciones relacionadas principalmente con factores personales que hacen a la realización del individuo y su espíritu de progreso. Las respuestas de los encuestados parecen avalar esta segunda posición, ya que el deseo de progreso económico, el de realización y el de puesta en práctica de los conocimientos adquiridos son las que predominaron, en tanto que la motivación originada en el estado de desempleo fue escasamente mencionada.

Este resultado está en concordancia con estudios realizados para micro-emprendimientos en México, donde, entre otros, Cunningham y

Maloney (1999) indican que la mayoría de los micro-emprendedores han elegido su ocupación de manera voluntaria buscando mayor independencia y mayores ingresos. Dos estudios para América Latina arriban a conclusiones similares. Por un lado un informe reciente del Banco Mundial (Perry, et al, 2007, p 148) sugiere que la mayoría de los micro-emprendedores entran al sector por voluntad propia, y, por el otro, Global Entrepreneurship Monitor destaca que en los países de ingresos medios más del 60% de los emprendimientos surgen por oportunidad y no por necesidad.

### ¿Son todos los micro-emprendimientos iguales?

Una cuestión que interesó dentro del estudio estuvo relacionada con el grado de heterogeneidad de los micro-emprendimientos encuestados. El análisis empírico permitió detectar que se puede realizar una diferenciación importante entre los micro-emprendimientos, según se considere su performance y algunos aspectos relacionados con la persona del micro-emprendedor<sup>5</sup>. En particular, los atributos examinados fueron el sexo, la edad (no resultó

estadísticamente significativa), educación, la motivación que tuvo para lanzarse como micro-emprendedor y la colaboración de familiares en el negocio.

A partir de las variables arriba mencionadas y mediante el empleo del análisis de cluster (jerárquico y no jerárquico) sobre los datos de los 257 micro-emprendimientos encuestados<sup>6</sup>, se elaboró la tabla 3 que presenta los centros de los conglomerados; se conformaron cuatro grupos diferenciados, que se pueden describir de la siguiente manera:

Cluster 1: Micro-emprendimientos gestionados por varones que se convirtieron en micro-emprendedores por razones que no estuvieron principalmente determinadas por un estado de desempleo, con educación y capacitación superior al promedio de la muestra. En estos micro-emprendimientos aproximadamente la mitad de las personas que trabajan son familiares. Su performance se corresponde con el máximo entre los grupos constituidos.

Cluster 2: Micro-emprendimientos gestionados por mujeres cuya motivación principal para convertirse en micro-emprendedoras estuvo fuertemente basada en su estado de desempleo. Tanto la educación y capacitación, cuanto la performance de estos micro-emprendimientos se corresponden con el valor mínimo verificado entre los grupos constituidos. Adicionalmente están acompañadas por un grupo importante de familiares que colaboran en el mismo.

Cluster 3: Micro-emprendimientos gestionados por hombres, que a diferencia del cluster 1, se trata de personas en las que el desempleo fue un factor muy importante a la hora de decidir iniciarse en el emprendimiento. Al igual que el clúster de mujeres motivadas por el desempleo, este grupo exhibe un nivel de performance por debajo de la media aunque

superior a aquel. En cuanto al nivel de educación y capacitación, está por debajo de la media pero es superior a los dos clúster que incluyen principalmente mujeres.

Cluster 4: Conformado en su mayoría por mujeres a cargo de micro-emprendimientos de alta performance. En este caso el desempleo no fue un factor importante al momento de iniciar el negocio y se diferencia del clúster 1 en el nivel relativamente bajo de educación y capacitación.

En el Anexo se incluye la correspondiente tabla ANOVA del análisis de cluster realizado.

### *¿De qué variables depende la performance de los micro-emprendimientos?*

Al observar la performance de los micro-emprendimientos estudiados (Tabla 3), se encontró una variedad de situaciones que en general parecieran guardar una cierta asociación con las características personales de los emprendedores, de manera que una cuestión que resulta de interés es indagar sobre los posibles factores asociados al éxito de la actividad emprendida.

Para medir el desempeño de los micro-emprendimientos y evaluar en qué medida los mismos fueron o no exitosos, se utilizó el índice de performance (ind-per) construido a partir de la opinión del entrevistado con relación a los siguientes aspectos: nivel de ventas, utilidad, personal ocupado e imagen o prestigio social del emprendimiento y en qué medida la actividad le permite cubrir los gastos necesarios para vivir. Este índice fue normalizado con límite inferior cero y superior uno y se utilizó para correr el siguiente modelo:

5- La existencia de una diferenciación importante entre los micro-emprendimientos también fue corroborada por la opinión vertida por los encuestadores en una sesión de Grupos de Enfoque, (Focus Group), realizada para recoger las principales experiencias que vivieron durante las entrevistas que llevaron a cabo con motivo de la encuesta.

6- Del total de la muestra se trabajó con 257 encuestas efectivas.

Tabla 3  
Centros de los conglomerados finales

Variables	Conglomerado			
	1	2	3	4
Índice de performance	0,78	0,63	0,71	0,78
Educación x capacitación	0,4	0,26	0,31	0,29
Motivación: estaba desempleado	0,11	0,9	0,89	0,13
Prop. de familiares	0,5	0,69	0,46	0,49
Sexo (1 = mujer)	0	1	0	1
N° de casos por grupo	111	54	37	55

Casos válidos: 257

$$Y = X\beta + \mu$$

donde:

$Y$  es el vector de los índices de performance para los micro-emprendimientos de la muestra

$X$  es el vector de las variables explicativas empleadas.

$\beta$  es el vector de los coeficientes asociados a las variables explicativas y el término constante

$\mu$  es el vector de términos de errores que cumple los supuestos usuales.

Las variables, referidas al micro-emprendedor y al micro-emprendimiento, incluidas en  $X$  para realizar los ensayos fueron las siguientes:

*\*Educación*

"Nivel educativo". Se trata de una variable dicotómica que asume el valor 1 si el nivel educativo alcanzado por el emprendedor es secundario incompleto o por encima de éste y 0 en caso contrario. La intención fue verificar si hay una asociación positiva entre el nivel educativo del micro-emprendedor y su percepción de éxito, en cuanto al emprendimiento que llevó

adelante. El signo esperado del coeficiente de esta variable en la regresión es positivo.

*\* Grado de dedicación al micro-emprendimiento*

Se trata de una variable proxy para medir el grado de compromiso que asume el emprendedor con su empresa, por lo tanto se espera obtener una asociación positiva entre la dedicación y la performance.

*\*Innovación*

"Grado de innovación". Se mide a través de un índice confeccionado a partir de los siguientes aspectos: desarrolla nuevos procesos/nuevas formas de control de calidad, adapta/fabrica maquinarias y equipos, innova en mercadeo, desarrolla nuevas variedades de productos o servicios, innova en la organización del negocio, diseña franquicias propias. La teoría indica que el éxito está positivamente asociado con la innovación, por lo que el signo esperado para esta variable es positivo.

*\* Políticas públicas*

"Apoyo institucional que recibió". En los primeros ensayos se utilizó una variable dicotómica para el efecto de recibe o recibió apoyo

institucional. Debido a la heterogeneidad de los canales de apoyo existentes y las modalidades que cada uno utiliza (ayuda focalizada; subsidios nacionales, provinciales, municipales; programas de capacitación; incubadoras; créditos blandos, etc.) se adoptó posteriormente una definición para la variable que pudiera captar, en alguna medida y con cierta sensibilidad, el efecto combinado de toda esta complejidad. Para ello se construyó una nueva variable tomando en cuenta tres aspectos: si recibe o recibió apoyo para el proyecto, si el apoyo es suficiente, y, en caso de ser insuficiente, si representó o no una limitante para el desarrollo del emprendimiento. Se espera encontrar una relación directa entre el indicador de éxito y el apoyo institucional, en el caso que este último esté focalizado a incentivar la innovación en su sentido más amplio. En cambio, la relación de esta variable con el indicador de éxito será inversa si la orientación de la política es "pro-pobre".

*\* Condición de ocupación*

Se incluyó una variable específica que se denominó "Motivación: estaba desempleado", para captar cuan importante resultó (en una escala entre 0 y 1) la condición de estar desempleado dentro de la motivación que tuvo el micro-emprendedor para lanzar su emprendimiento.

Para analizar la situación de los micro-emprendimientos se corrió el modelo de regresión lineal presentado anteriormente. La tabla N° 4 muestra los resultados obtenidos.

La performance de los micro-emprendimientos aparece asociada positivamente con la educación y el grado de dedicación del micro-emprendedor, como así mismo, con la intensidad en el uso de capital propio y el grado de innovación. Por su parte, presenta una relación negativa con respecto al apoyo institucional recibido y a la condición de desempleado al momento de iniciar el emprendimiento, es decir, al hecho

de haberse convertido en emprendedor de manera involuntaria.

Las dos primeras variables arriba mencionadas (educación y grado de dedicación al micro-emprendimiento) fueron introducidas como proxy del efecto del capital humano sobre la performance de la empresa. Hay que señalar que al considerar las variables educación y capacitación de manera conjunta, no resultó significativa, mientras que considerando sólo la educación como variable dicotómica, los coeficientes fueron significativos.

El estudio encontró un importante efecto del grado de dedicación del micro-emprendedor a su negocio, sobre la performance del mismo. También se observó que, en general, una gran mayoría de los micro-emprendedores tienen una alta dedicación y los pocos casos de baja dedicación presentan una baja performance.

La variable denominada capital propio, que no se consideró en la regresión anterior, mide la capacidad de autofinanciamiento aplicado en rubros tales como Maquinarias y equipos, vehículos, capacitación, la adquisición de tecnología (derechos o patentes) y la compra de insumos. La teoría predice que la misma debería estar correlacionada de modo positivo con la performance. Si bien esta hipótesis se pudo corroborar en pruebas estadísticas para la muestra del departamento Capital, no resultó significativa a nivel de toda la provincia.

Por otra parte se encontró que los emprendimientos exitosos aparecen asociados positivamente con la aplicación habitual de innovaciones en rubros tales como: desarrollos de nuevos procesos productivos, nuevas formas de control y garantía de la calidad, incorporación sistemática de maquinarias y equipos, desarrollo de nuevas técnicas de marketing y de organización y administración, diversificación de productos y diseño de franquicias.

Para considerar el efecto de las políticas públicas sobre la performance de los micro-em-

Tabla 4  
Coeficientes de la regresión

Variables	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Error típico.	Beta	t	Sig.
(Constante)	0,312	0,062		5,013	0
Educación (1 = secundario incompleto o mayor, 0 = primario completo o incompleto)	0,054	0,028	0,102	1,961	0,051
Apoyo recibido x Fue suficiente x Tuvo consecuencias	-0,047	0,02	-0,121	-2,342	0,02
Grado de dedicación al microemprendimiento	0,414	0,061	0,355	6,817	0
Grado de innovación	0,15	0,039	0,204	3,845	0
Motivación: estaba desempleado	-0,146	0,022	-0,341	-6,671	0

Variable dependiente: índice de performance

R cuadrado corregido= 0,342 - F= 27,51 - Sig.= ,000 - DW= 1,730

prendimientos, se combinaron las siguientes tres variables de la Encuesta: "Recibe o recibió (no recibe o no recibió) apoyo de alguna institución para llevar a cabo el emprendimiento", "Si el apoyo que recibe (recibió) fue suficiente" y "Si, no habiendo sido suficiente, representó una limitante para el desarrollo del emprendimiento". De ello resultó, tal como se expresó, una variable dummy que asume valor uno cuando el micro-emprendimiento recibe (o recibió) apoyo, el mismo fue insuficiente y limitó las posibilidades de desarrollo.

El signo del coeficiente asociado con esta variable resultó negativo y significativo al nivel del 10%, indicando que los programas públicos a los cuales tuvieron acceso los micro-emprendedores entrevistados impactaron, en promedio, negativamente sobre la performance del negocio, dado que fueron insuficientes y no contribuyeron con el desarrollo del mismo. Este resultado hay que relacionarlo con el obtenido al

indagar acerca de la motivación que el micro-emprendedor tuvo para desarrollar la idea del negocio. De una extensa lista de posibles motivaciones, la única que resultó estadísticamente significativa y con efecto negativo fue la variable denominada "por estar desempleado". Una posible interpretación es que la sola motivación de no tener empleo no es suficiente para garantizar una buena performance de la empresa que se está encarando. Como se sugirió anteriormente, el individuo desempleado se convierte en micro-emprendedor de manera involuntaria, sin que necesariamente estén presentes algunas de las habilidades específicas requeridas y cuente con el capital propio suficiente, sea este último proveniente de ahorro, de ayuda familiar o de donaciones. En tal sentido, entonces, si las políticas públicas estuvieron principalmente orientadas a promover el desarrollo de micro-emprendimientos entre la población desempleada, su efecto habría sido redistributivo en favor de los

sectores de menores ingresos, lo que podría denominarse un sesgo pro-pobre de las mismas.

Al profundizar sobre éste, el equipo del Proyecto PICTOR utilizó, en un trabajo preliminar, un modelo de regresión logística para identificar los factores estadísticamente significativos a la hora de recibir apoyo institucional. Los resultados del mismo estarían indicando que los micro-emprendedores motivados por el desempleo y con menor nivel de capacitación tienen más probabilidades de ser beneficiarios de las políticas públicas, lo que estaría corroborando la hipótesis anterior sobre la orientación pro-pobre de las mismas (véase tabla 3 del anexo). Por su parte, Matta (2008) observó que la estrategia de las políticas públicas seguidas por el estado en la Argentina se halla condicionada habitualmente por los vaivenes de los intereses políticos coyunturales; lo cual genera entre las instituciones y los destinatarios finales incertidumbre acerca de la continuidad de las políticas y una sospecha generalizada en cuanto a los criterios aplicados en la distribución de los fondos públicos.

#### IV. Conclusiones

En esta investigación se han obtenido las conclusiones siguientes:

No todos los micro-emprendimientos estudiados responden a características uniformes, por el contrario, el análisis de cluster reveló la posibilidad de diferenciar entre cuatro grupos dominantes, atendiendo a las características personales del micro-emprendedor y la performance del emprendimiento.

Dentro de los micro-emprendimientos liderados por mujeres hay dos grupos, en uno de ellos la participación de los familiares es importante, mientras que en el otro se ubica en torno a la media. Este segundo grupo exhibe una performance mejor que el primero y presenta mayor índice de capital humano (educación y capacitación del micro-emprendedor)

Entre los micro-emprendimientos liderados por los varones, se observó que en el grupo con menor nivel educativo, la motivación de iniciar el emprendimiento por estar desempleado a ese momento, tuvo una mayor importancia relativa, que el resto de las motivaciones analizadas.

Los micro-emprendimientos conducidos por personas, de ambos sexos, con mayor índice de capital humano y fuertemente motivados por el desempleo, presentan una performance inferior al promedio. Este fenómeno se presenta en forma más acentuada en el grupo de mujeres.

Se encontró que los emprendimientos exitosos aparecen asociados positivamente con la aplicación habitual de innovaciones en el desarrollo de nuevos procesos productivos, el control de calidad, la incorporación de maquinarias y equipos y en nuevas técnicas de marketing y organización.

También se halló que las políticas públicas tienen una orientación pro-pobre, lo cual no es consistente con el perfil de la mayoría de los micro-emprendedores existentes en la Provincia de Córdoba que fueron analizados con la muestra.

#### V. Bibliografía

- Blanchflower, D. G., A. Oswald y A. Stutzer. (2001). "Latent Entrepreneurship Across Nations". *European Economic Review* 45(4-6): 680-691.
- Blanchflower D.G. A y Oswald A. J. (1998) "What makes an Entrepreneur?" *Journal of Labor Economics*. 16 (1), pp.26-60
- Cranwell M. R. y Kolodinsky J. (2002) "Consumer Interest Annual", The University of Vermont, Vol. 48, pp. 1-7
- Cunningham, W. V. y W. F. Maloney. (2001). "Heterogeneity among Mexico's Micro-enterprises: An Application of Factor and Cluster Analysis". *Economic Development and Cultural Change* 50: 131-156.

- Cunningham, W. V. (2000). "Mexican Female Small Firm Ownership: Motivations, Returns and Gender". LCSPR World Bank.
- Fajnzylber, P., W. F. Maloney, y G. V. Montes Rojas (2003). "Microenterprise Dynamics in Developing Countries: How Similar Are They to Those in the Industrialized World? Evidence from Mexico". *World Bank Economic Review* 20(3): 389-419.
- Heino, H. y J. A. Pagán. (2001). "Assessing the Need for Microenterprises in Mexico to Borrow Start-Up Capital". *Journal of Microfinance* 3(1): 131-144.
- Lichtenstein G.A. and Lyons T. S. (2006), "Business Assets Managing the Community's Pipeline of Entrepreneurs and Enterprises: A New Way of Thinking About" *Economic Development Quarterly*; 20; 377.
- Matta A. (2008) "Políticas y Programas para la Promoción de la Microempresa en la Argentina y la Provincia de Córdoba". Documento de Trabajo PICTOR 2004.
- Ñopo, H. y P. Valenzuela. (2007). "Becoming an Entrepreneur". Research Department Working paper series, 605. Inter-American Development Bank.
- Perry, G., W. Maloney, O, Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra Chanduvi (2007). *Informalidad, Escape y Exclusión*. The International Bank for Reconstruction and Development.
- Scorsone E. A., R. A. Fleming, M. Somov y V. Burke, (2006). "The Role of Socioeconomic Factors in Entrepreneurship Development: A County Level Analysis", en *Entrepreneurship, Investment and Spatial Dynamics*. Ed. Nijkamp P., R. L. Moomaw y I. Traistaru-Siedschlag. New Horizons in Regional Science.
- Servon L. J. (2006) Microenterprise Development in the United States: Current Challenges and New Directions. *Economic Development Quarterly*; 20; 351
- Woodruf, C. (2001). "Firm Finance from the Bottom Up: Microenterprises in Mexico".

ANEXO

**Tabla 1**  
Estadísticos descriptivos de las variables utilizadas en el análisis de cluster

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Indice de performance	257	0,07	1,00	0,7364	0,17014
Educación por capacitación	257	0,05	1,00	0,3350	0,20136
Motivación: estaba desempleado	257	0,00	1,00	0,3922	0,39875
Prop. de familiares	257	0,00	1,00	0,5310	0,37862
N válido (según lista)	257		1,00		

**Tabla 2**  
Análisis de Cluster. ANOVA

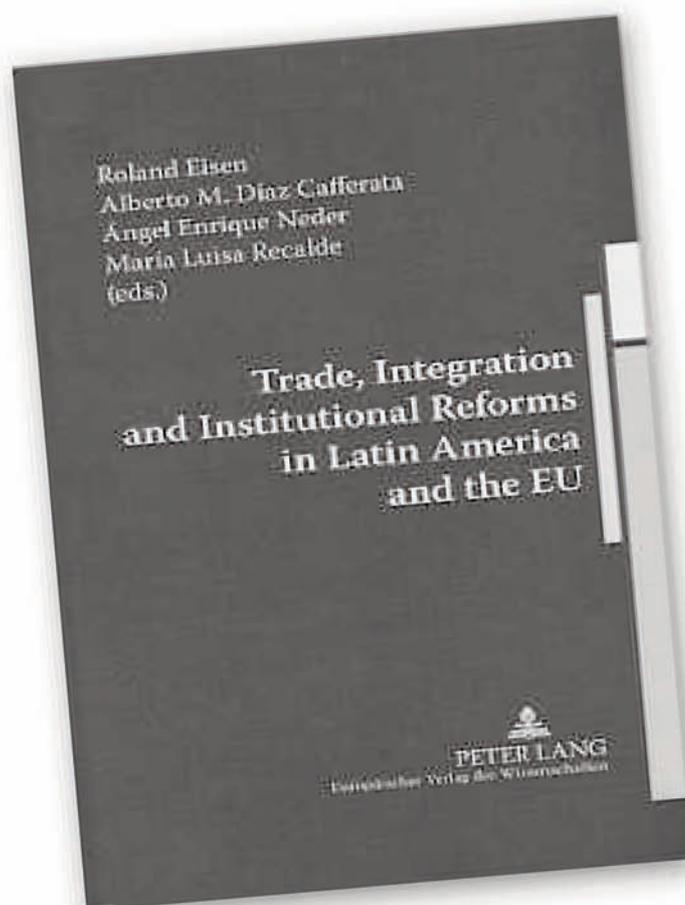
	Conglomerado		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	Gl		
Indice de performance	0,312	3	0,026	253	12,201	0,000
Educación x capacitación	0,303	3	0,037	253	8,094	0,000
Motivación: estaba desempleado	11,962	3	0,019	253	628,221	0,000
Prop. de familiares	0,571	3	0,138	253	4,132	0,007
Sexo ( 1 = mujer)	20,923	3	0,000	253		

Tabla 3  
Estimación por el modelo logístico

Variables	B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Educación x capacitación	-1,858	0,723	6,598	1	0,01	0,156
Motivación: estaba desempleado	0,801	0,38	4,454	1	0,035	2,228
Sexo (mujer = 1)	0,491	0,298	2,706	1	0,1	1,634
Edad (años)	-0,007	0,013	0,27	1	0,603	0,993
Formal / informal (informal = 1)	0,336	0,303	1,227	1	0,268	1,399
Constante	0,917	0,728	1,588	1	0,208	2,502

## Trade, Integration and Institutional Reforms in Latin America and the EU

Roland, Eisen; Alberto M., Díaz Cafferata; Ángel E., Nader; María L., Recalde. (eds.)  
-2007-



### **Sinopsis**

*Los procesos en curso en la Unión Europea y el Mercosur de América del Sur imponen reformas políticas e institucionales. Economistas y políticos deben poder entender estos procesos para formular escenarios estratégicos, para diseñar e implementar intervenciones que contribuyan favorablemente al futuro. La discusión se organiza bajo cuatro tópicos: integración económica regional respecto a los mercados financieros (y las consecuencias para Basel II), política comercial y competitiva, y el rol de la inversión directa externa. Comercio internacional y crecimiento relacionado con productos agrícolas, gas natural y empleo. Comparación institucional y problemas metodológicos respecto a las políticas de precios farmacéuticos, salarios docentes, distribución del ingreso y realismo crítico. Cambios fundamentales del ICT afectan la estructura de gobierno, la cadena de valor, y el aprendizaje y educación académica.*

## Temas de Economía de Empresas

Fernando, H. SONNET; Inés d. V., ASÍS



Cuarta Edición –Tomo I y Tomo II –  
Ed. Asociación Cooperadora de la FCE.

### **Sinopsis**

*Temas de Economía de Empresas es un Manual pensado para Argentina. Es el resultado de varios años de experiencia en la enseñanza de la teoría y las aplicaciones relativas a la empresa del mundo pos moderno. Su contenido se orienta, fundamentalmente, a ofrecer al lector las herramientas actuales de la Microeconomía, la Estadística-Matemática y las Ciencias de la Administración para resolver los problemas cruciales que a diario se presentan en las decisiones empresariales. Dada la diversidad de los temas tratados, el Manual se ha diseñado en dos volúmenes con un ordenamiento lógico de los tópicos incluidos. Dos caracteres distintos ofrece esta obra: las Lecturas referidas a los fenómenos actuales de los temas conceptuales presentados, y las Ejercitaciones resueltas o por resolver en cada uno de los capítulos. El Tomo I está compuesto por tres partes: La empresa y la Economía de la empresa en la actualidad; El Análisis de la Demanda, sus Extensiones, Métodos y Aplicaciones, y La Producción y Costos en los procesos de las decisiones. En la Primera Parte se aborda una presentación del estudio de la empresa con un enfoque sistémico destacándose el papel que juega con una visión posburocrática frente a un mundo complejo, muy dinámico e inserto en la globalización económica. Aquí se analizan los problemas de la calidad, el medio ambiente y la integración de las Pymes en el mundo posmoderno.*

# POLÍTICA AGRÍCOLA CANADIENSE

## ALGUNAS LECCIONES PARA ARGENTINA\*

Rinaldo Antonio Colomé#  
racolome@eco.unc.edu.ar

### I. Introducción

Canadá es uno de los más importantes países agrícolas del mundo, a pesar de su clima frío. Esta es una buena indicación de que sus productores son eficientes, pero también puede estar sugiriendo que la política económica y, especialmente, la política agrícola del país han sido las apropiadas para conseguir los objetivos.

Canadá, como Argentina y cualquiera de los otros países exportadores de productos agrícolas del mundo que pueda considerarse "país pequeño" (ver Figura 1), sufren las consecuencias de las políticas agrícolas y comerciales de los países altamente desarrollados, especialmente de la así llamada Política Agrícola Común (PAC) de la Unión Europea (UE), de las políticas agrícolas y comerciales de los Estados Unidos de América (EEUU), y –en menor grado– de la política agrícola de Japón. Por estas razones, Canadá, como Argentina y otros países "eficientes", han formado el "Grupo Cairns". Este Grupo comenzó a actuar preparando los documentos para sostener una propuesta de política agrícola y comercial a discutirse por primera vez formalmente en la "Ronda Uruguay" del GATT. Esta propuesta reclamó una política agrícola internacional con menor grado de subsidios y mercados agrícolas más libres. Este Grupo sigue activo

hoy en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

El objetivo general de este trabajo es analizar el diseño de la política agrícola canadiense, comparándola con las de los otros países altamente desarrollados y con la de Argentina.

Los objetivos específicos son:

-Analizar la política agrícola de Canadá referida a la producción y al comercio de granos y su efecto en los mercados internacionales.

-Analizar la política agrícola y comercial de Canadá referida al sector de oferta dirigida o regulada y sus efectos en el mercado doméstico y en los internacionales.

-Realizar una comparación con Argentina.

El trabajo se compone de las siguientes partes: En la sección II se presentan, en forma sucinta, las principales características de la política agrícola canadiense. En la sección III se efectúa un análisis de los efectos de las políticas agrícolas y comerciales de Canadá, comparándolas con las de los otros países altamente desarrollados y con la de Argentina, cuando ello fue posible; o sea, una evaluación de los apoyos (negativos para el caso de Argentina) a la agricultura a través de los principales indicadores de medición del grado

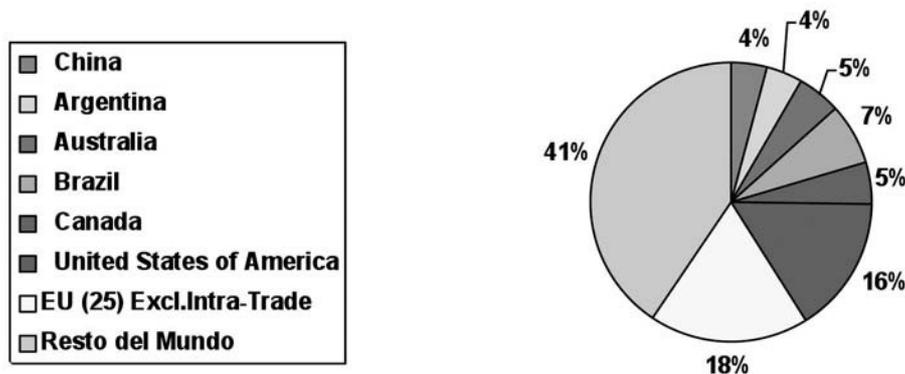
\*- En cumplimiento de los requisitos del programa de becas FRP (Canadian Studies Faculty Research Program. Foreign Affairs Canada) del gobierno de Canadá.

#- Profesor Titular del Doctorado en Ciencias Económicas, Escuela de Graduados, y Profesor Investigador del Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba. Miembro de número de la Academia Nacional de Ciencias Económicas.

El autor agradece profundamente a las siguientes personas por su hospitalidad y ayuda durante su visita a Canadá: Profesor John Henning, Jefe del Departamento de Economía, McGill University; Profesor Richard Barichello, Escuela de Ciencias Agrícolas, The University of British Columbia; Sr. Dave Culver y Sra. Victoria Cano-Lamy y miembros del Agriculture and Agri-Food Canada. El autor agradece también a Fernando Giuliano, ayudante de investigación del Instituto de Economía y Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Nacional de Córdoba, por su valiosa colaboración en la preparación de este trabajo; al Gobierno de Canadá, que brindó la oportunidad de este Programa; a los miembros de la Embajada de Canadá en Argentina –especialmente a la Sra. Beatriz Ventura-, y a la Profesora Elsa Zareceansky, Presidente (en ese tiempo, y actual Vice Presidente) del Centro Canada Córdoba, por su ayuda en la preparación y en todos los requisitos de este Programa.

Figura 1

**Exportaciones Agrícolas Mundiales (en millones de U\$S)  
Participaciones sobre el Total**



de subsidiación. Finalmente en la sección IV se extraen las principales conclusiones.

## II. Política Agrícola de Canadá

La cuestión fundamental a mencionar respecto a la política agrícola canadiense es su originalidad. Originalidad –que comparte con Australia y Nueva Zelanda- respecto a la política agrícola aplicada en el Reino Unido de Gran Bretaña e Irlanda del Norte –al cual estos países están ligados histórica y constitucionalmente- pues Canadá, al igual que Australia y Nueva Zelanda, se oponen –a través del “Grupo Cairns”- a la PAC de la Unión Europea, que el Reino Unido integra. Pero sobre todo originalidad respecto de la política agrícola que aplica los Estados Unidos que, como ya se dijo, son los iniciadores y diseñadores de la política agrícola luego de la Gran Depresión. Esto último llama la atención debido fundamentalmente a la extensa frontera agrícola entre ambos países, cuyos productores puede decirse se están mirando a la cara, y al intenso comercio de estos productos también entre ambos países.

Las principales diferencias entre la política agrícola de Canadá y la de los Estados Unidos son respecto a: 1) la autoridad responsable del diseño de la política agrícola; 2) su ámbito de

aplicación y su financiamiento. Respecto a lo primero, en los Estados Unidos la política agrícola se sanciona por ley del Congreso, en el cual tanto los “representantes” (diputados) como los senadores (que representan a los estados de la Unión, en razón de dos por cada estado), se encuentran muy influenciados por las organizaciones que representan a los productores (“farmers”) y deben responder a sus votantes (en el caso de los representantes), y a los respectivos gobernadores –que son quienes deben enfrentar el “lobby” de los productores- en el caso de los senadores. En Canadá, cuya forma de gobierno es la de una monarquía constitucional, el Senado se asemeja a la Cámara de los Lores y está constituido por personalidades elegidas por el Primer Ministro, de modo que no tiene ninguna relación con los gobiernos de las provincias. El diseño de la política es compartido entre el gobierno federal y los gobiernos de las respectivas provincias.

Respecto del ámbito de aplicación y financiamiento, las políticas agrícolas y comerciales de los Estados Unidos rigen para todo el país y el financiamiento, que es responsabilidad del gobierno federal, debe quedar explícito en la ley que se vota cada cinco o seis años, y que para cada momento está influenciada por las circunstancias de los mercados internacionales, además de los objetivos específicos de la política de los

Estados Unidos. En Canadá las políticas federales son de aplicación para todo el país, pero se podría decir que complementan a las políticas agrícolas de las respectivas provincias. El financiamiento es compartido entre el gobierno federal, los gobiernos de las provincias y por los consumidores, según se verá más adelante.

Una tercera originalidad de la política agrícola canadiense es que es de carácter dicotómica, en el sentido en que participa de los dos sistemas fundamentales de subsidiación en práctica en el mundo actual: el Sistema de Pagos Deficitarios –diseñado y aplicado en los Estados Unidos– y el de Aranceles a la Importación –sustentado por la Unión Europea.

El sistema de pagos deficitarios consiste en pagos a los productores agrícolas efectuados cada vez que el promedio de los precios agrícolas cae por debajo de un precio objetivo (target price), fijado usualmente muy por encima del precio de mercado. Como contrapartida, el productor debe realizar retiro de tierras (set aside); es decir, el congelamiento de tierras como modo de controlar la oferta.

En cuanto al sistema de aranceles a la importación, mecanismo utilizado por la Unión Europea, puede ser descrito escuetamente en base al mercado de cereales, por lejos el más importante de los productos agrícolas de la Comunidad, y considerado el “modelo” para los demás productos. Este sistema establece una banda de flotación de los precios entre un “precio objetivo” y el “precio de intervención”. El “precio objetivo” (o “precio del límite superior”, también “precio umbral”) para el producto de calidad estándar es superior al precio de equilibrio del mercado doméstico y muy superior al del mercado internacional. Cuando, debido a las condiciones del mercado se generan excesos de oferta, los organismos competentes de la Comunidad compran el excedente, fijando el piso de esta banda en el llamado “precio de intervención”. En este esquema las importaciones juegan un papel auxiliar de estabilización de los precios al

consumidor. El producto importado puede entrar sólo al “precio umbral”, el cual normalmente es igual (o escasamente superior) al precio objetivo. Un arancel móvil (“prelievo”) -fijado diariamente- iguala el precio internacional al precio umbral.

La diferencia fundamental entre ambos mecanismos reside en su financiamiento: es el estado (y por lo tanto todos los contribuyentes impositivos) quien financia el sistema de pagos deficitarios, mientras que en el sistema de “prelievos” al financiamiento lo realizan principalmente los consumidores, quienes deben soportar precios internos más altos que los internacionales.

En Canadá, el sistema de pagos deficitarios se aplica básicamente a los granos, producidos fundamentalmente en las “praderas” (Manitota, Saskatchewan, y Alberta), y en menor medida en Columbia Británica y Ontario, producción orientada al mercado internacional; mientras que el sistema de prelievos se aplica a la de los productos lácteos y de granja, conocido como de oferta dirigida o regulada (supply management), producidos fundamentalmente en el centro y este del país, siendo la principal la provincia de Québec, dirigidos principalmente al mercado doméstico.

Para los granos –especialmente para el trigo, que es el principal grano que exporta– Canadá ejerce una política de precios, pero en menor medida que los Estados Unidos. Quizá el principal subsidio a la producción de granos sea a través de los fletes ferroviarios, aunque incluso éstos fueron recientemente removidos. Se ha optado en cambio por estabilizar ingresos mediante programas especiales financiados por el gobierno federal, los gobiernos de las provincias y los propios productores, a través del establecimiento de redes de seguros.

En cuanto a la regulación de la oferta de un bien hay distintas formas de hacerla; por ejemplo, a través de cuotas, del retiro de tierras a la producción, etc. Quizá la forma más conve-

niente desde el punto de vista del financiamiento para los gobiernos –en la medida en que sea políticamente posible- es la protección a través de un arancel externo elevado. Quienes financian los mayores ingresos de los productores en estos casos son los propios consumidores. Hay una transferencia de excedentes de los consumidores a los productores. Este es el sistema con el que se maneja el sector de oferta dirigida en Canadá. Ello es posible hacerlo en un país que tiene un alto nivel de ingreso per-cápita y que existe una clara conciencia respecto de la importancia de preservar el estilo de vida rural, el medio ambiente y, para ello, los ingresos de los productores agropecuarios, en forma similar a lo que ocurre en la Unión Europea. En Canadá existen nada menos que 247.000 granjas, 98% de las cuales son operadas como granjas familiares (Agriculture and Agri-Food Canada, 2005).

En lo que se refiere a la observancia de las reglas de la Organización Mundial del Comercio, es importante destacar –como ya se señaló en la Introducción- que Canadá integra el Grupo Cairns. En ese sentido y sobre todo después del Acuerdo de Marrakech, Canadá comenzó a disminuir los niveles de subsidiación, pero principalmente a sustituir políticas más distorsivas por menos distorsivas. Un análisis más pormenorizado de las políticas, de sus principales instrumentos y de sus efectos se realiza en el punto siguiente.

### III. Evaluación de los efectos de las Políticas Agrícolas y Comerciales

Se analizan en esta sección los efectos de las políticas agrícolas y comerciales de Canadá –comparándolas con las de los otros países altamente desarrollados– sobre los mercados de los principales productos agrícolas, sobre el bienestar de los consumidores domésticos y sobre terceros países. La metodología para ello es a través de los

instrumentos llamados “PSE”, los que se definen a continuación.

#### III.1. Definiciones y Consideraciones Iniciales

El uso del “Producer Subsidy Equivalent” (Subsidio Equivalente al Productor -PSE) para estimar el apoyo a la agricultura fue inicialmente desarrollado por el Profesor Tim Josling, para la “Food and Agriculture Organization” de la ONU a principios de los años setenta. Sin embargo las bases teóricas pueden encontrarse, en particular, en los trabajos de Max Corden. (Cahill y Legg, 1989-90). El Producer Subsidy Equivalent fue adoptado por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) al implementar el “Ministerial Trade Mandate” (Mandato Ministerial sobre Comercio) de 1982.

El método estimaba el valor monetario de las transferencias asociadas con todas las medidas de política que afectarían a la agricultura, agrupadas en cuatro categorías principales: 1) Precio Sostén de Mercado, 2) Pagos Directos, 3) Reducción de Costos de Insumos, y 4) Servicios Generales. El “Subsidy Equivalent” (Subsidio Equivalente) fue definido inicialmente como “el valor monetario que sería requerido para compensar a los productores por la pérdida de ingreso resultante de la remoción de una medida de política dada”. Sin embargo, el indicador actual de la OCDE se corresponde con una definición más amplia: mide más que el “elemento subsidio”, ya que incluye pagos tanto implícitos como explícitos. Por lo tanto, para hacer que los nombres de los indicadores reflejen tan cerca como sea posible las definiciones subyacentes, y para hacerlos consistentes entre ellos, los países de la OCDE accedieron a reemplazar “subsidy equivalent” por “support estimate”<sup>1</sup> Consecuentemente, la abreviación PSE ahora quiere decir “**Producer Support Estimate**” (Apoyo Equivalente al Productor).

1- OCDE (2005 a)

Más precisamente, el Producer Support Estimate es un indicador del valor monetario anual de las transferencias brutas desde los consumidores y contribuyentes a los productores agrícolas, medidos en tranquera (farm gate level), que surgen de medidas de política que apoyan a la agricultura, independientemente de su naturaleza, objetivos o impactos sobre la producción o ingreso agrícolas. Los principales componentes del PSE son:

- Precio Sostén de Mercado (Market Price Support)
- Pagos basados en la producción (Payments based on output)
- Pagos basados en área sembrada/ número de animales (Payments based on area planted/animal numbers)
- Pagos basados en derechos históricos (Payments based on historical entitlements).
- Pagos basados en uso de insumos (Payments based on input use).
- Pagos basados en restricciones de insumos (Payments based on input constraints)
- Pagos basados en ingreso agrícola global (Payments based on overall farming income)
- Otros pagos<sup>2</sup> (Miscellaneous payments)

Bajo el "Acuerdo sobre Agricultura de la Ronda Uruguay" del GATT<sup>3</sup> -la primera que incluyó negociaciones sobre comercio agrícolas- la OCDE es responsable de estimar el apoyo a la agricultura para negociaciones comerciales. La OCDE mide y publica los PSE's en este contexto.

Como suele suceder con un indicador agregado como el PSE, esta medida no ha estado exenta de críticas en la literatura económica y,

más recientemente, en el debate político sobre comercio mundial.

Las tres cuestiones principales planteadas por los críticos (tal como lo aprecia Tangermann, 2005) son:

- 1- El PSE no refleja apropiadamente los cambios en las políticas agrícolas y los esfuerzos de reforma.
- 2- Las condiciones de mercado mundial distorsionan el PSE.
- 3- Los precios mundiales observados no son un punto de referencia apropiado para estimar el PSE.

Se argumenta que estas tres cuestiones son factores que de una manera u otra hacen que el PSE brinde información errónea<sup>4</sup>. De manera simple pero tajante, Tangermann rechaza estas críticas. Básicamente argumenta que el PSE es un buen indicador para monitorear la naturaleza y evolución de las políticas agrícolas, aunque subraya la importancia de analizar no sólo el nivel de PSE, sino también su composición. Políticas agrícolas muy variadas pueden reflejarse en valores de PSE similares, por lo que analizar la composición de los mismos se transforma en una tarea indispensable. El presente trabajo trata de seguir esa recomendación.

Para comparaciones entre países, se utiliza el **PSE porcentual (%PSE)**. Se define al mismo como la ratio entre el PSE y el valor de los ingresos agrícolas totales brutos de cada país, medidos por el valor de la producción total (a precios en tranquera), más el apoyo presupuestario (budgetary support) (OECD 2005a). Nuevamente, la interpretación de este índice debe tener en cuenta no sólo su nivel, sino también (y principalmente) su composición.

2- Para más información sobre estos conceptos, ver OECD (2005a).

3- La Ronda Uruguay fue la octava ronda de negociaciones comerciales formales del GATT. Comenzó en Punta del Este, Uruguay, en Septiembre de 1986. El Tratado Final de la Ronda Uruguay, así como también el Acuerdo estableciendo la Organización Mundial del Comercio (OMC), incorporando los resultados detallados de la negociación fue firmado en Marrakesh, Marruecos, en Abril de 1994. (Sumner and Tangermann, 1999).

4- Estas no son las únicas críticas. Enfoques interesantes sobre las limitaciones del PSE para reflejar el verdadero apoyo a los productores agrícolas en economías de transición (ex repúblicas comunistas) pueden encontrarse en Strokov y Meyers (1996).

El nivel de apoyo a los productores también puede medirse por el “**Nominal Assistance Coefficient**” al productor (**NAC**) (Coeficiente de Asistencia Nominal al productor), el cual expresa el valor monetario de los ingresos agrícolas brutos totales (incluyendo todo tipo de apoyo gubernamental) relativo a la producción valuada a los precios de mercado mundial, sin soportes (OECD 2005a).

Otro indicador útil es el “**Nominal Protection Coefficient**” (**NPC**) al productor (Coeficiente de Protección Nominal al productor). Mide la ratio entre el precio promedio recibido por los productores (en tranquera), y el precio en la frontera (en tranquera), sirviendo como un indicador de las formas más distorsivas de apoyo (es decir, precio sostén). La OCDE publica el NAC del productor desagregado para cada producto y como un valor agregado para cada país, mientras que al NPC del productor sólo lo publica desagregado para cada producto.

En lo que sigue, se utilizará la base de datos de los PSE proporcionada por la OCDE (2005b). En la misma se reportan con gran nivel de detalle todas las estimaciones con respecto al apoyo agrícola para los países integrante de la OCDE y para los seis países integrantes de la Unión Europea que no forman parte de la OCDE<sup>5</sup>.

Numerosas veces a lo largo de este trabajo se hará referencia a medidas de apoyo agrícola más o menos distorsivas. Esa calificación se basa en los resultados obtenidos en el trabajo “Matriz de Evaluación de Políticas” (Policy Evaluation Matrix – PEM) (OCDE, 2001). En el citado trabajo se simulan los efectos que determinadas políticas de apoyo agrícola tienen sobre la producción, el comercio, y los precios de los granos, en el marco de un modelo que contempla el comportamiento de las siguientes economías:

Canadá, Estados Unidos, Japón, México, Suiza y Unión Europea. Los resultados que arrojan las simulaciones sitúan al apoyo basado en precios sostén como el que más efectos distorsivos genera en esas variables, mientras que el apoyo basado en área plantada aparece como el más eficiente.

### III. 2. Políticas de Apoyo Agrícola en el Mundo

Para tomar una dimensión de la magnitud de las políticas de apoyo agrícola a nivel mundial, basta decir que en 2004 se estima que los países de la OCDE<sup>6</sup> gastaron aproximadamente U\$S 279.000 millones con ese fin. Este monto representa nada menos que casi el doble del Producto Bruto Interno (PIB) argentino de ese mismo año. No es de extrañar entonces que el sector primario represente el área más conflictiva en las rondas de negociaciones de libre comercio impulsadas desde la Organización Mundial del Comercio (OMC). Las discusiones sobre los subsidios agrícolas fueron quizá la causa más importante del fracaso de la Quinta Conferencia Ministerial de la OMC celebrada en Cancún (México) en septiembre de 2003, y fueron también la principal fuente de tensiones en la reciente Sexta Conferencia Ministerial realizada en Hong Kong en diciembre de 2005. El estudio de las medidas de protección agrícola a nivel mundial toma particular relevancia en este marco.

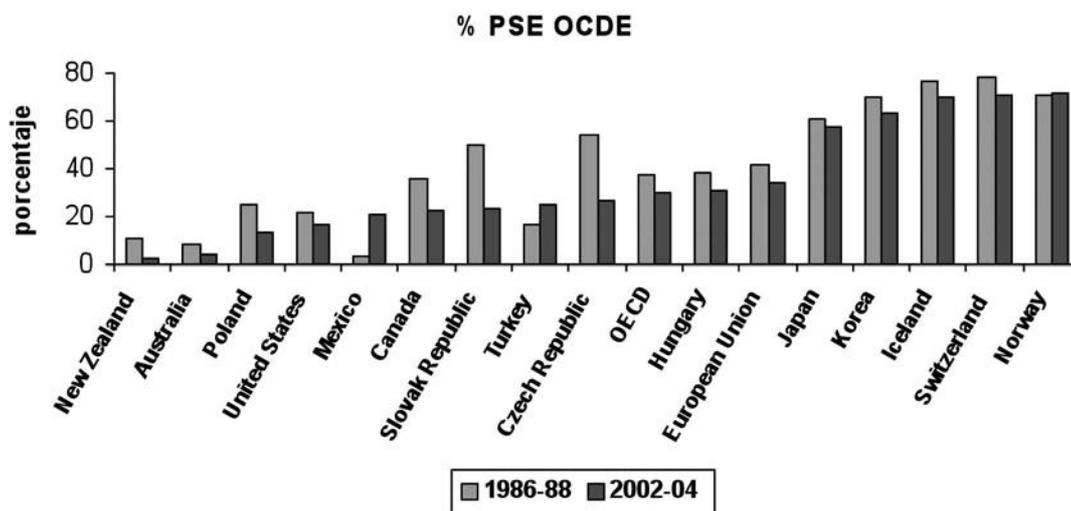
La figura 2 muestra una comparación de la evolución de los PSE porcentual de los miembros de la OCDE, entre los años 1986 y 2004.

Se observan los valores promedio de los subperíodos 1986-1988 y 2002-2004 para los países de la OCDE (mostrando a la Unión Europea como un todo), de manera ascendente en base al período más reciente de izquierda a derecha. Puede observarse que el promedio de la OCDE

5- Ellos son: Chipre, Malta, Lituania, Letonia, Estonia, y Eslovenia

6- Ellos son: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Corea, Dinamarca, Eslovaquia, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Hungría, Islandia, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, México, Nueva Zelanda, Noruega, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Suecia, Suiza y Turquía.

Figura 2



como un todo se ubicaba en 2002-2004 en un 30%, 7 puntos por debajo de su medición a principios de la serie. Se aprecia que todos los países disminuyeron sus %PSE, excepto México y Turquía. En el último subperíodo los países con menor nivel de apoyo a la agricultura fueron Nueva Zelanda y Australia, y los que más apoyaron al sector primario fueron Suiza y Noruega. La posición de Nueva Zelanda y Australia no debería sorprender, dada su pertenencia al grupo Cairns<sup>7</sup>. Nueva Zelanda y Australia, además, no sólo presentan un bajo %PSE (3% y 4% respectivamente), sino que han mostrado una notable reducción desde el primer subperíodo. En el primer caso, del 11% en 1986-88 al 3% en 2002-04, representa la mayor reducción porcentual para todos los países analizados (una reducción porcentual del 80%).

Con respecto a Canadá, este país también ha hecho un gran esfuerzo de disminución de su %PSE, pasando de un 33% en el primer subperíodo a un 22% en el subperíodo más reciente, acortando notablemente la brecha con sus socios comerciales del Tratado de Libre Comercio de

América del Norte (NAFTA, por su sigla en inglés). Esto se debe a que Estados Unidos disminuyó su %PSE sólo en 6 puntos porcentuales (del 22% al 17%), mientras que México fue el país que más aumentó su %PSE, pasando de 3% en el primer subperíodo a 21% en 2002-04, un incremento de casi seis veces su valor inicial (aunque, cabe aclarar, México tenía el menor nivel de todos los países en el período 1986-88). Como ya se dijo, el otro país que aumentó su %PSE entre ambos subperíodos fue Turquía, que ha solicitado su ingreso a la Unión Europea.

Los bajos niveles de protección que presentan los países de Oceanía contrastan con la fuerte protección agrícola en Islandia, Suiza y Noruega, por nombrar los más extremos. Todos ellos presentan un %PSE de alrededor del 71% en el último subperíodo, aunque sólo Noruega no presenta mejoras con respecto al primer período. Hay que destacar sin embargo, que estos países son de escasa significación agrícola, por sus condiciones naturales adversas para la agricultura, especialmente Islandia.

7- Grupo formado en 1986 en Cairns, Australia, con el objeto de lograr la reducción de barreras comerciales y subsidios al sector agrícola. El grupo incluye a: Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Filipinas, Tailandia, Sudáfrica y Uruguay. El grupo Cairns fue una fuerte coalición en la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales.

La no disponibilidad de datos hace imposible una comparación directa entre los actuales valores de %PSE de los países OCDE con aquellos de Argentina. Sin embargo, estimaciones del "Producer Subsidy Equivalent" llevadas a cabo por el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos para el período 1982-1992<sup>8</sup>, sitúan al Producer Subsidy Equivalent porcentual argentino en un promedio de -34%. Este valor negativo indica "desprotección" al sector agrícola argentino, que contrasta con la protección con la que gozan los productores agrícolas de los países OCDE. Por ejemplo, la misma base de datos sitúa al Producer Subsidy Equivalent canadiense del mismo período en un promedio de 33%, mientras que el de los Estados Unidos en un promedio de 22,5%

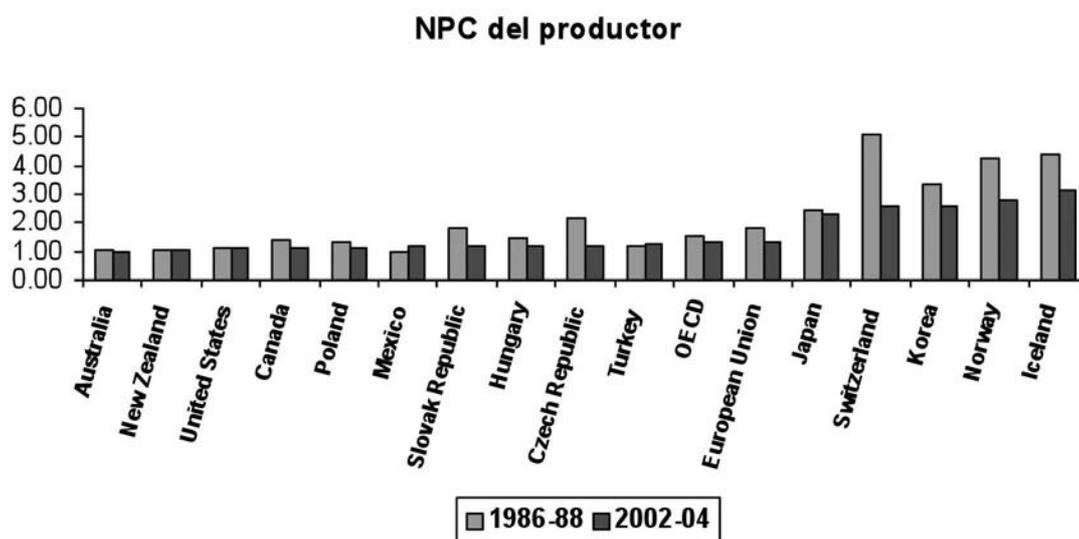
Por motivos ya expuestos en la sección anterior del presente trabajo, el análisis sería incompleto si sólo se limitara a describir el %PSE de distintos países. Para avanzar en este sentido, la Figura 3 presenta la evolución del NPC para los mismos países, en los mismos períodos.

Nuevamente, los países se visualizan en orden ascendente de NPC, de izquierda a derecha. Puede apreciarse, en comparación con la figura 1, que los cambios en el ordenamiento

son sólo marginales. El NPC, como ya se dijo, es un indicador de la forma más distorsiva de apoyo: aquella que relaciona los precios internos con respecto a los internacionales. Nuevamente, tanto Nueva Zelanda como Australia lideran el "ranking" (aunque esta vez en orden inverso entre ellas). Los niveles de precios internos en estos países no son en promedio significativamente distintos de los internacionales. Combinando la información de las figuras 2 y 3 para estos países, se puede concluir que no sólo son Australia y Nueva Zelanda los países OCDE que menos protegen a la agricultura, sino que el poco apoyo que brindan a sus agricultores es prácticamente no distorsivo. Del mismo modo, países como Islandia, Noruega, Suiza y Corea, no sólo protegen mucho a la agricultura, sino que esa protección es además altamente distorsiva.

Los precios internos de los productos agrícolas de Islandia, por caso, son en promedio tres veces mayores que los internacionales. Sin embargo, puede notarse claramente la disminución de la protección distorsiva en todos los países OCDE, salvo en México y Turquía (países donde el %PSE aumentó entre los períodos analizados). Incluso, el análisis conjunto de las figuras 2 y 3 muestra que si bien el %PSE noruego no varió entre 1986-88 y 2002-04, se nota un esfuerzo de

Figura 3



este país nórdico por aplicar formas de apoyo menos distorsivas (esfuerzo aún más notorio en Suiza).

En lo que respecta a Canadá, su %PSE bajó de un 36% a un 22% en el período de análisis, mientras que el NPC cayó de un 1,4 a un 1,14, esto es, una caída de casi el 20% en ese rubro. En 2004, los precios agrícolas internos estuvieron, en promedio, un 14% por encima de los precios internacionales.

### III.3. Rasgos distintivos de la política agrícola canadiense

La figura 4 distingue la participación de los elementos más distorsivos de apoyo (precio sostén, pagos basados en la producción y pagos basados en el uso de insumos) en el PSE total desde el año 1990, para Canadá, los Estados Unidos, y la Unión Europea.

Se advierte una notoria disminución de la participación de las formas más distorsivas de apoyo a la actividad agrícola tanto en Canadá como en la Unión Europea. En Canadá, de una participación promedio por encima del 80% en 1990 se pasó a una participación inferior al 60%

desde 2001. Por su parte, la participación de las formas más distorsivas de apoyo en la Unión Europea disminuyó de valores superiores al 90% hacia valores algo superiores al 60%. En los Estados Unidos, en cambio, si bien los valores en el 2004 se ubican en niveles similares a los de la Unión Europea, éstos se han mantenido estables desde principios de la década de los noventa, reflejando los pocos avances en la materia.

De manera aún más favorable se compara Canadá con la Unión Europea y los Estados Unidos, si se tiene en cuenta la participación de las formas menos distorsivas de apoyo en el PSE total, siendo ellas los pagos basados en derechos históricos, y los pagos basados en ingreso agrícola global. Como puede verse en la figura 5, su participación aumentó fuertemente entre 1990 y 2004 (a pesar de algunos altibajos), representando en este último año casi la tercera parte del apoyo agrícola total. En Estados Unidos, un vigoroso crecimiento se inicia en 1996, pero los valores se ubican apenas en un 11% en 2004. La Unión Europea, por su parte, presenta valores marginalmente positivos para estos tipos de apoyo, desdibujando en parte el esfuerzo en la materia que podía inferirse en la Figura 4.

Figura 4

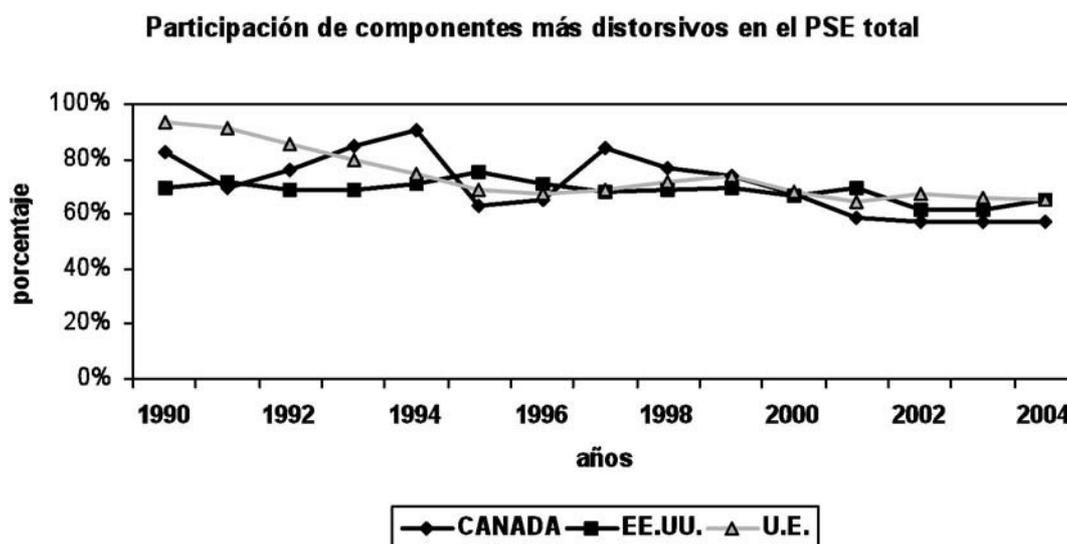
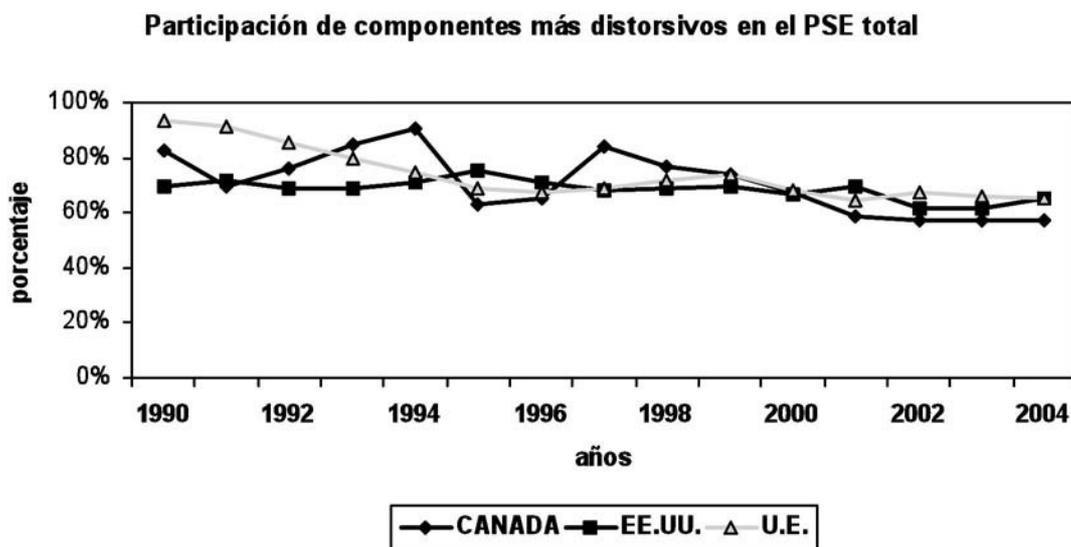


Figura 5



La disminución tanto del %PSE, como del NPC, como de la participación de los elementos menos distorsivos del PSE sobre el total (mostradas en las Figuras 2, 3 y 4 respectivamente), sumado al aumento de la participación de las formas eficientes (menos distorsivas) de apoyo a la actividad agrícola (expuesto en la Figura 5), son un fiel reflejo del esfuerzo de la política agrícola canadiense por disminuir el apoyo a la agricultura y confiar más en aquellas políticas que menos distorsionan los mercados agrícolas mundiales.

Pero, por supuesto, los datos presentados anteriormente representan agregaciones de todos los más importantes productos agrícolas canadienses. La OCDE calcula el PSE también a nivel desagregado, analizando distintos productos agrícolas para cada país<sup>9</sup>. Un análisis que reconociera las distintas realidades de los diferentes productos sería más explicativo.

En el caso de Canadá, la OCDE realiza sus estimaciones del PSE en base al análisis de los siguientes productos agrícolas: trigo, maíz, cebada, soja, otros granos, colza, oleaginosas, carne bovina y de venado, carne de cerdo, carne de pollo, huevos y leche. Si bien Canadá es uno

de los países que más avanzó en materia de "homogeneización" en el apoyo a distintos productos, aun existen diferencias sustanciales entre los PSE de algunos de ellos, especialmente los de la llamada oferta regulada. La protección en la oferta regulada (supply management), como ya se dijo, está centrada en leche, carne de pollo, y huevos.

Por mucho, la leche es el producto más protegido en Canadá. Representa nada menos que casi la tercera parte del PSE total canadiense. El %PSE para la leche se ubica en un 52%, muy por encima del promedio agregado para todos los bienes de 22%.

Como puede apreciarse en el gráfico anterior, si bien la tendencia ha sido decreciente (el %PSE para este producto alcanzó valores superiores al 80% en 1987), el valor todavía es alto. Además, la participación de su componente más distorsivo, el precio sostén, no ha acompañado la tendencia decreciente del %PSE. En efecto, su comportamiento ha sido alcista, como claramente muestra la figura 7.

En esa figura se observa la participación del precio sostén con respecto al PSE total y la

9- Los productos analizados son: trigo, maíz, sorgo, leche, huevos, otros granos, carne de pollo, carne bovina y de venado, carne ovina, cebada, soja, colza, oleaginosas, carne de cerdo, azúcar, arroz, lana, avena, papa, tomate, vino, plantas y flores, manzana, repollo (col), pepino, uva, mandarina, pera, espinaca, frutilla, cebolla, ajo, pimienta, café, centeno, algodón, tabaco.

Figura 6

**% PSE de la leche**

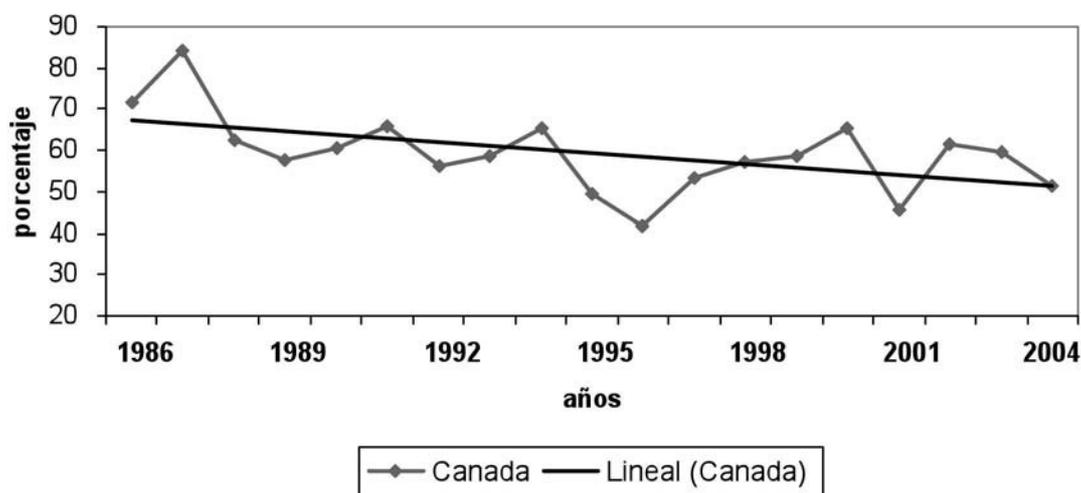
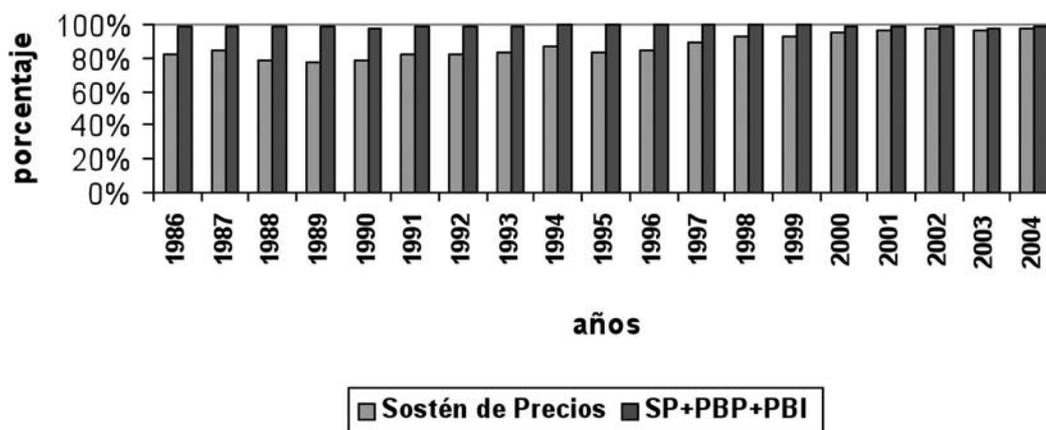


Figura 7

**Participación de Componentes Distorsivos en el PSE para la Leche Canadiense**



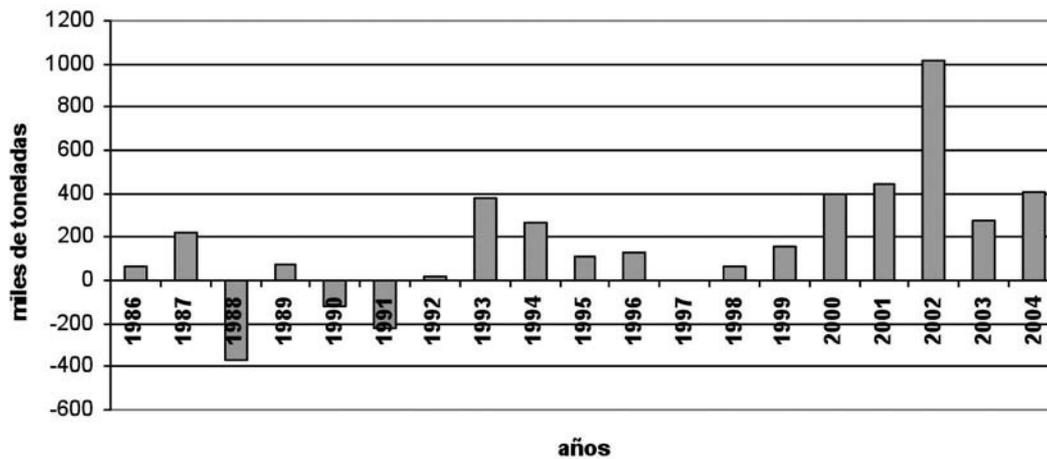
participación conjunta de los tres elementos más distorsivos del PSE en el total. Puede verse que el precio sostén de la leche, que representaba alrededor del 80% del PSE de ese producto en los primeros años de la serie, hoy explica casi la totalidad del PSE. También se aprecia que el PSE total de la leche se explica prácticamente en su totalidad cuando al precio sostén se le agregan los pagos basados en la producción y los pagos basados en el uso de insumos. Es decir, casi la totalidad de la protección a la leche canadiense

se instrumenta a través de las medidas que más atentan contra la eficiencia en la asignación de recursos.

Aún con esos altos niveles de protección, la producción anual de leche en Canadá ha sido insuficiente para satisfacer el consumo interno en la mayoría de los años de la serie. Sólo en tres de los diecinueve años que abarca la serie la producción canadiense de leche superó el consumo interno de ese producto, a saber: 1988, 1990 y 1991, tal como lo muestra la Figura 8.

Figura 8

## Consumo menos producción de leche en Canadá



Pasamos a analizar la situación de otros dos productos en el marco de la política de oferta regulada: la carne de pollo y los huevos. La misma es un sistema implementado para mantener estable la oferta de leche, aves de corral y huevos tanto para los consumidores como para la industria. Asimismo, busca promover ingresos estables para los granjeros.

La figura 9 muestra la evolución del % PSE para los huevos y la carne de pollo.

Puede verse el comportamiento errático del %PSE de ambos productos a lo largo de toda la serie. Los huevos se ubican hoy con un %PSE ligeramente superior al 20%, después de haber tenido un máximo de más de 35% en 1988 e incluso un valor negativo en 2003. La carne de pollo tiene actualmente un %PSE igual al de 18 años atrás, en un nivel de aproximadamente el 5%, estable en los últimos 10 años. Si el análisis finalizara aquí, podría decirse que la protección de ambos productos no es exagerada, siendo incluso menor al promedio de todos los productos. Sin embargo, esta conclusión acelerada esconde un aspecto importante de esa protección, y es la composición de la misma. En la Figura 10 puede observarse la participación del precio sostén en

el %PSE de huevos y carne de pollo. La misma es extremadamente alta en el caso de los huevos, estando por encima del 50% durante casi toda la serie. De hecho, la mayoría de los valores (especialmente a partir de 1992) se encuentran cercanos al 100%. ¡En el 2003, esta participación es del 250%! ¿Cómo es esto posible? En ese año, el precio sostén fue negativo (precios internos menores que los internacionales), efecto contrarrestado parcialmente por otros rubros del PSE<sup>10</sup>. Esto no invalida la tendencia general: protección altamente distorsiva para los huevos.

El apoyo es menos distorsivo para la carne de pollo, pero alto de todos modos, representando hoy el precio sostén el 73% del PSE.

En leche, huevos y carne de pollo – todos ellos productos sujetos al programa de oferta regulada – se concentra el grueso de la protección vía precio sostén en Canadá.

Como conclusión, el apoyo agrícola distorsivo se concentra en unos pocos productos, principalmente en la leche. Siendo la leche, además, el producto con mayor %PSE y PSE en valor absoluto en Canadá, esto invita a realizar un análisis sobre qué sería de la protección dis-

10- Específicamente, por los rubros "pagos basados en uso de insumos" y "otros pagos".

Figura 9

**%PSE para Huevos y Carne de Pollo en Canadá**

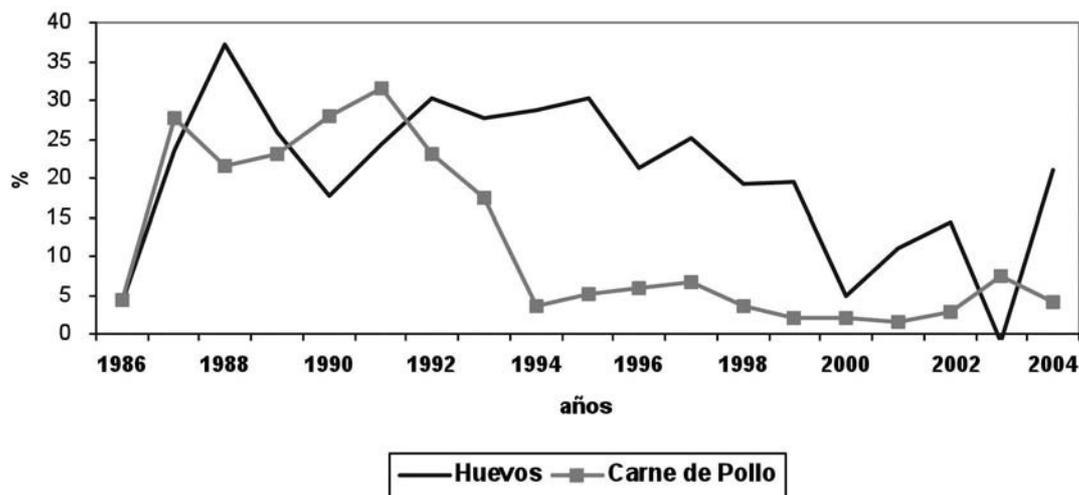
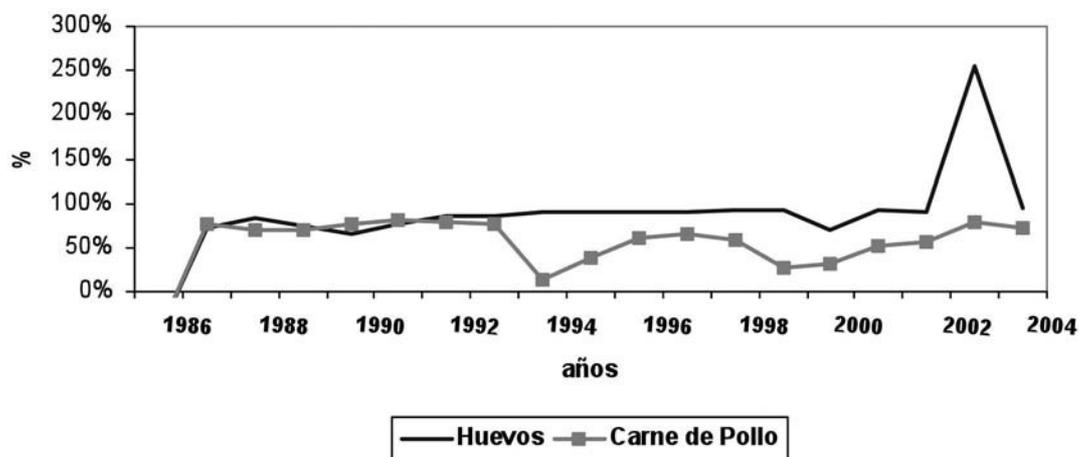


Figura 10

**Participación del sostén de precios en el PSE de Huevos y Carne de Pollo**

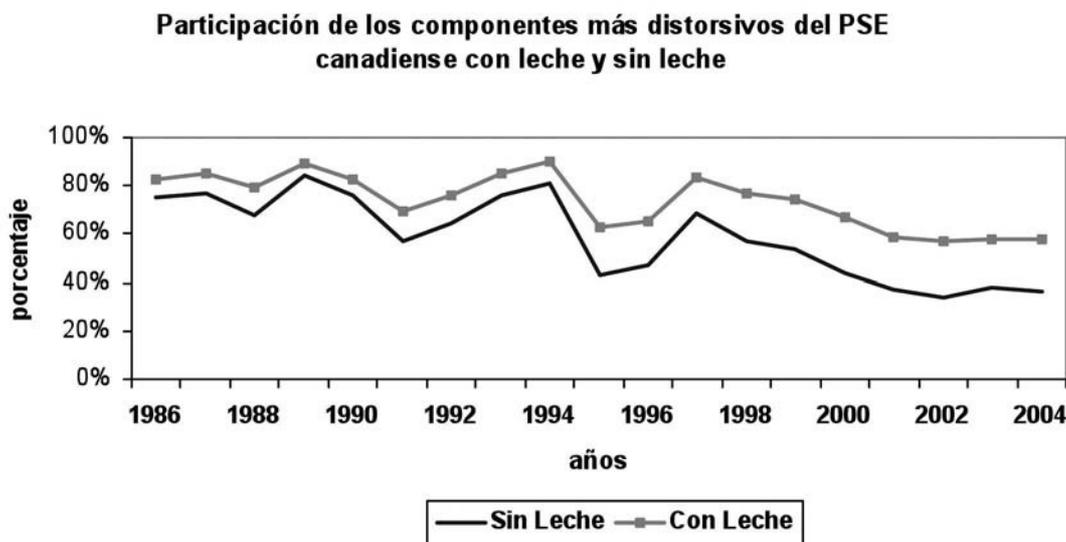


torsiva en Canadá, en el hipotético caso en que ese producto no recibiera ayuda alguna. Es decir, excluir a la leche en el cálculo del PSE y observar cuáles son las diferencias en el apoyo distorsivo a la actividad agrícola. La figura 11 muestra los resultados obtenidos para todo el período de análisis, conjuntamente con los valores para Canadá ya mostrados en la figura 4.

Como era de esperar, la eliminación de la leche del cálculo del PSE reduce notoriamente la

participación conjunta del sostén de precios y de los pagos basados en la producción y en el uso de insumos, sobre el PSE total. La reducción se da para todos los años de la serie, y es más marcada en los más recientes. El promedio para los últimos cuatro años en el caso de la serie que no tiene en cuenta la leche es de un 36%, contrastando con el 58% promedio de los últimos cuatro años en el caso de la serie con leche, lo que representa una reducción del 38% (22 puntos porcentuales).

Figura 11



Es tentador realizar un experimento similar para los Estados Unidos y la Unión Europea, para comparar resultados.

El caso de Estados Unidos es distinto al de Canadá. En Estados Unidos el producto con mayor %PSE es el azúcar, seguido por la leche; ambos con un apoyo altamente distorsivo. Sin embargo, dado que el valor absoluto del PSE es cerca de diez veces mayor para la leche que para el azúcar, es la leche el producto que más aporte al sostén de precios brinda en el PSE total. Por lo tanto, al igual que en el caso canadiense, será la leche el producto a excluir de la canasta que conforma el PSE para realizar el experimento. Los resultados se muestran en la Figura 12.

Claramente, como en el caso canadiense, se observa una disminución en el indicador para todos los años de la serie. Sin embargo, la disminución en el caso de los Estados Unidos no es tan significativa. El promedio para los últimos cuatro años de la serie sin leche es del 54%, sólo un 17% (11 puntos porcentuales) por debajo del valor promedio de los últimos cuatro años de la serie con leche. Además, los valores nunca se ubican por debajo del 50%.

En el caso de la Unión Europea, si bien la leche es el quinto producto con mayor %PSE, es

también el producto cuyo apoyo más distorsiona el mercado de productos agrícolas. Por lo tanto también será la leche el producto que se eliminará del PSE europeo para compararlo con Canadá y Estados Unidos. Los resultados se presentan en la Figura 13.

La disminución en el apoyo agrícola distorsivo cuando se deja de lado la leche del cómputo disminuye ligeramente los valores de apoyo distorsivo de la Unión Europea. El promedio de los últimos cuatro años para la serie sin leche disminuye sólo un 8% con respecto a la serie original; pasando de una participación promedio del 66% a una del 61%.

La Figura 14 muestra cuál sería la participación de los componentes más distorsivos del PSE en Canadá, los Estados Unidos, y la Unión Europea, en el caso en que la leche no recibiera ningún tipo de apoyo. Es decir, combina los resultados de las Figuras 11, 12 y 13 para los casos "sin leche"

Los resultados expuestos tienen interesantes implicancias de política. La remoción de la ayuda a sólo un producto (la leche), implicaría marcadas mejoras en su apoyo distorsivo global, ubicándose para Canadá en valores aceptables del 36%, un 33% por debajo de los valores de los

Figura 12

Participación de los componentes más distorsivos en el PSE de EE.UU. con y sin leche

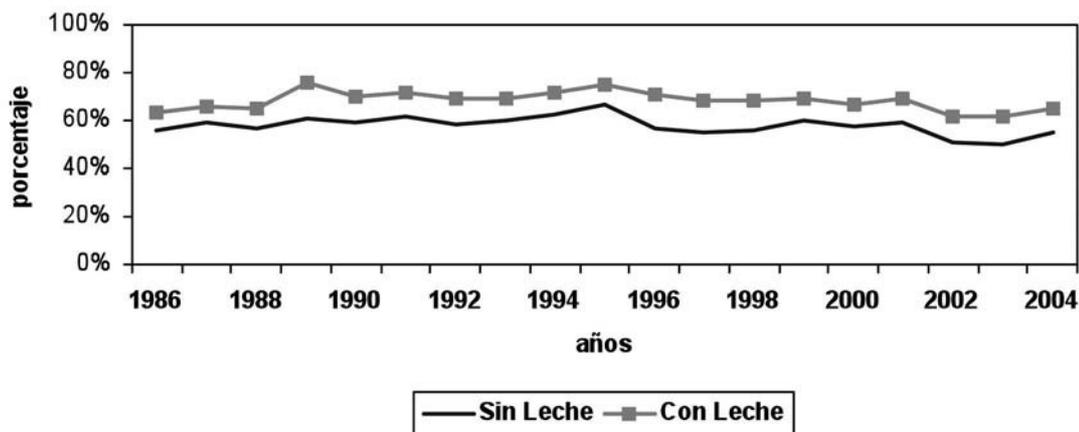
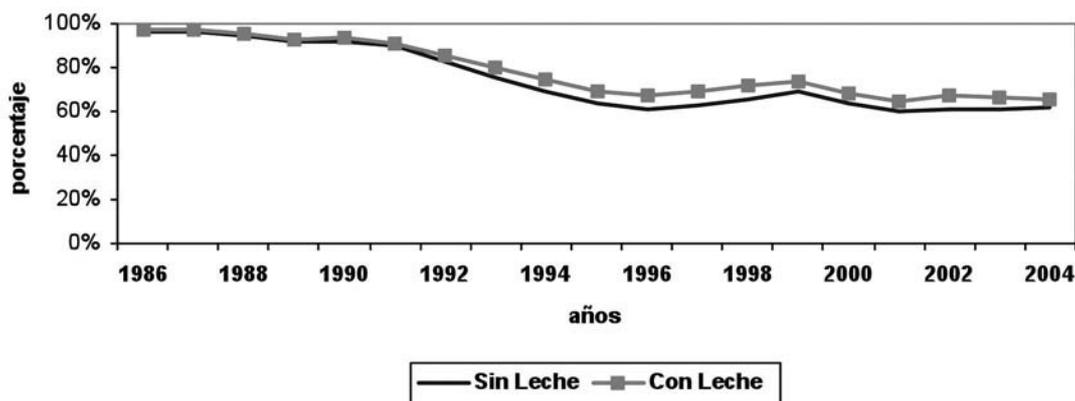


Figura 13

Participación de los componentes más distorsivos del PSE de la Unión Europea con y sin leche



Estados Unidos, y un 36% por debajo de los valores de la Unión Europea. Es decir, aun reconociendo los conflictos que pudieran surgir al llevar a cabo una tarea como esa, en Canadá la factibilidad de lograr un apoyo agrícola global levemente distorsivo depende de la remoción de la ayuda ineficiente a un sólo producto, mientras que en los Estados Unidos y la Unión Europea, una reducción considerable sería imposible sin la remoción de ayuda ineficiente a una gama de productos lo que, a priori, presenta más dificultades debido a la mayor cantidad de sectores e intereses involucrados.

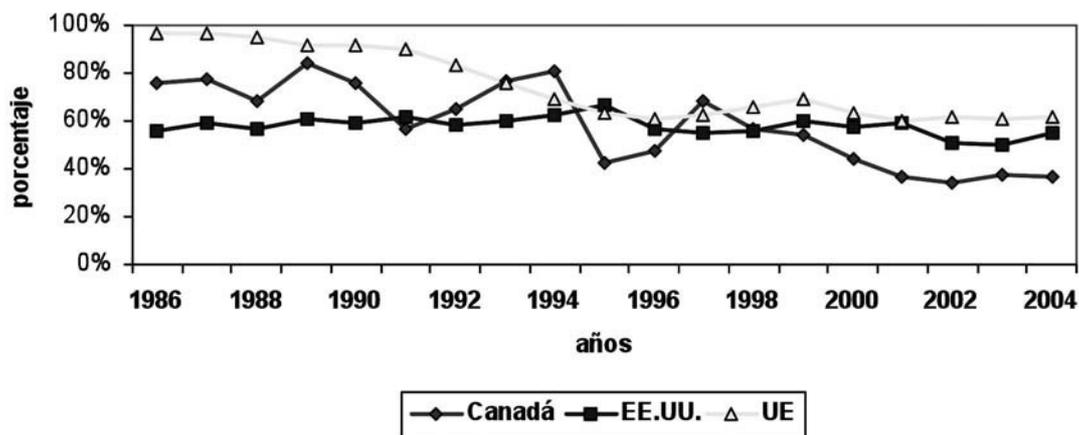
#### IV. Algunas Conclusiones

Desde la creación del Grupo Cairns, Canadá ha llevado a cabo notables esfuerzos para reducir sus niveles de protección, sobre todo aquellos más distorsivos. Sin embargo, dicha protección dista de ser despreciable.

El grueso de la protección, y dentro de ella la más distorsiva, se encuentra en el sector de oferta regulada, principalmente en la leche. El %PSE de este producto, a pesar de tener una tendencia decreciente desde mediados de la década de los ochenta, presenta en su composición

Figura 14

**Participación de los elementos más distorsivos del PSE en Canadá, EE.UU. y U.E. en el caso sin leche**



una participación cada vez mayor de los precios sostén de mercado. De hecho, de no mediar apoyo alguno a la industria láctea canadiense la participación de las formas más distorsivas de apoyo agrícola en el PSE total de Canadá se reduciría fuertemente, pasando de un 57% a un 37%. Ello tiene importantes implicancias de política agrícola, pues sólo bastaría con eliminar el apoyo distorsivo a un sector para disminuir sensiblemente el apoyo ineficiente total, algo que no se verificaría con otros países, como los Estados Unidos o los integrantes de la Unión Europea (países en los cuales el producto agrícola que cuenta con la protección más ineficiente es – al igual que en Canadá– la leche).

Por otro lado, parece quedar contestado el interrogante de por qué Canadá, siendo un país altamente desarrollado y que subsidia a su agricultura, pertenece al Grupo Cairns. La disminución de los niveles de subsidios de los principales países: Unión Europea y los Estados Unidos –sobre todo de los subsidios más distorsionantes, que incrementan la producción– haría incrementar el precio de los productos, lo que beneficiaría a Canadá en su condición de “país pequeño”.

La principal lección que Argentina debería aprender de Canadá es que no es posible expropiar

al sector agropecuario durante demasiado tiempo. Es sabido que el sector financia el desarrollo urbano en las primeras etapas del desarrollo económico, pero ello disminuye a medida que se avanza en ese proceso. Además hay distintas formas de financiamiento. Mientras Argentina tuvo el esquema de financiamiento correcto hasta la década del treinta, eligió el camino equivocado desde entonces, según explican Colomé, et al. (2004). En el citado trabajo se explica cómo, a partir de la segunda posguerra, el estado argentino explotó sistemáticamente al sector rural en beneficio de los sectores urbanos. La estrategia de sustitución de importaciones, forzada por las circunstancias durante la Gran Depresión primero, y la Segunda Guerra Mundial después, fue mantenida en un intento deliberado del gobierno por industrializar a ultranza al país, en detrimento de su sector agrícola. Con mercados totalmente intervenidos en un principio, o con mercados parcialmente liberalizados pero sujetos a tarifas a las exportaciones agrícolas (vulgarmente, “retenciones”), o con tipos de cambio sobreevaluados que socavaban la rentabilidad rural, el gobierno se valió del sector agrícola para financiar forzosamente el desarrollo de una industria protegida y no competitiva.

En Canadá, en cambio, acertadas políticas agrícolas a lo largo de los años, permitieron que

el sector agrícola financiara naturalmente al desarrollo económico en la manera en que lo explican Johnston y Mellor (1962) en su famoso "Modelo de Transformación General". Los resultados saltan a la vista: Canadá cuenta hoy con un sector agrícola que representa una menor proporción sobre el PIB que el sector agrícola argentino, síntoma del mayor desarrollo económico canadiense. A pesar de ello, el valor agregado de la agricultura en Canadá en términos absolutos es mayor que el argentino. Con todo ello, el PIB per cápita canadiense (similar al argentino a principios del siglo XX) más que cuadriplica al argentino. Irónicamente, las políticas pro-industria en Argentina a partir de la segunda posguerra derivaron en una economía no industrializada y más dependiente de su sector agrícola, en contraste con la mayor industrialización que se observa en economías que no expoliaron a sus sectores primarios.

Otra lección es la participación de los gobiernos locales en el diseño de la política para cada provincia, como complemento de la política a nivel federal. Comparando no solamente con Argentina, sino con los otros países analizados, ello sugiere que quizá Canadá sea el país más federal de todos los analizados y, por ende, de los principales del mundo. Parece no quedar dudas que es el más federal respecto a la política agrícola, algo que dista mucho de Argentina.

Las mejoras en materia de eficiencia del apoyo agrícola en Canadá prometen continuar a buen ritmo dentro del sistema del nuevo marco de política agrícola denominado Avance del Acuerdo Marco ("Growing Forward Framework Agreement"), que sustituye al Marco de Política Agrícola ("Agricultural Policy Framework-APF"). El mismo es un ejemplo de cómo debe ser abordada la problemática del sector agrícola en materia de políticas públicas: desde todas sus aristas y con la mayor eficiencia posible. Esta es una extensión al presente trabajo, en el cual se está trabajando.

## V. Referencias

- Agriculture and Agri – Food Canada (2005), "Farm Income Issues. Data Source Book"
- Colomé, C.R., C. Ceballos Ferroglio, C. Díaz Barrera, y C. Pirani (2004), "Política Agrícola Argentina en Relación con la Política Argentina Internacional. Énfasis Comparativo con Canadá."
- Cahill, C., and W.Legg (1989-90). Estimation of agricultural assistance using producer and consumer subsidy equivalents: theory and practice. OECD Economic Studies, No. 13. Paris: OECD.
- Johnston, B.F. y Mellor, J.W. (1962) "El Papel de la Agricultura en el Desarrollo Económico" en Flores E., *Desarrollo Agrícola*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, (338-1-F-27247) pp. 23 a 53
- OCDE (2004) "Policy Brief, Agricultural Support: How is it Measured and What does it Mean?" OECD
- OCDE (2005a), "Producer and Consumer Support Estimates, OECD Database 1986 – 2004. Explanatory Notes" OECD Publications, Paris
- OCDE (2005b), "Agricultural Policies in OECD countries. Monitoring and Evaluation." OECD Publications, Paris.
- Stokov S. and Meyers W. (1996): "Producer Subsidy Equivalents and Evaluation of Support to Russian Agricultural Producers." Working Paper 96-WP 168. Center for Agricultural and Rural Development, Iowa State University
- Sumner, D. and Tangermann, S. (1999): "International Trade Policy and Negotiations", en *Handbook of Agricultural Economics* de Bruce Gardner y Gordon Rausser, North Holland Press
- Tangermann, Stefan (2005), "Is the Concept of the Producer Support Estimate in Need of

Revision?", OECD Food, *Agriculture and Fisheries Working Papers*, No. 1, OECD Publishing

- USDA (1995), "Producer and Consumer Subsidy Equivalents", *Economic Research Services*, USDA.

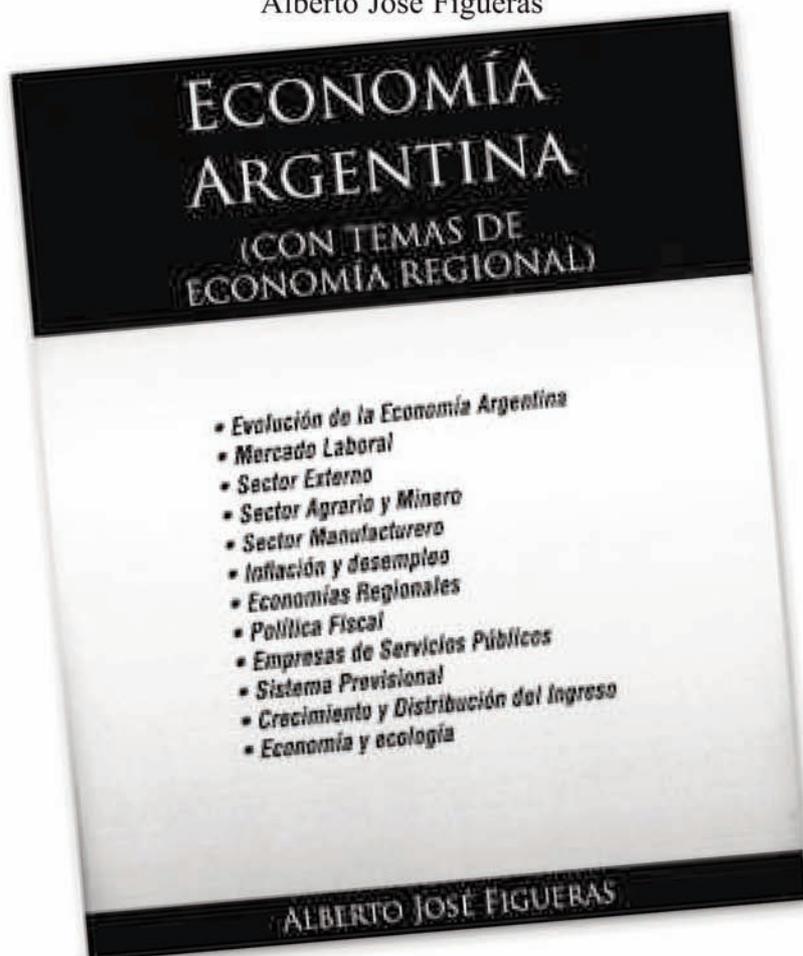
## NORMAS PARA EL ENVÍO DE TRABAJOS

- 1- Los trabajos, sean **artículos** (informes de investigación teórica o empírica) o **ensayos** (reflexiones sobre aspectos de la economía), enviados para su publicación se remitirán a la Secretaría de la Revista en una copia en papel junto con un CD con el contenido íntegro del trabajo en formato Microsoft Word; o, en su defecto, a la dirección de correo electrónico [instecon@eco.unc.edu.ar](mailto:instecon@eco.unc.edu.ar)
- 2- La presentación de los trabajos será en hoja A4, fuentes Times New Roman 11, con interlineado de 1,5 líneas, y con encabezado y pie de página de 1,25 cm.
- 3- La extensión *total* de los trabajos **no deberán exceder de 6000 a 6200 palabras** aproximadamente (unas 20 páginas, incluidos cuadros y gráficos), aunque es conveniente una extensión máxima menor. A su vez, **la dimensión mínima recomendable será de unas 2000 palabras** (unas 7 páginas). En dicha extensión, nos reiteramos, se incluyen cuadros, figuras, referencias bibliográficas, anexos, etc. (Es de aclarar que cualquier extensión menor puede ser aceptada a criterio de la Dirección y del Comité Editorial).
- 4- Cada trabajo deberá ir precedido de una primera página que contenga el título del trabajo y su resumen en español (150 palabras aproximadamente), con palabras clave (entre dos y cinco).
- 5- Las Referencias bibliográficas irán al final del artículo en el epígrafe Referencias bibliográficas, ordenadas alfabéticamente por autores de acuerdo con el siguiente estilo:  
*Artículos:* (1) Apellidos e inicial de todos los autores (en minúsculas); (2) Año de publicación (entre paréntesis); (3) título completo del artículo (entre comillas); (4) título de la revista (en cursiva); (5) número de la revista; y, en su caso, el volumen;  
Ejemplo: Stigler, G.(1961): "The Economics of Information", Journal of Political Economy, Vol.69,N 3.  
*Libros:* (1) Apellidos e inicial de todos los autores (en minúsculas); (2) Año de publicación (entre paréntesis); (3) título completo del libro (en cursiva); (4) edición; (5) editorial; (6) lugar de publicación.  
Ejemplo: Graff, J. de V.(1967): *Teoría de la economía del bienestar*, Ed. Amorrortu, Buenos Aires.
- 6- De ser necesario, se utilizarán notas a pie de página que irán numeradas correlativamente y voladas sobre el texto. Su contenido será mecanografiado a espacio sencillo, en fuente Times New Roman 9.
- 7- Los cuadros, figuras, mapas, etc. pueden ir o no intercalados en el texto, a criterio del autor. Luego se realizará su edición al diagramar la publicación. Tendrán una calidad suficiente para su reproducción y han de acompañarse con un título suficientemente explicativo y con sus respectivas fuentes. Los cuadros, figuras, etc. irán numerados correlativamente (cuadro 1, cuadro 2, figura 1...) Los cuadros y figuras deberán incluirse de forma que puedan formatearse (no han de ir pegados como imagen).
- 8- Los recursos matemáticos y formalizaciones *deben reducirse al máximo; y, en lo posible, ser evitados*. Sin embargo, en caso de recurrirse a estos medios técnicos deben colocarse en un Apéndice al final; y de ser muy breve en nota al pie. Todo esto *con el propósito de que el lector pueda acceder al artículo o ensayo sin recurrir a la lectura de las formalizaciones utilizadas*.
- 9- Todos los trabajos recibidos serán leídos por la Secretaría o/y miembros del Comité Editorial con el propósito de eventuales sugerencias; y desde ya, para garantizar un nivel de calidad como es la norma tradicional en estos casos.

## ECONOMÍA ARGENTINA

Con Temas de Economía Regional

Alberto José Figueras



Ed. EUDECOR,  
Córdoba - 2008 - 612 pág.

### **Sinopsis**

Hay quienes se inclinan por una presentación histórica de los problemas económicos. Es decir, una lectura analítica del conjunto de los sucesos período a período. Otros, en cambio, prefieren detenerse sólo en el presente, trabajando sobre áreas temáticas. Este texto, por su parte, conciliando ambas posiciones, sigue la línea de tratar aspectos parciales de la economía (p.ej. mercado laboral, sector manufacturero, mercados financieros, etc.), analizándolos separadamente para mayor claridad; pero, a la vez, señalando los antecedentes de ese aspecto o problema. Algo así como recorrer su "sendero". De allí que la obra presente los artículos por grupos temáticos, intentando integrar las dos preferencias, la diacrónica y la sincrónica. Es decir, que la presentación sigue la línea de discutir los problemas por conjuntos de temas y no por períodos históricos, debatiendo las soluciones intentadas y las polémicas a que han dado lugar (desde la estrategia de la Generación del Ochenta hasta la reciente "cuestión rural"). Su contenido específico es un conjunto ordenado de ensayos técnicos (más de 70), la mayoría publicados en diferentes medios por el autor. Para hacer sencilla la lectura, se han suprimido las formalizaciones matemáticas y se ha simplificado el instrumental gráfico. Asimismo, se incluyen artículos de otros especialistas en distintas áreas del pensamiento económico y social como los Profesores J.L. Arrufat, M. Capello, A. Díaz Cafferata, C. Ponce y M. Salto.